

Taktik generate sales yang cocok diterapkan saat merilis produk baru



Bagi sebuah perusahaan, merilis produk baru merupakan sebuah upaya untuk terus berkembang. Selain itu, sebuah produk baru dapat menjadi wujud relevansi perusahaan tersebut terhadap perkembangan pasar. Namun merilis produk baru hingga menghasilkan penjualan bukanlah hal mudah, sebesar dan sepopuler apapun perusahaan tersebut. Beberapa taktik generate sales berikut ini dapat Anda terapkan ketika merilis produk baru.

Bangun sensasi awal

Bisnis adalah sebuah perlombaan, setiap perusahaan selalu berusaha menjadi yang terdepan. Jangan menunggu sampai produk diluncurkan baru melakukan promosi. Curilah start. Bangun sensasi terlebih dulu, buat orang-orang penasaran dan tertarik pada produk Anda bahkan sebelum benar-benar dirilis. Contohnya seperti strategi Apple ini:

Apple Special Event. September 12, 2017.

The first-ever event at the Steve Jobs Theater.

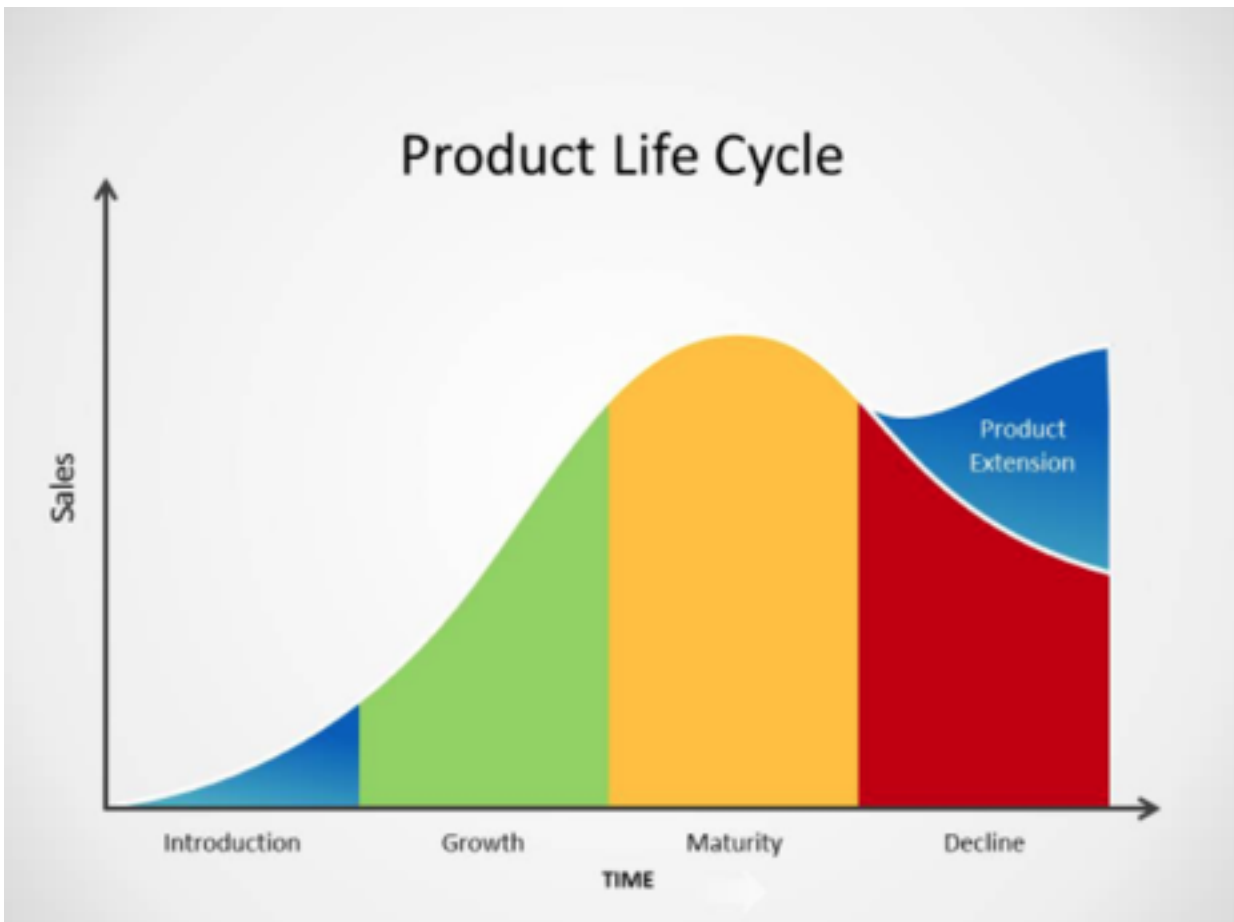


Keuntungan menerapkan strategi ini salah satunya yakni membuka jalan bagi para konsumen untuk mengenal produk Anda. Ketika produk dirilis, maka konsumen telah familiar dan tidak ragu untuk membeli.

