

SKRIP CLOSE EJEN POWER

Step 1 : Intro

1) Berikan salam

“Salam/Selamat Pagi..”

2) Sahkan nama propek

“Ini puan Aishah ye?”

3) Kenalkan diri anda dan dari nama bisnes/page anda

“Saya Izzah dari Ayu Beauty”

4) Minta izin ambil masa prospek

“Puan Aishah free tak dalam 5 min?”

5) Beritahu tujuan call dan dapat dari mana no prospek

“Saya call ni sebab puan ada tinggal no dekat pm page kami tentang iklan nak buat duit dengan jadi ejen Ayu Beauty..Betul ke?”

Step 2 : Fact Finding

- 1) Kenal pasti tahap pengetahuan prospek kepada bisnes kita
“Orait! Saya call ni untuk terangkan program ejen XXX”

“Sebelum tu saya nak tanya puan dah pernah tahu tentang program ejen kita atau puan baru first time dengar?”

- 2) Jika prospek tahu tentang bisnes kita, tanya :

“Baik saya faham, jadi saya nak tanya puan ada apa2 soalan yang puan masih clear ke?”

(Boleh skip terus ke step 4)

- 3) Jika prospek zero tentang bisnes kita, tanya soalan berikut :

“Baik saya faham, its ok takpe puan saya boleh terangkan”

“Sekarang ni puan berkerja atau suri rumah?”

“Puan tinggal area mana?”

“Sebelum ni puan pernah jadi ejen mana-mana produk?”

“Ok macam ni puan kita memang tengah cari orang yang berminat buat duit dengan jadi ejen kami”

“Tapi program ejen kami ni eksklusif kita tak ambil ramai sebab kita memang akan support all out pada yang join”

“Last soalan, boleh saya tahu kenapa puan nak join ejen kami? Apa yang puan nak capai?”

(Soalan ni sebenarnya kita nak tahu apa yang prospek ejen nak/impian)

Step 3 : Presentation

1) Terangkan serba ringkas tentang program ejen dan apa yang mereka akan dapat

“Oh ye ke..saya faham”

“Ok macam ni puan, program ejen Ayu Beauty yang puan tanya ni sebenarnya memang boleh bantu puan untuk dapat (apa yang prospek nak).”

“Sekarang ni pun dah ramai ejen yang buat duit dengan program ejen kami sekarang ni”

(Ceritakan testimoni yang berkaitan)

“Kalau puan ikut sistem kami in shaa allah puan boleh capai (apa yang prospek nak)”

2) Minta izin untuk terangkan pada prospek

“Boleh saya terangkan pada puan tentang program ejen Ayu Beauty?”

3) Berikan penerangan yang memukau

“Program ejen Ayu Beauty ni kita jual rangkaian produk skin care (masukkan keunikan produk kita di mata pengguna produk)”

“Tapi produk hot kita yang ramai orang jual dan buat duit adalah Mutiara Jerawat Set”

(Jika ada banyak produk highlightkan yang utama/hot sahaja)

“Produk ni merawat masalah jerawat terutama nya org perempuan yang ada masalah jerawat batu”

“Produk ni dalam bentuk set dia complete dgn toner, cleanser & moisturizer”

“1 set kita jual RM119. Harga tak berat. Senang jual sebab tu ramai ejen senang buat duit

“Puan pernah jual produk skincare sebelum ni?”

“Oh ye ke...produk skincare ni senang jual sebenarnya kalau tahu strategi sebab semua perempuan nak cantik. Demand pun tinggi. Sebab tu ramai seller buat duit dengan jual produk kecantikan”

(Terangkan kenapa dia kena jadi ejen dan jual produk kita. Apa kelebihan jual produk kita dari sudut mata sebagai ejen. Ejen cuma nak nampak produk ni mudah dijual. Jika perlu boleh share sikit camne nak jual untuk buka minda prospek)

“Tapi takpe puan jangan risau, tentang cara nak jual semua kita akan guide.”

(Jika prospek tanya banyak sangat tentang cara nak jual terus potong dengan ayat diatas)

“So far, dari segi bab produk puan jelas setakat ni?”

(Sentiasa buat prospek respon supaya kita tak syok bercakap sendiri)

“Ok sekarang saya nak share sikit tentang komisyen”

“Untuk komisyen, 1 produk ni kita jual RM119”

“Tapi, kalau puan jual 1 set puan akan dapat untung max RM60 dan untung puan ni ikut pakej ejen yang puan ambil nanti”

(Terangkan kepada prospek kelebihan jadi ejen kita dari sudut komisyen)

“So far, bab komisyen puan jelas setakat ni?”

