

TIPS PENJUALAN & MINDSET FREELANCE SALES

Cara Sukses Menjadi Freelance Sales Partner di NEO Smart Solutions



Mindset Utama: Anda Ada Untuk Membantu

Tugas Anda bukan sekadar menjual — Anda menawarkan solusi efektif untuk mengatasi masalah yang benar-benar mereka miliki.

Pemilik bisnis kecil sering kali sibuk dan kewalahan. Peran Anda adalah **membantu mereka berkembang** dan membuat segalanya jadi lebih mudah.

- ✓ Pikirkan: *"Apa value yang bisa saya berikan ke orang ini hari ini?"*
- ✓ Percaya diri: Layanan yang Anda tawarkan sudah terbukti, terjangkau, dan memang dibutuhkan.
- ✓ Fokus pada membantu, bukan memaksa.



Konsistensi Mengalahkan Bakat

Anda tidak perlu menjadi ahli penjualan untuk berhasil — yang penting adalah bertindak secara konsisten **setiap minggu**.

- ✓ Ajak bicara setidaknya 5–10 bisnis per minggu
- ✓ Selalu follow up — jangan berhenti setelah mereka bilang "Saya pikir-pikir dulu"
- ✓ Catat semua progress Anda di Excel — usaha kecil yang konsisten akan berdampak besar



Jaga Agar Tetap Sederhana

Anda tidak perlu menjelaskan semuanya secara teknis — cukup tunjukkan manfaat utamanya.

Contoh:

Alih-alih menjelaskan detail teknis Smart Reviews, cukup katakan: "Smart Reviews bantu Anda mendapatkan lebih banyak review bintang 5 dan menyaring review negatif secara otomatis."

Biarkan tools Anda bekerja:

- ✓ Gunakan katalog
- ✓ Kirim demo
- ✓ Ceritakan contoh keberhasilan



Orang Membeli Dari Orang Yang Mereka Percaya

Penjualan adalah soal membangun koneksi. Energi Anda sangat memengaruhi hasil.

- ✓ Bersikap ramah, santai, dan jelas
- ✓ Jangan memberi janji yang berlebihan — tetap jujur
- ✓ Tersenyumlah saat berbicara — bahkan lewat telepon, orang bisa merasakannya



Jangan Tunggu "Waktu Yang Sempurna"

Banyak freelancer menunggu terlalu lama untuk mulai. Mulailah sekarang, meski Anda belum merasa 100% siap.

Anda akan belajar sambil jalan — dan rasa percaya diri akan tumbuh lewat setiap percakapan.

- ✓ Mulai dari orang-orang yang Anda kenal
- ✓ Tidak apa-apa melakukan kesalahan — itu bagian dari proses belajar
- ✓ Terus melangkah, jangan berhenti



Freelancer Sukses Melakukan Hal Ini:

- ✓ Gunakan training dan tools yang tersedia — ikuti prosesnya
- ✓ Tetap aktif dan konsisten
- ✓ Hubungi tim support jika butuh bantuan
- ✓ Rutin lakukan follow-up
- ✓ Tutup penjualan dan rayakan setiap pencapaian