

Trik meningkatkan jumlah subscriber email untuk memperbanyak leads



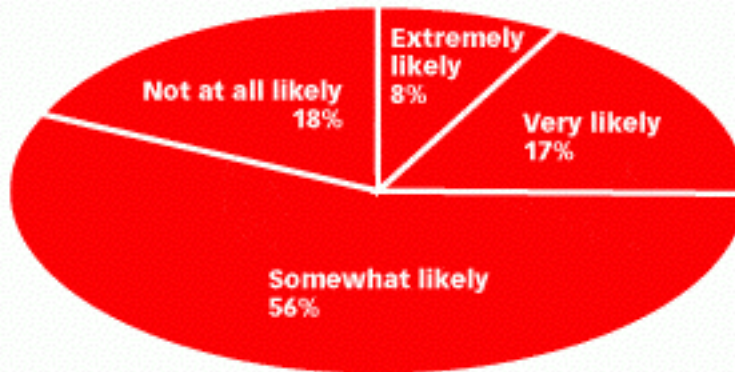
Bagi sebagian orang, email mungkin sudah tidak lagi menjadi pilihan utama untuk berinteraksi sosial. Bisa dimaklumi karena maraknya platform media sosial baru yang bermunculan. Sebut saja Facebook, Twitter, atau Instagram. Semuanya memiliki fitur-fitur baru nan canggih sehingga email mungkin sedikit “kalah”. Namun di balik semua itu, tahukah Anda bahwa email dapat digunakan sebagai media untuk memperbanyak leads bisnis?

Faktanya, meski dianggap sedikit “kuno”, pemasaran melalui media email ternyata masih cukup efektif. Pada sebuah penelitian di tahun 2016, 86% para marketer menyatakan bahwa mereka berencana meningkatkan anggaran pemasaran email di masa yang akan datang. Masih kurang meyakinkan? Coba lihat beberapa statistik berikut ini:

- Aktivitas email di Indonesia mencapai 95,75% dari pengguna internet (Antara News)
- Email 40 kali lipat lebih efektif untuk mendapatkan pelanggan baru daripada Facebook dan Twitter (McKinsey & Company)
- 81% orang yang terbiasa belanja online mengaku bahwa email yang diterima bisa mempengaruhi mereka untuk membeli (eMarketer)

Likelihood that US Digital Shoppers* Will Purchase More Items After Receiving Personalized Emails About Products***, Dec 2013**

% of total



*Note: numbers may not add up to 100% due to rounding; *who shop online more than twice a month and have signed up to receive promotional emails; **online or in a store; ***based on preferences and shopping habits Source: Harris Interactive survey sponsored by Listrak, Jan 13, 2014*

168512

www.eMarketer.com

Nah, berikut beberapa trik memperbanyak suscriber email untuk meningkatkan leads.

Upgrade konten dan manfaatkan Instagram

Jelas, pengunjung menginginkan konten yang menarik dan bermanfaat bagi mereka. Karena itulah upgrade konten menjadi hal yang sangat penting bagi kelangsungan bisnis Anda. Alih-alih menggunakan sebuah promosi besar pada halaman situs, Anda dapat memanfaatkan email untuk memberikan mereka informasi terupdate. Email adalah cara yang lebih “langsung” dan tepat sasaran. Sesuaikan konten yang Anda kirimkan dengan ketertarikan mereka.

Selain itu, Instagram juga dapat Anda jadikan sebagai “batu lompatan” untuk menarik leads. Menurut sebuah studi, 70,7% bisnis di Amerika saat ini menggunakan Instagram sebagai media pemasaran. Jumlah itu meningkat dari sekitar 48,8% pada tahun 2016. Sebuah peningkatan yang cukup signifikan. Gunakan Instagram untuk media promosi dan alihkan para pengunjung ke situs atau email Anda.

