

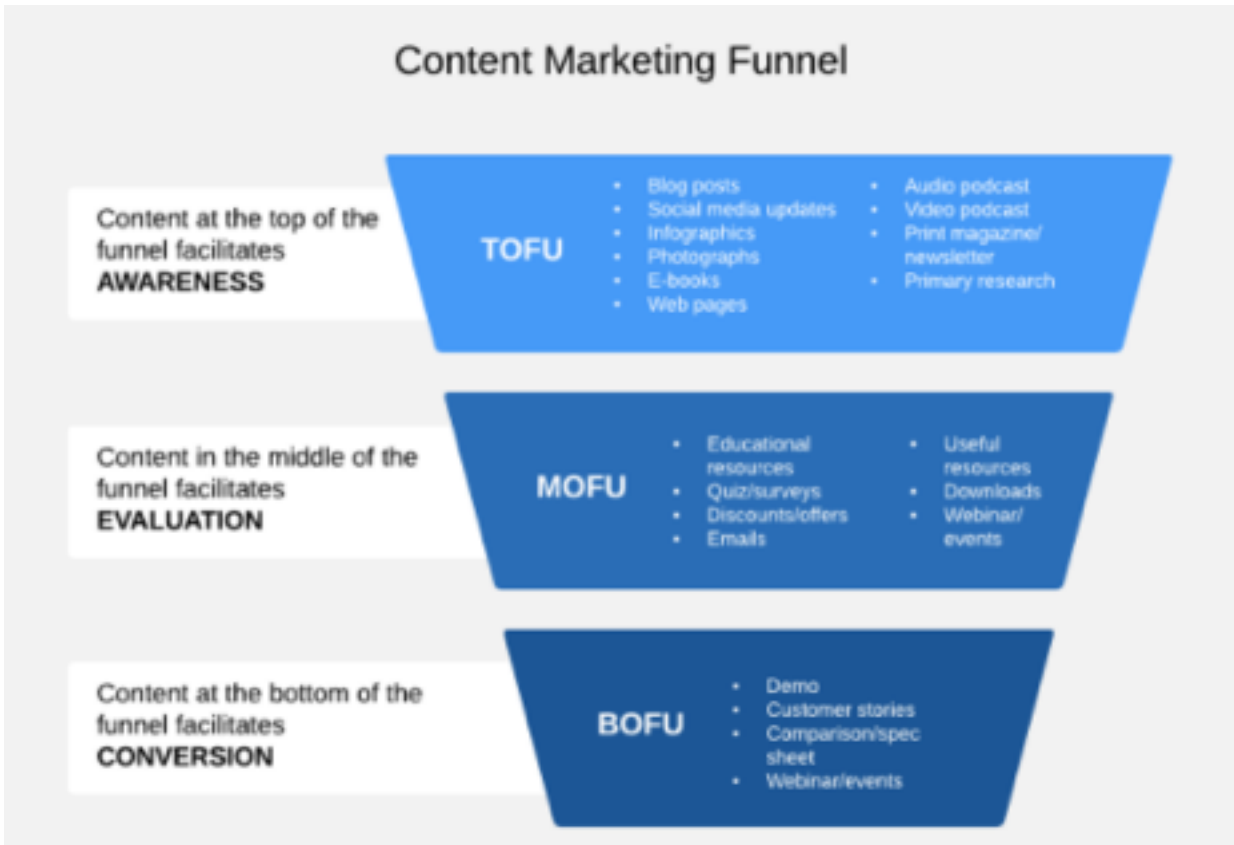
Cara memperoleh pelanggan pertama situs toko online hanya dalam waktu 7 hari



Beberapa tahun terakhir kian banyak orang mencoba memulai bisnis online. Banyak alasan di balik tren ini, salah satunya yakni tak perlu modal besar seperti saat membuka toko fisik. Anda hanya perlu minimal sebuah website dan bisnis pun sudah bisa dijalankan. Bagi Anda yang baru memulai meluncurkan toko online, berikut tips yang dapat dicoba untuk memperoleh pelanggan pertama hanya dalam waktu hitungan hari.

