

## Panduan implementasi digital marketing pada market millennial

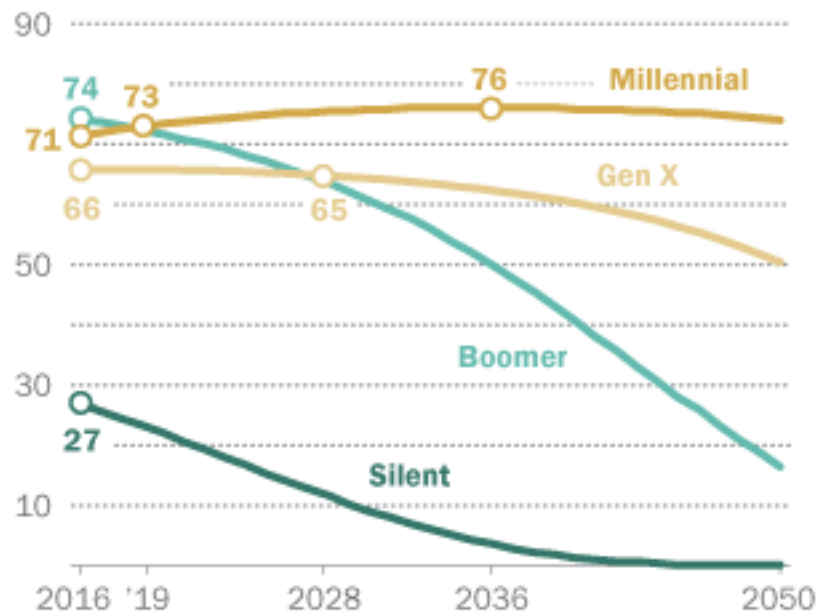


Generasi millennial bisa menjadi ladang bisnis baru bagi Anda. Asalkan, Anda tahu bagaimana trik jitu untuk mengimplementasikan digital marketing pada generasi ini. Perlu diingat, bukan hal mudah untuk bisa menaklukkan generasi millennial. Salah satu faktornya yakni karakter mereka yang jauh berbeda dibanding generasi sebelumnya.

Sekadar informasi, generasi millennial merupakan bagian terbesar dari total populasi (misal di Amerika). Total ini diproyeksikan tak akan berubah hingga beberapa dekade mendatang, coba lihat ini:

## Projected population by generation

*In millions*



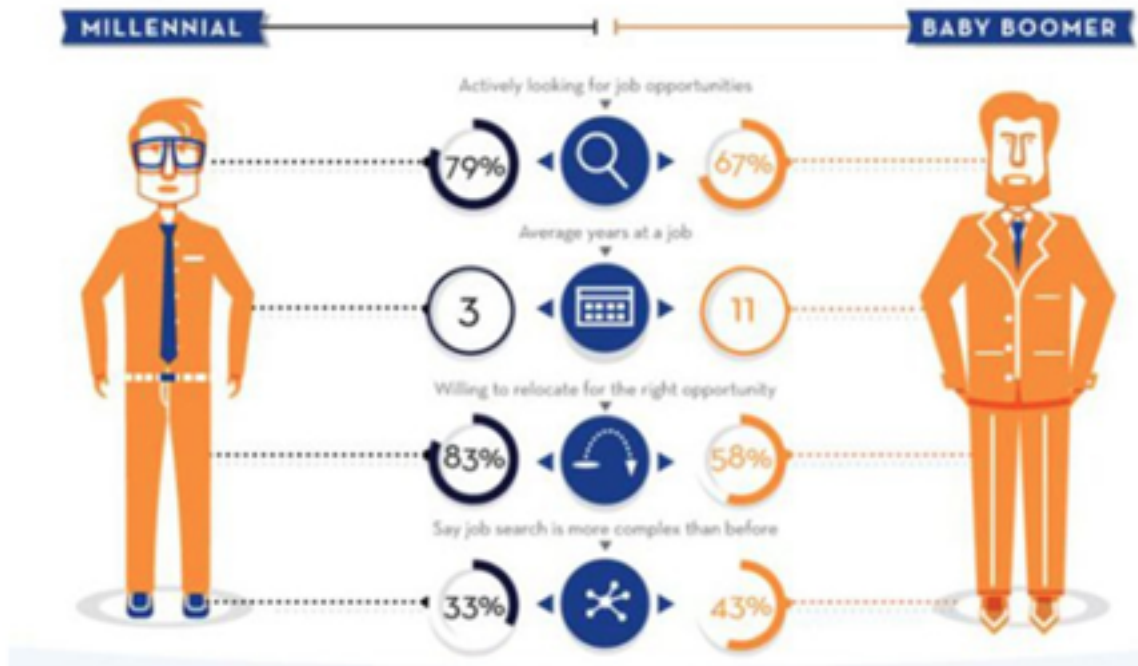
Lalu, bagaimana kiat menaklukkan generasi millennial lewat digital marketing?

