

Panduan menemukan customer potential bisnis baru Anda



Jujur, bagi saya hal tersulit untuk dilakukan adalah “memulai”. Apapun itu. Begitu pula dalam hal bisnis digital. Bisnis baru, harus pula mencari pelanggan baru. Memang, di luar sana banyak sekali calon pelanggan potensial untuk bisnis. Pertanyaannya, sudah potensialkah bisnis Anda untuk mereka?

Mari kita pelajari bersama cara untuk menemukan potential customer untuk bisnis baru Anda. Here we go!

Semakin selektif, semakin baik

Hukum timbal balik juga berlaku dalam dunia bisnis. Maksudnya? Begini. Seperti di awal tadi, di luar sana banyak sekali orang yang memenuhi syarat sebagai calon pelanggan ideal. Tapi, jika profil Anda tidak disesuaikan dengan kebutuhan mereka, apa hasilnya? Pengabaian.

Jadi?

TYPES OF CUSTOMER SEGMENTS

NPV PER CUSTOMER



CONVENIENCE SEEKERS

- VALUE CONVENIENCE IN DELIVERY, ORDERING
- HIGH INCOME
- LONG RELATIONSHIP, LARGE REFERRALS



BRAND BUYERS

- BRAND BUYERS, NOT PRICE SENSITIVE
- HIGHEST INCOME, MORE OFTEN MALE
- EXPENSIVE TO ACQUIRE, BUT BUY MOST INITIALLY AND REFER MORE



CASUAL BUYERS

- NOT CONCERNED WITH PERISHABLES OR DELIVERY TIME WINDOWS
- SMALL SPENDING GROWTH



RELATIONSHIP SEEKERS

- INFLUENCED BY RETAILER BRAND, SUGGESTIONS, AND PROMOTIONS
- LOW INCOME
- SMALL SPENDING GROWTH/REFERRAL



BARGAIN HUNTERS

- PRICE IS PRIMARY AND PERISHABLES ARE NOT IMPORTANT
- LOW INCOME
- SMALL PURCHASES



SOURCE: BAIN/MAINSRING ONLINE RETAILING SURVEY

Semakin selektif Anda tentang siapa pelanggan ideal, semakin besar kemungkinan akan menemukan mereka. Dan, semakin besar kemungkinan mereka akan menemukan Anda. Jadi, persiapkan profil bisnis dan konten sesempurna mungkin untuk calon pelanggan yang spesifik. Misal dalam penulisan konten, semakin mendalam pemahaman tentang motivator internal target, semakin mudah “merayu” mereka untuk membeli konten Anda.

Coba periksa inventris pribadi bisnis Anda

Maksudnya begini. Untuk dapat menemukan potential customer, Anda harus paham luar-dalam tentang bisnis Anda. Setelah itu, coba kaitkan pada masalah pelanggan. Kira-kira sudah cocokkah bisnis Anda dengan kebutuhan mereka? Sebagai bantuan, coba pahami beberapa pertanyaan berikut ini:

- Apa yang menginspirasi saya untuk memulai bisnis ini?
- Kebutuhan/keinginan apa yang akan terpenuhi oleh produk/layanan utama saya?
- Apa kelemahan menggunakan produk/layanan utama saya?
- Apa yang membuat produk/layanan utama saya lebih baik daripada opsi lain di luar sana?

Semua pertanyaan tersebut harus Anda jawab satu per satu sebelum memutuskan untuk meluncurkan campaign bisnis. Jika semua sudah terpenuhi, maka akan lebih mudah memahami calon konsumen seperti apa yang sedang Anda cari.

Analisis kompetitor bisnis

Selanjutnya, lakukan identifikasi terkait siapa pesaing bisnis beserta siapa pelanggan mereka. Caranya? Cukup lakukan penelusuran Google untuk produk atau layanan utama Anda. Kemudian Anda akan tahu para kompetitor yang muncul pada hasil pencarian teratas Google. Contohnya seperti ini:

These dudes are paying for action

Ad www.cotopaxi.com/ ▼

Durable travel - ready travelling backpacks for everyday adventures.
Responsibly Sourced - Free Returns within USA - Free Shipping \$99+

Lifestyle Packs

Packs for commuting and adventuring around town. Premium materials.

