

Solusi mengatasi persaingan digital marketing strategy yang semakin kompetitif



Dunia digital marketing semakin hari kian berkembang. Banyaknya peluang dan “pemain” baru berbanding lurus dengan ketatnya persaingan yang terjadi. Jika tidak berhati-hati, bisa jadi akan terpelesep. Jika tidak memiliki “senjata yang ampuh” maka sangat mungkin Anda akan kalah dalam persaingan. Beruntunglah bagi Anda yang membaca artikel ini. Karena kali ini saya akan membagikan “ramuan” untuk mengatasi persaingan digital marketing yang kian kompetitif.

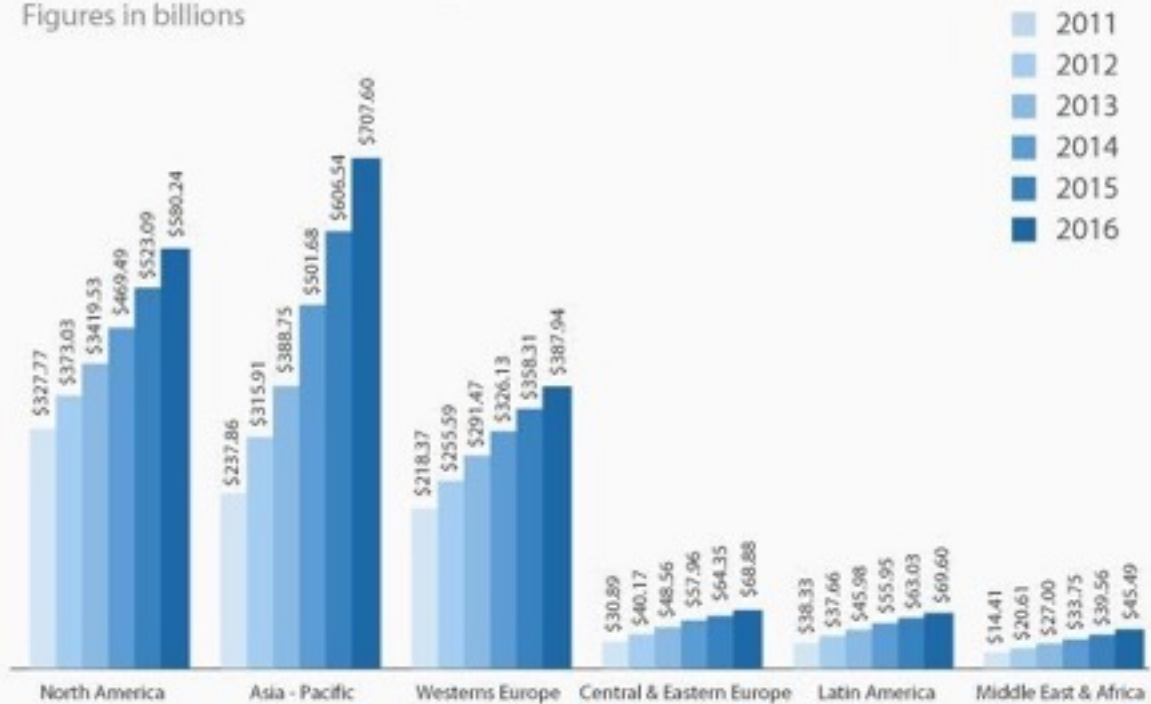
Apakah Anda tahu berapa jumlah website yang ada di seluruh dunia? Ini jumlahnya pada 2017:



Dan berikut adalah statistik perkembangan ecommerce di beberapa tahun terakhir:

