Mini Case: Meningkatkan Awareness dan Leads untuk Hasta ERP

# Latar Belakang:

BIIS Corp baru saja meluncurkan produk **Hasta ERP**, sebuah solusi ERP yang fleksibel, terjangkau, dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan usaha. Target utama saat ini adalah **Usaha Kecil dan Menengah (UKM)** di Indonesia yang bergerak di bidang **ritel, manufaktur, dan jasa**.

Meskipun BIIS Corp sudah memiliki website yang aktif, traffic organiknya belum optimal dan engagement di media sosial masih rendah. Saat ini, BIIS Corp ingin meningkatkan **awareness** mengenai Hasta ERP serta **menghasilkan lebih banyak leads** melalui aktivitas digital marketing, terutama melalui **optimasi SEO, Google Ads, dan media sosial**.

# Tugas dan Pertanyaan:

## **Analisis Situasi dan Target Pasar**:

* Berdasarkan pengetahuan Anda, platform digital apa yang paling efektif untuk menjangkau UKM di Indonesia? Jelaskan alasan Anda.

**WhatsApp Business** :   
Platform ini sangat populer di Indonesia, terutama di kalangan UKM. Dengan fitur-fitur seperti katalog produk, pesan otomatis, dan integrasi sederhana, WhatsApp Business memungkinkan komunikasi langsung dan personal dengan pelanggan

**Shopee atau Tokopedia (Marketplace)** :   
Banyak UKM di Indonesia memulai bisnis mereka di platform e-commerce ini. Mereka menyediakan infrastruktur siap pakai untuk penjualan, termasuk logistik, pembayaran, dan promosi.

* Identifikasi 3 tantangan yang dihadapi UKM dalam mencari solusi ERP dan bagaimana konten digital bisa membantu mengatasi tantangan tersebut.

-Edukasi melalui artikel atau video yang menjelaskan manfaat jangka panjang ERP terhadap efisiensi biaya.

-Promosi solusi ERP berbasis *cloud* yang menawarkan model berlangganan bulanan dengan biaya rendah.

-Kisah sukses (studi kasus) dari UKM lain yang telah berhasil mengimplementasikan ERP dengan anggaran terbatas.

## **Strategi SEO dan Konten**:

* Buat rencana strategi SEO untuk website BIIS Corp yang dapat meningkatkan peringkatnya di mesin pencari. Termasuk:
  + Keyword apa yang akan Anda targetkan? Gunakan alat seperti Google Keyword Planner, SEMrush, atau Ahrefs untuk menemukan kata kunci dengan volume tinggi dan kompetisi rendah.
  + Jenis konten apa yang akan Anda buat untuk menarik traffic organik?

Artikel informatif: "Tren Transformasi Digital di Tahun 2024."

Studi kasus: "Bagaimana BIIS Corp Membantu Perusahaan Mengoptimalkan Operasional dengan Cloud Solutions."

Listicles: "10 Alat IT Terbaik untuk Perusahaan Kecil."

Target kata kunci: Kata kunci ekor panjang yang relevan dengan industri.

* Berikan contoh topik artikel blog atau konten pilar yang dapat menarik minat UKM terkait solusi ERP.

Buat konten utama (pillar content) tentang topik luas seperti "Transformasi Digital dalam Bisnis".

## **Strategi Iklan Berbayar (Google Ads & Media Sosial)**:

* Rancang strategi **Google Ads** yang dapat meningkatkan leads untuk Hasta ERP. Apa jenis **iklan** yang akan Anda buat (misalnya, search ads, display ads)? Berikan alasan di balik pilihan Anda.

Search Ads menargetkan audiens yang aktif mencari solusi terkait ERP, sehingga lebih besar peluang mereka untuk menjadi lead berkualitas.

* Tentukan platform media sosial yang paling **relevan** (Instagram, Facebook, LinkedIn, atau lainnya) untuk mempromosikan Hasta ERP. Buat contoh **copywriting** dan **visual campaign** untuk menarik perhatian target audiens.

inkedIn adalah platform yang paling relevan untuk menjangkau profesional, pengambil keputusan, dan perusahaan yang menjadi target audiens utama ERP.

## **Rencana Aktivitas Media Sosial**:

* Buat rencana konten selama 1 bulan untuk media sosial BIIS Corp, dengan fokus pada edukasi, engagement, dan konversi leads.

**Fokus Utama:**

**Edukasi:** Memberikan wawasan dan solusi terkait teknologi (transformasi digital, cloud computing, ERP).

**Engagement:** Membangun hubungan melalui interaksi yang melibatkan audiens.

**Konversi:** Mendorong audiens untuk mengambil tindakan, seperti mendaftar untuk demo, konsultasi, atau mengunduh e-book.

* Berikan contoh 3 ide konten (misal: tips bisnis, testimoni klien, case study).

Proses identifikasi yang perlu diotomatisasi, pilih software yang mendukung pertumbuhan bisnis,seperti ERP atau cloud computing,libatkan tim

* Bagaimana Anda akan mengukur keberhasilan kampanye media sosial tersebut? Mengukur keberhasilan kampanye media sosial BIIS Corp memerlukan penggunaan metrik yang relevan dengan tujuan utama kampanye edukasi , dan konversi prospek

## **Studi Kasus**:

* BIIS Corp ingin memaksimalkan penggunaan newsletter untuk nurturing leads. Buat contoh outline dari newsletter yang dapat dikirim kepada prospek UKM, yang berisi:
* Topik utama yang menarik minat mereka.
* Call-to-action (CTA) yang mendorong mereka untuk mencoba demo gratis Hasta ERP.
* Jelaskan strategi email marketing yang akan Anda gunakan untuk meningkatkan open rate dan engagement.

**Topik Utama:**

**"Optimalkan Operasi Bisnis Anda dengan Teknologi Canggih dari Hasta ERP"**

* Ceritakan bagaimana Hasta ERP dapat membantu UKM mengelola inventaris, keuangan, dan sumber daya manusia dengan lebih efisien.
* Studi kasus singkat tentang UKM yang telah sukses menggunakan Hasta ERP.

**Call-to-Action (CTA):**

**"Jangan Lewatkan Kesempatan Ini! Coba Demo Gratis Hasta ERP Sekarang!"**

* Ajakan untuk mencoba demo gratis.
* Tombol CTA yang jelas dan menonjol, misalnya, **"Coba Demo Gratis"**.

**Strategi Email Marketing:**

**Segmentasi Audiens:**

Pisahkan daftar email berdasarkan industri, ukuran bisnis, atau kebutuhan khusus untuk menyampaikan konten yang relevan.

**Personalization:**

Gunakan nama penerima dalam subjek dan isi email untuk memberikan sentuhan personal.

**Crafting Engaging Subject Lines:**

Buat subjek email yang menarik perhatian dan singkat, misalnya, **"Tingkatkan Bisnis Anda dengan Demo Gratis Hasta ERP!"**.