Sediakan layanan pre-order

Manawarkan layanan pre-order memiliki banyak keuntungan, seperti:

- Dapat mengumpulkan uang lebih awal
- Memberi pelanggan rasa eksklusif



Pre-order akan memberi pelanggan kesan bahwa mereka memiliki sesuatu sebelum orang lain memilikinya. Selain itu, layanan pre-order ini akan membuat konsumen berpikir adanya kemungkinan produk tersebut cepat terjual habis. Sehingga, mereka akan cenderung tertarik membeli saat ini karena khawatir akan kehabisan barang ketika resmi dirilis. Anda juga dapat memberikan diskon selama periode pre-order untuk hasil maksimum.

Targetkan pelanggan paling loyal

Mendapatkan pelanggan baru memang salah satu tujuan utama merilis produk baru. Akan tetapi, jangan sampai melupakan pelanggan lama Anda. Mereka adalah orang-orang yang juga perlu Anda berikan layanan eksklusif. Alasannya, hampir bisa dipastikan mereka tertarik dengan produk baru Anda.

Gunakan email untuk memberikan penawaran eksklusif kepada mereka. Faktanya, Anda memiliki peluang 60 hingga 70% menjual kepada pelanggan saat ini. Tetapi Anda hanya memiliki peluang 5 hingga 20% untuk menjual produk kepada pelanggan baru.

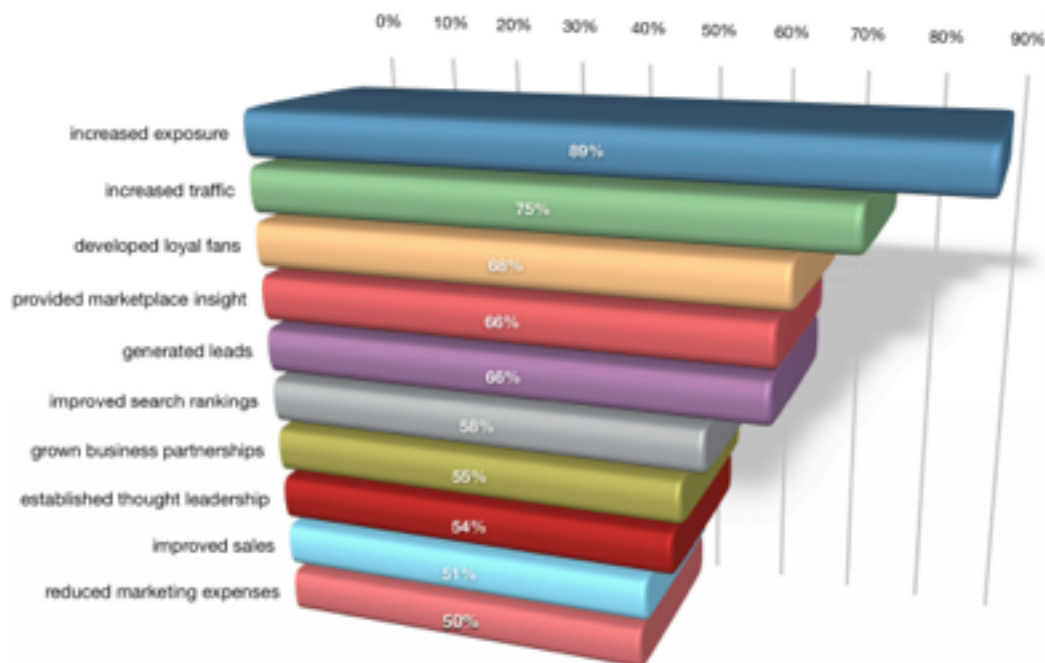
Jalankan sebuah kontes

Cara lain untuk menghasilkan penjualan produk baru adalah dengan memberikannya. Bagaimana bisa?

Anda perlu belajar bagaimana menjalankan giveaway yang menguntungkan. Kontes akan membuat orang tertarik dengan apa yang Anda jual. Biaya untuk menjalankan kontes juga relatif murah. Satu-satunya biaya besar adalah biaya barang yang Anda berikan, plus biaya pengiriman tambahan.

