

# Tips Rujukan dan insight berguna

Tips ini dikumpulkan dari perujuk seperti Anda.

Kami berharap tips berikut akan membantu Anda menemukan rujukan baru.

## **Daftar Isi**

Cara mengidentifikasi rujukan yang berhasil	1
Pertanyaan dasar untuk memulai rekomendasi yang berhasil	2
Kutipan dari perujuk kami	3



# Cara mengidentifikasi rujukan yang berhasil

Berikut beberapa detail yang telah terbukti membantu perujuk lain mengidentifikasi calon rujukan mereka berikutnya

---

1. Identifikasi orang yang memiliki email dengan domain umum (misalnya, @gmail atau @yahoo) atau yang menggunakan sistem email web
2. Rekomendasikan Google Workspace kepada pewirausaha dan profesional yang bekerja secara independen
3. Cari perusahaan yang bisnisnya memerlukan mobilitas ekstra serta alat yang tidak terkait dengan perangkat tertentu
4. Kembangkan situs Anda sendiri untuk mendemonstrasikan manfaat Google Workspace
5. Tekankan bahwa Google Workspace menghilangkan ketidaknyamanan yang ditimbulkan oleh masalah seperti server error, spam, kurangnya ruang, dan kapasitas penyimpanan yang kecil
6. Sebutkan kemudahan dan kegunaan berbagai alat di Google Workspace
7. Jelaskan bagaimana karakteristik dan keunggulan Google Workspace sepadan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan
8. Bicarakan masalah yang dapat dipecahkan dengan menggunakan serangkaian alat yang terintegrasi



# Pertanyaan dasar untuk memulai rekomendasi yang berhasil

Mengajukan pertanyaan yang tepat adalah kunci dalam menghasilkan rujukan yang baik.

1. Platform email mana yang Anda gunakan saat ini?
2. Mengapa Anda tidak menggunakan email dengan domain Anda sendiri?
3. Apakah Anda pernah mempertimbangkan manfaat yang bisa didapatkan jika alamat email Anda diakhiri dengan @perusahaansaya.com?
4. Apakah Anda memiliki atau menyewakan server?
5. Apakah perusahaan Anda menghadapi masalah terkait spam, kebocoran data, atau koneksi jaringan yang tidak stabil?
6. Apakah perusahaan Anda memiliki solusi penyimpanan cloud?
7. Apakah Anda ingin memastikan keamanan data Anda?
8. Apakah karyawan Anda menghabiskan banyak waktu untuk mengerjakan tugas IT?
9. Apakah Anda ingin memiliki layanan IT layaknya perusahaan berskala besar tanpa berinvestasi dalam infrastruktur atau pemeliharaan?
10. Apakah karyawan Anda akan terbantu jika diberi platform komunikasi yang lebih baik?
11. Apakah Anda ingin memberikan alat untuk meningkatkan produktivitas dan efektivitas kepada tim Anda?
12. Apakah perusahaan Anda memiliki karyawan yang bekerja dari jarak jauh atau perlu melakukan perjalanan, yang juga harus tetap mendapatkan informasi terbaru dan terhubung ke kantor?
13. Apakah karyawan Anda menggunakan kalender online yang dapat diperbarui secara real-time untuk mengatur aktivitas dan membantu menjadwalkan waktu rapat yang optimal?
14. Apakah Anda ingin mengakses dokumen pekerjaan dan email bisnis Anda dari mana saja dan dari perangkat apa saja, bahkan saat sedang melakukan perjalanan?
15. Apakah karyawan Anda akan terbantu jika bisa bekerja di dokumen yang sama atau pada presentasi secara bersamaan, tanpa harus bolak-balik mengirim file?
16. Apakah perusahaan Anda memerlukan kapasitas penyimpanan yang besar?



# Kutipan dari perujuk kami

Baca beberapa kesimpulan dan rekomendasi dari perujuk lain

## Terus perluas jaringan

*“Saya menyebarkan informasi terkait produk ke semua kontak saya. Jika Anda sudah mengenal alat dan potensinya, akan sangat mudah bagi Anda untuk menemukan rujukan.”*

– **J. O. Cota**

## Cari tahu tentang kebutuhan klien Anda

*“Untuk mendapatkan rujukan yang baik Anda harus memahami kebutuhan pelanggan sehingga dapat menentukan area masalah yang dapat diatasi [oleh Google Workspace].”*

– **G. Pereira**

*“Mengetahui kebutuhan calon pelanggan serta cara menggunakan alat [Google Workspace] akan memberi Anda pemahaman tentang cara platform ini dapat memenuhi harapan pelanggan.”*

– **H. Esguerra**

*“Jika melihat bahwa klien memiliki masalah komunikasi, kami akan menyarankan klien untuk menggunakan Kalender dan [Google Meet] dan ini terbukti sangat membantu mereka!”*

– **E. Stumpf**

## Peduli kepada pelanggan

*“Pelanggan merasa aman bahkan sebelum memiliki masalah, karena mereka tahu Google akan mendukung mereka.”*

– **E. Stumpf**



## Cara menjangkau calon pelanggan

*“Saat saya menyadari bahwa sebuah bisnis menggunakan alamat email yang diakhiri dengan @hotmail, @outlook, atau @gmail, saya bertanya ‘Mengapa tidak menggunakan email dengan domain Anda sendiri?’”*

**– J. Oscar**

*“Apakah Anda pernah mempertimbangkan manfaat, atau akankah bisnis Anda berubah menjadi lebih baik, jika alamat email Anda diakhiri dengan @perusahaansaya.com?”*

**– H. Esguerra**

## Tunjukkan manfaat berbagai alat yang tersedia di Google Workspace

*“Saya selalu melakukan demo tentang cara kerja platform [Google Workspace], dimulai dari email. Saya mengakses, membuat, dan membagikan dokumen. Saya tunjukkan kepada mereka cara saya bekerja dengan tim di berbagai lokasi, yang semuanya dilakukan secara real time”*

**– J. E. Cota**

*“[T]unjukkan keuntungan dari kemampuan berkolaborasi di dokumen yang sama, serta berkomunikasi menggunakan video chat atau fitur pesan melalui [Google Meet]. Semuanya itu dapat berfungsi di platform email yang sama, yang akan membuat mereka menyadari bahwa mereka dapat bekerja dari mana saja dan di perangkat apa saja.”*

**– J. Andrade**

*“Banyak perusahaan tidak memiliki server, tidak menggunakan cloud, tidak memiliki kontrol versi, dan sangat mengandalkan komputer. Hal ini dapat menyebabkan kerugian dalam bisnis, yang dapat dihindari dengan penggunaan [Google Workspace].”*

**– E. Stumpf**