Buat 2 artikel 500 kata

Keyword utama: cara berbisnis online bagi pemula

**Cara Berbisnis Online Bagi Pemula dan Menghasilkan Banyak Cuan**

Berbisnis online memang mempunyai daya tarik yang besar untuk mendapatkan pelanggan, selain itu di masa pandemi seperti ini orang-orang justru tertarik untuk berbelanja online. Dalam dunia bisnis memang selalu ada rintangan dan tantangannya, perlu strategi bisnis yang tepat, kreatif, dan menarik perhatian pelanggan. Tidak mudah memang dalam memulai bisnis online, oleh karena itu perlu mempelajari langkah-langkah berbisnis terlebih bagi Anda yang baru memulainya. Berikut ini, cara berbisnis online bagi pemula yang perlu Anda ketahui:

1. **Riset pasar untuk produk yang akan diperjualbelikan**

Sebelum memulai bisnis, ada baiknya untuk riset terlebih dahulu produk yang akan Anda perjualbelikan di online. Seberapa besar produk Anda dibutuhkan konsumen? melalui riset tersebut, Anda bisa melihat melalui mesin pencari Google dengan mengetik keyword produk Anda secara lengkap, seperti volume pencarian produk tersebut, tren produk, dan masih banyak lagi. Lihatlah review pelanggan terkait produk tersebut di media sosial, supaya Anda tahu minat customer terhadap produk tersebut. Anda juga bisa bergabung pada grup atau forum yang membahas produk yang akan Anda jual, seperti produk skin care, make up, dan sebagainya. Setelah itu, buatlah survei yang nantinya akan diisi di berbagai forum terkait produk, media sosial, untuk meminta saran dan juga masukan dari customer langsung.

1. **Menganalisis kompetitor**

Cara berbisnis online bagi pemula selanjutnya, dengan cara menganalisis pesaing bisnis online Anda. Anda bisa mempelajari strategi bisnis mereka baik dalam pengemasan, pemasaran, layanan, dan sebagainya. Kelompokkan para pesaing bisnis online tersebut ke dalam analisis Anda, seperti kelompok kompetitior utama, sekunder, ataupun tersier. Dengan begitu Anda dengan mudah mencari kelemahan dari pesaing bisnis online Anda untuk mengalahkan kompetitor tersebut. Prioritaskan bisnis Anda untuk memenangkan persaingan bisnis secara online dari bisnis-bisnis online lainnya pada kategori pesaing utama. Kunjungi laman website, media sosial, serta review-review customer mereka untuk mempelajari produk mereka yang menjadikan produknya ramai di pasaran. Dari hasil analisis Anda terhadap para kompetitor tersebut, Anda bisa menyimpulkan *market positioning* dari kompetitor Anda. Anda bisa membandingkan harga dari kompetitor, karena persoalan harga masih menjadi pertimbangan utama pelanggan dalam memilih produk.

1. **Menentukan target pasar**

Langkah selanjutnya, Anda dapat menentukan target pasar untuk mengembangkan bisnis Anda yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar. Selain itu, Anda akan mudah melakukan strategi pemasaran yang tepat sasaran. Kelompokkan target pasar menjadi 2 faktor yakni psikografi dan demografi. Aspek dari psikografi berupa hobi, ketertarikkan, nilai-nilai. Sedangkan aspek dari demografi berupa usia, lokasi, gender, status, tingkat pendiidkan, pekerjaan, dan latar belakang etnis. Selain itu, buatlah deskripsi ideal dari pelanggan produk Anda, seperti memberikan sesi tanya jawab kepada konsumen. Dengan begitu, Anda dapat melihat gambaran produk Anda secara nyata dari pelanggan Anda.

1. **Memasarkan produk dengan strategi yang tepat sasaran**

Membangun bisnis online tidak asal-asalan termasuk dengan pemasaran. Diperlukan strategi yang tepat untuk memasarkan bisnis Anda ke target pasar yang tepat dan menghasilkan banyak cuan. Misalnya membuat website perusahaan, deskripsi produk secara detail, alamat, tranasaksi, hingga review produk dari customer. Menggunakan optimasi SEO supaya produk Anda menjadi pencarian utama di Google, memanfaatkan media sosial untuk promosi, dan masukkan produk Anda ke dalam e-Commerce untuk meningkatkan pasar penjualan produk Anda. Informasi diatas merupakan cara berbisnis online bagi pemula yang ingin menghasilkan banyak cuan.

