

- E-Book Ini Di Sediakan Untuk Ahli IBC. -

Edisi E-BOOK.

# **RAHSIA MENULIS SURAT JUALAN YANG MENJUAL**

HARGA : RM 37.00



Panduan Yang Mendedahkan Rahsia Menulis Surat Jualan Cara Mudah, Cepat Dan Menguntungkan.

Oleh : Masrule Hamid.  
2008© Info Strategi Publisher  
[www.InstantBisnes.com](http://www.InstantBisnes.com)

**NOTA :**

**Anda **TIDAK BOLEH** Mengedarkan E-Book Ini,  
Mengambil Atau Mengubah Isi Kandungan Di  
Dalamnya!**

© Hak Cipta Terpelihara Masrule Hamid.  
2008 Info Strategi Publisher

## **Isi Kandungan.**

<b>Pengenalan Kepada Surat Jualan.....</b>	<b>5</b>
Perkara Asas.....	5
Mengapa Surat Jualan Menjadi Pilihan.....	6
Persediaan Yang Perlu Anda Tahu.....	7
Sebelum Menulis Surat Jualan.....	7
4 Tip Penyediaan Sebelum Menulis Surat Jualan.....	8
<b>FORMULA SURAT JUALAN # 1. ....</b>	<b>9</b>
Pelanggan Kunci Kepada Kejayaan Perniagaan.....	9
Menjadi Pelanggan Terlebih Dahulu.....	9
4 Tip Mengenalpasti Masalah & Kemahuan Pelanggan.....	12
<b>FORMULA SURAT JUALAN # 2. ....</b>	<b>16</b>
Memahami Produk Atau Perkhidmatan Anda.....	16
Kenal & Faham Produk Atau Perkhidmatan.....	16
Membezakan Kemahuan Dan Keperluan.....	17
Membezakan Kelebihan Dan Ciri-Ciri.....	18
<b>FORMULA SURAT JUALAN # 3. ....</b>	<b>20</b>
Mengenalpasti Kekurangan Produk Atau Perkhidmatan.....	20
Kenalpasti Kekurangan Produk Atau Perkhidmatan.....	20
<b>FORMULA SURAT JUALAN # 4. ....</b>	<b>22</b>
Menulis Draf Surat Jualan.....	22
<b>FORMULA SURAT JUALAN # 5. ....</b>	<b>24</b>
Surat Jualan Yang Dibaca.....	24
<b>FORMULA SURAT JUALAN # 6. ....</b>	<b>26</b>
Menentukan Harga Barangan.....	26
<b>FORMULA SURAT JUALAN # 7. ....</b>	<b>27</b>

<b>Menulis Semula Dari Draf.....</b>	<b>27</b>
<b>8 Langkah Menulis Surat Jualan.....</b>	<b>27</b>
<b>FORMULA SURAT JUALAN # 8. ....</b>	<b>39</b>
<b>2 Rahsia Pembaca Yang Perlu Anda Tahu. ....</b>	<b>39</b>
<b>Pendekatan Paksaan Dalam Surat Jualan.....</b>	<b>39</b>
<b>4 Elemen Paksaan Dalam Penghasilan Surat Jualan.....</b>	<b>40</b>
<b>FORMULA SURAT JUALAN # 9. ....</b>	<b>45</b>
<b>5 Checklist Surat Jualan. ....</b>	<b>45</b>
<b>3 Tip Cepat Menulis Surat Jualan. ....</b>	<b>45</b>
<b>Tip Cepat Memasukkan Unsur Paksaan Ke Dalam Surat Jualan. ....</b>	<b>47</b>
<b>Contoh surat jualan. ....</b>	<b>50</b>
<b>PENUTUP.....</b>	<b>54</b>

### **Pengenalan Kepada Surat Jualan.**

Surat jualan adalah kaedah penyampaian jualan sesuatu produk atau perkhidmatan yang diterjemahkan ke dalam bentuk penulisan.

Konsep yang digunakan dalam surat jualan adalah pelanggan akan membuat tempahan atau membeli produk atau perkhidmatan yang dibaca melalui surat ataupun website.

Surat jualan merupakan salah satu kaedah yang diguna pakai oleh penjual produk atau perkhidmatan dari rumah atau komputer dengan menggunakan medium pos atau internet untuk memasarkan produk atau perkhidmatan mereka.

Secara konsepnya, surat jualan merupakan satu kaedah menjual produk atau perkhidmatan tanpa berjumpa pelanggan dan bercakap dengan mereka.

Surat jualan mempunyai standard dan formatnya sendiri. Ia telah digunakan oleh ramai pengusaha dari luar Negara terutama Negara-negara barat.

Ia juga boleh bertindak untuk menjadi iklan pendek sekiranya kita bijak menggunakan tajuk sebagai tarikan perhatian pembaca.

Perlu di ingat surat jualan yang baik adalah surat jualan yang dapat mempengaruhi orang yang membaca supaya membuat tindakan.

### **Perkara Asas.**

Setiap perkara yang dibincangkan pasti ada asasnya. Asas ini akan menjadi pengukuhan kepada perkara yang dibincangkan tersebut.

*Benih yang baik akan menghasilkan buah yang baik manakala akar yang kuat akan menghasilkan pokok yang besar.*

Benih dan akar merupakan asas dalam menghasilkan pokok yang kuat dan buah yang lebat. Pokoknya adalah semua perkara perlu ada asasnya, tidak terkecuali dalam penghasilan surat jualan.

Sebelum anda menghasilkan surat jualan eloklah jika saya jelaskan asasnya terlebih dahulu.

### **Mengapa Surat Jualan Menjadi Pilihan.**

Tidak kisahlah jika anda tidak mahu menggunakan surat jualan sebagai satu kaedah menjual produk, ini kerana terdapat banyak kaedah menjual diluar sana.

- *Anda boleh menjual produk dengan berjalan kesetiap rumah dikawasan tempat tinggal dan mula menjual produk dengan bercakap.*
- *Anda boleh menyewa kedai dan tunggu pelanggan datang kekedai untuk membeli produk.*
- *Anda boleh menjual produk dengan berjumpa setiap orang yang lalu lalang di pasaraya besar.*
- *Anda boleh membuat panggilan rambang hanya untuk mendapatkan prospek.*

Pilihan anda sendiri untuk memilih kaedah menjual produk. Tetapi saya lebih menggemari kaedah menjual produk menggunakan surat jualan, ini kerana saya tidak perlu berpeluh berjalan dari rumah kerumah untuk menjual.

- *Saya hanya perlu berfikir dan menulis kemudian pos surat jualan kepada prospek.*
- *Saya hanya perlu berfikir dan menulis surat jualan di website dan mengiklankannya.*

### **Persediaan Yang Perlu Anda Tahu Sebelum Menulis Surat Jualan.**

Menulis itu sesuatu yang sangat mudah, formula nya adalah tulis apa yang difikirkan, tetapi untuk menjadikan ianya maklumat yang sampai kepada pembaca memerlukan kaedah yang khusus.

Menulis surat jualan memerlukan kreativiti supaya ayat yang dihasilkan dapat menjelaskan tentang produk atau perkhidmatan dalam format yang mudah difahami dan yang penting, ianya dapat mempengaruhi orang yang membacanya untuk membuat sesuatu tindakan.

Sebelum surat jualan ditulis, anda perlu tahu keseluruhan perjalanan produk atau perkhidmatan yang sedang diusahakan.

Aspek jenis produk atau perkhidmatan, kelebihan produk atau perkhidmatan dan siapa pelanggan adalah antara sumber maklumat yang perlu disediakan.

Perkara-perkara ini seharusnya sudah berada difikiran sebelum surat jualan ditulis.

Banyak masa dan tenaga diperlukan untuk memahami keseluruhan proses perusahaan yang dijalankan tetapi tiada jalan lain yang lebih mudah untuk mencapai matlamat ini.

#### **4 Tip Penyediaan Sebelum Menulis Surat Jualan.**

Supaya anda tidak tertekan dalam menghasil surat jualan, adalah lebih elok jika anda mengamalkan tip yang saya beri ini.

- (1.) Sematkan dalam fikiran bahawa proses untuk menulis surat jualan ini tidak diajar dalam mana-mana kursus di Universiti. Oleh yang demikian, ianya memerlukan banyak perkara yang perlu dipelajari.
  
- (2.) Sentiasa berfikiran untuk menjual dan hasilnya, penulisan surat jualan yang bersandarkan kepada jualan. Maknanya ayat yang dihasilkan pasti akan menjurus kepada ayat berbaur jualan.
  
- (3.) Tulis apa yang anda fikirkan, ini kerana idea akan datang mencurah-curah selepas itu. Tangan anda pasti tidak berhenti menaip, itu lah keseronakan yang diperolehi apabila menjadikan penulisan sebagai pemangkin kepada semua perkara.
  
