

Cara membangun “chemistry” dengan kreator konten untuk memperkuat kerja sama bisnis



Menjalin kerja sama dengan kreator konten atau penulis yang populer akan menjadi batu loncatan berharga untuk masa depan bisnis Anda. Kenapa? Pertama, mereka telah memiliki audiens sendiri. Kedua, jika berhasil menjalin kerja sama, otomatis Anda juga akan mendapat perhatian dari para audiensnya.

Masalahnya, menjalin kerja sama dengan penulis atau kreator konten yang hebat ini “gampang-gampang susah”. Perlu adanya langkah yang tepat agar mereka yakin bahwa penawaran kerja sama Anda nantinya akan berjalan apik dan sama-sama menguntungkan. Lalu, apakah ada metode untuk mengatasi masalah ini? Tentu. Kuncinya Anda perlu membangun sebuah “chemistry” bisnis yang kuat. Bagaimana caranya?

Penawaran awal

Lagi-lagi kesan pertama selalu berperan penting. Penulis akan lebih mudah “mengenal” jika Anda mau sedikit berupaya menyusun penawaran yang baik kepada mereka. Perhatikan siapa yang Anda hubungi dan apa yang Anda kirimkan kepada mereka. Hindari menggunakan semacam email autoresponder karena ini akan sia-sia.

Lakukan penelitian, kumpulkan informasi untuk menyusun sebuah penawaran menarik untuk para penulis.

Personalisasi email

Coba bayangkan, jika Anda adalah seorang penulis dan mendapatkan email penawaran yang “sangat biasa”, apa yang akan Anda lakukan? Mengabaikannya. Nah, inilah alasan kenapa Anda perlu menyusun ulang email penawaran. Berilah kesan bahwa penulis itu penting. Buat mereka merasa dihargai.



I've exchanged all kinds of interesting sentiments with writers over email, like giving and receiving travel tips, relationship advice, you name it! It makes work so enjoyable when you have this opportunity to make friends with people all over the world. I've even had a writer offer me a place to stay if I ever wanted to visit Paris.

It's all about going beyond networking and genuinely forging real personal relationships with people.



Cristina Bond
Fractl Media Relations Manager



Untuk membuat sebuah email penawaran yang kuat, coba lakukan ini:

- Cari tahu apakah mereka memiliki semacam halaman biografi di situs publikasinya. Atau minimal cari tahu tentang akun media sosial mereka. Informasi apapun tentang mereka akan sangat berguna untuk modal awal.
- Lakukan riset lebih mendalam. Coba lihat konten yang pernah mereka posting di masa lalu. Pelajari itu dan berikan sebuah tanggapan bersama dengan email penawaran. Lebih bagus jika topik konten tersebut sesuai dengan apa yang akan Anda tawarkan.

Pendekatan ini dapat membangun percakapan yang intens. Terlebih jika Anda memiliki minat yang sama dengan para penulis. Yang perlu diingat, orang menyukai pekerjaan yang mereka jalani.

Jelaskan manfaat konten bagi mereka

Logikanya, orang hanya akan melakukan sesuatu yang bermanfaat bagi mereka. Hukum ini juga berlaku bagi para penulis. Tugas Anda yaitu meyakinkan mereka bahwa konten yang Anda tawarkan bermanfaat bagi mereka. Tidak perlu bertele-tele, katakan saja intinya dalam email penawaran. Yang penting, biarkan mereka terkesan dulu. Masalah detailnya menyusul.

Untuk membentuk hubungan yang solid dengan para penulis, tunjukkan bahwa Anda telah meneliti audiens mereka dan jelaskan bagaimana penulis dan pembaca mereka akan mendapatkan keuntungan dari konten Anda. Penulis akan lebih menghargai jika Anda tidak hanya “memburu” keuntungan pribadi, akan tetapi benar-benar ingin membangun kerja sama yang saling menguntungkan.

Coba sertakan trik ini dalam email penawaran awal Anda:



The most compelling statistics/facts from the content, so the writer knows why the content is interesting.



Mentions of why the content is newsworthy, like how the data were just collected or how your approach is timely because of a recent, relevant event.



Simple, straightforward indication of why the content is relevant to the writer's typical topics of interest.



Links to the final content, where the project is easy to understand and navigate.

Email Follow-Up

Jika penulis tertarik dengan tawaran Anda dan mempublikasikan konten yang Anda kirimkan, maka ini adalah berita bagus. Bukan hanya untuk Anda tetapi juga untuk penulisnya. Biasanya, jika penulis telah mempublikasikan konten Anda, itu artinya Anda telah mendapatkan kepercayaannya. Dan, kemungkinan kerja sama akan terus berlanjut. Masalahnya sekarang bagaimana mempertahankan hubungan itu? Begini caranya:

How Publishers Prefer You Mantain A Relationship With Them



Triknya, hindari terlalu sering atau bahkan terus menerus mengirimkan konten yang berhubungan dengan pekerjaan mereka. Kenapa? Kebiasaan ini akan membuat para publisher beranggapan bahwa Anda sekarang hanya ingin mencari keuntungan sendiri. Tidak benar-benar ingin berbagi konten yang bermanfaat bagi banyak orang.

Jika penulis cukup aktif di media sosial, Anda dapat menggunakan trik ini untuk memperkuat “chemistry” bisnis:



Retweet/Like
/Favorite
their content.



Reply when you
have something
to add.



Ask them questions or
share content with them
you think they'd enjoy.

Source:

<http://www.fractl.com/outreach-teams-relationships-with-writers/>

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