

4 Cara memasarkan bisnis online dengan bujet terbatas



Ide bisnis Anda amat luar biasa bagus! Semua orang pasti akan terpukau ketika mendengarkan dan melihat itu. Namun, eiiiitss. Sebelum itu terwujud, beragam penolakan akan Anda alami. Sebuah ide brilian tidak lantas diterima oleh customer dengan ramah.

Beberapa startup kenamaan tanah air (Bukalapak, Tokopedia, Belowcepek, dan masih banyak lainnya) memulai bisnisnya dengan serba "kekurangan". Saat ini, Anda melihat mereka semua bak raja di atas singgasana. Namun 10 tahun sebelumnya, mereka bukan apa-apa.

Berbekal tekad kuat, ia menceritakan seluruh idenya kepada atasan tempat William bekerja. Harapannya agar bisa diberi bantuan modal untuk merealisasikan mimpinya.

Namun karena melihat latar belakang yang dirasa belum pas, sejumlah orang meragukan kesuksesan William. Apalagi untuk memberikan modal.

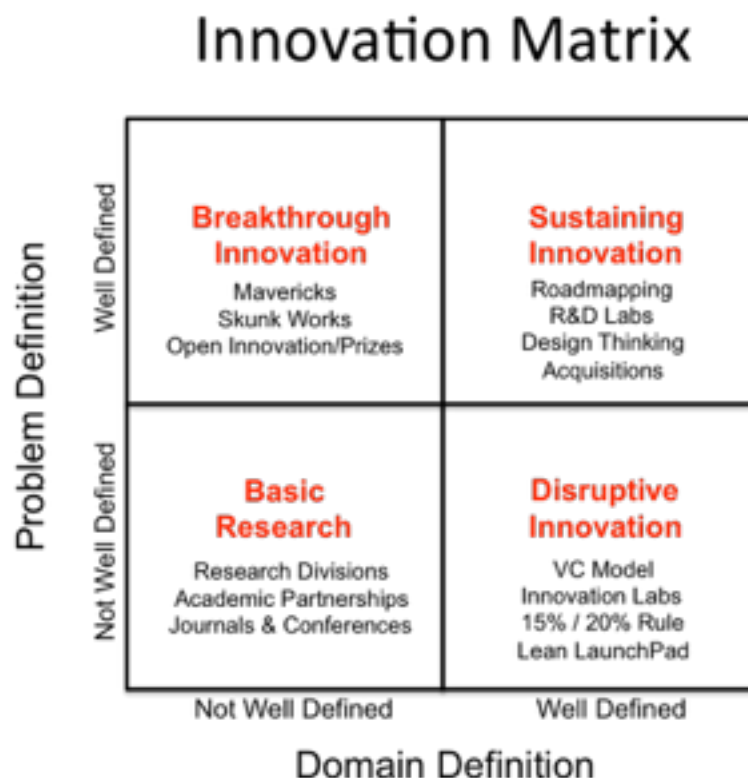
"Mereka 'menginvestigasi' latar belakang saya yang tidak lahir dari keluarga bisnis, jurusan kuliah juga tentang nusantara Indonesia. Jadi mereka menyarankan agar saya menghabiskan karir saya untuk hal lain yang lebih 'realistis'," kenang William sembari tertawa kecil.

Tapi penolakan tersebut tidak membuatnya berhenti, William terus mencari alternatif dan coba menyakinkan sejumlah orang agar mau memberinya bantuan.

Hal-hal seperti itu sudah biasa. Anda harus siap untuk memulai dari bawah (meski ide Anda berpotensi sangat menguntungkan dan pasti menggemparkan dunia).

Jangan pernah berhenti bercerita tentang bisnis Anda (kapanpun dan dimanapun)

Keterbatasan tidak selayaknya membatasi Anda untuk merintis bisnis. Gunakan matrix ini untuk memecahkan masalah Anda.



Kali ini, teknik pemasaran yang patut Anda coba yaitu storytelling (bercerita). Kemampuan bercerita akan mengasah Anda untuk belajar berbicara secara face to face dengan orang lain. Maksud dari cerita ini yaitu...

