

Syarat supaya bisnis travel online mendapat provit 1 Miliar dalam 6 bulan



Ada sebuah peningkatan fokus strategi content marketing, termasuk dalam industri travel online. Hal ini dipengaruhi oleh perbedaan persepsi mengenai content marketing itu sendiri. Coba pelajari ini:

- Bagi sebagian pebisnis, strategi konten mengacu pada penciptaan atau distribusi murni hal-hal seperti artikel, video, dan komunikasi email.
- Developer melihatnya sebagai hierarki untuk pembuatan situs.
- Agensi menganggapnya sebagai pembuatan konten.
- Sedangkan tim marketing melihatnya sebagai distribusi dan pengukuran kampanye.

Jadi, strategi mana yang paling tepat?

Sebenarnya tidak ada yang benar dan tidak ada yang salah dalam penerapan strategi tersebut. Tapi, mari kita lihat studi kasus travel industry yakni Epsilon. Brand ini mengusulkan kerangka kerja dengan pertanyaan kunci untuk ditanyakan ketika mengembangkan strategi konten:

- **Substansi:** Jenis konten apa yang dibutuhkan? Siapa targetnya?
- **Struktur:** Bagaimana konten diatur, diformat, dan ditampilkan? Bagaimana proses backend untuk meng-coding dan memberi tag pada konten?
- **Alur kerja:** Apa yang dibutuhkan orang, proses, dan teknologi terkait konten? Siapa yang bertanggung jawab untuk membuat konten?
- **Manajemen:** Bagaimana perubahan dibuat dan diimplementasikan?

Percentage of B2B Marketers Using Content Marketing



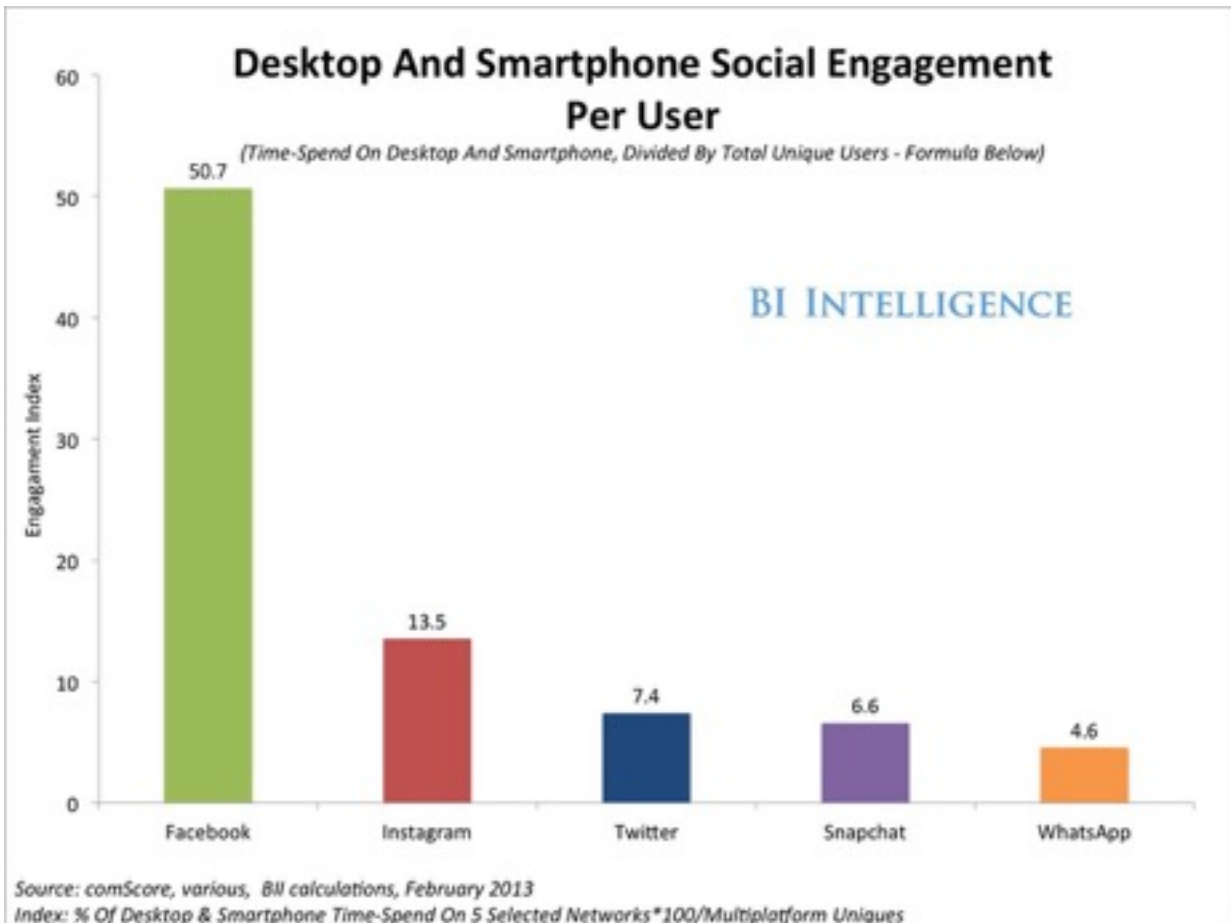
2014 B2B Content Marketing Trends—North America: Content Marketing Institute/MarketingProfs