- (4.) Elakkan daripada untuk menulis seperti seorang pakar, kerana ia akan mengganggu idea penulisan surat jualan. Apabila anda menulis seperti seorang pakar walaupun anda masih belum menjadi pakar, penulisan anda pasti akan terbantut disebabkan ayat yang ditulis dirasakan tidak seperti pakar.

Tip penyediaan ini di harap dapat memberikan anda perangsang kepada anda sebelum menulis surat jualan. Ini kerana anda perlu tahu bahawa bukan senang untuk menulis surat jualan yang menjual.

## **Formula Surat Jualan # 1.**

### **Pelanggan Kunci Kepada Kejayaan Perniagaan.**

Pelanggan adalah kunci kepada jualan. Tanya lah kepada mana-mana pengusaha kepentingan pelanggan bagi mereka. Rasanya tidak ada pengusaha yang mengatakan pelanggan itu tidak penting.

Memahami kehendak dan keperluan pelanggan perlu di kaji sebelum produk atau perkhidmatan dibuat.

- *Produk atau perkhidmatan yang tidak mendapat permintaan dari pelanggan merupakan usaha yang sia-sia.*
  
- *Produk atau perkhidmatan yang telah dihasilkan oleh ramai pengusaha akan menghasilkan banyak persaingan.*

Persaingan adalah baik jika produk atau perkhidmatan yang diusahakan mempunyai kelainannya.

Oleh yang demikian pada formula surat jualan pertama ini, saya akan menghuraikan kepentingan pelanggan kepada penghasilan surat jualan anda.

### **Menjadi Pelanggan Terlebih Dahulu.**

Asasnya sebelum anda berjaya menjual produk atau perkhidmatan, anda perlu menjadi pelanggan terlebih dahulu. Ini kerana dengan cara ini anda dapat melihat mana-mana bahagian yang lebih atau mana-mana bahagian yang kurang.

Seorang pemuda telah pergi ke kedai komputer dengan membawa sebuah komputer riba (Laptop computer) yang agak

buruk. Sampai di kedai, pemuda itu bertanya kepada jurujual yang komputer ribanya sangat lambat.

Pemuda itu meminta pandangan dari jurujual tersebut, bagaimana mahu menjadikan komputer ribanya yang buruk itu menjadi laju. Melihatkan komputer riba itu buruk, dengan selamba beliau menyarankan supaya pemuda tersebut menukar komputer ribanya kepada yang baru.

Pemuda ini bukan seorang yang banyak duit, dia hanya menggunakan komputer ribanya untuk membuat kerja menaip. Komputernya bukannya rosak, dia hanya mahu bertanya mengapa komputer ribanya lambat.

Mendengar jawapan dari jurual tersebut, pemuda itu keluar dari kedai dengan perasaan yang bercampur baur.

**Apa yang anda faham dengan cerita diatas?**

Seorang pelanggan yang mempunyai masalah tetapi masalahnya tidak diselesaikan dengan penyelesaian yang sepatutnya.

- *Mungkin betul bagi pihak jurujual, kerana mereka hanya fikirkan kesenangan dengan mendapat lebih jualan supaya menukar komputer tersebut kepada yang baru.*
- *Kesalahan jurual kerana tidak merujuk perkara tersebut kepada juruteknik komputer terlebih dahulu.*

Sepatutnya jurujual perlu meminta keizinan dari pelanggan supaya juruteknik melihat komputernya terlebih dahulu.

Daripada situ yang sebenarnya lebih jualan dapat diperolehi, dengan mencari masalah kenapa komputer tersebut lambat.

- *Adakah kerana terdapat virus?*
- *Adakah kerana kerosakan pada komputer tersebut?*
- *Adakah perlu ditambah kelajuan?*

“Terlajak perahu boleh diundur, terlajak bicara buruk  
padahnya.”

Ada benarnya pepatah lama, ini kerana kesilapan jurujual memberikan pandangan telah menghilangkan jualan pada hari tersebut.

Sangat penting dalam menjual produk atau perkhidmatan dengan mengetahui apa yang pelanggan mahukan. Ramai pengusaha produk atau perkhidmatan tidak ambil pusing tentang perkara ini.

Mereka membiarkan sahaja faktor penentu jualan ini dengan tidak membuat kaji selidik terlebih dahulu.

**NOTA** : Pelanggan seperti lubang emas yang masih belum digali. Anda tidak akan menjumpai emas jika tidak menggali lubang tersebut.

Anda tidak akan menjumpai kunci kepada jualan jika tidak membuat kajian tentang keperluan dan kemahuan pelanggan.

Dalam formula surat jualan yang pertama ini, anda perlu mengetahui apa yang pelanggan mahukan.

Anda (jualan) = Pelanggan (permintaan)

Untuk mencapai maksud kepada pernyataan diatas cuba menjadi pelanggan seketika dengan cuba memikirkan apa yang pelanggan mahukan.

- *Adakah produk atau perkhidmatan yang diberikan dapat membantu untuk memberikan apa yang di mahukan.*
- *Adakah produk atau perkhidmatan yang disediakan mempunyai penyelesaian kepada masalah yang di hadapi.*
- *Produk atau perkhidmatan yang bagaimana diperlukan untuk menyelesaikan masalah yang di hadapi.*

Fikirkan apa-apa kemungkinan yang menjadi persoalan kepada pelanggan, dan masukkan kedalam draf peta minda anda.

Ada pepatah mengatakan anda boleh memahami seseorang itu jika sentiasa bersamanya.

“Ciri-ciri usahawan itu adalah mereka mampu mencari masalah yang wujud dan mereka tahu untuk mengatasinya.”

Sebagai seorang usahawan anda mesti membantu menyelesaikan masalah pelanggan dengan menghasilkan produk atau perkhidmatan dan meminta mereka membayar setiap kerja keras anda.

Berikut adalah beberapa tips yang boleh digunakan untuk mengenal pasti kemahuan dan masalah yang mungkin dihadapi oleh pelanggan, antaranya adalah :

#### **4 Tip Mengenalpasti Masalah & Kemahuan Pelanggan.**

##### **(1.) Apakah yang membuatkan mereka tidak tidur lena?**

Ramai orang tidak tidur dengan lena disebabkan banyak faktor. Faktor kesihatan boleh menjadi sebab utama tentang permasalahan ini.

Terlalu memikirkan masalah juga menjadi antara sebab lain tidur tidak lena.

*Seorang pemuda yang membuat pinjaman peribadi dari Bank telah menghadapi masaalah kesukaran membayar balik pinjaman dan menyebabkan beliau tidak dapat tidur lena, ini kerana asyik memikirkan bagaimana caranya beliau dapat membayar balik pinjaman tersebut.*

*Gajinya RM3500.00 sebulan, tetapi pinjaman peribadi RM2000.00 sebulan. Ini belum dikira perbelanjaan hariannya untuk sebulan RM300, perbelanjaan minyak kereta RM200 sebulan, bayaran bulanan kereta RM800 dan bayaran bulanan untuk rumah RM800.*

Bagi kes diatas, pemuda ini mempunyai masalah kesukaran untuk membayar balik pinjaman kerana pengurusan kewangannya yang tidak betul.

Kemahuannya pula adalah mahu bebas daripada hutang tersebut bagi mengelakkan pihak bank yang selalu menelefonnya.

Pemuda ini perlu mengetahui kaedah pengurusan kewangan.

Penyelesaian kepada permasalahan ini adalah beliau memerlukan seorang penasihat kewangan yang boleh membetulkan pengurusan kewangannya atau buku panduan yang dapat membantunya menguruskan kewangan dengan cara yang betul.

Oleh yang demikian daripada kes diatas anda dapat mengetahui apa yang pelanggan mahukan dan masalah yang dihadapi.

**(2.) Apakah perkara yang mereka takuti?**

Mencari sebab yang menjadi ketakutan pelanggan merupakan satu lagi langkah mengenalpasti kemahuan dan masalah pelanggan.

- *Ramai orang takut kehilangan pekerjaan.*
- *Ramai orang takut kepada kematian.*
- *Ramai orang takut kehilangan wang yang dicari.*
- *Ramai orang yang takut menjadi papa kedana.*

Dengan mengenalpasti ketakutan mereka dan mengaitkan dengan produk atau perkhidmatan yang anda usahakan dapat membantu penghasilan surat jualan.

**(3.) Apakah yang menjadi faktor kemarahan mereka?**

- *Ramai orang marah jika mereka di perlekeh-lekehkan*
- *Ramai orang marah apabila pendapat mereka tidak didengari.*
- *Ramai orang marah apabila barang yang dipesan tidak sampai seperti yang dijanjikan.*

Mengenalpasti sebab kemarahan seseorang merupakan perkara yang perlu dikenalpasti sebagai penyediaan surat jualan kelak.

