

WorkSmart

Platform WorkSmart adalah salah satu platform yang menyediakan informasi seputar penjualan tiket workshop pelatihan dengan berbagai macam kategori (misalnya, teknologi, bisnis, kreativitas, pengembangan diri, dll). Pada platform ini menyediakan wadah workshop secara offline maupun online.

- Online: akses ke platform online (zoom, gmeet, atau platform lain) yang digunakan penyelenggara untuk menyelenggarakan acara, dengan cara mencantumkan link zoom meeting
- Offline: workshop dilakukan di lokasi fisik

Keuntungan:

1. **Fleksibilitas Penawaran Workshop:** Banyak mentor atau institusi pelatihan dapat bergabung untuk menawarkan berbagai macam workshop, sehingga platform memiliki lebih banyak pilihan bagi peserta.
2. **Minim Risiko Operasional:** Platform hanya perlu menyediakan infrastruktur digital, sementara mentor bertanggung jawab atas konten dan pelaksanaan workshop.
3. **Skalabilitas Tinggi:** Dengan model marketplace, lebih mudah untuk menambah jumlah workshop atau mentor tanpa perlu terlibat langsung dalam pembuatan konten.
4. **Pendapatan dari Komisi atau Fee:** Platform dapat mengambil komisi dari setiap transaksi pendaftaran workshop, sehingga bisa menghasilkan pendapatan tanpa perlu langsung mengelola seluruh pelatihan.

Kekurangan:

1. **Kualitas Workshop Tidak Seragam:** Karena banyak mentor yang terlibat, standar kualitas materi dan pengajaran bisa bervariasi, yang dapat memengaruhi reputasi platform.
2. **Persaingan di Pasar:** Banyak marketplace workshop serupa, sehingga butuh usaha ekstra dalam pemasaran untuk menarik dan mempertahankan pengguna (baik peserta maupun mentor).
3. **Ketergantungan pada Mentor:** Ketersediaan workshop sangat bergantung pada partisipasi mentor. Jika mentor tidak aktif, jumlah workshop yang ditawarkan bisa menurun.

1. Analisis Pasar dan Kebutuhan Pengguna

Riset Pasar: Di tahun 2023, terdapat beberapa kategori pelatihan workshop yang paling dicari, mencerminkan perubahan kebutuhan pasar dan perkembangan teknologi. Berikut adalah beberapa kategori utama:

1. Kesehatan Mental dan Resiliensi

Pelatihan yang berfokus pada pengembangan mental resilience, grit, dan produktivitas.

2. Kecerdasan Emosional dan Manajemen Perubahan

Workshop ini membantu peserta memahami dan mengelola emosi mereka sendiri serta orang lain, terutama dalam menghadapi perubahan yang cepat di lingkungan.

3. Teknologi Kecerdasan Buatan (AI) untuk Bisnis

Pelatihan mengenai cara memanfaatkan teknologi AI dalam bisnis semakin diminati. Ini mencakup penggunaan alat seperti ChatGPT untuk meningkatkan efisiensi kerja dalam berbagai fungsi.

4. Editing Video dan Produksi Konten

Dengan meningkatnya konsumsi video online, keterampilan dalam editing video menjadi sangat berharga bagi banyak profesional kreatif

5. Desain Grafis dan Kreativitas

Keterampilan desain grafis menjadi semakin penting di era digital saat ini, dengan banyak perusahaan mencari individu yang mampu menciptakan konten visual menarik

Analisis Pesaing:

- Udemy: Marketplace global untuk kursus online dengan berbagai topik.
- Skillshare: Platform berbasis langganan yang menawarkan pelatihan keterampilan kreatif.
- Satupersen: Platform pendidikan yang mengajarkan tentang pengetahuan dan kemampuan penting dalam hidup
- Tiket.com: aplikasi Online Travel Agent (OTA) yang menyediakan layanan akomodasi dan tiket secara daring.

2. Strategi Penetapan Harga

e) Menentukan Harga Tiket dan Biaya Admin:

Harga tiket workshop di platform WorkSmart ditentukan oleh mitra penyelenggara, sehingga harga bisa berbeda-beda tergantung pada penyelenggara masing-masing. Namun,

untuk memastikan kualitas layanan dan dukungan platform kami, setiap tiket akan dikenakan biaya markup sebesar 5% dari harga yang ditetapkan mitra.