B2C Ecommerce sales growth, worldwide

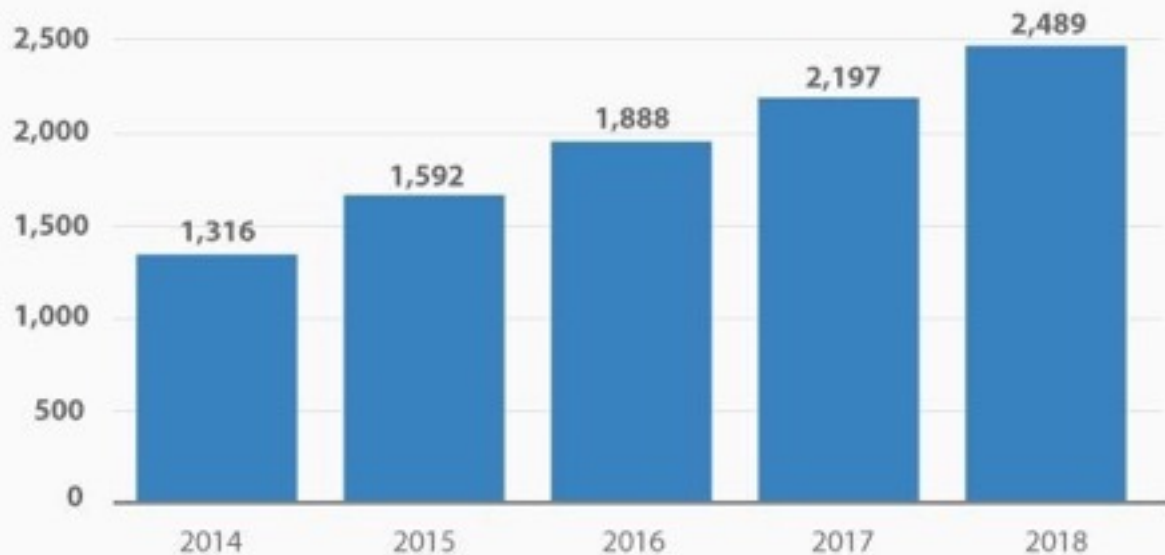
Figures in billions



Lalu, ini perkiraan perkembangan ecommerce hingga beberapa waktu ke depan:

Retail ecommerce sales worldwide, 2014-2018

in trillion US dollars



Source: eMarketer

Dengan melihat statistik tersebut, Anda bisa bayangkan seberapa ketat persaingan yang terjadi di dunia digital marketing. Anda perlu strategi berikut ini untuk mengatasi persaingan yang ada.

Hasilkan prospek yang berkualitas

Jelas, peningkatan prospek adalah salah satu tujuan utama pemasaran. Mungkin Anda berpikir bahwa semakin tinggi prospek yang dihasilkan, maka akan semakin banyak pula produk yang akan terjual. Persepsi ini tidak salah. Tapi, saat ini para pebisnis memiliki pandangan lain terkait hal ini. Mereka tidak lagi fokus pada kuantitas leads, akan tetapi mengutamakan kualitas leads.

Para pebisnis memiliki keyakinan bahwa sedikit prospek yang berkualitas tinggi akan lebih mungkin memberikan keuntungan dibandingkan banyak prospek dengan kualitas rendah. Hal yang cukup masuk akal. Media sosial, konten marketing, dan analisis data adalah beberapa metode yang paling sering digunakan untuk menghasilkan prospek yang berkualitas.