Tetapi manfaatnya akan sepadan. Saya sarankan untuk menggunakan platform media sosial sebagai tempat penyelenggaraan kontes. Alasannya:

Benefits of social media marketing



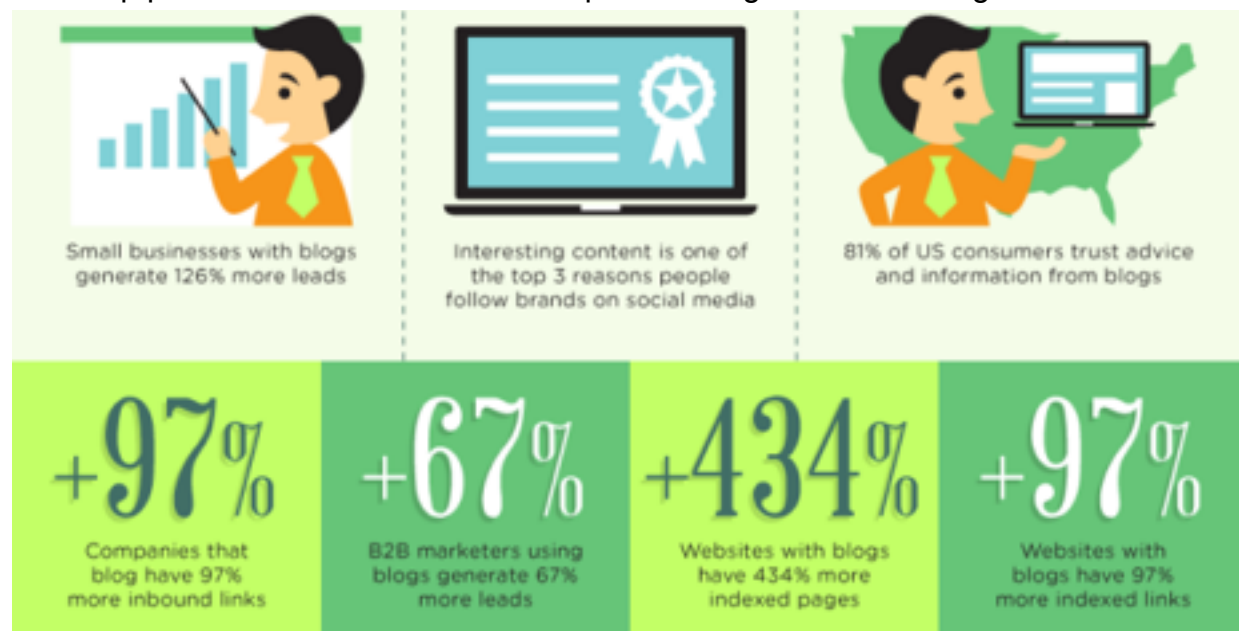
Mari kita ambil contoh sederhana. Katakanlah 1.000 orang mengikuti kontes Anda. Dari 1.000 entri tersebut, Anda hanya memilih tiga pemenang. Masih ada 997 orang yang menginginkan produk Anda. Meskipun mereka tidak menang, ada kemungkinan besar mayoritas dari mereka masih akan membelinya. Masuk akal?

Tawarkan diskon

Biasanya diskon hanya digunakan pada barang-barang lama. Tapi cobalah melakukan sebaliknya. Tawarkan diskon ketika Anda merilis produk baru. Coba gunakan trik lama dengan melambungkan harga kemudian memberikan diskon, pastikan Anda masih mendapat untung dari diskon tersebut. Bayangkan, siapa yang tak tertarik membeli barang baru dengan harga diskon?

Manfaatkan blog

Jangan salah, blog juga salah satu media efektif untuk melakukan promosi. Anda dapat mengulas detail produk baru di sini, membangun antusiasme pelanggan terhadap produk baru. Berikut ini beberapa keuntungan memiliki blog bisnis:



Jadilah kreatif dan inovatif

Jika produk baru Anda membosankan, sama dengan produk lainnya, atau sudah dijual oleh kompetitor, konsumen tidak akan senang membelinya. Namun, jika produk baru Anda unik, inovatif, serta menawarkan suatu pengalaman berbeda, orang akan tertarik dan tentu akan membelinya. Jadi, kuncinya Anda harus kreatif dan inovatif.

Soroti produk baru di website

Setelah produk Anda telah dirilis dan siap untuk dibeli, tampilkan produk di website. Coba lihat contoh website GAP berikut:



Produk baru mereka ditampilkan di halaman utama website. Selain itu, strategi diskon untuk produk baru juga diterapkan.

Timing yang tepat

Sebagus apapun produk baru Anda, jika dirilis pada waktu yang kurang tepat, maka tak akan menghasilkan penjualan sesuai ekspektasi. Jadi, masalah timing sangat penting. Katakanlah Anda memiliki produk baru berupa kaus tim sepakbola dunia, maka saat inilah waktu yang tepat untuk merilisnya.

Gunakan konten video sebagai media promosi

Anda dapat menggunakan video untuk melakukan promosi sebelum produk dirilis. Kemudian, membuat sebuah video demo ketika produk dirilis sehingga konsumen lebih paham cara menggunakan produk tersebut lewat video tersebut. Faktanya:



Selain itu, 90% konsumen mengatakan video tentang produk membantu mereka membuat keputusan pembelian. 64% lainnya lebih cenderung membeli produk secara online jika mereka melihat video tentang produk tersebut. Share video di website Anda, platform media sosial, email pemasaran, dan semua saluran distribusi perusahaan.

Source:

<https://www.quicksprout.com/2018/06/20/how-to-generate-sales-for-a-new-product-release/>

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