

3 Kesalahan Dalam Bisnis Online

Categories : [Bisnis](#)

Baru baru ini banyak yang bertanya mengenai **3 Kesalahan Dalam Bisnis Online** yang sobat ikutseo lakukan sebelumnya, hal ini efek dari posting ikutseo.com sebelumnya dengan judul [3 Kesalahan Berjualan di Media Sosial](#) yang membuat sobat ikutseo was was jikalau bisnis online sobat akan tidak efektif.

Tidak terlalu berbeda dengan berjualan di media sosial, berjualan bisnis online selalu menitik beratkan kepada kepuasan pelanggan / pembeli produk / jasa kita sehingga akan tercipta kepercayaan dan berefek positif.

Tidak sulit dalam membentuk dan menjaga kepercayaan pelanggan bisnis online sobat ikutseo. intinya, sobat harus bisa memahami apa yang sedang dibutuhkan pembeli dan tidak membuat pembeli menjadi *bad mood* dengan melakukan sesuatu yang tidak disukai pembeli.



Kesalahan Dalam Bisnis Online

Berikut [3 Kesalahan Dalam Bisnis Online](#) yang bisa ikutseo simpulkan untuk sobat :

- **Spesifikasi produk yang dijual dengan produk demo tidak sama**

Baca Juga : [Kiat Sukses Menjalani Bisnis Online Untuk Pemula](#)

Seorang pembeli membeli produk dengan spesifikasi yang sudah ditawarkan sebelumnya, namun produk yang dikirimkan memiliki spesifikasi yang berbeda.

- **Pengiriman tidak tepat Waktu**

Pembeli lebih menyukai penjual yang pengirimannya cepat dan jelas. jikapun pengiriman lama, penjual harus menginformasikan hal tersebut sebelumnya, sehingga pembeli tidak resah terhadap produk pesannya sehingga pembeli akan sering protes terhadap sobat yang berujung kurang puas dan tidak percaya.

- **Pelayanan terhadap pelanggan kurang memuaskan.**

Semua hal terkait pelayanan yang sering menjadi pemicu pelanggan tidak melakukan repeat order. Misalnya, si penjual online yang tidak sabar kalau mendapat banyak pertanyaan dari calon pembeli. Ada juga penjual yang malah marah-marah bila mendapat komplain dari pembeli. Sikap seperti ini bisa menjauhkan pembeli.

Baca Juga : [Kursus SEO Laris Berjualan Online](#)

Sikap lain yang bisa membuat pembeli pindah ke lain hati adalah tidak terbuka pada pembeli. Misal, penjual ogah memberi banyak informasi soal produk jualannya pada pembeli. Ini bisa membuat pembeli bertanya-tanya soal kejujuran penjual.

Lalu, ada juga [penjual yang](#) dengan gampang memasukkan pembeli dalam daftar hitam alias blacklist. Misalnya penjual langsung mem-blacklist pembeli yang banyak bertanya tentang satu produk, tetapi urung membeli. Atau mem-blacklist pembeli yang member testimony jelek atas pelayanannya.

Pembeli juga biasanya tidak menyukai penjual yang kemudian menjadi tukang spam. Mungkin Anda pernah menemukan tipe penjual seperti ini di media sosial seperti Facebook atau Instagram.

Jika Anda memerlukan bantuan dengan bisnis online Anda, berhubungan dalam analisa SWOT

maupun tindakan lainnya bisa konfirmasi ke 082331664567.

Related Posts

- [Hello world!](#)
- [Download Ebook Si Tukang Tidur Gratis](#)

Related Post

[Bisnis Twitter E-commerce](#)

[views 25148](#)

[Cara Efektif Meningkatkan Penjualan](#)

[views 1082](#)

[Meja Makan Minimal](#)

[views 15](#)

[Teknik Dasar SEO E-Commerce](#)

[views 2378](#)

ikut SEO

Otomatis Ikut Cara Seo Girilaya Real Groups

<http://ikutseo.com>