Semua pertanyaan itu perlu dijawab satu per satu ketika mengembangkan strategi konten marketing. Lalu, adakah trik untuk meningkatkan pendapatan bisnis travel online? Tentu.

Tips meningkatkan provit travel online company

Tunjukkan manfaat produk/layanan Anda. Kuncinya, jangan mencoba untuk menjadi sama dengan kompetitor, tapi jadilah unik. Untuk melakukan ini, manfaatkan peran pelanggan. Minta mereka untuk menulis ulasan tentang produk/layanan Anda. Ini adalah win-win solution. Pelanggan merasa senang memberikan pendapat, dan Anda akan mendapatkan informasi berharga untuk membuat ide, rencana, dan tindakan bisnis baru.

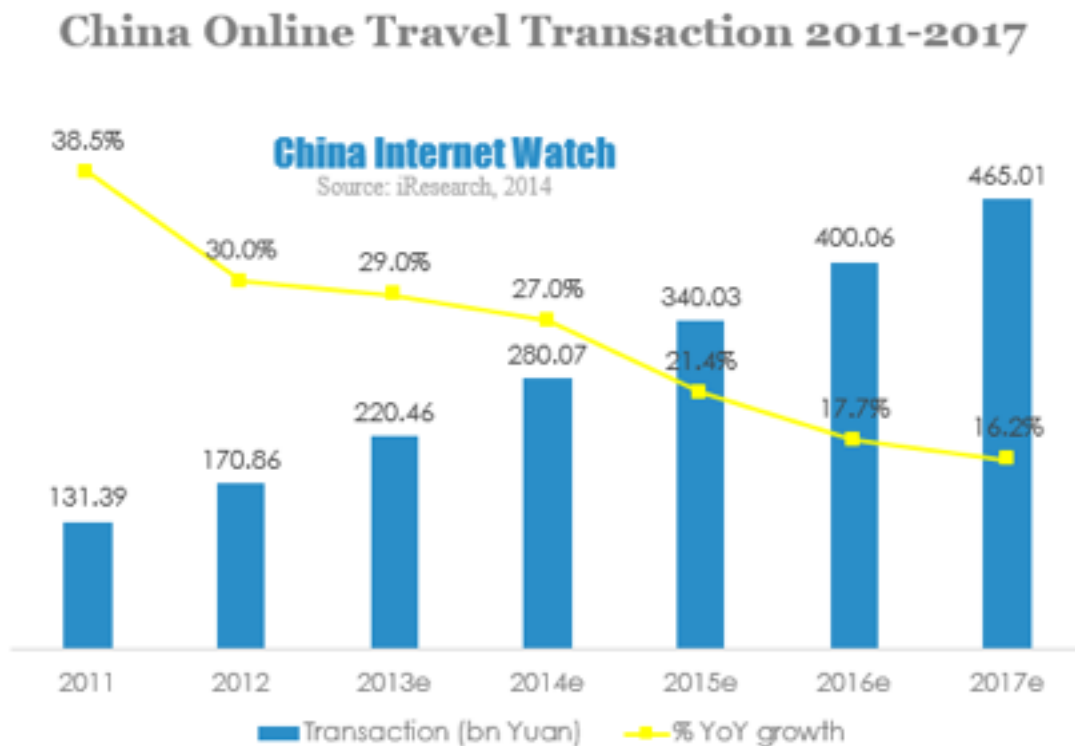
Aktif di media sosial. Sosial media adalah tempat terideal bagi pelanggan untuk berbicara tentang produk perjalanan, berbagi pengalaman, memberikan rekomendasi, dll. Gunakan informasi semacam gambar, video dan lainnya untuk mendorong audiens memberikan tanggapan. Komentar dan umpan balik mereka membantu Anda menjadi lebih pintar, lebih baik, dan lebih cepat!



