

Cara mendapatkan koneksi berupa klien, bukan cuma follower



Follower memang penting, tapi klien saya rasa jauh lebih penting. Kenapa? Karena belum tentu semua follower memberikan Anda keuntungan. Sementara klien, dari merekalah bisnis Anda dapat terus hidup dan berkembang. Alasan ini bisa jadi jauh lebih penting bagi para agensi pemasaran. Sebab di sanalah lingkup pekerjaan mereka.

Sebuah survei terbaru yang dilakukan lewat Facebook menemukan bahwa 56% anggota baru Agency Network mengatakan salah satu tujuan utama mereka yakni untuk terhubung dengan orang-orang yang berpikiran sama dan memiliki percakapan tentang hal-hal yang mempengaruhi mereka sebagai lembaga dan organisasi. Intinya, mereka membutuhkan koneksi.

Terkait dengan hasil survei tersebut, bulan lalu, 50 orang agen diundang ke London untuk menghadiri sebuah Agency Partner Workshop. Apa saja hasilnya?

Agency Partner Workshop: A Day of Learning Together

Agensi memiliki daftar pekerjaan yang tidak pernah berakhir untuk klien mereka, contohnya:

- mengoptimalkan campaign
- menyediakan konteks untuk hasil awal
- memberikan panduan tentang cara menyesuaikan strategi
- bekerja secara internal untuk memadatkan pitch yang sempurna untuk prospek baru Anda



Alex Phennah
@A_Phen



Great description of what Twitter is. Good job things like
[@SproutSocial](#) exist to explore it! Thanks [@drwilding](#)
[#SproutPartnerWorkshop](#)

5:20 PM - Apr 17, 2018



13



See Alex Phennah's other Tweets

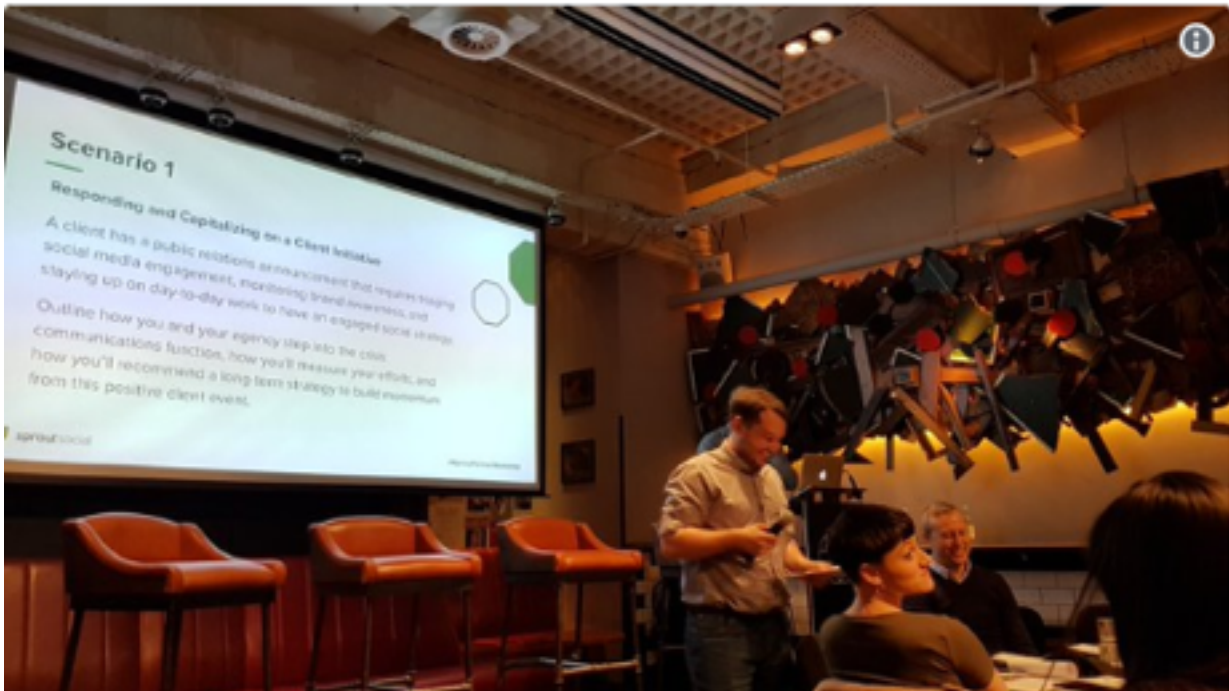
Sulit untuk mengikuti beban kerja klien saat ini. Di workshop tersebut, salah satu materi yang diangkat yakni tentang hal-hal yang memengaruhi organisasi, hal-hal yang memengaruhi lanskap media sosial, dan tentang bagaimana platform tool masuk sebagai komponen inti dari solusi itu. Ada satu kesimpulan menarik dari workshop tersebut. Apa itu?

