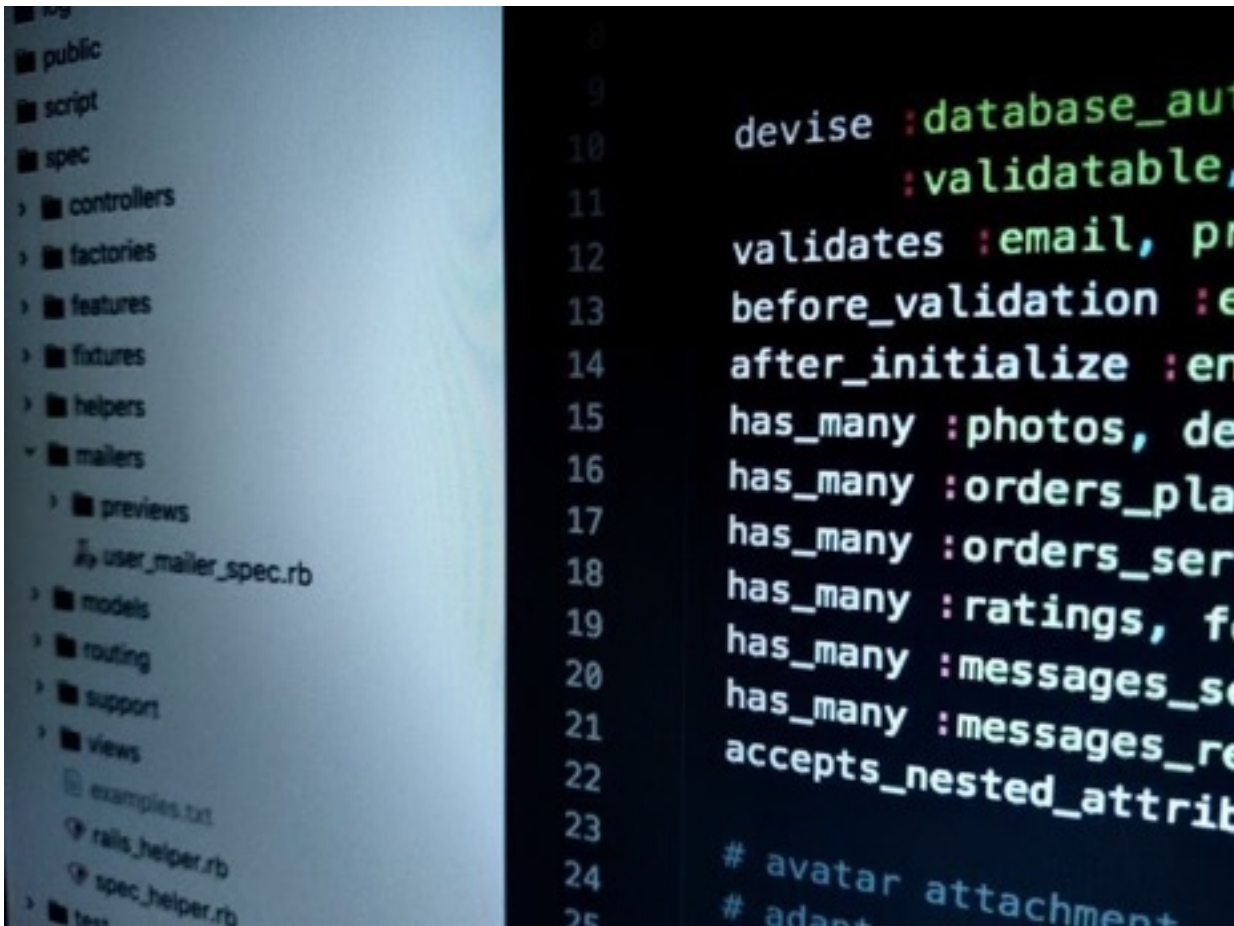


12 Growth hacking techniques yang patut segera dicoba supaya bisnis cepat booming



Apapun upaya promosi dan pemasaran yang Anda lakukan, pada dasarnya demi meningkatkan pertumbuhan bisnis. Dan, memang itulah tujuan utamanya. Ada beragam cara kreatif yang digunakan para marketer untuk “meroketkan” pertumbuhan bisnisnya. 12 di antaranya akan saya bagikan kepada Anda agar tidak “ketinggalan kereta”. Penasaran? Check it out!