Contoh:

$$100.000 \times 5\% = 5.000$$

$$50.000 \times 5\% = 2.500$$

$$25.000 \times 5\% = 1.250$$

Setiap transaksi pembelian tiket workshop di platform WorkSmart akan dikenakan biaya admin sebesar Rp 1.000 per transaksi. Biaya ini berlaku untuk setiap pembelian tiket, baik untuk acara online maupun offline, dan akan otomatis ditambahkan ke total pembayaran saat peserta melakukan checkout.

Platform bisa menghasilkan uang dari perusahaan yang membayar untuk menampilkan iklan mereka, sehingga meskipun peserta mengikuti workshop gratis tanpa membayar apapun, iklan tetap menjadi sumber pemasukan.

e) **Pengelolaan Diskon:**

Meskipun ada diskon, volume peserta yang mendaftar cenderung meningkat.

Dengan lebih banyak orang mendaftar, total pendapatan bisa tetap tinggi bahkan dengan harga yang lebih rendah per peserta.

- **Contoh:**

Jika harga normal tiket webinar Rp 100.000 dengan 100 peserta, Anda menghasilkan Rp 10.000.000. Jika ada diskon 10%, harga tiket menjadi Rp 90.000, namun jumlah peserta kemungkinan meningkat, misal menjadi 200 peserta, total pendapatan menjadi Rp 18.000.000.

- **Diskon Early Bird:** Diskon bagi 10 peserta yang mendaftar lebih awal (baik online maupun offline). Diskon tertinggi untuk diskon ini sekitar 10%

- **Diskon Grup atau Diskon Referral (mengajak min 5 teman):** Potongan harga bagi grup yang mendaftar bersama. Diskon tertinggi untuk diskon ini sekitar 20%

Alur: perwakilan peserta akan diberi kode aktivasi untuk diinput oleh teman yang lain. Setelah semua menginputkan kode aktivasi, harga akan otomatis terpotong sesuai perjanjian diskon di awal.

- **Diskon Paket** pelatihan dengan harga lebih rendah dibandingkan jika peserta membeli pelatihan secara terpisah. Misalnya, beli 3 pelatihan, dapat harga khusus atau diskon. Diskon tertinggi untuk diskon ini sekitar 15%

e) **Sistem Paket**

Dalam platform kami, peserta dapat memilih paket yang sesuai dengan budget dan kebutuhan mereka, baik untuk acara online maupun offline:

1. Paket 1: Webinar Only

Paket ini memberikan akses hanya untuk mengikuti webinar tanpa benefit tambahan apapun. Peserta yang memilih paket ini dapat bergabung dengan sesi pelatihan, namun tidak akan menerima sertifikat, e-book, atau materi lain yang disediakan oleh mitra. Paket ini ditawarkan dengan harga lebih terjangkau, cocok bagi peserta yang ingin mengikuti pelatihan tanpa memerlukan benefit tambahan.

2. Paket 2: Webinar + Benefit

Paket ini mencakup akses webinar beserta berbagai benefit yang disediakan oleh mitra, seperti sertifikat digital, e-book, rekaman webinar, atau materi pendukung lainnya. Dengan harga yang lebih tinggi, paket ini menawarkan nilai tambah bagi peserta yang ingin mendapatkan manfaat lebih dari pelatihan, termasuk bukti keikutsertaan dan materi pembelajaran yang dapat diakses setelah acara.

Peserta dapat memilih paket sesuai preferensi, memastikan fleksibilitas anggaran tanpa mengorbankan kebutuhan pelatihan mereka.

e) **Perencanaan Target Keuntungan:**

Kami menargetkan setiap workshop di platform WorkSmart dapat diikuti oleh minimal 100 peserta. Dengan jumlah peserta tersebut, kami berharap setiap workshop dapat mencapai dampak yang optimal dan memberikan pengalaman pelatihan yang berkualitas. Selain itu, kami menargetkan minimal 10 workshop per bulan yang tersedia di platform. Hal ini bertujuan untuk menyediakan berbagai pilihan pelatihan yang beragam bagi para pengguna, sehingga mereka dapat memilih workshop yang sesuai dengan minat dan kebutuhan mereka.

e) **Diversifikasi Pendapatan:**

Menyusun rencana untuk diversifikasi sumber pendapatan, seperti menjalin kerja sama dengan sponsor atau perusahaan yang ingin mempromosikan produk mereka di platform.

