

Value proposition: prinsip supaya bisnis online menang melawan kompetitor mapan



Bisnis baru bisa dengan mudah mengambil market market leader. Syaratnya, ia memiliki karakter lebih kuat dibanding para kompetitor yang sudah dulu ada.

Hal paling mendasar untuk membangun bisnis dengan karakter kuat yaitu memakai prinsip value proposition. Apa itu?

A value proposition is a promise of value to be delivered. It's the primary reason a prospect should buy from you.

In a nutshell, value proposition is a clear statement that

- explains how your product solves customers' problems or improves their situation (relevancy),
- delivers specific benefits (quantified value),
- tells the ideal customer why they should buy from you and not from the competition (unique differentiation).

Awali dengan kejelasan konsep bisnis

Anda merasa memiliki ide gila dan pasti diterima oleh market? Coba jelaskan seperti apa bisnis Anda tersebut. Semakin mampu menjelaskannya dengan baik, semakin mudah jalan Anda di market sebenarnya.

Value proposition pun seperti demikian.

Ia akan tampak dengan sendirinya, tetapi harus diawali oleh kejelasan konsep bisnis. Setidaknya, ada 4 hal utama yang menjadikan value proposition Anda muncul (dan memang ada di market).



Namun sebelum mengutarakan informasi sedemikian rupa, Anda butuh 3 tahap proses pembuatan value proposition. Diantaranya:

Deskripsi bagaimana produk atau bisnis Anda mampu menyelesaikan permasalahan customer

Apa keuntungan spesifik yang akan diterima oleh customer (sesuai ekspektasinya)
Kenapa customer harus berpindah ke produk Anda, padahal sudah ada kompetitor di market yang sama?

Cari tahu jawaban dari tiga informasi tersebut dan pastikan semua itu bersifat operasional (bukan teoritis). Di dalam bisnis, segala hal harus bisa direalisasikan oleh Anda. Bagaimanapun cara, waktu, dan sumber dayanya.

Anda boleh berjanji, tetapi harus mampu membuktikannya!

Kunci utama ketika membangun value proposition adalah soal janji dan cara menepatinya.

Anda boleh membuat konsep bisnis yang tidak masuk akal. Namun, Anda pastikan bahwa konsep tersebut memang bisa dan mampu menyelesaikan permasalahan customer. Saya kutip dari situs kissmetrics.com, beberapa bisnis yang mampu membangun value proposition yang baik, di antaranya:

- theiconic.com.au
- visualwebsiteoptimizer.com
- studiopress.com
- basecamp.com

Kenapa keempat situs tersebut memiliki value proposition yang baik? Ada beberapa aspek yang bisa Anda kenali dari situs-situs tersebut yaitu nama, konsep bisnis, testimoni dari para customer, hingga visualisasi yang sedemikian jelas menggambarkan konsep bisnis.

Soal konsep bisnis, Anda tidak harus terpaku pada arus yang ada saat ini. Ada bangun sendiri, jalankan dengan cara Anda, dan komunikasikan dengan cara yang unik serta tidak tepat sasaran.

Supaya mempermudah proses distribusi konsep kepada segmen bisnis, cobalah komunikasi bisnis Anda di beberapa elemen ini:

Elements of the value proposition:



HEADLINE

Describes the end benefit you're offering to the customer



A SUBHEADLINE OR PARAGRAPH

Detailed explanation of what you offer, to whom and why



3 BULLET POINTS (optional)

List all benefits and/or features



A VISUAL ELEMENT

Show a video or an image to enhance your message

Panduan membuat value proposition untuk bisnis online

Sebelumnya, saya sudah memberikan kisi-kisi bagaimana membuat value proposition yang optimal. Di bagian ini, akan saya perelas bagaimana merancang value proposition yang kuat dan tahan terhadap persaingan bisnis.



Value proposition merupakan "roh" dari bisnis online Anda. Manfaatnya, bisnis Anda akan terasa memiliki karakter kuat bagi customer sehingga mereka pun tak segan berpindah dari produk lama ke produk Anda.

Supaya lebih mudah lagi, perhatikan ini:



Coba berkenalan dengan beragam tools terkait ilustrasi di atas ini. Hal ini ditujukan supaya proses pembuatan value proposition bisa berjalan dengan lebih cepat dan optimal. Kunci keberhasilan dari bisnis online yaitu karakter. Dan, karakter ini dimulai dari value proposition bisnis Anda.

Masih kesulitan untuk mengenal, membangun, dan mengomunikasikan value proposition bisnis? Utarakan kegelisahan Anda di halaman ini.