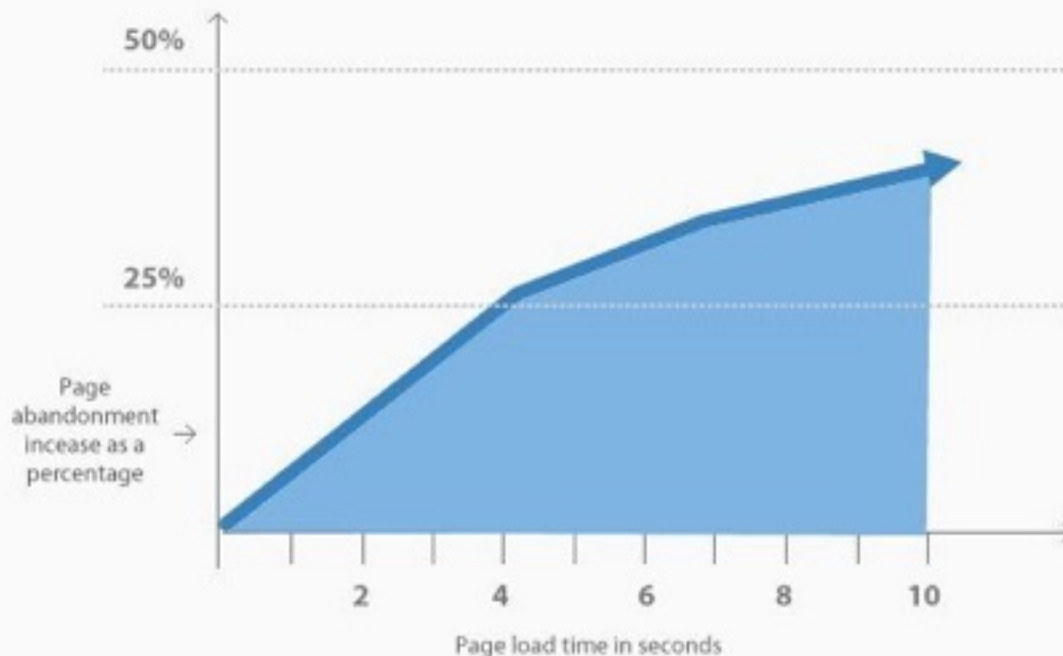
Ukur dan buktikan ROI

Apa itu ROI? ROI adalah singkatan dari return on investment, yaitu rasio keuntungan atau profitabilitas dari sebuah perusahaan. Banyaknya pengguna yang mengunjungi situs dan mengklik iklan yang Anda pasang adalah salah satu indikasi kesuksesan pemasaran. Jangan hanya memperkirakan. Anda perlu mengukur dan membuktikannya dalam sebuah statistik.

Anda juga perlu manajemen situs agar tetap nyaman bagi para pengunjung tanpa perlu mengurangi upaya pemasaran dan iklan yang Anda lakukan. Berhati-hatilah jika situs Anda memuat banyak iklan dan pop-up karena statistik membuktikan bahwa situs dengan lama waktu loading lebih dari 3 detik memiliki resiko yang cukup tinggi untuk ditinggalkan oleh pengunjung. Coba lihat ini:

Abandonment of web pages due to loading time

Slower page response time results in an increase in page abandonment



Allen Gannett, CEO TrackMaven, mengatakan, "Pemasar harus berhenti melaporkan aktivitas dan mulai melaporkan hasil bisnis". Artinya Anda perlu menganalisis data yang ada kemudian bandingkan dengan metode pemasaran yang digunakan selama ini. Setelah statistik diperoleh, selanjutnya pilih metode pemasaran seperti apa yang paling efektif. Terapkan dan tingkatkan prospeknya.

Buatlah konten yang berkualitas

Hal ini bukan lagi sebuah rahasia. Para pengunjung selalu menginginkan konten yang berkualitas. Kualitas konten di sini memiliki beberapa parameter. Salah satunya para pengunjung akan menganggap sebuah konten berkualitas jika isi konten tersebut sesuai dengan apa yang mereka butuhkan. Untuk memenuhi tujuan yang satu ini, lagi-lagi Anda perlu data. Kembalilah pada metode kedua di atas.

Ada banyak situs yang lebih mementingkan kuantitas konten dibanding dengan kualitasnya. Namun kenyataannya seberapa banyak pun konten yang Anda sajikan jika tidak berkualitas dan tidak sesuai kebutuhan pengguna, akhirnya hanya akan memenuhi halaman situs Anda.

Yang perlu menjadi catatan, menghasilkan konten yang berkualitas tidak bisa hanya dilakukan sesekali. Anda perlu mempertahankan leads. Caranya? Anda perlu terus menghasilkan konten yang berkualitas. Jika tidak, kompetitor sangat siap untuk merebut pelanggan Anda

Source:

<https://trackmaven.com/blog/digital-marketing-challenges-directors/>

<https://id.vpnmentor.com/blog/trend-internet-vital/>

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