Mulai blog

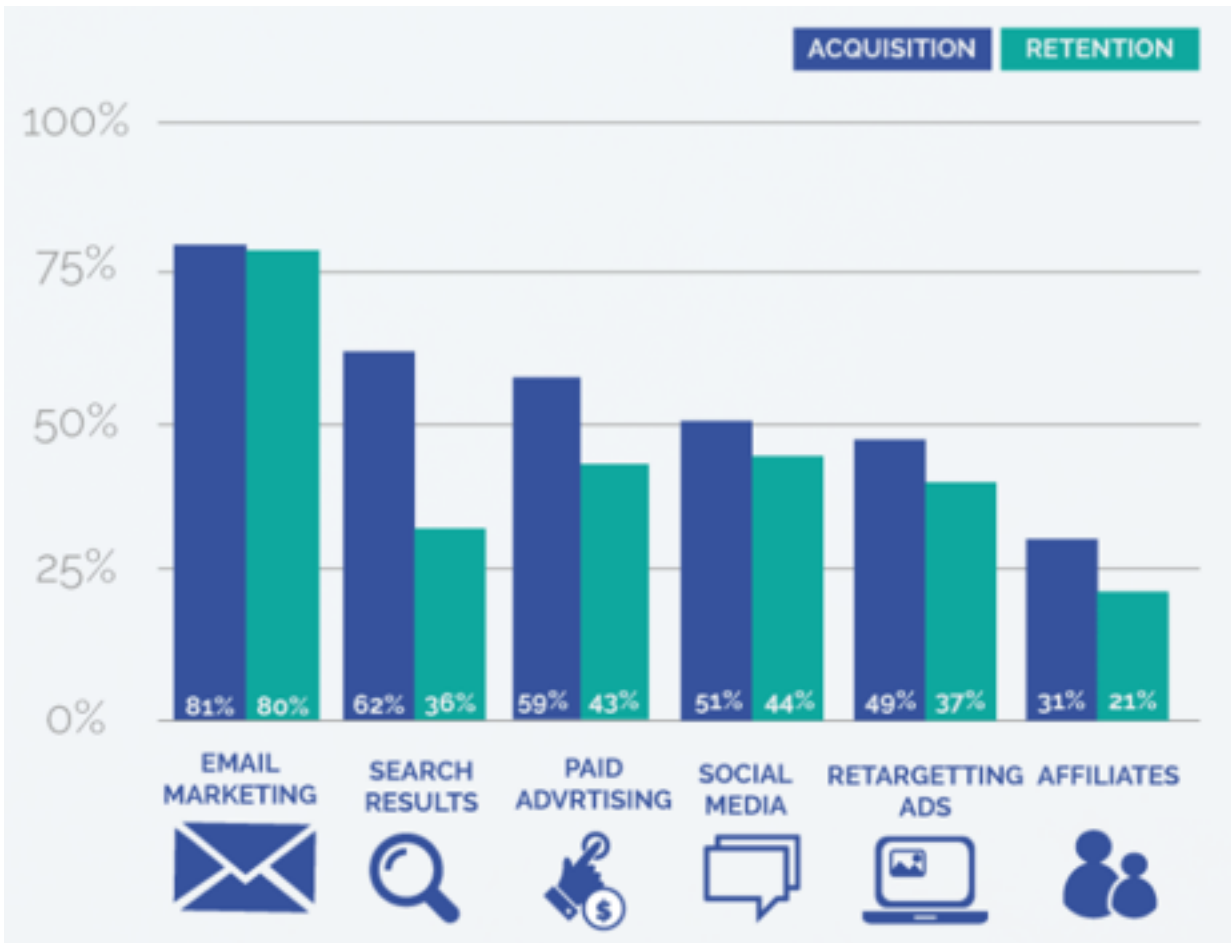
Ketika baru memulai blog, Anda mungkin akan mendapat lalu lintas, namun belum tentu langsung menghasilkan penjualan. Jangan khawatir, tidak ada website yang mampu menghasilkan konversi hingga 100%. Terutama website yang baru didirikan. Coba lihat ini:



Tujuan awalnya adalah meningkatkan lalu lintas website dan kesadaran merek. Ingat bahwa tidak mungkin orang selalu membeli barang setiap kali mengunjungi website Anda. Jadi, tetaplah kelola website dengan baik meski tak menghasilkan konversi. Paling tidak Anda mampu meningkatkan eksistensi situs dalam hasil pencarian Google.

Buat daftar pelanggan email

Selain website, pemasaran email juga tak kalah pentingnya. Anda baru memulai bisnis, tentu belum punya banyak pelanggan. Salah satu media paling efektif untuk menghasilkan penjualan dan mendapatkan pelanggan adalah email marketing. Faktanya:



Email marketing juga mendorong kemungkinan konsumen untuk membeli lagi di lain kesempatan. Hal ini karena ketika seseorang berada dalam daftar email, Anda dapat memberikan penawaran secara lebih personal.

Bekerja sama dengan influencer

Pada beberapa artikel lain saya telah membahas bahwa digital marketing 2018 akan dikuasai oleh para influencer. Meskipun orang belum mengetahui brand Anda, tapi mereka mengikuti para influencer, inilah salah satu alasan pentingnya bekerja sama dengan influencer. Selain itu, beberapa keuntungan lain bekerja sama dengan influencer misalnya tingkat pembayaran rendah dan tingkat keterlibatan yang tinggi.

