

Meski dicerca customer, strategi online marketing Redmi 5A merupakan taktik terbaik



Apakah karyawan Anda tertarik dengan produk Xiaomi terbaru ini? Redmi 5A merupakan ambisi "gila" pabrikan Xiaomi. Kenapa saya bilang gila? Karena mereka menjual produk dengan harga produksi.

Founder dan CEO Xiaomi Lei Jun membeberkan rahasia kenapa pihaknya bisa menghadirkan ponsel barunya itu dengan harga yang sangat terjangkau.

Dikatakannya, semua itu dimungkinkan karena model bisnis yang dijalankan Xiaomi. Perusahaan asal China ini berusaha menekan biaya agar bisa menjual perangkat dengan harga modal.

Bagi customer, cara seperti membuat mereka "tersenyum". Namun, bagaimana dan kenapa Xiaomi pun ikut tersenyum? Keuntungan seperti apa yang mereka dapatkan?

Pertumbuhan pengguna yang cepat dan luas adalah targetnya

Bisa dibilang, Redmi 5A dijadikan tumbal oleh Xiaomi. Sejak awal kemunculannya, Xiaomi menjadi "kuda hitam" di bisnis ponsel pintar. Mereka memiliki "upaya khusus" supaya diterima dan mengalahkan para kompetitor. Beberapa upaya mereka adalah

- Tak menggunakan iklan
- Dijual secara online
- Jumlah produksi terbatas
- Memiliki banyak mitra
- Memiliki 2 varian saja

Taktik ini berimbas pada harga jual produk Xiaomi. Dibanding para kompetitor, produk Xiaomi jauh lebih murah. Padahal spesifikasinya sama. Inilah mengapa, merk Xiaomi sangat cepat dikenal di Indonesia.

Prinsip pemasaran daring Xiaomi tidak jauh dari konsep growth hacking menurut Alexander Kesler (Kontributor searchenginejournal.com), yaitu be accessible.

Sudah diketahui banyak kalangan, Xiaomi merupakan pabrikan yang tidak mau keluar banyak duit untuk pemasaran. Oleh sebab itu, mereka menggandeng ecommerce dan pihak lain sebagai "pemasar produknya". Pada Redmi 5A, Xiaomi bekerja sama dengan Lazada, Erafone, dan Indosat Ooredoo. Cara ini cukup ampuh untuk memangkas biaya pemasaran. Di sisi lain, para customer pun lebih mudah menemukan produk bersangkutan.



Redmi 5A
Smartphone terbaik di kelasnya
NANTIKAN FLASH SALE BERIKUTNYA!
RABU, 10 JANUARI 2018, 11:00 WIB

Layar HD 5" (12.7cm)
Kamera belakang 13MP dengan PDAF
Baterai 3000mAh, Quad-core Snapdragon 425
Dual SIM + slot microSD khusus

Rp 999.000,-

LAZADA EXCLUSIVE LAUNCH

Layar HD 5" (12.7cm)
Baterai 3000mAh
Kamera 13MP dengan PDAF
Prosesor Qualcomm Snapdragon 425
Dual SIM + slot khusus microSD
MMA 5

Sistem penjualan melalui ecommerce dan erafone menjadikan setiap produk Xiaomi terdistribusi dengan baik kepada customer. Sayangnya, proses distribusi tersebut sedang "dibuat macet" oleh pihak Xiaomi dan pihak kedua. Alasannya?

Social selling menjadi senjata utama Xiaomi

Tidak seperti para produsen lain yang menjual smartphone melalui counter-counter hape, Xiaomi memilih menjual produknya (Redmi 5A) melalui ecommerce. Jelas, cara ini lebih luas untuk menjangkau para calon customernya.



Pada kasus Redmi 5A, daya jangkau yang diinginkan oleh Xiaomi bukan penyebaran produk Redmi 5A yang luas, melainkan "terdistribusinya merk Xiaomi" di telinga para customer. Caranya? Melalui Flash sale dan harga jual rendah.

Kejutan Akhir Tahun: Redmi 5A Sold Out dalam 3 Menit di Lazada ...

www.kompas.com • Berita • Main * Translate this page
Dec 26, 2017 - Chief Marketing Officer Lazada Indonesia, Achmad Akutzi mengatakan, pihaknya sangat senang bisa berbagi hasil penjualan produk Redmi 5A yang habis terjual dalam waktu tiga menit. Produk ini hanya tersedia online secara eksklusif di Lazada.co.id. Hasil penjualan ini juga membuktikan bagaimana ...

Xiaomi Redmi 5A Ludes Terjual di Lazada, Netizen Kesal Tak ...

<https://kumparan.com/> ...xiaomi-redmi-5a-ludes-terjual-di-lazada-... * Translate this page
Dec 26, 2017 - Di Lazada, Xiaomi Redmi 5A habis terjual hanya dalam waktu 3 menit.