Tawarkan nilai tambah. Menambahkan penawaran pelengkap dalam sebuah layanan adalah cara sederhana untuk meningkatkan pendapatan. Misalnya, menawarkan makan siang dan makan malam pilihan, atau menyewa peralatan tambahan. Untuk melakukan trik ini, Anda perlu tahu apa yang diinginkan pelanggan.

Misal layanan travel Anda sedang dalam tur observatorium yang menawarkan sesi melihat teleskop pribadi. Anda dapat menawarkan segelas anggur dan “camilan” sebelum menonton untuk membuat pengalaman lebih romantis (bagi pasangan).

Paket komponen travel untuk menciptakan produk travel yang unik. Gabungkan berbagai produk menjadi pengalaman unik. Buat paket dan coba tawarkan harga yang lebih baik dengan menjual hotel, penerbangan, dan aktivitas bersama.



Cari tempat wisata baru. Seperti poin pertama tadi, jalan menuju sukses bagi perusahaan travel yakni lewat membangun diri mereka sendiri di pasar khusus. Perjalanan tidak perlu rumit atau langka, yang penting berbeda. Coba temukan demografi tertentu, jenis perjalanan, atau tujuan baru.

Integrasikan perangkat lunak pemesanan online. Ini adalah tren untuk menjual paket online travel. Anda perlu menawarkan pengunjung opsi untuk memesan produk secara online melalui website. Cara ini juga akan sangat membantu Anda mengelola waktu 24/7 untuk menerima pemesanan. Berikan pelanggan layanan yang mudah dan aman untuk memesan atau membayar. Tanpa sadar ini juga bagian dari kebijakan layanan pelanggan.

Perluas jaringan B2B Anda. Mitra bisnis dapat membantu Anda menjangkau pasar baru, pelanggan baru, mendapatkan ide baru, dan banyak lagi! Semua benefit itu dapat Anda peroleh dengan memperbanyak mitra B2B. So, tunggu apa lagi?

Source:

<https://iti-digital.com/why-travel-brands-need-to-go-deeper-on-content-strategy-59dcee724937>

<https://www.lemax.net/blog/how-to-increase-sales-in-a-travel-company-8-tips-for-better-sales-performance/>

<https://www.snapapp.com/blog/54-content-marketing-stats-guide-your-2018-strategy>

<https://www.businessinsider.com.au/social-media-engagement-statistics-2013-12>

<https://www.chinainternetwatch.com/6268/china-online-travel-overview-2013/>

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