1. Bangun blog sebagai “rumah” brand Anda

Untuk membangun bisnis digital, Anda membutuhkan sebuah “rumah” sebagai pusat dari segala aktivitas perusahaan. Blog adalah cara paling sederhana untuk melakukan ini. Di sinilah konsumen dapat menemukan Anda dan lebih mengenal brand. Yang perlu digarisbawahi, blogging perlu pengelolaan secara rutin. Jangan hanya sekali posting. Pelanggan ingin terus mendapat update terbaru. Semakin sering pelanggan membaca blog Anda, semakin tinggi kepercayaan mereka. Jika Anda menghilang, pelanggan juga demikian.

2. Lakukan eksperimen

Setelah “rumah” dibangun, kini saatnya melakukan eksperimen. Cari tahu kenapa pelanggan merespons dan kenapa tidak. Banyak cara yang dapat dimanfaatkan, A/B Testing misalnya. Atau dengan eksperimen yang dilakukan oleh InsightSquared, di mana mereka menghapus kolom nomor telepon dalam form download. Hasilnya? Peningkatan konversi hingga 112%.

Download the eBook

WORK EMAIL:

FIRST NAME:

LAST NAME:

COMPANY:

DO YOU USE
SALESFORCE?

ROLE:

DOWNLOAD NOW >

We value your privacy.



3. Lebih mandiri dan hilangkan gengsi

Sebagai seorang promotor, percaya diri adalah kunci. Jangan segan untuk meminta bantuan dan kerja sama dari pihak lain. Misal seperti publisher terkenal atau para influencer. Semua demi perkembangan bisnis. So, why not?

4. Analisis bagian mana yang minim peminat

Anda perlu mulai menganalisis statistik perkembangan bisnis. Cari tahu di mana letak kelemahannya. Atur ulang strategi untuk meningkatkan bagian itu. Buffer baru-baru ini melakukan sedikit perubahan tambahan pada judul utama mereka dan menghasilkan peningkatan rasio klik hingga 40%.

5. Maksimalkan peran email marketing

Faktanya, 91% orang memeriksa email mereka setidaknya sekali sehari. Dan yang mengejutkan, 2/3 dari jumlah pelanggan tersebut terbukti melakukan pembelian berdasarkan penawaran email yang mereka dapatkan. Sangat menjanjikan bukan? Maka manfaatkan peluang ini.

6. Gunakan semacam kuis untuk menyita perhatian pelanggan

Otak manusia dirangsang oleh pertanyaan dan keinginan mendapatkan jawaban. Manfaatkan ini untuk membuat sebuah kuis yang berhubungan dengan produk Anda. Pastikan kegiatannya menghibur agar lebih dekat dengan pelanggan.

Quizzes



What Percentage Visual Thinker Are You?



Loryn Brantz



Which "Brooklyn Nine-Nine" Detective Should You Fight Crime With?

You're gonna save the world!



Lauren Garafano



Which Disney Channel Original Movie Must Go?

It's DCOM time.



Olivia Gaynor



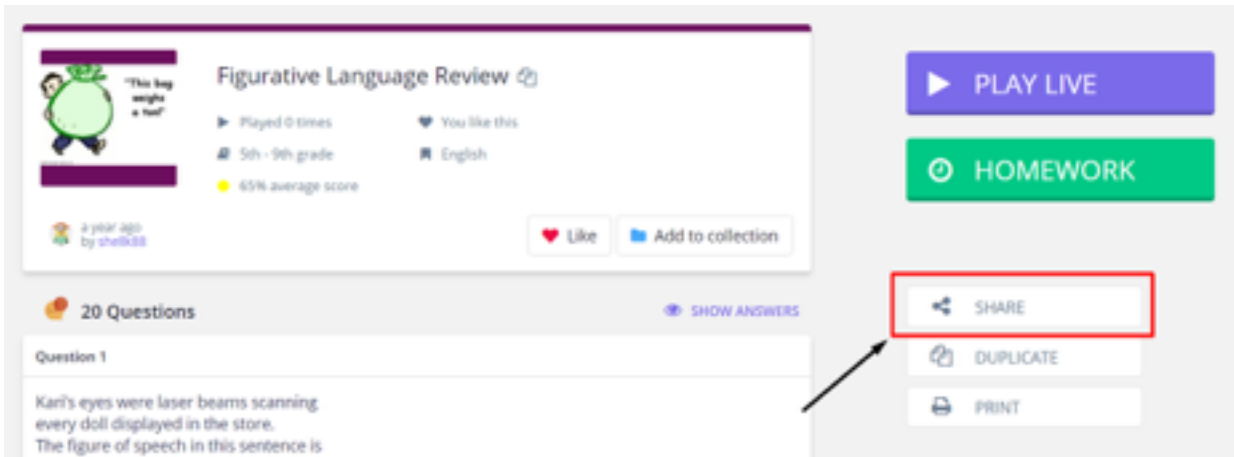
What Would You Buy If You Had Money To Burn?

Fulfil your richest fantasies.



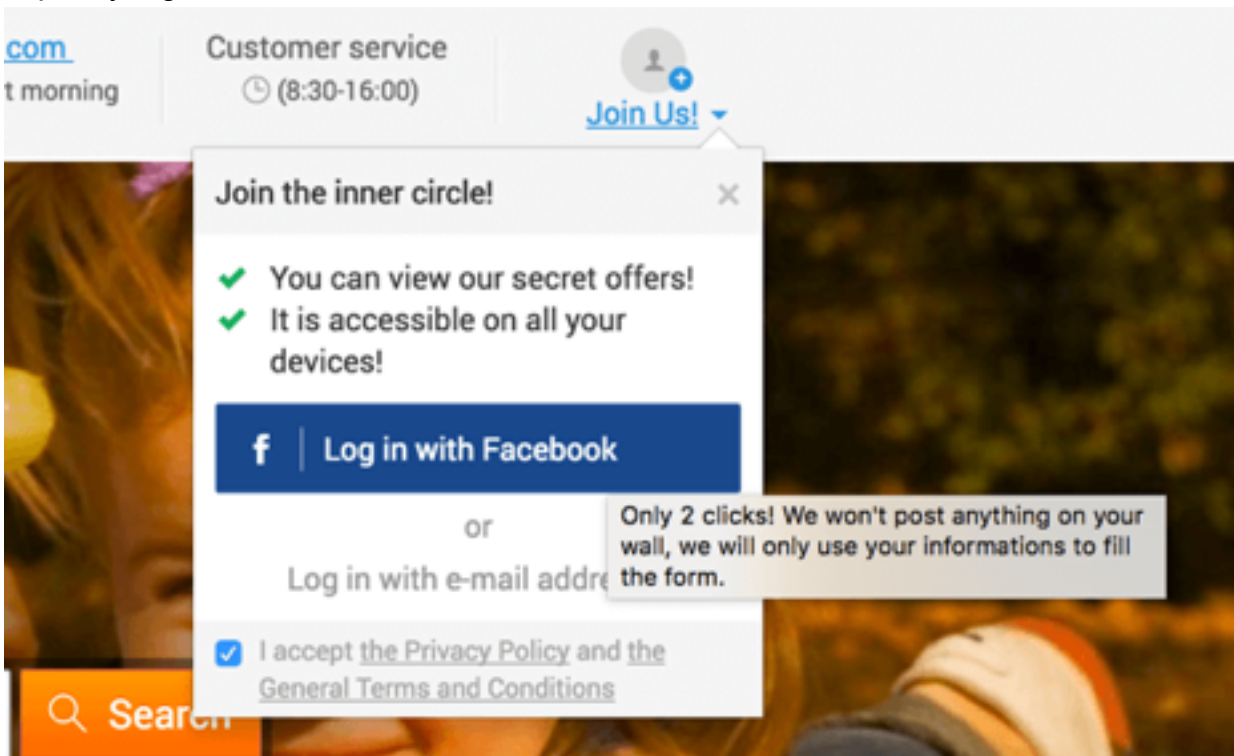
Ramee Patel

Informasi didapatkan dan pelanggan pun lebih mudah mengingat produk Anda. Sebagai tambahan, berikan hasil kuis dan pastikan agar dapat di-share pelanggan dengan sekali klik.