4. Manajemen Relasi Mitra dan Pengguna

c) **Mitra Workshop:**

Menjaga komunikasi yang baik dengan mitra penyelenggara workshop, memastikan mereka merasa puas dengan layanan platform.

c) **Customer Service:**

Mengelola tim customer support untuk menangani pertanyaan dan keluhan dari peserta workshop.

c) **Negosiasi dengan Mitra:**

Membantu dalam menetapkan syarat kerja sama yang saling menguntungkan, seperti pembagian hasil, ketentuan harga, dan promosi bersama.

5. Strategi Pemasaran dan Promosi

c) **Branding dan Promosi:**

Mengembangkan strategi untuk membangun kesadaran merek WorkSmart, termasuk pemasaran melalui media sosial, email marketing, dan iklan digital.

c) **Kolaborasi dan Partnership:**

Menjalin kemitraan dengan komunitas, influencer, atau organisasi untuk memperluas jangkauan audiens.

c) **Konten Promosi:**

Menyusun konten promosi untuk menarik calon peserta, seperti materi kampanye tentang keunggulan platform, manfaat mengikuti workshop, dan testimoni peserta.

6. Evaluasi dan Pengembangan Produk

b) **Feedback Analysis:**

Mengumpulkan dan menganalisis feedback dari peserta dan mitra untuk meningkatkan fitur platform dan memperbaiki pengalaman pengguna.

b) **Pengembangan Produk:** Bekerja sama dengan tim teknis untuk menentukan fitur-fitur baru yang dibutuhkan, seperti peningkatan sistem pendaftaran atau penambahan jenis metode pembayaran.

7. Penentuan Strategi Jangka Panjang

c) **Roadmap Bisnis:** Menyusun strategi jangka panjang untuk pengembangan platform, seperti ekspansi ke pasar baru atau penambahan layanan lain.

c) **Pengembangan Model Bisnis:** Meninjau model bisnis yang ada dan melakukan penyesuaian jika diperlukan, untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan platform.

c) **Identifikasi Peluang Baru:** Mengidentifikasi peluang bisnis lain yang dapat diintegrasikan dengan platform WorkSmart, misalnya pelatihan eksklusif.

8. Keperluan untuk menarik minat dan strategi meyakinkan para peserta sebelum melakukan pemesanan:

f) Judul pelatihan

f) Deskripsi pelatihan:

Workshop ini dirancang untuk membantu peserta menggali potensi diri yang belum terwujud dan memberikan panduan praktis dalam mencapai kesuksesan pribadi dan profesional.

f) Benefit yang didapat:

Ketentuan mitra, tetapi kita menyediakan beberapa input data opsional yang bisa diisi atau tidak untuk keperluan menarik minat peserta.

Contoh: jika ternyata penyelenggara menyediakan beberapa benefit mau itu acara online atau offline, penyelenggara bisa mengisi pada data yang telah kita sediakan.

Seperti sertifikat digital, e-book, dll

Setelah pengajuan telah disepakati, kita dapat menampilkan benefit yang akan didapat kepada para peserta untuk menarik minat peminat.

f) “Apa yang akan dipelajari?”

Menyebutkan detail tentang apa yang akan dipelajari:

Misalnya: - Menemukan Potensi Diri dan Membangun Percaya Diri

- Mengatur Tujuan Hidup yang Jelas dan Terukur

- Mengelola Waktu dengan Efektif dan Efisien

- Mengatasi Rasa Takut dan Kegagalan

- Meningkatkan Kecerdasan Emosional

f) Pelatihan ini untuk siapa sih?:

Menjelaskan target peserta. Contohnya: workshop ini cocok untuk siapa saja yang ingin meningkatkan diri, terutama mereka yang merasa terjebak dalam rutinitas, memiliki ambisi besar tetapi belum menemukan jalan terbaik, atau siapa saja yang ingin mengubah hidup mereka dengan cara yang lebih positif dan produktif.

f) Menjelaskan tentang deskripsi identitas pembicara

Guna untuk meyakinkan para peserta tentang pembicara yang dapat dipercaya.

