

# *Amazing Segmentation*

Trik Mengelompokkan  
Database nomor WA



Cold  
Leads  
Pro



**Perhatian:** Ini adalah lanjutan pembahasan sebelumnya dalam **Sales Funnel WA Leads**

Kita sepakati dulu promosi atau jualan yang efektif adalah kepada mereka yang sudah mengenal siapa kita dan terterget yaitu mereka terbukti memiliki ketertarikan dengan bidang atau produk yang kita jual.

Nah untuk mendapatkan database No WA legal dan tertarget tersebut caranya adalah dengan menawarkan produk digital gratisan (lead magnet) misalnya ebook PDF atau video tutorial.

Saya asumsikan Anda sudah mengirim pesan WA pertama berisi tawaran akses *Lead Magnet*.

Intruksinya adalah untuk mereka yang ingin akses ebook secara gratis bisa balas chat langsung dengan kata “MINAT”.

Ada 5 kemungkinan yang terjadi setelah pesan terkirim dan berikut cara menyikapinya:

## **1] Pesan tidak dibaca atau tidak direspon**

Cara menyikapinya Anda bisa diamkan dulu kemudian followup dengan pesan kedua di hari dan waktu yang berbeda karena bisa jadi pesan pertama Anda datang di waktu yang kurang tepat.



## **2] Pesan dibalas dengan kata “MINAT”**

Ini yang tentunya Anda harapkan dan bisa langsung Anda balas dengan mengirimkan link download ebook Anda. Setelah itu edit nama kontakannya misal dari nama *Leads Parfum 34* menjadi *Leads Parfum - Lia Safitri*.

Dari mana kita tahu namanya?

Ketika mereka membalas dengan kata MINAT maka Whatsapp menganggap mereka menanggapi percakapan meskipun dari nomor baru sehingga informasi mereka secara otomatis ditampilkan oleh sistem. Anda bisa ketuk bagian nomor mereka dan namanya akan terlihat di sana.

## **3] Pesan dibalas dengan kata lain**

Jika mereka membalas tapi dengan kata lain misalnya *“Ebooknya beneran gratis ya?” “Ini siapa? Dapat no saya dari mana?”* dll

Maka Anda bisa tanggapinya sesuai dengan isi chat mereka tersebut. Responlah dengan bahasa yang sopan dan layaknya Anda berkenalan dengan orang baru.

Disini Anda juga bisa mengedit nama mereka karena nama mereka pasti akan muncul setelah mereka membalas pesan tersebut.

## **4] Pesan dibalas dengan kata “STOP”**

Fungsi dari menyertakan intruksi kata STOP” untuk berhenti menerima pesan WA dari kita adalah agar orang



tersebut tidak menekan tombol blokir atau report akibat merasa terganggu.

Ini tentu penting untuk keselamatan akun Whatsapp kita. Selain itu juga berfungsi untuk meyakinkan mereka bahwa kita bukan spammer yang akan terus menerus mengirimkan pesan WA tanpa seizin mereka.

Yang perlu Anda lakukan jika mendapatkan balasan kata “STOP” adalah Anda cukup hapus nomornya dari kontak Anda agar Anda tidak lagi mengirim pesan berikutnya.

## **5] Pesan direspon kemarahan bahkan blokir**

Ini yang tidak Anda harapkan tentunya. Tetapi setidaknya Anda sudah berusaha minimalkan kemungkinan tersebut dengan cara mengirim pesan dengan bahasa yang sopan, tidak langsung berjualan, menawarkan benefit, menyertakan cara berhenti menerima pesan dll.

Anda harus tetap siap jika ada orang yang merasa terganggu dan meluapkannya dalam kemarahan. Yang perlu Anda lakukan adalah meminta maaf lalu segera menghapus kontakanya.

Jangan terpancing ikut marah atau justru down dan merasa bersalah. Dalam kegiatan *List Building* respon buruk dari penerima pesan seperti ini sangat wajar.

Bahkan untuk mereka yang dengan suka rela menginput alamat kontakanya ke form milik kita pun seringkali ada saja yang marah ketika kita mengirimkan pesan.



Terlebih cara awal yang kita lakukan disini (mendapatkan nomor dengan cara ekspor dari grup WA orang lain) memang tidak sepenuhnya benar.

Karena cara yang lebih baik lagi adalah dengan membuat halaman web khusus berisi penawaran *Lead Magnet* gratis dan cara mendapatkannya dengan klik tombol yang mengarah ke chat WA Anda.

Hanya saja cara tersebut membutuhkan *effort* yang lebih besar misalnya beriklan untuk mendatangkan visitor ke web tersebut.

Oleh sebab itu disini kita melakukan alternatif kedua dengan cara langsung mendatangi target market.

Tapi intinya dalam apapun penolakan akan tetap ada. Jika jumlahnya sangat kecil dibandingkan mereka yang antusias dan menerima pesan Anda dengan baik maka tidak ada masalah.

Apalagi jika kita menyadari bahwa penyebab seseorang marah ketika menerima pesan dari orang belum dikenal juga banyak sekali:

- Bisa jadi pesan kita masuk disaat dia menunggu pesan penting dari seseorang
- Bisa jadi pesan kita masuk disaat dia sibuk atau sedang beristirahat dan tidak ingin diganggu



- Bisa jadi pesan kita masuk disaat sebelumnya dia sudah dalam keadaan marah
- Bisa jadi pesan kita masuk kepada orang yang sudah bosan dengan penawaran dari orang tak dikenal
- Bisa jadi isi pesan kita tidak sesuai untuk pemahamannya
- Dan banyak lagi kemungkinan lainnya

## Pentingnya Segmentasi

Mengelompokan database ini sangat penting karena Anda bisa memperlakukan mereka sesuai dengan tindakan yang paling tepat berdasarkan levelnya.

Inilah 3 jenis market yang perlu Anda pahami dalam pembahasan kita:

### 1] Cold Market

Yang masuk kategori ini adalah database mentah atau no yang baru kita peroleh melalui cara ekspor atau kita mendapatkannya dari pihak lain.

Agar mudah dalam identifikasi bisa kita beri nama dengan sebutan Leads. Dalam contoh disini saya beri nama dengan *Leads Parfum 1*, *Leads Parfum 2* dan seterusnya.

### 2] Warm Market

Agar sederhana maka disini yang masuk kategori warm adalah mereka yang membalas dengan kata MINAT.



Selanjutnya nama mereka kita edit sesuai dengan nama yang mereka tampilkan di akun WA-nya. Misalnya dari contoh dipembahasan ini adalah dari awalnya *Leads Parfum 34* menjadi *Leads Parfum- Lia Safitri*.

### 3] Hot Market

Kategori ini adalah mereka yang sudah melakukan pembelian. Untuk penamaan dari semula *Leads* bisa Anda edit menjadi *Buyer* misalnya *Buyer Parfum - Lia Safitri*

Manfaat dari sistem penamaan ini sekaligus menjadi segmentasi yang sederhana tapi powerful dan sudah saya praktekan dengan baik selama ini.

Nanti kedepannya Anda bisa kelompokkan mereka di file CSV untuk dikirim pesan secara khusus yang hanya tertuju kepada mereka sesuai dengan levelnya.

Misalnya kepada *Hot Market* Anda bisa mengirmkan pesan hardselling atau promo-promo dengan tujuan agar mereka melakukan pembelian kedua dan seterusnya.

Anda bisa menawarkan diskon loyalty, benefit khusus untuk pelanggan dan sebagainya.