

14a. kemeja pria

Judul: Sukses Sebagai Pengrajin dan Pemilik Bisnis

Kesuksesan bisnis di era sekarang tidak akan lepas dari teknologi. Jika penjual bisa menggunakan teknologi dalam strategi pemasaran maka kesuksesan sudah ada di depan mata. Lewat media online kita bisa mengumpulkan orang-orang yang akan tertarik dengan barang yang kita tawarkan, termasuk produk berupa kemeja pria.

Penggunaan teknologi bantu sukseskan penjualan produk handmade

Banyak orang yang awalnya antipati dengan internet mulai jatuh cinta setelah mengetahui triknya. Misalnya untuk kemeja pria handmade, kita bisa mencari target market dengan gender pria yang senang berbelanja di internet. Dengan begini, memasarkan kemeja pria handmade akan lebih mudah.

Tidak semua pengrajin memang mampu menguasai teknologi. Oleh karena itu Qlapa hadir untuk membantu para pengrajin dalam memasarkan produk mereka. Marketplace ini digawangi oleh orang-orang yang kompeten di bidang teknologi. Sehingga pengrajin hanya perlu membuat visual produk dan memajangkannya di situs ini. Tanpa perlu tahu bagaimana mencari target market dan sebagainya.

Perlu pengetahuan tentang strategi marketing untuk melakukan pemasaran yang efektif

Saat memproduksi produk seperti kemeja pria, peran kita adalah sebagai pengrajin. Akan tetapi saat memasarkan produk posisi kita adalah sebagai pemilik bisnis. Tidak ada yang salah dengan memosisikan diri sebagai pengrajin. Sebab, seorang pengrajin mencurahkan segala tenaga, pikiran dan waktu untuk menciptakan sebuah karya.

Peran pengrajin akan sangat berbeda ketika memasarkan produk lewat pameran ataupun media online. Memosisikan diri sebagai pengrajin selamanya akan membatasi ruang gerak profesionalisme dalam berbisnis. Sebab saat memasarkan, seorang produsen harus punya kemampuan menarik perhatian orang untuk keberhasilan sebuah penjualan.

Namun, tentu tidak semua orang punya dua kemampuan ini sekaligus. Nah, dengan bergabung dalam marketplace khusus kerajinan tangan, pengrajin kemeja pria akan dibantu dalam proses pemasaran produk. Ia tak perlu lagi ahli dalam SEO, ads dan elemen-elemen pemasaran online lainnya. Sehingga pengrajin bisa lebih fokus dalam proses produksi dan mengirimkan produk saat ada pesanan.

Membangun personal branding untuk dongkrak penjualan

Branding awareness harus dibangun dengan baik agar barang handmade bisa semakin dikenal. Misal saat pembeli kemeja pria handmade semakin banyak, sebagian di antara mereka sangat mungkin melakukan repeat order. Selanjutnya, mereka mulai penasaran dengan story di balik pembuatan produk favorit mereka.

Oleh sebab itu, pengrajin sebaiknya menuliskan cerita tentang perjalanan bisnis. Misalnya dengan mengumpulkan foto saat proses produksi. Sehingga di luaran sana, pembeli tidak hanya bercerita dari mulut ke mulut tentang kualitas produk. Tetapi juga mereka memperbincangkan tentang cerita di balik proses pembuatan produk.

Manfaat product branding terhadap tingkat penjualan

Selain mengangkat keunggulan produk, personal branding juga menjadi salah satu strategi yang digunakan dalam pemasaran. Kita bisa lihat dari maraknya bisnis fashion atau makanan yang dibuat oleh selebritis. Sekalipun fungsinya sama saja dengan produk pada umumnya, item milik mereka bisa laku dengan cepat karena melakukan upaya branding yang baik.

Jadi, mulai sekarang coba tentukan keunikan apa yang bisa diangkat dari produkmu dan itu menarik bagi orang. Akan lebih baik lagi, konsumen jadi tertarik untuk belajar lewat story produkmu. Sebab saat orang lain mengenal personaliti produk, muncul kepercayaan pada kualitas produk. Atau bisa jadi seseorang membeli karena mengagumi “kepribadian” produk. Itulah manfaat membuat personal branding dalam meningkatkan penjualan.

Cara mendongkrak penjualan dengan cara instant

Saat ini ada banyak marketplace khusus menjual produk kerajinan tangan. Kamu bisa mencoba salah satu diantaranya untuk memasarkan produk. Lewat marketplace, kita akan mendapatkan target market yang tepat. Sebab, orang yang berkunjung bisa dipastikan punya ketertarikan pada barang handmade.

Dengan bantuan marketplace, pengrajin tidak perlu lagi melakukan transaksi langsung. Karena marketplace sudah membuat sistem dalam proses pembelian dan pembayaran produk. Jadi pembeli tinggal memilih produk dengan melihat visual serta deskripsi yang tertera di web. Jika mereka tertarik, mereka akan memasukkannya ke dalam keranjang kemudian melakukan pembayaran. Pembeli tidak akan khawatir akan penipuan karena marketplace menggunakan rekening bersama, seperti di Qlapa.com. Dan uang yang ditransfer akan dibayarkan pada pengrajin setelah produk berhasil diterima pembeli.

Bukti pentingnya adaptasi teknologi untuk kesuksesan bisnis

Peran teknologi dalam kesuksesan bisnis telah dirasakan oleh Vincent, pemilik brand houseofcuff dengan produk andalannya kemeja pria bahan french cuff. Model french cuff adalah jenis kemeja dengan bagian cuff (ujung lengan) lebih panjang. Sehingga cara memakainya harus dilipat dan dieratkan dengan menggunakan logam yang disebut cufflinks. Konsep kemeja pria unik ini cukup menarik perhatian orang. Apalagi harganya juga tidak terlalu mahal.

Produk houseofcuff dipasarkan dengan berbagai cara, dari mulai toko di mal hingga pemasaran lewat online. Produknya bisa didapatkan lewat berbagai marketplace. Pilihan memasarkan online sekalipun sudah memiliki store offline tentu bukan tanpa alasan. Salah satu alasannya adalah tingginya lalu lintas konsumen di media pemasaran online. Itu sebabnya cara ini menjadi salah satu andalan houseofcuff dalam memperluas jaringan dan mendapatkan sebanyak mungkin profit.