- Customer mengenal bisnis proses usaha Anda
- Menghilangkan kebiasaan berbicara soal hal teknis dengan customer
- Terbiasa bertukar pendapat dengan customer (sebagai validasi ide)

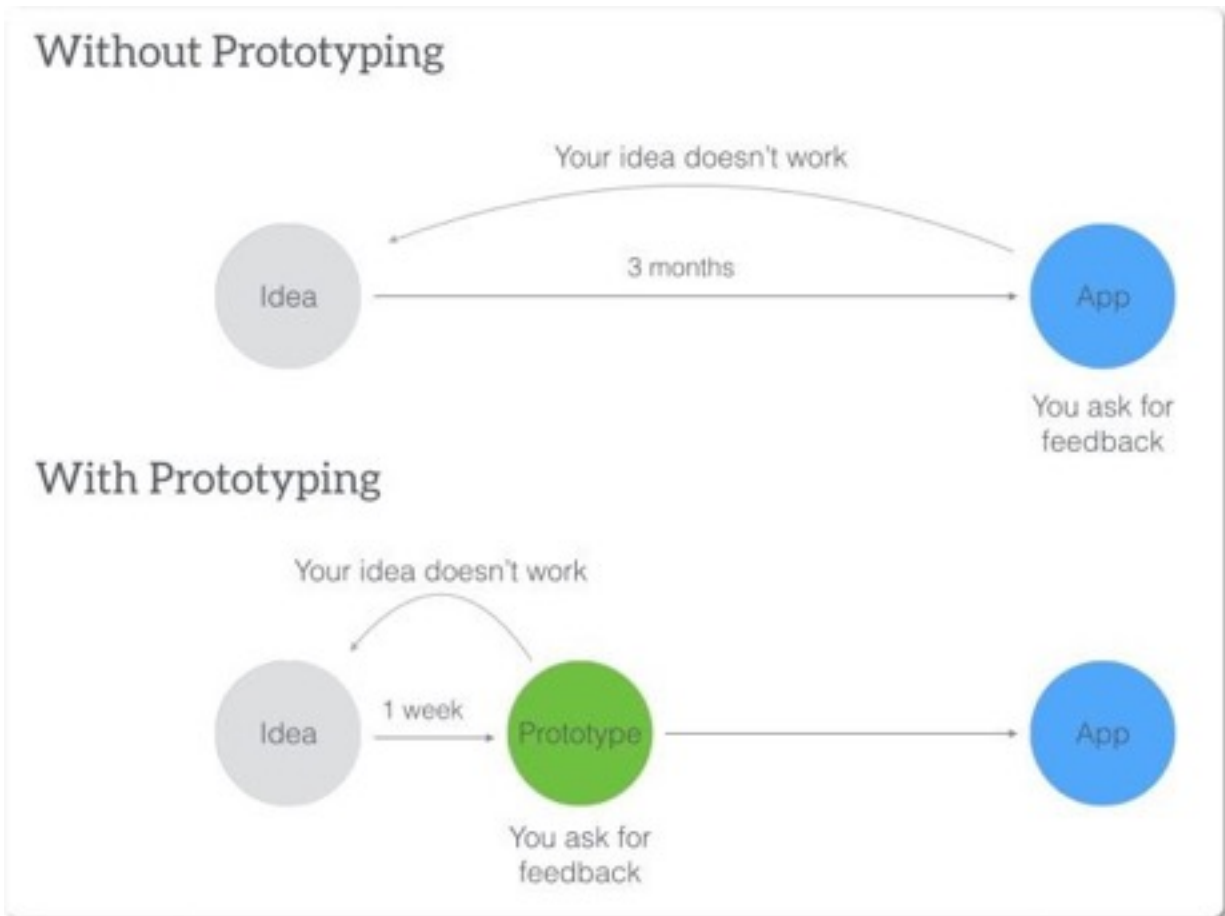
Ide super kreatif perlu dibingkai dengan sederhana supaya mudah dipahami. Kesederhanaan ketika menjelaskan itu wajib! Terkait hal ini, bentuk penyajian sangat vital sekali. Coba baca ini:

Pikirkan secara menyeluruh tentang bagaimana cara kamu mengemas dan menyajikan ide tersebut agar terlihat menarik di mata audiens. Apakah idemu akan meningkatkan kualitas hidup orang banyak, memungkinkan orang untuk menghemat pengeluarannya, memberikan hiburan bagi semua orang, atau membantu masyarakat untuk meningkatkan kemampuan mereka.

Apabila Anda berniat mendeskripsikan secara vokal, maka gunakan nada yang tepat. Setiap customer terpengaruh dengan kondisi sosial budaya di sekitarnya. Oleh sebab itu, membaur dengan lingkungan sekitar akan jadi cara efektif.

Bila lebih tertarik mengemasnya dalam rupa slide pitch deck, maka cari referensi sebanyak mungkin. Salah satunya ini: <https://piktochart.com/blog/startup-pitch-decks-what-you-can-learn>.

