



Cara Menjual Es Krim Seharga USD1.000!

Ditulis pada : Senin, 25 Mei 2009 04:39:23 Oleh : himatansi (<http://www.himatansi.org>)

APAKAH Anda menyukai es krim? Merek apa yang Anda sukai dan mengapa Anda memilihnya? Apa alasannya? Bagi sebagian orang yang menyukai es krim, mungkin salah satu pertimbangannya adalah merek es krimnya, bentuknya, atau mungkin juga karena rasanya.

Jika Anda memang penggemar es krim kemudian diberi informasi untuk membeli es krim seharga USD1.000 (lebih kurang Rp10 juta) per gelas, apakah Anda mau membelinya? Mungkin dari Anda ada yang bertanya, "Mana mungkin ada es krim yang harganya semahal itu?" Atau mungkin ada yang mengatakan, "Mana ada orang mau membeli es krim semahal itu?" Mungkin pula banyak orang akan bertanya-tanya jika ditawari es krim seharga Rp10 juta per gelas.

Di dalam Marketing Revolution, sebenarnya kita bisa menjual suatu barang atau jasa dengan harga yang tinggi sekalipun dan orang tetap ada yang mau membelinya asalkan produk atau jasa yang kita tawarkan antara lain mampu membuat penawaran yang luar biasa menariknya. Penawaran dilengkapi detail proses pembuatan dan bahan produk. Berikutnya, dikomunikasikan dengan cara yang tepat.

Ini akan membuat orang semakin yakin akan apa yang mereka beli. Sebagai contohnya, apakah Anda pernah mendengar Golden Opulence Sundae? Itulah nama es krim termahal di dunia seharga USD1.000. Ternyata meskipun es krim tersebut sangatlah mahal, tetapi tetap saja ada pembelinya. Mengapa es krim semahal itu tetap saja dibeli konsumen?

Salah satu penyebabnya karena penjual es krim tersebut senantiasa memaparkan dengan detail proses dan apa saja bahan untuk membuat 1 gelas Golden Opulence Sundae. Kemudian dikomunikasikan dengan cara yang tepat. Golden Opulence Sundae terdiri atas bahan-bahan yang sangat bermutu dari berbagai penjuru dunia, mulai dari sendoknya yang terbuat dari emas 18 karat, kemudian gelasanya berupa crystal goblet (gelas minum berbentuk piala) seperti yang digunakan di Vatikan.

Kemudian, di dalam gelas diletakkan edible gold leaf (lembaran emas) 23 karat. Golden Opulence Sundae diracik dari kombinasi bahan termahal yang sangat langka, yaitu amedei porceleana. Berikutnya, cokelat yang sangat langka Chuao chocolate yang berasal dari pulau kecil di Venezuela. Bahan-bahan ini kemudian dimasukkan ke dalam es krim tahitian vanilayang spesial. Es krim diselimuti dengan kertas emas (asli) yang bisa dimakan dan candied fruit dari Paris yang sangat lezat.

Tidak cukup itu, ditambahkan juga almond yang dibungkus emas 23 karat dan dihiasi dengan sugar flower. Ditambah dengan kaviar yang sangat mahal Grand Passion Caviar. Sebagai sentuhan akhir, diberi taburan emas murni. Apakah Anda bisa membayangkan bentuk es krim yang seperti itu? Mungkin memang tidak setiap saat es krim itu terjual (seperti es krim pada umumnya).

Dengan bisa menjual es krim tersebut, setidaknya tempat atau pengusaha es krim tersebut mulai mendapat publisitas yang baik. Ini memungkinkan pula produknya yang lain (yang lebih murah) akan bisa semakin laku terjual. Walau hanya laku 10 setahun, es krim ini membuat restorannya terkenal, mendapat Guinness World Record, plus dapat publisitas gratis. Anda mau beli? Ini alamatnya: 225 East 60th Street, New York.

Cara seperti ini juga bisa kita praktikkan dalam bisnis yang kita jalankan. Berikan nilai tambah yang sangat luar biasa pada produk atau jasa Anda, komunikasikan nilai tambahnya dengan cara yang tepat, kemudian faktor itu kalikan (antara lain dengan publisitas, diliput berbagai media karena ada unsur unik, ada nilai tambah, dan layak berita). Saatnya untuk berpraktik, semoga sukses. Salam dahsyat. (okezone)

Sumber:

