

Alasan logis kenapa bisnis digital merupakan lokasi investasi terpenting



Semakin hari, semakin banyak orang berminat melakukan investasi. Investasi ini dapat dilakukan dengan banyak cara dan dalam berbagai bidang, salah satunya yakni investasi dalam bisnis digital. Jika Anda tertarik dengan investasi ini, dalam artikel kali ini saya akan berikan gambaran serta alasan logis kenapa bisnis digital merupakan lokasi investasi yang tak boleh dilewatkan.

Pergeseran pola pengumpulan informasi

Dahulu, ketika seseorang ingin melakukan investasi maka mereka akan datang ke lokasi fisik. Di sana orang akan bertemu dengan seorang penasihat untuk membicarakan segala hal terkait rencana investasi tersebut.

Sekarang, cara konvensional tersebut tidak lagi berlaku. Cara orang berbelanja, mengumpulkan informasi, hingga mempersempit pilihan telah berubah secara fundamental. Dalam Age of Assistance ini, orang-orang mengharapkan pengalaman belanja mereka menjadi tanpa gesekan, lebih bersifat pribadi, dan helpful.

Sebuah penelitian dilakukan untuk menggali informasi terkait bagaimana orang-orang berbelanja untuk produk dan layanan investasi keuangan. Hasil penelitian membuktikan bahwa pelanggan pengelolaan keuangan di semua tingkatan sangat

bergantung pada digital untuk membantu mereka membuat keputusan di setiap langkah perjalanan. Bahkan jika mereka tidak mendaftar sebuah akun online sekalipun.

Meneliti lebih awal dan lebih sering

Saat ini, orang-orang memanfaatkan ponsel mereka untuk melakukan hampir semua hal. Mulai dari memesan restoran, membeli tiket kereta api, mencari baju baru, hingga belajar tentang opsi perbankan digital mereka. Mereka mencari ide dan saran, meneliti setiap keputusan yang mereka buat, tidak peduli seberapa kecil itu.

Misalnya, penelusuran seluler dengan kualifikasi atau kata kunci seperti "Haruskah saya" telah tumbuh lebih dari 65% dalam dua tahun terakhir. Hal ini termasuk penelusuran seperti "Apa yang harus saya investasikan" dan "Sebaiknya saya berinvestasi dalam".



Mobile searches for "**should I ____**" have grown **over 65%** in the past 2 years, including searches such as "what should I invest in" and "should I invest in ____".

Setelah digali lebih dalam melalui penelitian, diperoleh fakta mengejutkan bahwa orang-orang justru lebih dulu beralih ke digital dalam proses penelitian. Banyak orang menggunakannya sebagai alat untuk mempelajari produk dan layanan mana yang tersedia. Faktanya, lebih dari setengah investor online bahkan tidak memiliki merek dalam pikiran ketika mereka mulai mencari. Hal ini mendorong proses pencarian online yang ketat, dengan 86% calon investor menghabiskan lebih dari satu jam untuk meneliti secara online.



Di sisi lain, beberapa orang ingin menutup transaksi secara offline. Satu dari empat investor lebih memilih untuk membuka akun secara langsung, melalui telepon, atau di kantor cabang. Tetapi para investor offline tersebut masih sangat dipengaruhi oleh digital. Faktanya, lebih dari setengahnya mengumpulkan informasi online terlebih dahulu. Mereka memeriksa produk atau layanan spesifik, menghubungi layanan pelanggan, kemudian baru menjadwalkan janji di kantor.



More than half of offline investors gather information **online first**.

Memenuhi harapan konsumen akan menentukan pertumbuhan

Seiring kemajuan teknologi dan perkembangan pola perilaku belanja, kemampuan brand untuk memenuhi kebutuhan dan harapan konsumen akan menentukan kapasitasnya untuk tumbuh. Misal bagi brand layanan keuangan, hal ini berarti bahwa perusahaan perlu menyesuaikan antara perilaku belanja online dan offline untuk mengembangkan strategi pemasaran yang sesuai.

Penelitian terbaru mengungkapkan bahwa mulai banyak layanan keuangan mengalihkan strategi mereka berdasarkan perilaku konsumen baru ini. Mereka sedang mengerjakan integrasi dan penyesuaian untuk memperhitungkan semua titik kontak dan saluran konversi. Para brand mendorong untuk membuat suatu peta strategi sistematis yang dapat menginformasikan analisis sebelum dan sesudah kampanye dari waktu ke waktu.

Kesimpulannya, strategi marketing berdasar perilaku konsumen yang berubah ini akan membutuhkan beberapa perubahan besar. Tetapi, dengan perubahan besar datang peluang besar pula. Dan, dalam bisnis digital, segala hal terus di dorong ke arah kemajuan. Jika tidak mulai berinvestasi dari sekarang, Anda akan tertinggal.

Source:

<https://www.thinkwithgoogle.com/advertising-channels/search/digital-banking-financial-investment-products/>

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