Technical Packs

Premium technical backpacks built for any adventure. Gear for Good.

Travelling Backpacks - Free Shipping On All Ground Orders

Ad shop.herschelsupply.com/ ▼

Great For Travel, Work & Leisure

Herschel Supply Co. - 2016 Spring Collection - Sign Up For Newsletter

[Pink Backpacks](#) - [The Little America Bag](#) - [Orange Backpacks](#) - [Print Backpacks](#)

Travel Backpacks - Huge Selection - FREE SHIPPING - eBags

www.ebags.com/category/backpacks/travel-backpacks ▼ eBags.com ▼

Enjoy FREE SHIPPING BOTH WAYS on a wide selection of high quality, top-rated travel backpacks from Eagle Creek, Osprey, Patagonia & more at eBags!

[eBags TLS Mother Lode ...](#) - [eBags TLS Prof. Weekender](#) - [National Geographic](#)

Travel Packs at REI - REI.com

www.rei.com/c/travel-packs ▼ [REI](http://REI.com) ▼

Shop for Travel Packs at REI - FREE SHIPPING With \$50 minimum purchase. Top quality, great selection and expert advice you can trust. [100% Satisfaction ...](#)

[REI Grand Tour 80 Travel Pack](#) - [Deuter Transit 50 Travel ...](#) - [Osprey Fairpoint 55](#)

Tortuga Travel Backpack - Tortuga Backpacks

www.tortugabackpacks.com/products/tortuga-travel-backpack ▼

\$199.00 - In stock

You need luggage that's carry-on-sized, organized, and convenient. Scroll down to find

These guys
aren't niche
players

These are the guys who are getting the action with great, targeted content.

Nah, langkah selanjutnya tinggal analisis satu per satu pesaing Anda. Kunjungi situs mereka, lihat bagaimana para pesaing melakukan penawaran. Iklan apa saja yang mereka pasang? Kelebihan apa yang mereka miliki dan tidak dimiliki bisnis Anda? Semua informasi akan sangat berguna untuk menentukan strategi selanjutnya.

Intinya, Anda perlu mendapatkan fakta tentang siapa yang mengunjungi website pesaing. Untuk masalah yang satu ini, Anda dapat memanfaatkan sebuah tool yaitu Alexa. Pertama Anda perlu mendaftar (atau coba versi trial-nya dulu), masuk ke Alexa dan ketik URL salah satu pesaing teratas. Dengan tool ini Anda akan menemukan informasi Audience Demographics & Geography. Ini yang Anda perlukan.



Di sini Anda dapat mengetahui berbagai informasi terkait pelanggan, seperti:

- Jenis kelamin
- Usia
- Tingkat pendidikan
- Pendapatan
- Informasi lokasi browsing
- Informasi keluarga
- Etnis

Perhatikan titik-titik pada grafik yang secara signifikan lebih tinggi daripada yang lainnya. Di sinilah pesaing Anda menerapkan strategi mereka untuk menarik pelanggan (melalui karakteristik tertentu). Lalu?

Modifikasi

Setelah segala informasi ada dalam genggaman, strategi selanjutnya akan sangat krusial. Anda perlu mencari celah peluang, begini caranya:

- Perhatikan kesamaan dari semua pelanggan kompetitor (misal dilihat dari gender dan usia).
- Tentukan apa yang menjadi kebutuhan umum mereka.
- Isi celah yang tidak ter-cover oleh kompetitor. Itulah pelanggan potensial Anda.

Langkah selanjutnya? Eksekusi.

Source:

<https://medium.com/speaking-human/finding-your-ideal-customer-a-step-by-step-guide-to-building-a-pre-launch-startup-buyer-persona-1c7a3043b4a2>

<https://amasty.com/blog/guide-on-magento-customer-segmentation-for-grown-ups/>

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