7. Cari mitra, bukan kompetitor

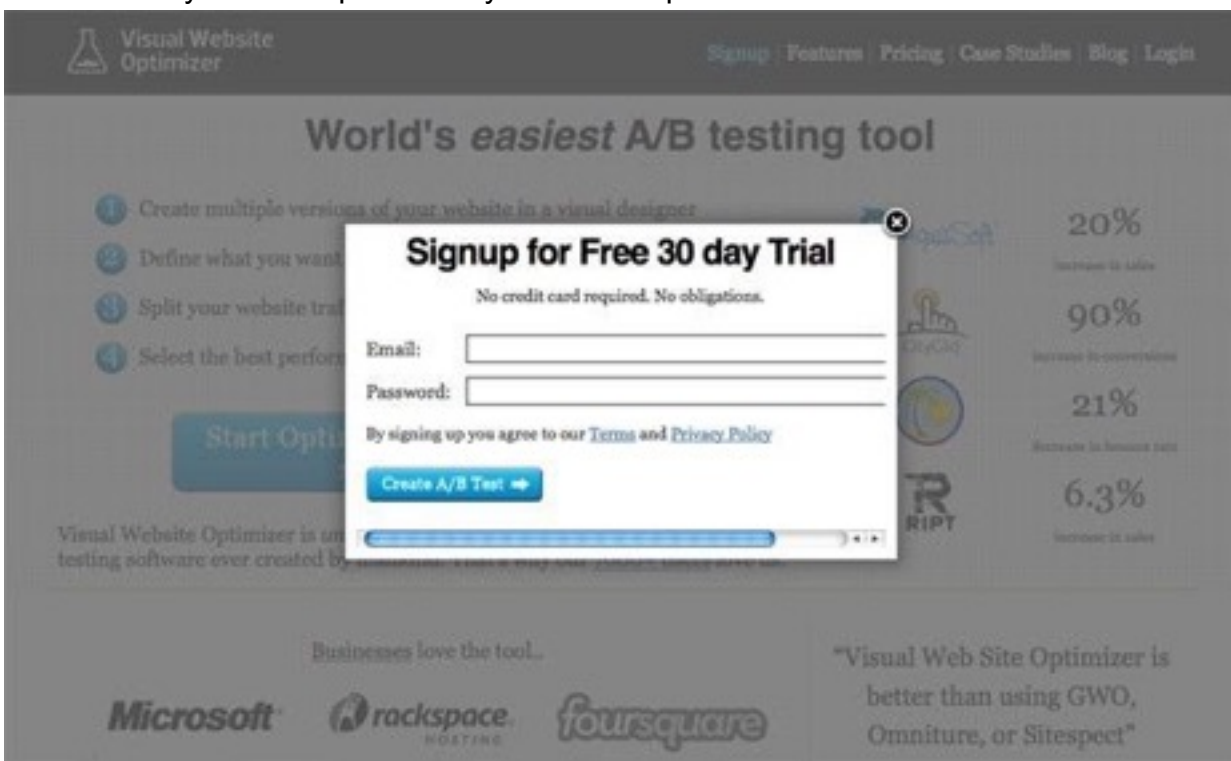
Jika ada perusahaan lain yang kebetulan bergerak di bidang yang sama dengan Anda, berupayalah untuk menjalin kerja sama. Jangan anggap mereka kompetitor. Ada banyak keuntungan yang Anda dapatkan dengan cara ini. Misalnya, meminimalkan persaingan, menjangkau audiens mitra kerja, atau mendapatkan promosi silang seperti yang dilakukan oleh RevNGo berikut ini:





8. Temukan cara untuk “menularkan” konten

Untuk membuat bisnis terus berkembang, Anda perlu menemukan cara agar konten yang dipasarkan terus “menular” dan menjangkau audiens sebanyak-banyaknya dan seluas-luasnya. Trial seperti ini saya rasa cukup efektif untuk menularkan konten:



9. Berikan kenyamanan pada pelanggan

Bisnis digital selalu bersinggungan dengan kenyamanan. Perhatikan hal-hal berikut:

- Perhatikan kecepatan akses situs, percepat proses loading tidak peduli apapun konten di dalamnya.
- Bagaimana tampilan homepage-nya? Jangan terlalu banyak teks. Buat tampilan yang “eye catching”.
- Gunakan AI untuk “merekam” pengalaman pengguna, datanya akan bermanfaat untuk strategi penawaran selanjutnya.

10. Daur ulang konten

Sebagus apapun itu, tidak ada konten yang sempurna. Cari tahu konten mana yang menarik perhatian dan menghasilkan prospek terbesar, daur ulang agar hasilnya lebih maksimal.

11. Buat sebuah komunitas brand untuk pelanggan

Meskipun terdengar sepele, namun interaksi dengan pelanggan dapat “meroketkan” pertumbuhan bisnis Anda. Buatlah sebuah komunitas di mana Anda dapat berinteraksi langsung dengan pelanggan. Menjawab setiap pertanyaan mereka dan menjadi semakin dekat. Seperti ini misalnya:



12. Gunakan testimoni

Kebanyakan pembeli ingin melihat hasil testimoni sebelum memutuskan pembelian. Inilah pengaruh testimoni yang perlu Anda manfaatkan. Yang perlu diingat, tetaplah jujur dan jangan merekayasa.

Source:

<https://blog.kissmetrics.com/growth-hacking-techniques/>

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