Digital Marketing in Practice, Summary Code

Joel Robert Justiawan

2101629672

LB04 CB04

Entrepreneur 2 Kelas Besar

Edisi “*Ih kok mesti ngerjain tugas kaya SD tahun 1980an??! kita ini kan bukan Boomer atau X!!!* ”.

# Pemasaran digital

## Meneliti lewat Google

72% Penelitian sebelum pembelian dilakukan lewat Google.

## Media sosial paling aktif di Indonesia

Salesforce menemukan bahwa YouTube adalah media sosial paling aktif di Indonesia. Jadi Waktu sudah berubah dan sudah cukup masyarakat Indonesia memiliki akses internet, dan menggemari menonton video.

## Jam Pasir Terowongan pemasaran

<https://www.salesforce.com/ca/blog/2018/08/marketing-funnels-customer-journey-maps.html>

Untuk mendapatkan pembeli, pikirkanlah grafik Jam Pasir ini.

Pikirkan cara bagaimana untuk membuat orang penasaran, membeli, adopsi, hingga mengadvokasi bila perlu.

Yang paling sulit adalah yang Pembelian, dan Adopsi. Banyak yang melihat, sedikit yang bertransaksi produk tersebut.

## Yang dapat digunakan

### Iklan

Spanduk iklan seperti Google Display Network, Facebook, Instagram

### SEM & SEO

SEM. Iklan dalam pencarian, terdapat pada Google, Bing, dan sebagainya.

SEO. Organik, ranking pencarian. Buatlah website Anda semenarik mungkin, hingga meningkatkan SEO.

### Pemasaran Ulang

Memasarkan ulang. Seperti Memasarkan berdasarkan situasi tertentu misal:

Diluar, iklannya seperti ADA FITUR INI

Setelah didalam, baru iklannya seperti DAFTAR SEGERA!!!

### Laman Landasan

Buatlah laman pusat dimana orang akan memulai mempelajari bisnis Anda. Gunakan Laman Landasan terdedikasi untuk menangkap seluruh bawaan & panggilan.

## Corong Penjualan

Perhatikan Jenis Sesi, mulai dari total, melihat produk, tambah ke keranjang, transaksi.

## Peta Suhu

Analisa bagian mana orang paling banyak mengeklik bagian website. Gunakan hasil terpanas untuk memprioritaskan optimalisasi bagian tersebut.

## Gangguan

Singkirkan hal-hal yang mengganggu dan dapat mengurangi minat pengguna.

## Lintas perangkat

Pastikan website Anda dapat dibuka dengan baik dan benar pada seluruh jenis perangkat baik dari layar besar hingga layar kecil genggaman.

## Pop up

Munculkan jendela diatas aktivitas pengguna

Trigger berdasarkan tindakan

## Analisa Form

Perhatikan bagian isi data. Hapus variable yang tidak perlu sama sekali dan membuat byar pusing!

## Sistem chat canggih

Gunakan mesin curhat agar tetap terlihat profesional terutama untuk jam malam.

Serta notifikasi lewat email dan sebagainya

## Pemasaran ulang bertarget

Pastikan konten relevan, perbaiki hal yang membinggungkan dan sebagainya

## Pemasaran lintas platform

Pasarkan produk Anda seseluruh platform mungkin

## Ekslusi

Lihat saja yang belum pernah mendengar bisnis Anda sebelumnya

## Kemiripan

Gunakan alat seperti tracker untuk mempelajari jenis orang mana yang tertarik terhadap topik bisnis Anda, dan targetlah orang yang memiliki keinginan yang serupa

## Google My Business

Daftarkan bisnis Anda agar terlihat legit, beneran ada.