Promosi silang

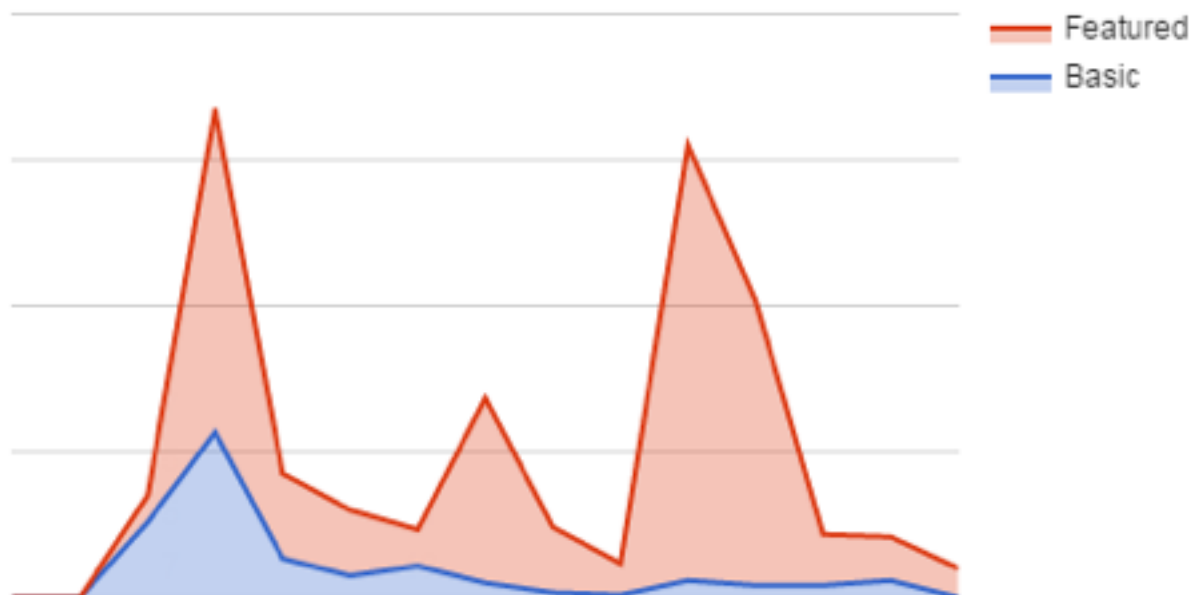
Kerjasama adalah salah satu “jurus” ampuh untuk mengembangkan sebuah bisnis. Contoh dari promosi silang ini misalnya Anda memiliki bisnis penjualan baju batik, maka Anda dapat mencari rekan bisnis yang sesuai seperti produsen kain batik.

Buatlah sebuah kesepakatan. Saling mempromosikan produk pada situs masing-masing. Mungkin pelanggan Anda akan sedikit bingung kenapa mereka mendapatkan email yang berisi penawaran produk dari perusahaan lain. Untuk mengatasi hal tersebut, buatlah pernyataan di dalam email bahwa perusahaan Anda memang menawarkan produk tersebut secara gratis.