**(4.) Apakah perkara yang menjadikan mereka berada dalam keadaan tertekan setiap hari?**

- *Tertekan dengan kesesakan lalulintas pergi dan balik kerja, waktu kerja 9 pagi hingga 5 petang yang membosankan sehingga tertekan.*

- *Tertekan dengan masalah tidak cukup duit pada hujung bulan.*

Cari faktor tekanan yang mungkin wujud dan sesuaikan dengan produk atau perkhidmatan yang diusahakan.

**STRATEGI** fokus kepada pengguna sebenarnya menghendaki anda memahami hasrat pengguna serta mengambil berat tentang kualiti perkhidmatan dan nilai produk yang ditawarkan kepada mereka.

Oleh yang demikian jika anda mendapat gambaran sebenar pelanggan maka dengan sendirinya anda telah berjaya membuat jualan dalam bentuk komunikasi bertulis.

## **Formula Surat Jualan # 2.**

### **Memahami Produk Atau Perkhidmatan Anda.**

Untuk formula surat jualan yang kedua ini saya akan menyentuh perkara-perkara yang berkaitan dengan produk atau perkhidmatan yang diusahakan.

Faktor ini memainkan peranan yang besar dalam penghasilan surat jualan. Tanpa pengetahuan dan pemahaman tentang produk atau perkhidmatan yang diusahakan akan mencacatkan penghasilan surat jualan.

Anda perlu tahu tentang produk atau perkhidmatan yang dijalankan jika mahu menjual, ini kerana pelanggan mungkin akan bertanya “Mengapa saya perlu membeli produk atau perkhidmatan anda?”.

Oleh yang demikian penyediaan pengetahuan tentang produk atau perkhidmatan mesti di buat terlebih dahulu.

### **Kenal & Faham Produk Atau Perkhidmatan.**

Seorang pelanggan yang telah melanggan perkhidmatan web hosting bertanya kepada si pengusaha webhosting :

“Bolehkah saya install skrip autoresponder kedalam webhosting ini?”.

Si pengusaha webhosting menjawab dengan jawapan tidak pasti :

“Saya tidak pasti samaada ia boleh diinstall atau tidak, ini kerana sebelum ini kami belum pernah menerima pertanyaan sebegini daripada pelanggan.”

Jawapan daripada si pengusaha webhosting menggambarkan bahawa beliau tidak tahu keseluruhan perjalanan perkhidmatan yang disediakan.

Dengan jawapan sebegini akan membuatkan pelanggan merasakan yang anda tidak serius dalam menjual produk atau perkhidmatan.

Oleh yang demikian, perkara pertama dalam menghasilkan surat jualan yang menjual, anda perlu mempunyai pemahaman 100% terhadap produk atau perkhidmatan yang diusahakan.

### **Membezakan Kemahuan Dan Keperluan.**

Seorang pelanggan mahu menyewa tapak web hosting dengan kapasiti 50MB, untuk meletakkan websitenya. Bagi beliau cukuplah sekadar kapasiti 50MB, ini kerana website yang dibangunkan tidak menggunakan kapasiti yang besar.

***Oleh yang demikian pelanggan ini menyewa webhosting sebagai keperluan.***

Setahun kemudian pelanggan ini mendapati website yang dibangunkan memerlukan penambahan kapasiti, ini kerana beliau mempunyai lebih wang. Pelanggan tersebut menambah kapasiti pada webhostingnya menjadi 100MB.

***Oleh yang demikian pelanggan ini menambah kapasiti sebagai kehendak.***

Keperluan dan kehendak perlulah dapat dibezakan. Keperluan dan kehendak bukan perkara yang sama.

Didalam pengurusan kewangan, aspek ini perlu diambil kira oleh pelanggan sebelum membeli.

Kenalpasti produk atau perkhidmatan anda, dalam golongan mana produk atau perkhidmatan yang diusahakan berada?

Adakah ia berada dalam golongan yang pelanggan rasakan sebagai keperluan atau adakah ia berada dalam golongan kehendak untuk pelanggan.

### **Membezakan Kelebihan Dan Ciri-Ciri Produk Atau Perkhidmatan.**

Seorang pengusaha kedai komputer menyediakan perkhidmatan selepas jualan dengan memberikan perkhidmatan menghantar komputer yang dibaiki kerumah pelanggan.

Ini jarang dibuat oleh pengusaha yang lain. Pengusaha ini yang sebenarnya telah menunjukkan kelebihan yang ada pada syarikatnya.

Syarikat perisian komputer milik Billy Gates telah membuat perubahan pada perisian terbarunya yang diberi nama sebagai Windows Flash.

Perisian tersebut mempunyai “anti virus builtin” sebagai salah satu ciri-ciri yang terdapat pada perisian terbaru itu.

Bagi contoh diatas, “anti virus builtin” merupakan ciri-ciri yang terpadat pada produk.

- ***Apa yang pelanggan perlukan adalah kelebihan yang terdapat dalam sesuatu produk atau perkhidmatan jika mereka masih belum lagi memiliki produk atau perkhidmatan tersebut.***

- ***Apa yang pelanggan perlukan adalah ciri-ciri yang terdapat dalam sesuatu produk atau perkhidmatan jika mereka mahukan lebih kepuasan terhadap produk atau perkhidmatan yang digunakan sebelum ini.***

Bolehlah dikatakan bahawa keperluan merupakan kelebihan yang terdapat dalam produk atau perkhidmatan dan kehendak merupakan ciri-ciri yang terdapat dalam produk atau perkhidmatan.

Senaraikan kelebihan dan ciri-ciri yang ada pada produk atau perkhidmatan, caranya adalah dengan mengenali produk atau perkhidmatan yang diusahakan.

- *Jika anda menjual produk yang boleh dipegang, cuba terlebih dahulu barangan tersebut. Cari kelebihan yang terdapat pada barangan tersebut.*
- *Jika anda mengusahakan perkhidmatan sebagai produk jualan, maka cari kelebihan yang terdapat pada perkhidmatan yang disediakan.*

Oleh yang demikian pada formula ini anda sebenarnya mencari dan mengenalpasti kelebihan dan ciri-ciri yang terdapat pada produk atau perkhidmatan yang diusahakan.

### **Formula Surat Jualan # 3.**

#### **Mengenalpasti Kekurangan Produk Atau Perkhidmatan.**

Setiap produk yang di hasilkan pasti mempunyai kekurangannya sendiri. Ini kerana jika sesuatu produk yang dihasilkan tidak mempunyai kekurangannya maka tidak akan ada persaingan.

Saya pasti pengusaha-pengusaha yang lain pasti akan mencari kekurangan sesuatu produk yang telah wujud dipasaran dengan tujuan mewujudkan persaingan.

Oleh yang demikian pada formula surat jualan # 3 ini, saya akan menjelaskan bagaimana menggunakan kekurangan yang terdapat dalam produk atau perkhidmatan yang diusahakan sebagai alat untuk mendapatkan jualan.

#### **Kenalpasti Kekurangan Produk Atau Perkhidmatan.**

Agak pelik sedikit pernyataan diatas, tetapi ia adalah salah satu cara untuk menunjukkan kreadibiliti anda terhadap produk atau perkhidmatan yang disediakan.

Tidak akan wujud persaingan jika sesuatu produk atau perkhidmatan yang dihasilkan sudah melengkap kesemua yang pelanggan mahukan.

Setiap produk atau perkhidmatan yang dihasilkan pasti mempunyai perkara tidak sedap dilihat atau didengar. Pokoknya adalah tiada apa yang sempurna.

Dengan mengakui bahawa terdapat kekurangan pada produk atau perkhidmatan yang anda sediakan akan membuatkan pelanggan merasakan anda bersikap jujur dalam urusan niaga perniagaan.

- *Kekurangan itu perlu di perbaiki dengan memberitahu bahawa anda mempunyai penyelesaian kepada permasalahan tersebut.*
- *Kekurangan itu perlu di perbaiki dengan memberitahu bahawa terdapat jaminan bagi setiap produk atau perkhidmatan yang disediakan.*

*“Mengapa saya tidak boleh mendengar lagu mp3 pada video yang baru saya beli tadi?” Kata pelanggan kepada si penjual vcd.*

Mengelirukan pelanggan tanpa memberitahu kekurangan terhadap produk atau perkhidmatan yang anda sediakan akan mewujudkan persoalan kepada pelanggan.

Lebih buruk lagi apabila pelanggan mengetahuinya setelah produk atau perkhidmatan yang dibeli telah digunakan.

Amatlah penting bagi anda memberitahu pelanggan tentang kekurangan yang terdapat pada produk atau perkhidmatan yang disediakan.