Tawarkan diskon

Sebagai “pendatang” baru, Anda belum memiliki reputasi bisnis yang hebat. Salah satu cara menarik perhatian konsumen untuk melakukan pembelian yakni dengan

menawarkan diskon. Faktanya, menawarkan diskon dapat meningkatkan peluang untuk melakukan penjualan:



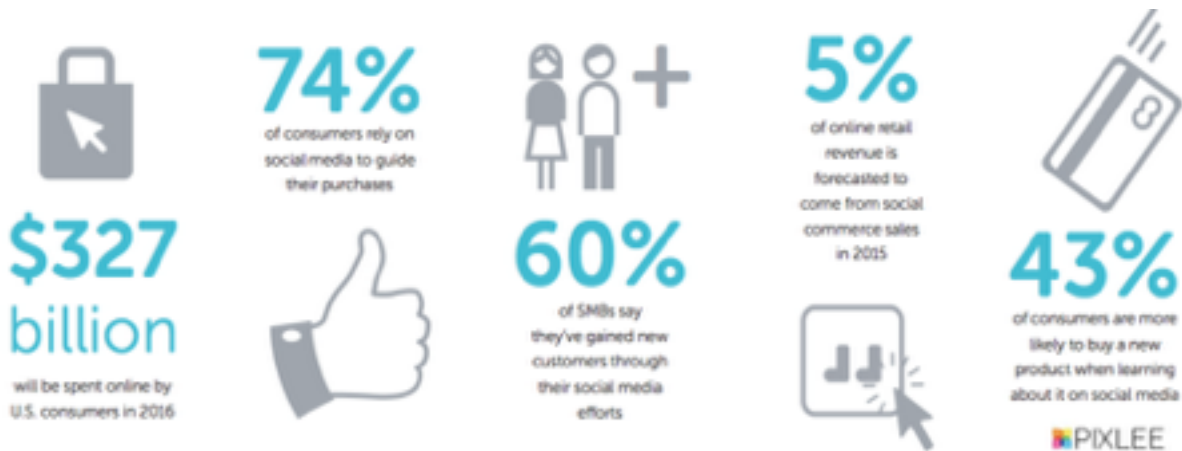
Cobalah untuk memasarkan produk ke klien B2B

Menjual produk langsung kepada konsumen memang memiliki margin keuntungan lebih tinggi. Tapi sebagai langkah awal, tak ada salahnya jika Anda mencoba menjual produk secara grosir kepada perusahaan B2B. Meskipun margin keuntungannya lebih kecil, namun trik ini cukup efektif untuk memunculkan produk ke permukaan. Daripada menunggu konsumen membeli langsung kepada Anda, cobalah bekerja sama dengan perusahaan B2B. Bisa jadi mitra kerja sama mereka juga tertarik pada produk Anda.

Buat profil media sosial

Membuat profil media sosial sebenarnya perlu Anda lakukan sebelum meluncurkan website. Banyak platform yang dapat Anda manfaatkan, misalnya:

- Instagram
- Facebook
- Twitter
- YouTube



Anda perlu mencari tahu platform mana yang paling banyak digunakan oleh konsumen target. Di sinilah Anda perlu fokus melakukan promosi. Namun, sebagai catatan penting, profil di seluruh platform media sosial harus terus aktif mendorong lalu lintas ke website Anda.

Buat desain website yang sederhana

Faktanya, tampilan dan sistem website yang sederhana memiliki rasio konversi lebih tinggi. Jadi, jangan pasang iklan dulu. Sertakan search bar dan opsi menu untuk navigasi yang mudah. Tak masalah jika terdapat ruang kosong di website, hal ini malah akan membantu memfokuskan perhatian pengunjung pada tombol CTA Anda.

Jangan lupa menyertakan gambar produk, tetapi pastikan pemasangan gambar tidak memperlambat waktu pemuatan halaman. Website dengan waktu loading lebih cepat jelas lebih disukai orang.

Sederhanakan proses pembayaran

Kesuksesan Anda ditandai dengan adanya pelanggan yang menyelesaikan proses pembelian. Faktanya, salah satu alasan utama pelanggan batal menyelesaikan pembelian yakni rumitnya proses pembayaran:

Reasons for abandonments during checkout

1,799 responses · US adults · 2017 · © baymard.com/checkout-usability

"How you abandoned any online purchases during the checkout process in the past 3 months? If so, for what reason?"
Answers normalized without the "I was just browsing" option.



Jadi, tugas Anda yakni menyederhanakan proses ini. Lewati proses yang tidak penting. Mintalah informasi yang memang dibutuhkan dari pelanggan. Buatlah pelanggan merasa nyaman untuk menyelesaikan transaksi pembelian mereka.

Source:

<https://www.quicksprout.com/2018/06/27/how-to-get-your-first-sale-for-your-new-ecommerce-website/>

<https://www.pexels.com/>