Dijual Eksklusif di Lazada, Redmi 5A Sold Out dalam 3 Menit - Jawa Pos

<https://www.jawapos.com/> ...dijual-eksklusif-di-lazada-redmi-5a-sold... * Translate this page
Dec 26, 2017 - Chief Marketing Officer Lazada Indonesia Achmad Akutzi mengaku sangat senang bisa berbagi hasil penjualan produk Redmi 5A yang habis terjual dalam waktu tiga menit. Produk ini hanya tersedia online secara eksklusif di Lazada.co.id. Hasil penjualan ini juga membuktikan bahwa Redmi 5A dapat menarik ...

Xiaomi Redmi 5A Ludes Dalam 3 menit di Lazada, Calon Pembeli ...

redmi.gid.id/ ...xiaomi-redmi-5a-ludes-dalam-3-menit-di-lazada... * Translate this page
Dec 27, 2017 - Hape yang sangat diminati sebagai smartphone terbaik di kelasnya itu langsung ludes terjual habis (sold out) hanya dalam hitungan 3 menit. "Terima kasih atas antusiasme yang luar biasa dari Lazada dan Mitra! Xiaomi Redmi 5A terjual habis dalam 3 menit! Nantikan Flash Sale selanjutnya ya!

3 Menit, Redmi 5A Habis Terjual di Kejutan Akhir Tahun Lazada

<https://news.dinimes.com> • Indonesia * Translate this page
Dec 26, 2017 - "Kami sangat senang bisa berbagi hasil penjualan produk Redmi 5A ini. Dalam waktu tiga menit langsung habis terjual. Produk ini sendiri, hanya tersedia secara online dan eksklusif di Lazada. Hasil penjualan ini juga membuktikan bagaimana Redmi 5A dapat menarik perhatian banyak konsumen Lazada ...

Xiaomi Redmi 5A Ludes Terjual dalam 3 Menit - teknologi www.inilah ...

teknologi.inilah.com/ ...xiaomi-redmi-5a-ludes-terjual-dalam-3-me... * Translate this page
Dec 26, 2017 - "Kami sangat senang bisa berbagi hasil penjualan produk Redmi 5A yang habis terjual dalam waktu tiga menit. Produk ini hanya tersedia online secara eksklusif di Lazada.co.id. Hasil penjualan ini juga membuktikan bagaimana Redmi 5A dapat menarik perhatian banyak konsumen Lazada di seluruh ...

Hanya Dalam Waktu 3 Menit, Xiaomi Redmi 5A Ludes di Lazada

<https://www.teknosaurus.com> • Smartphone • Android * Translate this page
Dec 26, 2017 - Lazada selesai menggelar flash sale dan perangkat terbaru Xiaomi, Redmi 5A. Hanya dalam waktu 3 menit, Xiaomi Redmi 5A ludes tanpa tersisa.

Harga Xiaomi Redmi 5A Naik, Ketersediaan Stok Langka | Pricebook

www.pricebook.co.id/ ...harga-xiaomi-redmi-5a-naik-stok-langka * Translate this page
1 day ago - Dalam dua minggu terakhir, Xiaomi Redmi 5A sedang menjadi topik yang cukup hangat. Diperkirakan hanya Rp999.000, perangkat ini sudah merupakan fitur dan spesifikasi yang mungkin dilaksanya. Hal ini bisa banyak konsumen yang memburu-hp Xiaomi terbaru ini. Bahkan selama dua kali dilakukan ...

Flash Sale Redmi 5A Terjual Habis dalam 3 Menit di Lazada | Gadget ...

www.solopos.com/ ...flash-sale-redmi-5a-terjual-habis-dalam-3-me... * Translate this page
Dec 26, 2017 - Achmad Akutzi selaku Chief Marketing Officer Lazada Indonesia dalam keterangannya di Jakarta, Kamis (28/12/2017) mengatakan, pihaknya sangat senang bisa berbagi hasil penjualan produk Redmi 5A yang habis terjual dalam waktu tiga menit. Produk ini hanya tersedia online secara eksklusif di ...

Sepekan Bersama Xiaomi Redmi 5A - CNN Indonesia

<https://www.cnnindonesia.com/> ...sepekan-bersama-xiaomi-redmi-5... * Translate this page
2 days ago - Menyebut bahwa masyarakat tanah air mencintai fitur kamera pada ponsel pintar berharga murah, Xomi mengungkap Redmi 5A ke Indonesia. Jika di negara asalnya ponsel ini dijual sekitar Rp1,3 juta, Redmi 5A hanya dijual dengan harga Rp999.999. Xomi bekerjasama dengan beberapa perusahaan ...
You visited this page on 1/3/18.

Sebagian besar media lantas membahas soal Xiaomi. Selain itu, para customer yang berhasil mendapatkan produk Redmi 5A pun tak segan bercerita ke kawan, keluarga, bahkan rekan kerja. Fenomena ini secara otomatis melambungkan nama Xiaomi di dunia maya (media sosial dan mesin pencari).