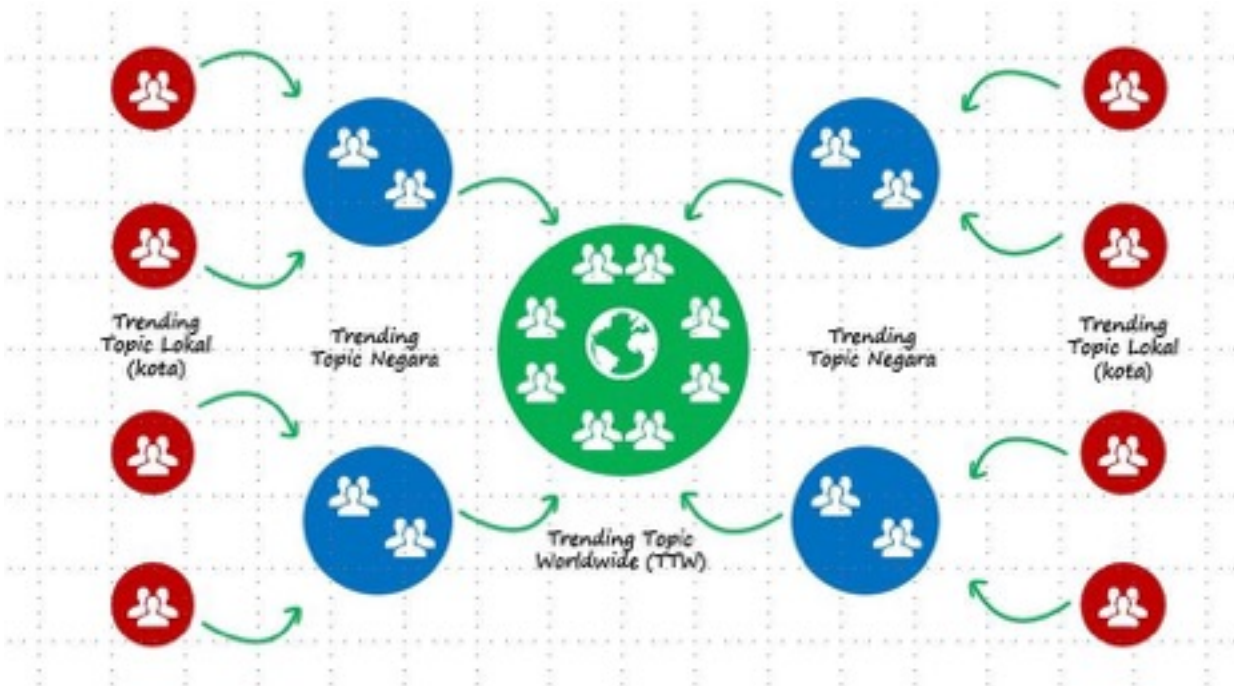
Namun, akan lebih optimal lagi bila memakai prototype. Customer bisa mencoba secara langsung hasil ide Anda. Selain itu, Anda pun tidak jarang memperoleh feedback penting dari mereka.



Picu diskusi yang relevan. Bukan berjualan saja

Jangan hanya berjualan. Ini adalah kesalahan yang sering dipraktikkan oleh para pebisnis di masa awal.

Diskusi adalah cara elegan dan memorable untuk memasarkan sebuah bisnis baru. Buktinya, Cara seperti ini berhasil melambungkan beberapa brand bisnis baru. Misalnya, Maicih. Namun, diskusi atau obrolan berlangsung di channel Twitter.



Diskusi yang dimaksud ini bisa diimplementasikan di media daring atau luring. Bahan untuk diskusi pun tidak perlu (secara langsung) terkait bisnis Anda. Bicarakan mengenai hal-hal di sekitar bisnis Anda. Bisa aspek problemnya, alternatif solusi yang saat ini ada, atau penyebab masalah tersebut dialami customer.

Membangun relasi dengan figur di segmen bisnis Anda

Relasi akan memudahkan Anda dalam memasarkan produk. Bila sumber daya relasi Anda sangat minim, jangan sungkan untuk proaktif dikenal oleh para influencer.

Caranya?

Datang ke acara meetup untuk sekadar bergaul dan bertukar pikiran. Selain itu, sesekali tinggalkan komentar pada setiap post mereka. Intinya, Anda harus mau melibatkan diri di setiap aktivitas para influencer di dunia.

Meski Anda butuh respon dan penerimaan mereka, jangan sesekali "memaksa" mereka untuk mengikuti akun media sosial Anda. Bila dilakukan, maka Anda akan dianggap sebagai "pengganggu". Supaya setiap argumen atau referensi yang Anda

bagikan itu terpercaya, jangan sungkan lupa untuk menyertakan tautan referensi asli Anda.

Source:

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

<https://id.techinasia.com/strategi-marketing-terbaik-startup?ref=related&pos=2>