*“Buat pengetahuan saudara vcd player yang kami jual ini tidak memiliki kelebihan memainkan lagu berbentuk mp3.” Kata yang sepatutnya diberitahu oleh penjual kepada pelanggan.*

Oleh yang demikian pada formula ini anda sebenarnya mahu menunjukkan kepada pelanggan tentang kekurangan dan ada jaminan terhadap kekurangan pada produk atau perkhidmatan yang diusahakan.

**Formula Surat Jualan # 4.**

**Menulis Draf Surat Jualan.**

Mula menulis surat jualan dengan menulis dalam draf adalah langkah pertama dalam penghasilan surat jualan. Dengan menulis draf terlebih dahulu, penjanaaan surat jualan anda akan menjadi lebih mudah.

Daripada draf ini anda dapat melihat apakah masalah yang di hadapi, bagaimana penyelesaiannya dan apakah penyelesaian yang boleh anda sediakan.

Dalam formula ini anda hanya perlu memasukkan apa yang telah anda kaji dan selidik sebelum ini dalam formula yang sebelumnya.

Tulis draf berdasarkan maklumat yang dikumpul dari formula surat jualan # 1 sehingga formula surat jualan # 3.

Pastikan maklumat yang diperolehi betul dan mempunyai faktanya.

Pada formula ini anda akan mula menulis draf surat jualan anda. Apa yang perlu anda lakukan adalah dengan memasukkan formula yang telah saya tunjukkan sebelum ini kedalam format dibawah :

**Tajuk**

-----

**Masalah**

-----  
-----

**Penyelesaian**

-----  
-----  
-----  
-----

**Ciri-ciri**

-----

**Kelebihan**

-----  
-----  
-----

**Produk**

-----  
-----  
-----

**Bonus**

-----  
-----

## **Formula Surat Jualan # 5.**

### **Surat Jualan Yang Dibaca.**

Membuatkan surat jualan anda dibaca adalah perkara yang sangat kritikal, kerana ia adalah klimaks kepada keberhasilan surat jualan itu. Gunakan 4 elemen ini dalam surat jualan. Elemen tersebut adalah Perhatian, Minat, Kemahuan, Tindakan (PMKT).

Masukkan elemen-elemen diatas apabila menulis surat jualan anda.

Cerita bagaimana seorang ejen insurans menjual polisi hayat kepada prospek. Ianya suatu pengalaman yang cukup mengagumkan apabila menjadi seorang ejen insurans.

Suatu ketika dahulu saya pernah menjadi ejen insurans, pengalaman mendapatkan prospek adalah suatu pengalaman yang cukup bermakna bagi saya.

Untuk menjual polisi insurans hayat bukanlah suatu perkara yang mudah, saya telah dilatih untuk mencari prospek yang bukan dikenali.

Oleh yang demikian berikut adalah proses bagaimana saya mendapatkan prospek :

### **CERITA MENCARI PROSPEK DIDALAM PASARAYA.**

Menegur seseorang yang sedang lalu lalang dan pastikan orang tersebut bukan orang yang sedang tergesa-gesa – (Elemen Perhatian)

Saya mencari orang yang sedang menunggu isterinya membeli belah, ini kerana orang sebegini sudah tentu mempunyai masa untuk mendengar penjelasan daripada saya. – (Elemen Minat)

Saya menerangkan kepada beliau carta aliran pengurusan kewangan kerana banyak orang yang mahu mengetahui perkara ini bukannya polisi insurans. – (Elemen kemahuan)

Kemudian saya bertindak dengan mengambil no telefonnya jika beliau mahu mengetahui cara mengurus kewangan mereka dengan cara yang bijak. Ini kerana untuk menerangkan polisi insurans hayat akan mengambil masa yang lama.– (Elemen Tindakan)

Saya menerangkan bagaimana tanpa memasukkan elemen perlindungan pada paras tertinggi kedalam pengurusan kewangan akan melumpuhkan kesemua carta aliran pengurusan kewangan – (Elemen masalah dan penyelesaian)

Cerita diatas adalah contoh bagaimana membuat jualan cara perbualan.

Sama juga konsepnya dalam membuat jualan melalui penulisan.

Apa yang penting adalah anda menghasilkan sesuatu yang dapat menarik minat mereka dan memastikan bahawa anda sangat-sangat diperlukan bagi menyelesaikan masalah mereka.

## **Formula Surat Jualan # 6.**

### **Menentukan Harga Barangan.**

Menentukan harga bagi setiap produk atau perkhidmatan yang anda sediakan adalah sesuatu yang agak sukar. Ini kerana ia terpaksa mengambil kira faktor kos bahan mentah, kos penghasilan, kos pengangkutan, kos sewa kedai dan macam-macam kos lagi.

Berbeza dengan penghasilan produk atau perkhidmatan yang berteraskan produk maklumat. Ia tidak memerlukan kos bahan mentah seperti terpaksa membeli kacang soya sekiranya anda menghasilkan produk minuman susu soya. Kos masa dan penyelidikan terhadap penghasilan produk maklumat sahaja yang sepatutnya diambil kira sebagai bahan mentah untuk produk berjenis ini. Pelik bukan?

Oleh itu untuk menentukan harga bagi setiap produk maklumat atau servis yang disediakan adalah agak mudah sedikit. Menggunakan kaedah menukar epal menjadi oren adalah kunci kepada penentuan harga untuk produk maklumat. Sebagai contoh, menukar produk maklumat berbentuk seminar menjadi teleseminar, menukar produk maklumat berbentuk buku menjadi produk maklumat berbentuk e-book.

Epal = seminar dan Oren = teleseminar.

Oleh yang demikian untuk penentuan harga untuk setiap produk maklumat yang lebih kurang sama hasilnya agak mudah ditentukan iaitu dengan membandingkan harga epal mereka (seminar) dengan harga epal anda (teleseminar).

Seminar = RM650 dan teleseminar = RM350

## **Formula Surat Jualan # 7.**

### **Menulis Semula Dari Draf.**

Pada formula ini anda perlu menulis surat jualan anda dengan memasukkan unsur berdasarkan draf anda tadi. Format penulisan anda perlu mengikut formula surat jualan # 5 (PMKT).

Masukkan formula yang telah saya berikan mengikut kesesuaian anda.

Cari sendiri identiti penulisan surat jualan anda. Berikut adalah teknik yang boleh digunakan semasa menulis surat jualan anda.

- *Sematkan fikiran anda supaya berfikiran untuk menjual.*
- *Tulis apa yang anda fikirkan tanpa berhenti.*
- *Rehat seketika setelah siap menulis.*
- *Baca balik surat jualan.*
- *Ubah dan tambah mana-mana bahagian surat jualan.*

### **8 Langkah Menulis Surat Jualan.**

#### **(1.) Langkah # 1 : Menulis pembukaan ayat.**

Perlu di ingat pembaca tidak akan meneruskan pembacaan sekiranya didapati ayat pembukaan yang dibacanya sangat menjemukan.

Pembukaan ayat dalam surat jualan merupakan perkara yang sangat kritikal dalam penghasilan surat jualan yang menjual.

Disini saya akan menerangkan 2 kaedah yang boleh digunakan untuk menarik perhatian pembaca melalui pembukaan ayat yang hebat.

## **2 Kaedah Pembukaan Ayat.**

### **Kaedah # 1 : Memperkenalkan diri.**

Perlu di ingat pembaca surat jualan anda tidak dapat melihat anda dan anda juga tidak dapat melihat mereka. Oleh yang demikian anda perlu memperkenalkan nama anda pada bahagian ini.

Biasanya anda boleh meletakkan nama anda dan masukkan gambar anda jika perlu.

*Kepada anda yang mempunyai masalah kegemukan...*

*Dari (Nama Anda).*

*(Tempat tinggal anda).*

*Pakar mengurangkan berat badan.*

### **Kaedah # 2 : Pembukaan ayat bersoalan.**

Pembukaan ayat dengan mengemukakan persoalan merupakan teknik yang boleh digunakan untuk menarik perhatian pembaca.

- *Sahabat, berikan saya masa 3 minit sahaja untuk saya tunjukkan kepada anda formula bagaimana anda dapat mengurangkan berat badan tanpa perlu berpeluh, adakah anda mahu mengetahuinya?*

- *Adakah anda masih mencari-cari ubat untuk mengurangkan berat badan anda? Jika ada, tahniah kepada anda saya ucapkan kerana anda baru sahaja berjumpa dengan pakar mengurangkan badan.*

Pembaca akan sentiasa sudi mendengar dan membaca jika mereka diberi peluang untuk memberikan pendapat.

Memberitahu pembaca tentang kekurangan yang anda miliki merupakan satu lagi kaedah penghasilan pembukaan ayat yang memikat.