5 Requirements For Your Social Selling Tool Box

1. Profiles. Sales professionals need to build their personal brand profiles to show customers, peers and influencers that they have the credibility.

2. Reputation. Sellers need to be able to scale their reputation as thought leaders and solvers with content instead of being 'shills' offering nothing but company messaging.

5. Channel Mastery. All sellers need to be able to use social and digital channels expertly to build a relationship and accelerate pipeline.

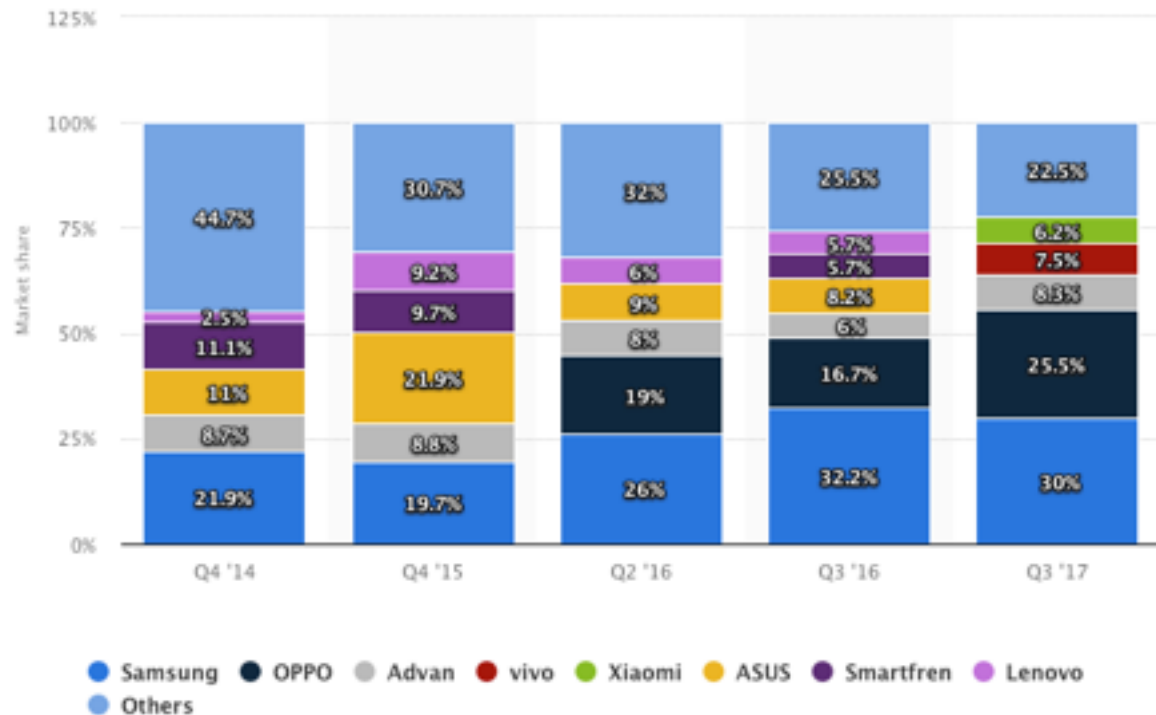


3. Insights. Sale representatives need to listen for sales and opportunity triggers and understand how to use them to start and build relationships.

4. Action Plan. After a sales professional develops an insight based on a sales trigger, they need to act strategically on those triggers.



Selain itu, adanya flash sale dan harga rendah menjadikan banyak calon customer tertarik dengan brand Xiaomi. Upaya yang dilakukan Xiaomi sendiri bukan tanpa alasan. Di pasar ponsel pintar Indonesia, mereka kalah jauh dengan Samsung dan Smartfren.



Di tahun 2017, Xiaomi mulai memiliki kekuatan. Setidaknya, mereka memegang 6% market share pasar ponsel pintar di Indonesia. Sayangnya, di tahun 2017 ke bawah, mereka tidak terdengar sama sekali. Kalah jauh dibanding Smartfren yang notabene bukan produsen smartphone.

Banting harga dan jual di harga produksi bisa jadi tak menguntungkan bagi merk smartphone lain. Namun, tidak demikian dengan konsep berpikir Xiaomi. Strategi ini meringankan beban mereka dari sisi pemasaran produk. Cukup menjual produk seharga biaya produksi, mereka bisa mempraktikkan pemasaran digital efektif dan meluas.

Source:

<https://telset.id/184259/xiaomi-redmi-5a-dengan-miui-9-dibanderol-rp-1-2-juta/>
<https://www.msn.com/id-id/berita/teknologidansains/terungkap-rahasia-kenapa-produk-xiaomi-harganya-jauh-lebih-murah-no-5-beda-dengan-produk-lain/ar-BBAyVqQ>
<https://www.searchenginejournal.com/10-growth-hacking-concepts-best-practices/125029/>
<https://inet.detik.com/consumer/d-3778670/harga-redmi-5a-kok-bisa-di-bawah-rp-1-juta-xiaomi>