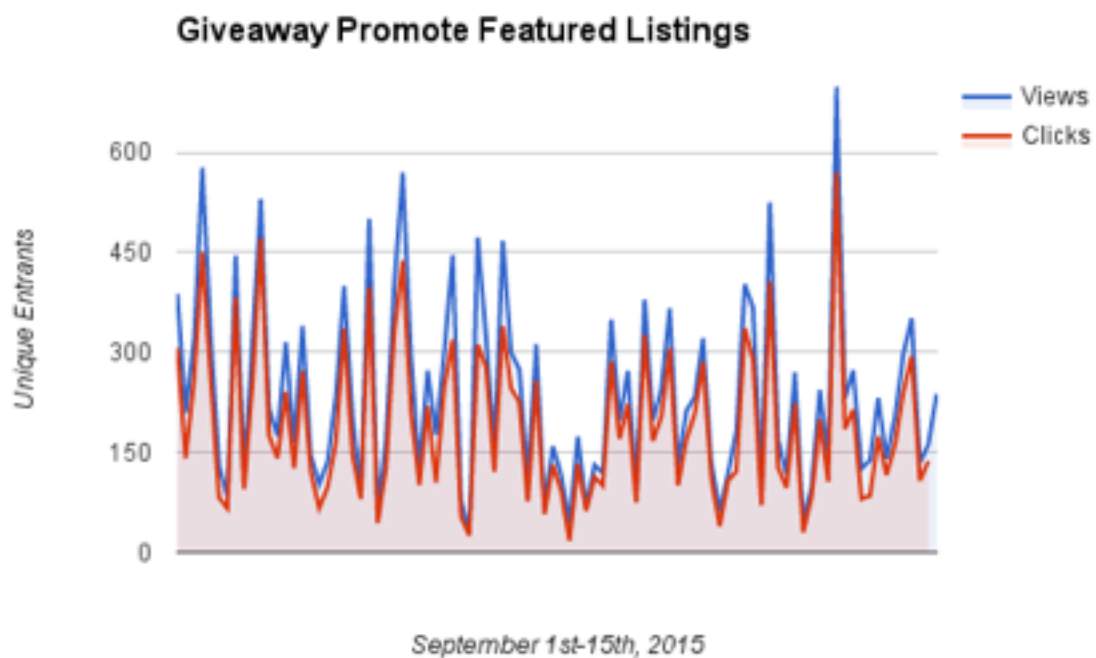
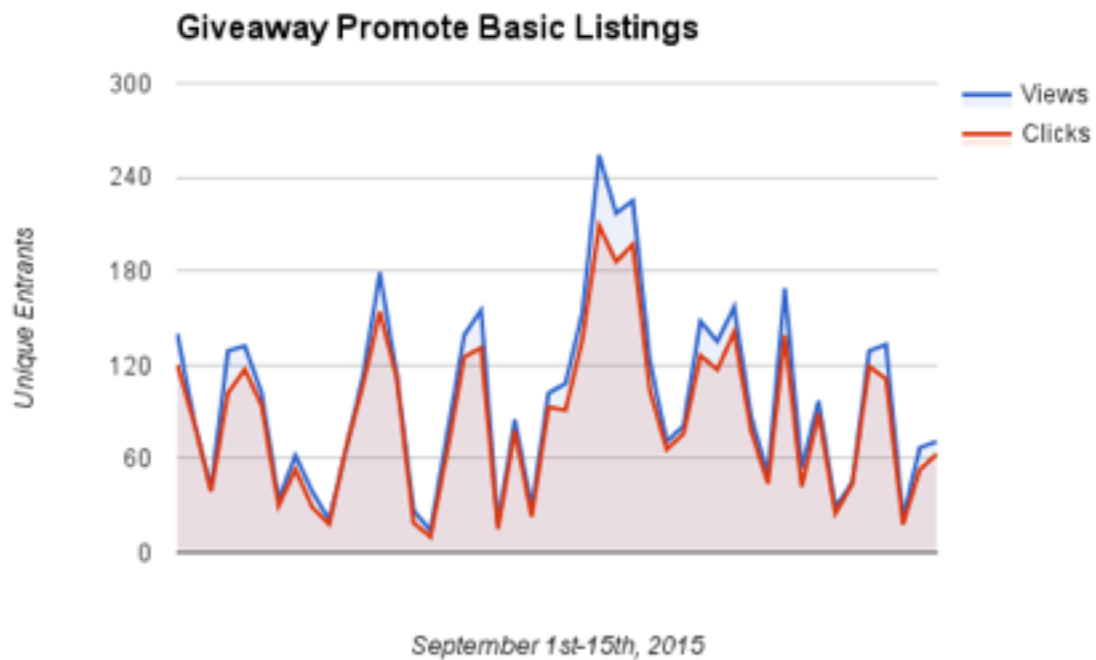
Berikan hadiah gratis

Ya, siapa yang tidak suka barang “gratisan”? Anda pun sebagai seorang pebisnis akan menyukainya. Dengan memberikan sebuah hadiah “cuma-cuma” ini akan mampu membangun kepercayaan para konsumen. Hasilnya mungkin tidak akan secara langsung dapat dirasakan, namun peningkatan prospek akan meningkat di masa depan.