- *Jika anda mahu mengurangkan berat badan 10kg selama 10 hari tanpa perlu menahan makan dan tanpa perlu mengambil ubat yang mahal, saya ada penyelesaiannya.*

## **(2.) Langkah # 2 : Menulis masalah yang di hadapi.**

Menulis masalah yang di hadapi oleh pelanggan adalah perkara yang kritikal sangat-sangat perlu di ambil kira. Ini kerana pembaca akan merasa bahawa masalah mereka di dengari oleh anda.

Oleh yang demikian mereka akan cuba untuk mengetahui penyelesaian kepada permasalahan yang di hadapi. Perlu anda ingat bahawa penyenaian masalah adalah kunci kepada kejayaan surat jualan.

Formulanya adalah anda hanya perlu menulis masalah yang di hadapi oleh pelanggan.

Sesuaikan masalah yang di hadapi dengan produk atau perkhidmatan yang anda tawarkan.

## **2 Kaedah Menulis Masalah.**

### **Kaedah # 1 : Menyenarikan masalah-masalah.**

Kaedah ini lebih mudah. Anda hanya perlu menyenaraikan masalah yang pembaca hadapi dengan menjadikan setiap masalah kepada point-point.

- *Masalah # 1 : Sukar bergerak.*
- *Masalah # 2 : Sukar tidur.*
- *Masalah # 3 : Sering di ejek.*

### **Kaedah # 2 : Menjelaskan masalah menjadi lebih besar.**

Kaedah ini boleh anda gunakan dengan menjelaskan setiap point masalah itu menjadi semakin rumit. Dengan ini pembaca akan melihat masalah mereka sangat sukar diselesaikan.

*Masalah sukar untuk mengurangkan berat badan menjadi igauan kepada anda.*

*Ini di tambah dengan penyakit yang akan wujud dengan masalah berat badan seperti penyakit kencing manis, darah tinggi dan macam-macam lagi.*

*Jika anda tidak menyelesaikan masalah kegemukan ini dengan segera lebih banyak penyakit yang mungkin akan anda hadapi.*

### **(3.) Langkah # 3 : Menulis penyelesaian.**

Setiap masalah pasti ada penyelesaian. Pada formula ini anda perlu menulis penyelesaian yang anda tawarkan kepada pelanggan.

Dengan cara ini pelanggan akan mula memikirkan logik samada penyelesaian yang anda tawarkan itu membantu menyelesaikan masalah mereka.

*Bagaimana jika saya berikan anda formula bagaimana anda dapat mengurangkan berat badan tanpa perlu menahan makan dan ianya berkesan!*

**(4.) Langkah # 4 : Menulis kelebihan.**

Perlu di ingat anda perlu menulis kelebihan bukannya ciri-ciri produk atau perkhidmatan yang anda tawarkan.

Biasanya pelanggan akan lebih terkesan dengan kelebihan yang mereka perolehi dengan mendapatkan tawaran produk atau perkhidmatan yang telah anda tawarkan.

- *Dengan mendapatkan panduan ini anda tidak perlu membeli ubat yang mahal.*
- *Dengan mendapatkan panduan ini anda tidak perlu lagi menahan makan makanan kegemaran anda.*

**(5.) Langkah # 5 : Menulis bukti atau testimoni.**

Anda perlu menulis testimoni daripada pelanggan sedia ada anda. Jika anda masih belum ada pelanggan, cuba berikan kepada rakan-rakan anda supaya mereka boleh di jadikan testimoni.

Biasanya pelanggan akan melihat testimoni daripada pelanggan sebelum ini. Dengan cara ini pembaca mendapat keyakinan tentang produk atau perkhidmatan yang anda tawarkan.

*Saya sudah mendapatkan formula yang di berikan oleh saudara (Nama Anda), ternyata formula yang di berikan berjaya mengurangkan berat badan saya 10kg selama 5 hari!*

*Nama pelanggan.*

**(6.) Langkah # 6 : Menulis jaminan.**

Semua orang percaya bahawa setiap produk atau perkhidmatan perlu mempunyai jaminan. Ini kerana mereka sangat berkira-kira dengan setiap produk atau perkhidmatan yang dimiliki.

Produk vakum boleh dijual dengan harga RM3000 apabila penjual memberitahu bahawa terdapat jaminan seumur hidup terhadap vakum tersebut.

Maknanya jika vakum yang dibeli itu rosak walaupun ianya sudah dipakai hampir 30 tahun, pihak syarikat akan menggantikannya dengan yang baru.

Dengan menggunakan konsep ini pada setiap produk atau perkhidmatan ia akan memperkuatkan lagi keyakinan pelanggan.

Ingat seperti pepatah ini 'Alah membeli, menang memakai.'

Dalam surat jualan, elemen ini perlu dimasukkan. Ia bertujuan memberi keyakinan kepada pembeli. Fikirkan jaminan yang boleh anda berikan terhadap produk atau perkhidmatan.

- Jaminan wang dikembalikan.

*Jaminan wang dikembalikan! Anda boleh meminta kembali wang anda daripada saya jika anda masih lagi tidak*

*berjaya mengurangkan berat sebanyak 10kg selama 10 hari.*

- Mendapat bayaran balik dan simpan bonus.

Teknik ini boleh digunakan dengan memberitahu pelanggan bahawa mereka boleh meminta untuk mendapatkan bayaran balik daripada harga asas produk atau perkhidmatan yang telah dibeli.

Beritahu mereka bahawa jaminan wang di kembalikan dan simpan bonus jika dalam produk atau perkhidmatan anda memberikan bonus tambahan.

- Percubaan percuma.

Teknik jaminan ini boleh digunakan dengan memberikan percubaan kepada produk atau perkhidmatan yang anda jual.

Jaminan ini memastikan bahawa pelanggan akan merasai terlebih dahulu produk atau perkhidmatan yang disediakan sebelum mereka membuat keputusan untuk membeli.

Jaminan ini lebih dikenali sebagai 'Jaminan cuba dahulu baru beli'.

### **(7.) Langkah # 7 : Menulis tempahan.**

Pada bahagian ini adalah klimaks kepada bagaimana produk atau perkhidmatan anda boleh di miliki.

### **Teknik Meletakkan Harga.**

Biasanya jika anda menerima pesanan melalui deposit bank, anda hanya perlu meletakkan nombor akaun.

Jika anda menggunakan perkhidmatan merchant account seperti paypal atau 2checkout anda boleh memasukkan button bayaran di bahagian ini.

### **3 Elemen Yang Menjangkau Persoalan Harga Yang Perlu Anda Tahu.**

Kesukaran untuk menentukan harga bagi produk atau perkhidmatan pasti akan dialami lebih-lebih jika produk atau perkhidmatan itu dibuat oleh anda.

Ramai yang tersilap meletakkan harga, kesilapan ini akan menjadikan margin keuntungan diperolehi sedikit.

Bagi menangani masalah penentuan harga bolehlah menggunakan pendekatan dengan membuatkan pembaca melupakan seketika masalah harga.

Gunakan pepatah “alah membeli menang memakai”.

Pepatah ini menunjukkan bahawa seseorang itu tidak kisah tentang harga walaupun ianya mahal asalkan mereka puashati.

Dalam surat jualan anda boleh menggunakan 3 elemen dibawah sebagai pendekatan menjangkau persoalan harga.

#### **Elemen 1 : Elemen Penyelesaian masalah.**

Dengan menyadari kebanyakkan orang akan cuba untuk mengelak dari melakukan kesilapan maka anda sebenarnya telah memahami keberkesanan formula ini.

Langkah pertama untuk menggunakan formula ini adalah dengan mengenalpasti masalah yang dihadapi oleh pelanggan.

Tulis masalah yang wujud dan tulis masalah yang bakal wujud, kemudian beritahu yang anda mempunyai jawapan kepada permasalahan tersebut.

**Elemen 2 : Elemen Masa depan.**

Elemen ini boleh diguna pakai dengan cuba membayangkan apa yang bakal berlaku pada masa akan datang.

Sebagai contoh Y2K banyak perusahaan mendapat keuntungan dengan membayangkan apa yang bakal berlaku apabila tahun 2000.

Komputer tidak akan berfungsi apabila mencapai tahun 2000.

**Elemen 3 : Elemen menang kalah.**

Elemen ini sebenarnya telah lama digunakan dalam industri pengiklanan.

Dalam menjual sesuatu barangan kepada 100 orang, 50 akan menolak 30 akan mempercayai dan 10 yang akan membeli.

**(8.) Langkah # 8 : Menulis tajuk.**

Penggunaan tajuk dalam penulisan surat jualan adalah sangat-sangat penting. Cuba lihat artikel didalam surat khabar ataupun majalah. Biasanya mereka akan meletakkan tajuk yang memikat bagi permulaan artikel.