* Selain berperan sebagai perantara, yang memungkinkan mitra atau pihak ketiga untuk menawarkan workshop kepada peserta, platform kita juga melakukan promosi lebih untuk menjangkau lebih banyak calon peserta dan meningkatkan visibilitas pelatihan yang ditawarkan. *

9. Persiapan sebelum workshop:

Online:

b) Link pelatihan:

Peserta yang mendaftar untuk sesi online akan menerima link untuk platform webinar (misalnya zoom, google meet, atau platform pelatihan online khusus). Link zoom atau link pelaksanaan dikirim via email minimal H-2

b) Email reminder:

Platform akan mengirimkan email otomatis yang mengingatkan peserta tentang waktu acara, lengkap dengan link, panduan cara bergabung, dan aturan selama sesi online.

Offline:

b) Tiket digital:

Peserta offline akan mendapatkan tiket digital yang disediakan (QR Code) yang bisa ditunjukkan di lokasi acara sebagai akses masuk.

b) Reminder:

Email pengingat dikirim berisi detail venue, peta lokasi, waktu acara, serta peraturan acara offline (seperti pakaian yang sesuai atau aturan kesehatan).

Apa yang harus dilakukan jika tidak mendapatkan email berisi link Webinar?

Dengan cara menghubungi admin pada jam kerja melalui contact person yang telah disediakan
Jam kerja admin: setiap hari (senin-minggu).

Pukul 09.00-18.00

10. Pengelolaan Sertifikat:

Sertifikat digital untuk peserta online:

- b) Setelah acara selesai, sertifikat digital dikirimkan via email kepada peserta online. Sertifikat ini bisa dibuat otomatis melalui platform yang terhubung dengan sistem pendaftaran.
- b) Persyaratan: Sertifikat hanya diberikan jika peserta mengikuti acara minimal 70% dari durasi total acara (misalnya, memantau durasi kehadiran di platform webinar).

Sertifikat untuk peserta offline:

- c) Peserta yang hadir secara langsung di venue akan menerima sertifikat fisik atau digital tergantung preferensi.
- c) Sertifikat fisik bisa diberikan di akhir acara, sesuai ketentuan penyelenggara
- c) Jika penyelenggara menentukan sertifikat digital, bisa dikirim via email seperti peserta online.

Dalam platform kami, mitra penyelenggara workshop memiliki dua opsi terkait pembuatan desain sertifikat:

1. **Desain Sertifikat oleh Admin Platform:** Jika mitra memilih untuk menyerahkan pembuatan desain sertifikat kepada admin platform, **akan dikenakan biaya tambahan.** Biaya ini mencakup jasa desain dan produksi sertifikat.
2. **Desain Sertifikat oleh Mitra:** Jika mitra memilih untuk membuat dan mengatur desain sertifikat sendiri, maka platform tidak akan mengenakan biaya tambahan apapun. Mitra hanya perlu mengunggah desain sertifikat yang sudah jadi, dan platform akan membantu dalam proses distribusi sertifikat kepada peserta.

Dengan dua opsi ini, mitra memiliki fleksibilitas dalam memilih sesuai dengan kebutuhan dan anggaran mereka.

11. Follow-up dan upselling:

a) Penjualan Produk Tambahan:

Setelah pendaftaran selesai, peserta baik online maupun offline yang telah mendaftar bisa ditawarkan produk atau layanan tambahan, seperti: penjualan ebook, modul, atau lainnya.

Alur: (penjualan produk tambahan dilakukan sebelum pembayaran)

1. Melihat detail pelatihan

2. Pada saat sebelum pembayaran dilakukan, ditawarkan beberapa penjualan produk tambahan yang dapat dipilih oleh peserta, yang kemudian pembayaran akan include dengan biaya pendaftaran pelatihan

a) **Penjualan produk tambahan:**

dilakukan jika penyelenggara menyediakan pelatihan secara gratis atau menjual tambahan produk khusus secara terpisah. Penjualan ini akan dikirim melalui via email bersama dengan link tiket pelatihannya.

12.