Klien menginginkan agensi untuk memimpin, bukan mengikuti

Klien saat ini mengalami beberapa masalah umum, seperti:

- Masalah mengenai bagaimana data sosial mereka digunakan
- Masalah intimidasi sosial sehingga klien sementara terpaksa kembali ke strategi pasif
- Praktik dalam industri yang mampu mengekspos kesenjangan dalam bagaimana pesaing memberikan klien mereka dasar keuntungan jangka pendek

Dalam situasi seperti itulah klien membutuhkan bantuan agen profesional. Dan sebagai agen profesional, Anda harus siap untuk menghadapi tantangan secara langsung untuk menanamkan keyakinan pada klien dan tim internal.



Sam Keenan
@SocialSam



It's @davewalker24 thinking he's a comedian at the
#SproutPartnerWorkshop

8:06 PM - Apr 17, 2018 · Bounce Farringdon

♡ 4 👤 See Sam Keenan's other Tweets

Beberapa masalah yang telah di tangani dalam workshop, antara lain:

- **Mengelola brand misstep di lingkup sosial.** Bagaimana Anda menangani tim internal klien yang membuat kesalahan dalam hal sosial? Bagaimana Anda menyematkan biro iklan Anda dalam strategi komunikasi krisis dan solusi untuk memastikannya tidak terjadi lagi?
- **Cara mempromosikan dan memenangkan bisnis dari tim brand yang kewalahan.** Dengan pertimbangan untuk pendidikan ulang bagi tim internal tentang alur kerja dan prospek jangka panjang untuk memenangkan bisnis. Bagaimana Anda melakukan keduanya, baik pengembangan bisnis dan layanan konsultasi?
- **Menyelamatkan hubungan klien selama transisi internal.** Strategi klien dan sasaran berubah. Begitu juga para pengambil keputusan dan tim internal

Anda. Jadi, bagaimana suatu biro bertahan dengan perubahan dalam susunan dan strategi tim klien?

- **Reposisi agen Anda dalam wajah pasar upheaval.** Baik itu strategi media sosial, penelusuran berbayar, inbound marketing, atau layanan pemasaran digital apa pun yang Anda berikan, lanskap dapat berubah. Jadi, bagaimana kita beradaptasi dan memposisikan agensi kita untuk melakukan apa yang terbaik dan paling benar oleh klien?

Melanjutkan percakapan

Satu hal yang ditinggalkan oleh semua agensi adalah rasa komunitas yang diperbarui di antara sesama agen. Apakah percakapan akan meneruskan IRL melalui pertemuan atau secara virtual? Alasannya, semakin banyak agensi dapat berkolaborasi dan berbagi pengalaman, semakin baik dari sisi lembaga. Jika Anda ingin bergabung dengan grup pro agensi ini, atau menemukan semua jawaban dari pertanyaan di atas, kunjungi: <https://www.facebook.com/groups/sproutagencynetwork/>

Source:

<https://sproutsocial.com/insights/lead-clients-not-follow/>

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