Ini asasnya, pembaca akan melihat tajuk terlebih dahulu sebelum membaca artikel. Sama juga dengan penulisan surat jualan. Pembaca akan melihat kepala tajuk dahulu.

Dengan menulis kepala tajuk yang memikat anda dapat menarik minat pembaca.

Anda boleh memilih sama ada mahu meletakkan tajuk pada permulaan penulisan surat jualan ataupun di akhir penulisan surat jualan. Bagi anda yang baru bermula, adalah lebih elok jika menyiapkan surat jualan anda terlebih dahulu kemudian baru memasukkan tajuk.

Saya akan menyediakan beberapa tajuk yang boleh anda ikut dalam menulis tajuk surat jualan anda.

### **Elemen Kuasa Tajuk yang memikat.**

Dibawah ini adalah contoh tajuk memikat yang boleh anda gunakan dalam surat jualan.

#### **Contoh tajuk yang memikat**

- *Mereka ..... tetapi .....*
- *Siapa lagi .....?*
- *Bagaimana .....membuatkan saya .....*
- *Adakah anda .....?*
- *Bagaimana saya .....*

- *Bagaimana untuk .....*
- *Jika anda....., anda.....*
- *Jika Anda .....Saya Akan.....*
- *Rahsia .....*
- *Beribu/Beratus/Berjuta(Angka/nombor)  
telah.....walaupun.....*
- *Amaran:.....*
- *Berikan saya.....dan saya  
akan/boleh/mesti.....*
- *(Nombor/ angka).....jalan/panduan/kaedah/teknik/formu  
la untuk.....*
- *Dapatkan Pengalaman.....*
- *.....bagaimana orang biasa.....*
- *Terbukti .....*
- *Terbukti Berkesan! .....*
- *Anda Dipelawa.....*
- *Anda Juga mampu/boleh ..... jika/hanya  
.....*
- *Selamat .....dan terbukti.....*
- *Digunakan Oleh .....walaupun.....*
- *Hanya Untuk/Kepada .....*
- *Hanya Mereka .....sahaja*
- *Memperkenalkan .....*
- *Jika anda masih ragu-ragu..... Jangan .....*
- *.....segera, jika.....*
- *Eksklusif .....*
- *Baharu .....*
- *Tiada yang mustahil.....jika.....*
- *Langkah Demi Langkah bagaimana saya/anda .....*
- *Bertindak .....jika.....*
- *Mereka Tidak Mahu Anda Tahu .....*
- *Saya Cabar anda .....*

- *Kesalahan .....*
- *Belum Pernah Di Lihat!.....*
- *Bayangkan .....*
- *Kesilapan.....*
- *Rahsia Dalaman .....yang akan/boleh/mampu.....*

**(9.) Langkah # 9 : Menulis P.S.**

P.S adalah satu lagi ruangan pada akhir surat jualan yang akan di lihat oleh pembaca. Asasnya ruangan P.S ini akan menjadi rumusan kepada keseluruhan isi surat jualan anda.

Anda perlu pastikan pada ruangan P.S ini dengan menulis rumusan yang menyuruh pembaca membuat tindakan akhir, sebelum mereka menghentikan pembacaan surat jualan.

## **Formula Surat Jualan # 8.**

### **2 Rahsia Pembaca Yang Perlu Anda Tahu.**

#### **(1.) Pembaca berjenis ‘analytical’**

Pembaca jenis ini memerlukan lebih banyak jaminan, bukti, graf dan lebih informasi. Mereka memerlukan perkara diatas sebagai naluri untuk mereka membuat keputusan bahawa mereka sangat perlukan produk atau perkhidmatan anda dan kemudian berkeputusan untuk membelinya.

#### **(2.) Pembaca berjenis ‘impulsive’.**

Pembaca berjenis ini hanya akan melihat kelebihan dan tawaran pada surat jualan anda. Mereka tidak suka untuk membaca surat jualan secara keseluruhannya. Anda perlu menggunakan tajuk yang memikat, memasukkan tanda bagi setiap kelebihan yang anda senaraikan.

Membuat tajuk kecil pada setiap perenggan dan membesarkan ayat-ayat dalam surat jualan. Mereka memerlukan perkara-perkara diatas sebagai naluri untuk mereka membuat keputusan samaada membeli produk anda atau tidak.

### **Pendekatan Paksaan Dalam Surat Jualan.**

Saya pernah di kritik oleh isteri saya apabila tiada ayat paksaan dalam surat jualan yang dihasilkan. Beliau memberitahu bahawa surat jualan yang saya hasilkan seperti sebuah karangan.

Dalam menjual sesuatu produk perlu ada paksaan. Paksaan ini sepatutnya tidak ditunjukkan dengan tingkah laku, tetapi menggunakan kaedah psikologi.

*'Saya tidak paksa saudara untuk mengambil polisi insurans ini, tetapi cuba fikirkan tentang nasib keluarga anda jika sesuatu berlaku kepada saudara kelak.'*

Penyataan diatas menunjukkan tidak wujud paksaan secara fizikal untuk memaksa pelanggan mengambil polisi insurans hayat, tetapi yang sebenarnya wujud paksaan dari segi psikologi.

#### **4 Elemen Paksaan Dalam Penghasilan Surat Jualan.**

##### **Elemen #1 : Memberi tekanan dengan paksaan.**

Menggunakan unsur menakutkan pembaca untuk bertindak sekarang merupakan elemen paksaan yang digunakan dalam surat jualan.

- **Bilangan terhad sahaja.**

Ramai orang akan teruja untuk mendapatkan sesuatu barangan yang mereka mahukan apabila diberitahu bahawa barang tersebut hanya di keluarkan untuk beberapa keluaran sahaja.

Sebagai contoh :

*Produk ini hanya dijual sebanyak 50 unit sahaja. Kami tidak akan menerima bayaran dari anda setelah 50 unit produk ini habis dijual!*

- **Ramai orang telah memilikinya.**

Teknik ini digunakan untuk memberitahu kepada pembaca bahawa produk atau perkhidmatan anda telah digunakan oleh ramai orang.

Apabila menggunakan pendekatan teknik ini, anda seharusnya memasukkan testimoni pelanggan anda sebagai memantapkan penggunaan teknik ini.

*Buat pengetahuan anda, kami mengiklankan produk ini hanya kepada beberapa orang sahaja tetapi yang peliknya beribu orang telah mendaftar untuk memiliki produk ini.*

- **Anda boleh beli hanya jika...**

Teknik ini adalah lawan kepada teknik # 2. Teknik ini berkesan untuk mencabar ego pembaca.

Sebagai contoh :

*...kami akan menjual produk ini hanya kepada mereka-mereka yang terpilih sahaja. Oleh yang demikian jika anda merasakan anda layak untuk menerima tawaran ini, berikan nama dan no telefon anda kepada saya.*

- **Anda akan beli hanya jika...**

Teknik ini digunakan jika anda mempunyai produk-produk yang boleh dicuba terlebih dahulu (Test drive). Biasanya teknik ini digunakan apabila anda menyediakan perkhidmatan.

*Kami sangat mementingkan kepuasan pelanggan-pelanggan dalam pembelian setiap perkhidmatan yang disediakan.*

*Anda diberi peluang untuk mencuba perkhidmatan kami ini selama 7 hari, dan kemudian jika anda berpuashati, anda layak untuk menjadi ahli Gold kami pada harga RM500 sebulan.*

- **Hanya yang layak.**

Teknik ini digunakan apabila anda mempunyai perancangan lain sebelum dan selepas pelanggan membeli produk atau perkhidmatan anda.

Dalam perancangan anda mungkin memerlukan beberapa kriteria yang diperlukan dari pelanggan-pelanggan anda .

*...Hanya yang layak sahaja diberi keutamaan untuk mendapatkan produk kami, kelayakan yang perlu ada adalah seperti berikut :*

*Kelayakan # 1*

*Kelayakan # 2*

### **Elemen # 2 : Pulangan hasil (ROI)**

Elemen ini digunakan untuk menunjukkan pulangan hasil daripada jumlah pelaburan yang dibuat oleh pelanggan-pelanggan anda.

Dalam menggunakan elemen ini kedalam surat jualan anda seharusnya memasukkan perkara-perkara perjanjian atau jaminan.

Apa yang perlu dijelaskan dalam surat jualan anda adalah bagaimana pelanggan mendapat pulangan hasil dari pelaburan yang mereka laburkan.

*Lebih dari 100 orang membuat pengakuan yang mereka mendapat keuntungan RM1000 hingga RM5000 pada bulan pertama setelah mereka mengeluarkan modal RM500 dengan menghadiri kursus ini.*

*Bayangkan simpanan yang boleh anda buat daripada keuntungan ini.*

Apa yang penting dalam menggunakan elemen ini adalah anda perlu mencipta prasangka yang munasabah walaupun terdapat percanggahan.