### **Pahami jiwa wirausaha mereka**

Memahami perilaku konsumen adalah salah satu kunci keberhasilan digital marketing. Tak terkecuali pada generasi millennial. Faktanya:

# THE GENERATIONAL DIFFERENCE

How the search for jobs differs by generation:



- Sekitar 54% generasi millennial mengaku ingin memiliki usaha sendiri.
- 89% di antaranya mengatakan bahwa mereka lebih memilih untuk memutuskan sendiri kapan dan di mana harus bekerja, mereka ingin kehidupan dan jadwal yang lebih fleksibel.
- 45% di antaranya lebih memilih pekerjaan dengan jadwal fleksibel daripada gaji lebih tinggi.

## Memahami kehidupan generasi millennial

Mengetahui pola kehidupan konsumen juga tak kalah pentingnya dengan faktor lain. Hal ini bisa memberikan Anda peluang pemasaran baru. Misalnya saja di Amerika, 65% generasi millennialnya lebih memilih menyewa daripada membeli rumah. Selain itu, mereka juga ingin memiliki tempat tinggal yang dekat dengan toko-toko lokal, restoran, kafe, mall, hingga kemudahan akses transportasi umum.



Penelitian lain membuktikan bahwa 76% penyewa juga memiliki hewan peliharaan. Semua komponen tersebut dapat Anda manfaatkan untuk membuka peluang bisnis baru.

**Jangan remehkan kecerdasan mereka**

Terlepas dari bagaimana karakter dan etos kerjanya, Anda tak bisa mengabaikan fakta bahwa generasi millennial adalah generasi yang cerdas. Hal ini didukung dengan fakta bahwa sekitar 87% generasi millennial mengambil peran manajemen di tempat kerja mereka selama lima tahun terakhir. Coba bandingkan dengan hanya 38% dari generasi X-ers dan 19% generasi Baby Boomer dalam rentang waktu yang sama.

**Tingkatkan nilai sosial dalam digital marketing**

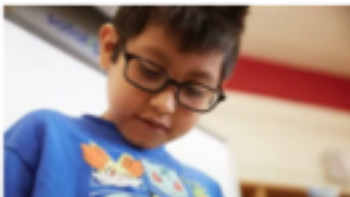
Generasi millennial adalah generasi yang peduli akan lingkungan dan sosial. Anda harus bisa mengakomodasi hal ini. Contohnya campaign yang pernah diluncurkan Warby Parker berjudul “buy a pair, give a pair” berikut ini:



BUY A PAIR, GIVE A PAIR

## The whole story begins with you

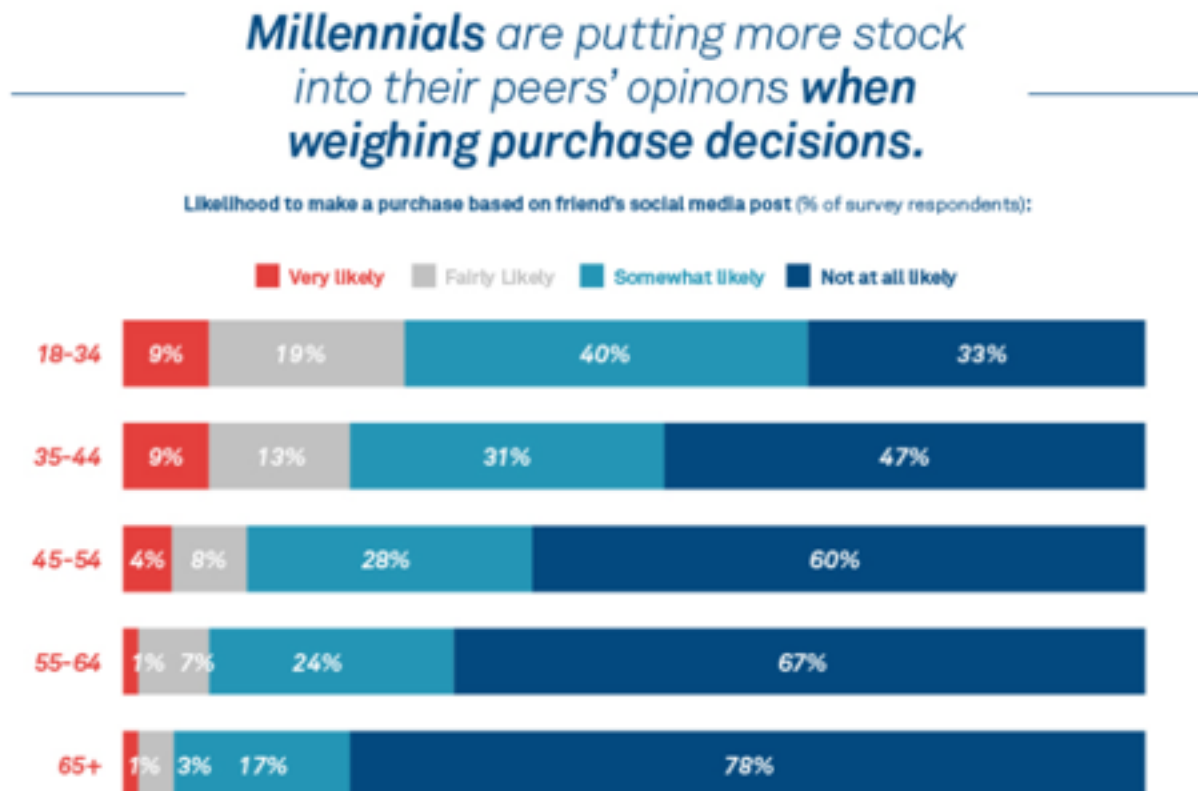
Since day one, over 4 million pairs of glasses have been distributed through our Buy a Pair, Give a Pair program. Alleviating the problem of impaired vision is at the heart of what we do, and with your help, our impact continues to expand.



Campaign ini diluncurkan dengan memberikan sumbangan kacamata kepada orang-orang di penjuru dunia yang memiliki masalah penglihatan. Faktanya, sekitar 81% generasi millennial berharap bahwa perusahaan juga peduli terhadap nilai sosial di samping urusan bisnis. Selain itu, 70% generasi millennial akan menghabiskan lebih banyak uang untuk brand yang memiliki tujuan sama dengan mereka. Rangkul mereka lewat jalan kebaikan ini sembari menjalankan bisnis.

### Buat sebuah bukti sosial

Seperti di awal tadi, generasi millennial itu cerdas. Mempromosikan produk Anda dengan segala bentuk keunggulannya bisa jadi sia-sia jika tak ada bukti nyata. Generasi millennial lebih menginginkan bukti daripada janji. Faktanya, sekitar 84% generasi millennial lebih percaya pada rekomendasi teman atau keluarga dibanding iklan konvensional. Tugas Anda yakni meyakinkan mereka lewat pembuktian sosial.



### Maksimalkan peran perangkat seluler

Bukan lagi rahasia bahwa generasi millennial adalah ahli teknologi. Bahkan, 85% generasi millennial memiliki smartphone. Mereka menggunakan media sosial, email, dan aplikasi setiap hari, semuanya dari perangkat seluler mereka. Di sinilah peluang Anda untuk bisa menjangku mereka.