Keyword utama: cara membangun bisnis online

**Cara Membangun Bisnis Online yang Menarik Sampai Sukses**

Memanfaatkan internet untuk membangun bisnis online menarik hingga sukses adalah harapan bagi para pebisnis. Namun, tidak semua bisnis bisa berhasil dan sukses, tak jarang yang gulung tikar karena sepi pembeli dan menggunakan strategi yang salah dalam pemasaran. Berikut ini, cara membangun bisnis online yang menarik hingga sukses:

1. **Uploud konten yang kreatif dan informatif**

Konten dalam dunia sosial media menjadi salah satu kunci yang utama dalam berbisnis online, dikarenakan cara tersebut dapat menggaet pembeli dan mempertahankan pelanggan yang setia membeli produk Anda. Gunakan tema Fees yang pas dan cocok dengan identitas dari bisnis Anda, menggunakan foto produk juga sangat penting digunakan untuk konten dan gunakan kualitas foto yang bagus dan menarik pembeli. Berikan detail informasi terkait produk Anda untuk menarik calon pembeli mulai dari tampilan foto-foto produk Anda.

1. **Cantumkan katalog produk dan pricelist bisnis online**

Katalog produk diperlukan untuk memudahkan para pelanggan melihat dan mengenali produk yang Anda jual secara mendalam. Jika Anda menggunakan aplikasi Instagram, Anda bisa memanfaatkan fitur *highlight* untuk menghadirkan sejumlah produk berikut dengan pricelistnya (harga produk). Cara membangun bisnis online memulai dari memanfaatkan berbagai macam media sosial dan juga marketplace untuk melebarkan jangkauan pemasaran produk Anda. Buatlah website untuk bisnis online Anda supaya terlihat profesional dan berkelas.

1. **Masukkan konten review-review dari customer**

Manfaatkan konten review-review dari pelanggan untuk memberikan gambaran produk Anda dengan jelas, berupa feedback, deskripsi produk, hingga tindakan atau aksi memakai produk Anda. Para pembeli akan lebih percaya terhadap review pembeli lainnya ataupun pembeli produk baru.

1. **Update stok produk dengan rutin**

Pastikan stok produk Anda tetap stabil dan rutin memberikan informasi produk dan stok setiap harinya. Kontrol stok produk Anda dengan mencatat stok yang tersedia dan data-data bisnis Anda. Anda bisa menggunakan aplikasi online untuk memudahkan dalam memberikan informasi stok produk dan juga data-data bisnis Anda, seperti online shop di marketplace. Pasarkan secara konsisten produk Anda setiap harinya, supaya toko bisnis online Anda tetap aktif dan lancar.

1. **Prioritaskan kepuasan pembeli**

Berikan pelayanan yang terbaik dan ramah terhadap pelanggan untuk menambah kepercayaan pembeli terhadap bisnis online Anda. Berikan berbagai kemudahan kepada pelanggan baik konsultasi gratis maupun transaksi pembayaran. Pelayanan dan kesan yang baik dari penjual dapat meningkatkan loyalitas para pembeli produk Anda. Jalin komunikasi yang baik dengan pelanggan seperti memberikan diskon, giveaway, dan sebagainya.

1. **Terus memberikan inovasi yang baru untuk produk Anda**

Perlu berkreasi dan inovatif dalam meningkatkan kualitas produk Anda supaya bisa bersaing dengan para kompetitor bisnis Anda. Jika bisnis Anda mengalami kemajuan, jangan lengah untuk tetap terus memberikan inovasi yang baru dan menarik perhatian para pembeli.

Informasi diatas merupakan cara membangun bisnis online yang menarik sampai sukses. Tanamkan mindset optimis dan pantang menyerah saat membangun bisnis, supaya bisnis online Anda berjalan dengan lancar. Manfaatkan relasi Anda baik keluarga, sahabat, atau pun orang-orang disekitar Anda untuk memperkenalkan produk Anda di awal memulai bisnis. Selanjutnya, perluas jaringan dengan para investor yang dapat meningkatkan penjualan Anda ke dalam scope yang lebih besar. Jangan remehkan pelanggan setia produk Anda, tetap pertahankan para pembeli lama dengan tetap membangun hubungan yang baik dengan berbagai macam strategi marketing yang sudah direncanakan dalam marketing plan bisnis Anda.