Ini boleh dibuat dengan menyertakan bukti yang mereka ini berjaya.

### **Elemen # 3 : Rayuan ego.**

Setiap orang mempunyai ego mereka sendiri. Oleh itu jika anda dapat menyentap ego pembaca dalam surat jualan, maka anda sebenarnya boleh mendapat jualan dengan senang sekali.

Ini boleh dilakukan dengan memikirkan kelebihan yang ada pada produk atau perkhidmatan anda.

Beritahu pembaca tentang kelebihan yang ada pada produk atau perkhidmatan anda itu supaya dapat mempengaruhi ego mereka.

*Saya amat berbangga dengan pencapaian anda mendapat pelanggan 100 orang setiap hari.*

*Tetapi saya tidak mahu anda merasa kecil hati apabila ada pelanggan anda bertanyakan soalan 'Bolehkah saya membuat bayaran melalui kredit kad?', sedangkan anda tidak tahu bagaimana menggunakan merchant account.*

*Anda sangat bertuah kerana saya akan menunjukkan kepada anda langkah mudah bagaimana mendapatkan dan menyediakan perkhidmatan ini jika anda memesan sekarang!*

Dengan memberitahu bahawa '*semua orang sudah mengetahui atau memiliki sesuatu perkara*', dan memberitahu '*hanya anda sahaja yang masih belum memilikinya*', akan membuatkan ego mereka lebih dicabar.

Ini merupakan satu lagi teknik untuk menawan ego-ego mereka.

## **Formula Surat Jualan # 9.**

### **5 Checklist Surat Jualan.**

Saya mempunyai tips bagaimana menjadikan surat jualan anda menjual antaranya adalah :

- (1.) Suruh anak anda membaca surat jualan anda.

Jika mereka sukar untuk membaca surat jualan anda maka surat jualan perlu disemak dan diubah. Surat jualan yang baik adalah surat jualan yang mudah dibaca dan difahami.

- (2.) Surat jualan anda perlu memberi jawapan ya!

Pastikan surat jualan anda memberikan jawapan ya kepada pembaca-pembaca. Ini kerana pembaca akan mudah membuat keputusan apabila semua persoalan dijawab dengan Ya!

- (3.) Jangan meletakkan pernyataan yang tidak memberi makna bagi setiap akhir surat jualan anda. Akhiri surat jualan anda dengan menyuruh pembaca membuat tindakan.

- (4.) Gunakan jenis tulisan yang mudah dibaca. Sebagai contoh bagi tajuk gunakan jenis tulisan Times new roman dan isi kandungan gunakan jenis tulisan verdana.

- (5.) Baca dan ubah ayat (Try & error) yang terdapat dalam surat jualan anda ini kerana setiap perubahan boleh mengubah keseluruhan surat jualan.

### **3 Tip Cepat Menulis Surat Jualan.**

- (1.) **Menulis perhatian.**

- Perhatian perlu dibuat berdasarkan masalah yang dihadapi dan bagaimana dengan menggunakan produk anda masalah tersebut dapat diselesaikan.
- Perhatian dihasilkan berdasarkan bagaimana pelanggan dapat manfaat dari anda.
- Ia mesti pendek dan terus kepada point.

**(2.) Pengenalan.**

- Pokoknya adalah memberitahu siapa anda dan mengapa pembaca perlu dan boleh mempercayai anda.
- Mulakan surat jualan anda dengan membuat perhubungan yang baik dengan pembaca dan jadikan ianya begitu peribadi.
- Mulakan pengenalan surat jualan anda dengan memberitahu bagaimana anda menjumpai penyelesaian kepada permasalahan yang dihadapi bakal pelanggan anda.
- Beritahu pembaca yang anda berjaya meyelesaikan permasalahan tersebut dengan menggunakan produk yang dihasilkan oleh anda.
- Matlamat utama adalah menjadikan sesuatu permasalahan itu besar dan semakin besar dan menjadikan penyelesaiannya menjadi semakin mudah untuk digunakan.

**(3.) Dimana mahu bermula.**

- Mulakan dengan pengenalan.
- Beritahu bagaimana pada suatu ketika anda menjumpai sesuatu masalah tetapi rupa-rupanya ramai yang mempunyai masalah yang sama.

- Beritahu yang anda telah membuat penyelidikan dan akhirnya anda mempunyai penyelesaiannya.
- Beritahu produk anda adalah penyelesaian kepada permasalahan mereka.
- Beritahu kelebihan yang ada pada produk anda.
- Masukkan elemen paksaan kedalam surat jualan.
- Letakkan harga yang bersesuaian (ingat formula tukar epal menjadi oren).
- Mudahkan pembaca untuk membuat tindakan setelah membaca surat jualan anda. (Subscribe kepada newsletter atau terus membeli produk anda).
- Letakkan elemen P.S bagi setiap surat jualan yang anda hasilkan. P.S tersebut merupakan ringkasan kepada surat jualan anda.
- Latih diri anda untuk menghasilkan lebih banyak surat jualan seperti pepatah 'Practice make perfect'.

### **Tip Cepat Memasukkan Unsur Paksaan Ke Dalam Surat Jualan.**

1. Senaraikan kesakitan, kemarahan dan tekanan yang dialami oleh pengguna. Fikirkan kemungkinan-kemungkinan yang mereka alami.

Cari penyelesaian dan tawarkan kepada mereka. Sesuaikan kesakitan, kemarahan dan tekanan ini menjadi satu tawaran penyelesaian yang anda miliki. Sekali anda menyenaraikan perkara-perkara ini anda pasti akan mendapat gambaran untuk surat jualan yang mahu dihasilkan.

2. Tawaran bermaksud duit. Penyelesaian yang anda ada perlu ditawarkan sebagai balasan kepada penyelesaian yang anda cipta. Biasanya tawaran akan terlibat di beberapa bahagian surat jualan.

- Tawaran dalam kandungan surat jualan.

Tawaran dalam isi kandungan ini akan lebih fokus kepada produk atau perkhidmatan yang telah anda jadikan penyelesaian tadi.

- Tawaran terhadap harga.

Penawaran harga dibuat dengan menjadikan harga tersebut tidak terlalu memberatkan dan memberi pulangan kepada pelanggan.

- Tawaran terhadap jaminan.

Tawaran dimana tiada bahanyanya jika membeli produk atau perkhidmatan anda. Jaminan disediakan jika anda tidak berpuashati dengan produk atau perkhidmatan.

- Tawaran terhadap bonus yang disediakan.

Tawaran menyediakan bonus perlu diadakan. Ini kerana pelanggan akan lebih teruja apabila mendapat lebih daripada apa yang sepatutnya.

3. Mulakan menulis surat jualan dengan membina tawaran yang hebat.

- Produk atau perkhidmatan yang bagaimana mahu anda tawarkan.
- Bagaimana anda dapat menjadikan tawaran harga itu sesuatu yang memberi pulangan kepada pelanggan.
- Bagaimana caranya mahu menunjukkan pelanggan tentang jaminan yang tidak perlu ditanggung oleh pelanggan terhadap produk atau perkhidmatan yang dibeli.
- Bonus apa yang boleh anda letakkan bersama produk atau perkhidmatan yang dibeli.

4. Menggunakan pendekatan cerita kedalam surat jualan.

Penggunaan cerita kedalam surat jualan akan menarik perhatian pembaca. Pembaca lebih tertarik untuk membaca jika ianya ditulis dalam bentuk cerita. Pembaca lebih faham jika ada satu jalan cerita.

Berikut adalah permulaan ayat yang boleh anda jadikan jalan cerita :

- Satu ketika dulu keadaan saya sama seperti anda..
- Saya merasai kesakitan, kepayahan dan ketakutan yang anda alami. Saya terdesak mencari penyelesaian sama seperti yang anda cari selama ini...
- Keinginan saya membawa ...
- Dimana akhirnya saya menjumpai penyelesaian ....
- Ini yang mahu saya kongsikan bersama anda...

## Contoh surat jualan.

### Contoh Surat Jualan # 1 :

**“ Ketahui Sekarang Bagaimana Saya Menghasilkan RM100 Sehari Dirumah! ”**  
Rahsia yang akan membongkar program menjana pendapatan terulung masa kini.

Dari :  
Masrule Hamid, Pasir Gudang.

**Tajuk yang memikat**

Sahabat, adakah anda sering mengalami masalah tidak cukup duit setiap hujung bulan? Suatu masa dulu, saya mengalami masalah ini hampir 10 tahun lamanya. Beritahu saya apakah program menjana pendapatan yang belum saya jalankan, hampir kesemua program menjana pendapatan telah saya ikuti.

**Masalah**

Setiap wang yang telah saya belanjakan untuk mengikuti program menjana pendapatan diluar sana, tidak mendatangkan keuntungan kepada saya LANGSUNG!