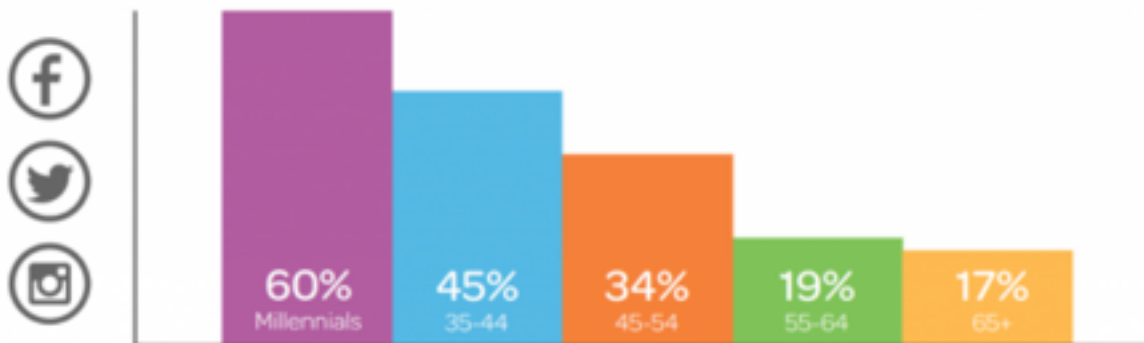
### Manfaatkan pengaruh media sosial

Generasi millennial mencintai sosial media. Jika ingin bisnis tetap bertahan di 2018, Anda harus memasukkan media sosial dalam fokus strategi pemasaran produk. Pengaruh media sosial sangat efektif di kalangan generasi millennial, jadi maksimalkan ini.



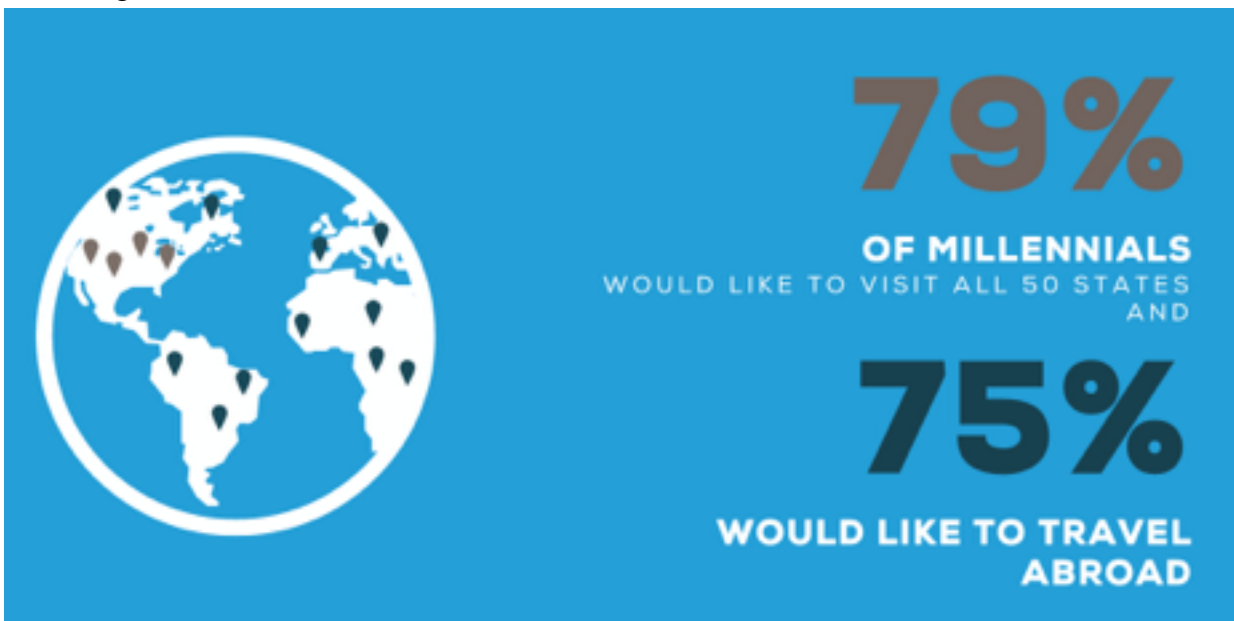
## EXPERIENCES ARE BETTER WHEN SHARED ON SOCIAL MEDIA

People who have posted, tweeted or shared about their events and experiences in the past year.



### Penuhi kebutuhan perjalanan mereka

Generasi millennial adalah generasi yang menuntut fleksibilitas, termasuk dalam hal travelling. Coba lihat statistik ini:



Fakta lain menunjukkan bahwa sekitar 69% generasi millennial haus akan petualangan. Anda dapat memanfaatkan peluang bisnis ini. **Jangan hanya menjual produk, jual gaya hidup.** Catat!

Source:

<https://www.quicksprout.com/2018/06/01/how-to-implement-a-marketing-strategy-that-speaks-to-your-millennial-audience/>



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