Basic vs. Featured Promotion



Actual examples from June 2015

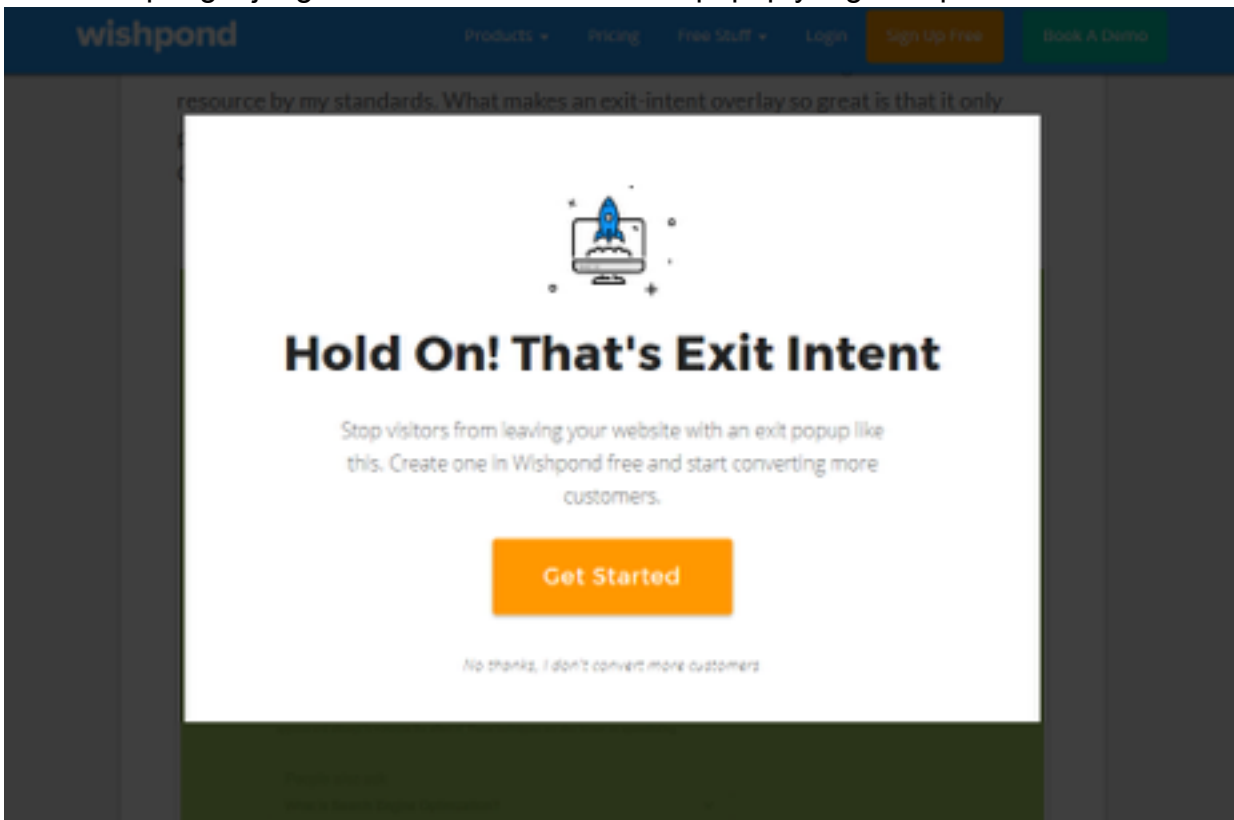


Yang perlu digarisbawahi, tidak setiap orang harus Anda berikan hadiah gratis. Anda perlu melakukan beberapa penelitian untuk menghasilkan sebuah statistik. Berikanlah hadiah kepada pelanggan yang memberi jumlah keuntungan tertentu. Pastikan, hadiah yang Anda berikan tidak lebih besar dibandingkan keuntungan yang Anda peroleh.

Popup keluar

Cara ini digunakan untuk “mempengaruhi” para pengunjung agar tidak meninggalkan situs tanpa melakukan apa-apa. Sistem ini bekerja dengan cara memantau gerakan kursor. Ketika kursor cenderung bergerak untuk meninggalkan situs maka popup akan secara otomatis keluar dan menawarkan sesuatu kepada pengunjung tersebut.

Namun perlu diperhatikan, popup yang muncul haruslah diprogram dengan baik dan benar. Jika tidak, bukan menarik pengunjung tetapi malah akan mengganggu dan membuat pengunjung “kabur”. Berikut ini contoh popup yang cukup menarik:



Source:

<https://blog.kissmetrics.com/boost-email-subscribers/>

<http://panduanim.com/modul/lead-magnet/>

<https://www.giveawaypromote.com/example-stats-giveaway-promotion-results/>

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