**“ Akhirnya... Yang Susah Sudah Menjadi Senang! ”**  
Terima kasih MR. X, kerana memberikan peluang menjana RM100 setiap hari kepada saya.

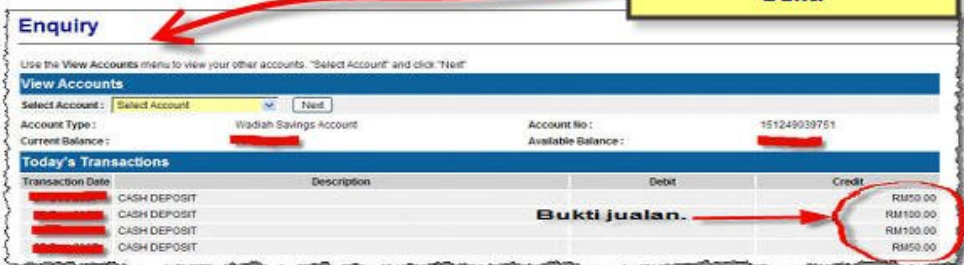
Saya telah diperkenalkan oleh seorang sahabat (MR. X), tentang program menjana wang RM100 setiap hari. Pada mulanya saya rasakan program ini lebih kurang sama dengan program menjana pendapatan yang pernah saya ikuti sebelum ini.

**Penyelesaian**

Ternyata, perasaan saya meleset sama sekali.

Bukti pendapatan :

**Bukti**



The screenshot shows a bank account interface with the following details:

- Enquiry** (highlighted with a red arrow)
- Use the View Accounts menu to view your other accounts. "Select Account" and click "Next"
- View Accounts** section with a "Select Account" dropdown menu.
- Account Type: Wadiah Savings Account
- Account No: 151249039751
- Current Balance: [Redacted]
- Available Balance: [Redacted]
- Today's Transactions** table:

Transaction Date	Description	Debit	Credit
[Redacted]	CASH DEPOSIT		RM50.00
[Redacted]	CASH DEPOSIT		RM100.00
[Redacted]	CASH DEPOSIT		RM100.00
[Redacted]	CASH DEPOSIT		RM50.00

**Bukti jualan.** (highlighted with a red arrow)

**“ Peluang Menjana Pendapatan Ini Dibuka Untuk 10 Orang Sahaja! ”**  
Daftar nama dan alamat email anda dibawah supaya saya dapat menghantar borang pendaftaran.

**Tindakan**

Nama :   
Email :

**BERIKAN SAYA BORANG PENDAFTARAN!**

Demi Kekayaan Anda,  
Masrule Hamid.

**Paksaan**

P.S : Setelah 10 orang mendaftar untuk mendapatkan borang pendaftaran ini, program ini akan ditutup serta merta! Daftar cepat!.

**Contoh Surat Jualan # 2 :**

Siapa Lagi Yang Mahu RM500 Setiap Hari Tanpa Perlu Kerja Sehingga  
24 Jam Sehari?

Sahabat, jika kau sedang mencari wang tambahan aku ada berita baik untuk kau....

Tetapi sebelum itu...

Adakah RM500 Sehari Cukup Untuk Kau Menyelesaikan Masalah  
Bayaran Sewa Rumah Yang Masih Tertunggak?

Cuba bayang kan pada ketika ini kau terdesak mendapatkan wang...

Bayangkan duit sewa rumah kau yang tertunggak 3 bulan tidak boleh di jelaskan kerana tidak ada wang...

Bayangkan pada ketika ini kau memerlukan wang untuk menambah simpanan kau yang setiap bulan di ambil balik...

Persoalannya adalah bagaimana kau boleh menyelesaikan masalah ini sedangkan duit gaji yang baru di terima sudah habis untuk membayar hutang-hutang lain...

Dengar ini...

Orang Kaya Tidak Mahu Anda Tahu Bagaimana  
Mereka Menjana Wang Lumayan Setiap Hari Sedangkan Mereka Tahu  
Anda Juga Boleh Menjana Lebih Daripada Mereka!

Formulanya adalah kau perlu tahu bagaimana mereka menjana pendapatan mudah dan kau hanya perlu ikut apa yang mereka lakukan. Noktah!

Masalahnya adalah siapa yang mahu mendedahkan bagaimana mereka menjana pendapatan lumayan setiap hari.

Kalau ada pun apakah jaminan yang mereka berjaya menjana pendapatan dan bagaimana anda juga boleh.

Rahsia Orang Kaya Menjana RM 500 Sebulan Tanpa  
Perlu Kerja Keras Setiap Hari Yang Perlu Anda Tahu!

Bagaimana jika aku sediakan satu formula yang boleh kau gunakan untuk menyelesaikan masalah kau sekarang ini...adakah kau boleh bayar hasil kajian yang aku formulakan ini?

Aku dapat rasakan yang kau sudah tidak sabar mahu mengetahui rahsia orang kaya menjana pendapatan lumayan setiap hari.

Baiklah aku akan ceritakan sedikit demi sedikit...tetapi aku mahu kau dekat sikit pasal aku tak mahu orang di sebelah kau mengetahui rahsia ini sebelum kau.

Rahsia pertama bagaimana orang kaya menjana pendapatan lumayan setiap hari adalah kerana mereka mempunyai pendapatan pasif yang di perolehi walaupun mereka sedang tidur!

Formula yang kau boleh ambil adalah dengan ikut cara mereka buat duit dengan mencari pendapatan pasif sama seperti mereka.

**Formula pertama orang kaya buat duit yang pertama adalah :**

Orang kaya yang mempunyai duit simpanan melebihi RM100,000 di ASB dengan faedah 8% setahun akan menjana pendapatan pasif mereka RM6000 setiap bulan.

Ini cara biasa orang kaya buat duit lumayan setiap bulan...buat pengetahuan banyak lagi rahsia yang masih di simpan rapi oleh mereka!

Maksudnya adalah jika anda tiada duit simpanan sebanyak ini kau sudah terlepas rahsia pertama bagaimana orang kaya menjana pendapatan mudah setiap hari.

Rahsia Langkah Demi Langkah Menyelesaikan Masalah Yang  
Perlu Anda Tahu Dan Hanya Kurang Dari 1% Kesalahan.

Ini kerana fomula aku ini akan menunjukkan kau langkah demi langkah dimana kesalahan yang akan kau lakukan adalah kurang dari 1%.

Dengan hanya menggunakan formula aku ini juga kau boleh menyelesaikan masalah kau kurang dari 2 minit yang orang biasa lakukan.

Yang Mana Lebih Baik? 1 Minit Atau 2 Minit?

Persoalan yang perlu kau jawab adalah yang mana lebih cepat 1 minit atau 2 minit?

Jika Anda Masih Ragu-Ragu Dengan Apa Yang  
Saya Katakan Bagaimana Dengan Mereka Ini.

Kau jangan percaya bulat-bulat apa yang aku cakapkan...kau boleh dengar apa yang orang lain katakan. Mungkin dengan cara ini kau lebih yakin!

Jaminan Wang Di Kembalikan!

Mungkin juga kau perlukan jaminan, sebab itu aku berani berikan jaminan dimana aku akan pulangkan duit kau semula dengan syarat kau mengikut 100% formula yang aku berikan.

Rahsia Dalam Ini Di Dedahkan Untuk  
100 Orang Pertama Sahaja!

Aku tidak mahu formula ini diketahui oleh ramai orang, oleh sebab itu aku hanya menawarkan formula ini hanya untuk 100 orang pertama yang berjaya membuat tempahan.

Bertindak Sekarang Sebelum Lebih Banyak Masalah  
Anda Tidak Dapat Diselesaikan.

Bertindak sekarang untuk mendapatkan formula ini dengan membuat pesanan di bawah!

**PENUTUP.**

Saya rasa cukup formula yang telah boleh saya berikan kepada anda pada panduan penghasilan surat jualan ini.

Apa yang penting adalah saya telah menunjukkan anda jenis-jenis pintu yang boleh dipakai untuk membuat rumah baru anda.

Saya juga telah menunjukkan dimana sepatutnya perlu anda meletakkan pintu-pintu tersebut.

Tindakan anda selanjutnya untuk menceriakan dan menjadikan rumah anda begitu cantik untuk diduduki dan jika anda tidak mahu duduk jualnya sahaja.

Dapatkan update untuk panduan ini disini :

<http://instantbisnes.com/surat-jualan-update/>

**EKSKLUSIF!**

**Panduan menjana pendapatan dari menulis.**

**Belajar menjana pendapatan dari menulis artikel dan e-book dengan mendapatkan panduan ini sekarang!**



**Lawati laman web ini untuk maklumat lanjut!**

**<http://instantbisnes.com/bagaimana-menulis/>**