(Sentiasa buat prospek respon supaya kita tak syok bercakap sendiri)

“Atau so far ada apa-apa soalan nak tanya?”

Step 4 : Jawab Soalan

1) Jika prospek tanya berapa modal jawab ini

**“Ok untuk bab berapa modal ni puan jangan risau
kejap lagi saya terangkan”**

**“So far soalan tentang komisyen atau produk, puan
jelas tak?”**

(Jika takde terus pergi ke step 5)

2) Jika prospek ada soalan lain

“Oh ye ke, saya setuju/saya faham/betul tu puan”

(Setuju dahulu atau ya kan dulu)

“Untuk (masalah) ni, (Persoalan)”

Step 5 : Sexy Offer

1) Buka harga pakej ejen

“Sekarang saya nak share cara macam mana puan boleh jadi ejen kami”

“Untuk join ejen Ayu Beauty, kita ada 2 pakej”

“Kejap lagi saya hantar detail ni di whatsapp juga”

“Pakej pertama ni nama dia Mini Dealer”

“Untuk jadi mini dealer ni puan perlu ambil Mutiara Jerawat Set ni minima 3 set”

“1 set RM 79 kalau jual RM119 untung RM40”

“Jadi 3 set modal dia $RM79 \times 3 = RM237$ ”

“Pakej kedua ni nama dia Master Dealer”

“Untuk jadi master dealer ni puan perlu ambil Mutiara Jerawat Set ni minima 10 set”

“1 set RM 59 kalau mini dealer tadi RM79 kira puan dapat murah lagi RM20. Jual RM119 untung RM60. Puan untung RM20 lebih lagi dari mini ejen”

“Jadi 10 set modal dia $RM59 \times 3 = RM590$ ”

“So far, bab komisyen puan jelas tak beza pakej mini dealer dan master dealer?”

(Sentiasa buat prospek respon supaya kita tak syok bercakap sendiri)

“Alhamdulillah, selain dari puan dapat komisyen ini bantuan yang kami akan bagi”

KELEBIHAN 1 Kita akan bagi xxx...

KELEBIHAN 2 Kita akan bagi xxx...

KELEBIHAN 3 Kita akan bagi xxx...

“Tapi support 2 dan 3 ni kita akan bagi pada master dealer je yang akan dapat”

“Jadi saya cadangkan puan ambil je pakej master dealer lagi berbaloi”

“So far, bab pakej puan jelas tak beza pakej mini dealer dan master dealer?”

(Sentiasa buat prospek respon supaya kita tak syok bercakap sendiri

“Untuk hari ni kalau puan register kita ada bagi extra XXX”

“Tapi syarat dia kena buatpayment hari ni (boleh offer booking)”

Step 6 : Handling **Objection**

1) Clearkan objection prospek

“So far, puan ada apa-apa soalan tak nak tanya?”

(Jika takde terus pergi ke step 7)

2) Jika prospek ada soalan lain

“Oh ye ke, saya setuju/saya faham/betul tu puan”

(Setuju dahulu atau ya kan dulu)

“Untuk (masalah) ni, (Jawab persolan)”

3) Objection List

=====

Kalau takde modal,

“Oh ye ke, saya faham puan takde modal sebab (alasan prospek)”

(Setuju dahulu atau ya kan dulu)

“Tapi takpe puan sebab tu kita bagi puan untuk letak deposit dulu dan lock harga ni”

“Yang baki tu puan boleh buat time gaji nanti takde masalah”

(Katakan lah prospek jawab “tu la saya tak boleh juga sebab kena tanya laki dulu”)

“Oh ye ke.. takpe puan saya faham..tapi sayang puan sebab offer ni jarang dapat selalunya kalau jadi master dealer ni dulu minima stok kena ambil 20, sekarang 10 je dah boleh jadi master dealer. Sayang puan tak grab sekarang”

“Takpe puan saya cadangkan macam ni, puan buat je deposit dulu yang puan ada untuk saya lock offer ni”

“Nanti puan bincang dengan suami, kalau boleh puan bayar baki kalau tak boleh kita refund kan je balik sebab kita bukan nak duit org kita nak bantu org”

(Katakan lah prospek jawab “takpe lah nanti saya akan contact balik”)

“Its ok takpe puan takde masalah, btw sekarang ni memang suri rumah la ye. Husband puan keja apa?”

“Oh ye ke... kira puan nak buat side income ni sebab nak support suami la ye?”

(Pada bahagian ni kita pusing balik borak hal lain. Perbualan tu mesti lah menghala kearah soalan untuk tahu kenapa dia nak jadi ejen kita)

“Macam saya cakap tadi sayang puan tak grab offer ejen kami. Saya cadangkan at least boleh bantu puan. Puan ambil dulu pakej mini dealer. At least puan bermula. In shaa allah teknik yang akan kami ajar ni seminggu je dah boleh balik modal. Puan letak je deposit dulu nanti kalau tak jadi kita refund balik”

“Puan jelas tak?”

Jika tak close lagi...kita go next...

Jika ada persolan...jawab persoalan dahulu...

Jika close...kita go step 7...

=====

Kalau kata nanti saya contact balik,

“Oh ye ke puan, takpe nanti puan boleh contact saya balik”

(Setuju dahulu atau ya kan dulu)

“Tapi selalunya dari pengalaman saya bila customer kata nak contact balik selalunya mereka tak contact balik”

“Its ok puan saya takde masalah kalau puan tak minat. Bisnes ni takde paksaan. Tapi kami betul2 nak bantu puan sebab puan cakap tadi ni nak bantu suami”

“So far puan ada soalan ke yang tak jelas, saya boleh bantu puan atau puan ada masalah lain yang puan boleh share dengan saya utk saya bantu puan. Saya tak kisah pun kalau puan tak join. Kita boleh jadi kawan”

(Pada peringkat ini, propek berkemungkinan bersifat defensive atas sebab mungkin dia takut nak say NO pada kita atau kemesraan tak erlaku pada fasa awal hingga menyebabkan mereka takut nak share sebab mereka tak nak. Ayat diatas dibuat rendah tembok halangan prospek supaya bercerita sebab mereka kata tidak)

“Oh ye ke, saya setuju/saya faham/betul tu puan”

(Setuju dahulu atau ya kan dulu)

“Untuk (masalah) ni, (Jawab persoalan)”

=====

Kalau kata saya nak tanya laki/isteri/mak/ayah,

“Oh ye ke, takde masalah nanti puan confirmkan dengan suami nanti bagitahu saya balik”

“Btw sekarang ni memang suri rumah la ye. Husband puan keja apa?”

“Oh ye ke... kira puan nak buat side income ni sebab nak support suami la ye?”

(Pada bahagian ni kita pusing balik borak hal lain. Perbualan tu mesti lah menghala kearah soalan untuk tahu kenapa dia nak jadi ejen kita)

“Macam saya cakap tadi sayang puan tak grab offer ejen kami. Saya cadangkan at least boleh bantu puan. Puan ambil dulu pakej mini dealer. At least puan bermula. In shaa allah teknik yang akan kami ajar ni seminggu je dah boleh balik modal. Puan letak je deposit dulu nanti kalau tak jadi kita refund balik”

“Puan jelas tak?”

Jika tak close lagi...kita go next...

Jika ada persolan...jawab persoalan dahulu...

Jika close...kita go step 7...

=====

Kalau kata saya nak fikir dulu,

“Oh ye ke, takde masalah nanti puan confirmkan dengan saya balik”

“Btw sekarang ni memang suri rumah la ye. Husband puan keja apa?”

“Oh ye ke... kira puan nak buat side income ni sebab nak support suami la ye?”

(Pada bahagian ni kita pusing balik borak hal lain. Perbualan tu mesti lah menghala kearah soalan untuk tahu kenapa dia nak jadi ejen kita)

“Macam saya cakap tadi sayang puan tak grab offer ejen kami. Saya cadangkan at least boleh bantu puan. Puan ambil dulu pakej mini dealer. At least puan bermula. In shaa allah teknik yang akan kami ajar ni seminggu je dah boleh balik modal. Puan letak je deposit dulu nanti kalau tak jadi kita refund balik”

“Puan jelas tak?”

Jika tak close lagi...kita go next...

Jika ada persolan...jawab persoalan dahulu...

Jika close...kita go step 7...

Step 7 : Close

1) Pancung terus

“Alhamdulillah, puan nak ambil pakej master deal atau dealer ye?”

“Puan bayar full payment kan?”

(Kalau prospek jawab “takpe lah saya bayar deposit dulu”)

“Boleh puan tapi kita ada offer kalau puan buat full payment kita bagi puan extra..”

(Kita boleh bagi insentif extra untuk banyak kan full payment. Insentif boleh jadi bonus atau tambah stok atau penjimatan harga)

“Jadi puan nak ambil full payment?”

(Kalau tidak jangan paksa, closekan sahaja)

“Its ok takde masalah, sekarang ni untuk puan bayar saya akan bagi puan no akaun bank dekat whatsapp. Bila puan dah transfer. Puan bagi resit. Terus key in dalam order puan akan dapat bonus tadi”

=====END=====