



TEORI, KONSEP, DAN PRAKTEK

# DIGITAL MARKETING

Oleh : AGUS MUHAJIR

# Apa itu...??

## DIGITAL MARKETING



suatu kegiatan pemasaran atau promosi sebuah merek atau produk menggunakan media digital atau internet.

Tujuan pemasaran ini adalah menjangkau sebanyak-banyaknya pemirsa/pelanggan dengan cara yang efisien, relevan, dan efisien.



# Bentuknya Apa Saja...??

## #01

- WEBSITE / SITUS
- SEARCH ENGINE OPTIMATION / S.E.O
- CONTENT MARKETING
- SOCIAL MEDIA MARKETING
- E-MAIL MARKETING
- ONLINE ADVERTISING / IKLAN BERBAYAR
- PAY-PER-CLICK (PPC)



# Bentuknya Apa Saja...??

## #02 [akhir]

- NATIVE MARKETING / KONTEN IKLAN BERBAYAR PROMOTED POST
- AFFILIATE MARKETING / MAKELAR RESELLER
- VIDEO MARKETING
- MEME MARKETING
- STORY MARKETING
- REEL MARKETING
- BAHASA IKLAN
- MARKETPLACE DAN TOKO ONLINE



## ASET DIGITAL

- WEBSITE
- POSTINGAN BLOG
- AKUN MEDIA SOSIAL
- IDENTITAS BRAND (LOGO, COMPANY PROFILE)
- JEJAK ONLINE (REVIEW/FEEDBACK DARI PELANGGAN DLL.)



# Mau Riset Apa Saja...??

- Nama apa...??
- Judul apa...?
- Merk apa...?
- Bentuk apa...?
- Sudah Ada...?
- Studi Kelayakan...??
- Peramalan Pola Waktu dan Trending
- Pencarian Google/Web/Blog/Situs/Social Media



# RISET LOKASI

- Terdekat,
- Jangkuan Kilometer,
- Jangkauan Tertentu,
- Nasional.

# TEKNIK KUALITAS DAN KUANTITAS

1

**TEKNIK  
PARETO  
ATAS  
(70:30)**

2

**TEKNIK  
PARETO  
BAWAH  
(30:70)**

3

**KOMBINASI  
KAN  
SEMUAANYA**

4

**GUNAKAN  
SAAT  
PERLU  
SAJA**



## TEKNIK KEMASAN DAN PENYAJIAN

- Kelayakan,
- Pantas
- Istimewa
- Warna,
- Rasa,
- Ciri khas,
- Kemiripan,
- Harga.

# KENALI BERBAGAI JENIS CALON PEMIRSA/PELANGGAN/PEMBELI #01

- MAU BELI KALAU DARURAT SAJA.
- PEMBELI YANG MEMBUTUHKAN PRODUK ITU.
- HANYA KALAU PUNYA UANG SAJA.
- CUMAN LIHAT.
- MAU, BILA ADA TEMENNYA.

## KENALI BERBAGAI JENIS CALON PEMIRSA/PELANGGAN/PEMBELI #02

- KALAU KENAL DAN TAHU.
- DATANG, YANG PENTING ORDER. WALAU GAK BUTUH DAN GAK PERLU ITU.
- TERLALU SURVEY SANA – SINI.
- PEMBURU DISKON DAN MURAH.
- TUKANG MAKELAR / RESELLER.

# KENALI BERBAGAI JENIS CALON PEMIRSA/PELANGGAN/PEMBELI #03

- LOYAL / SETIA.
- PEMBELI SEGERA / POTENSIAL KONSUMEN.
- MUDAH TERGODA.
- PEMBURU CASHBACK.
- PEMBURU BEBAS ONGKIR.

## KENALI BERBAGAI JENIS CALON PEMIRSA/PELANGGAN/PEMBELI #04

- BAPER / BANYAK TANYA / MINTA PERHATIAN.
- MALAH CURHAT PRIBADI.
- GAGAP TEKNOLOGI.
- PEMBELI MATA-MATA / STALKER.
- PEMBELI SADIS / MAKSA.

## KENALI BERBAGAI JENIS CALON PEMIRSA/PELANGGAN/PEMBELI #05 [AKHIR]

- PEMBELI SUPER SIBUK.
- PEMBELI PARANOID.
- PEMBELI GALAU / BINGUNG MAU BELI ATAU TIDAK YA.
- PEMBELI YANG TINGGAL DI PELOSOK.
- PEMBELI KEPO / SOK DETEKTIF.
- PEMBELI SUKA MENGANCAM.

# Teknik VIEW

- PERBANYAK VIEW
- AKAN ADA TRANSAKSI
- KADANG MENYESATKAN
- POLA YANG TIDAK BISA DIPREDIKSI



# RISET PESAING



KETAHUI  
KELEBIHAN DAN  
KELEMAHAN  
PESAING



KETAHUI LEVEL  
KELAYAKAN DUEL  
TANDING



JANGAN  
REMEHKAN  
PENDATANG  
BARU



KADANG SENIOR  
JUGA SUDAH  
TERLENA/MALAS/  
TERLALU  
MAPAN/BOSAN  
INOVASI.



# Memberikan Pendidikan Calon Pelanggan

- PROSES PEMBUATAN / PRODUKSI
- PROMO / IKLAN BERSAMBUNG
- CERITA MENYENTUH
- PERBANDINGAN SEJARAH / WAKTU
- PERBANDINGAN MANFAAT / PENGGUNAAN



# Testimoni/ Pendapat

## PELANGGAN

TULISAN / FOTO

DENGAN ORANG  
TERKENAL /  
TOKOH

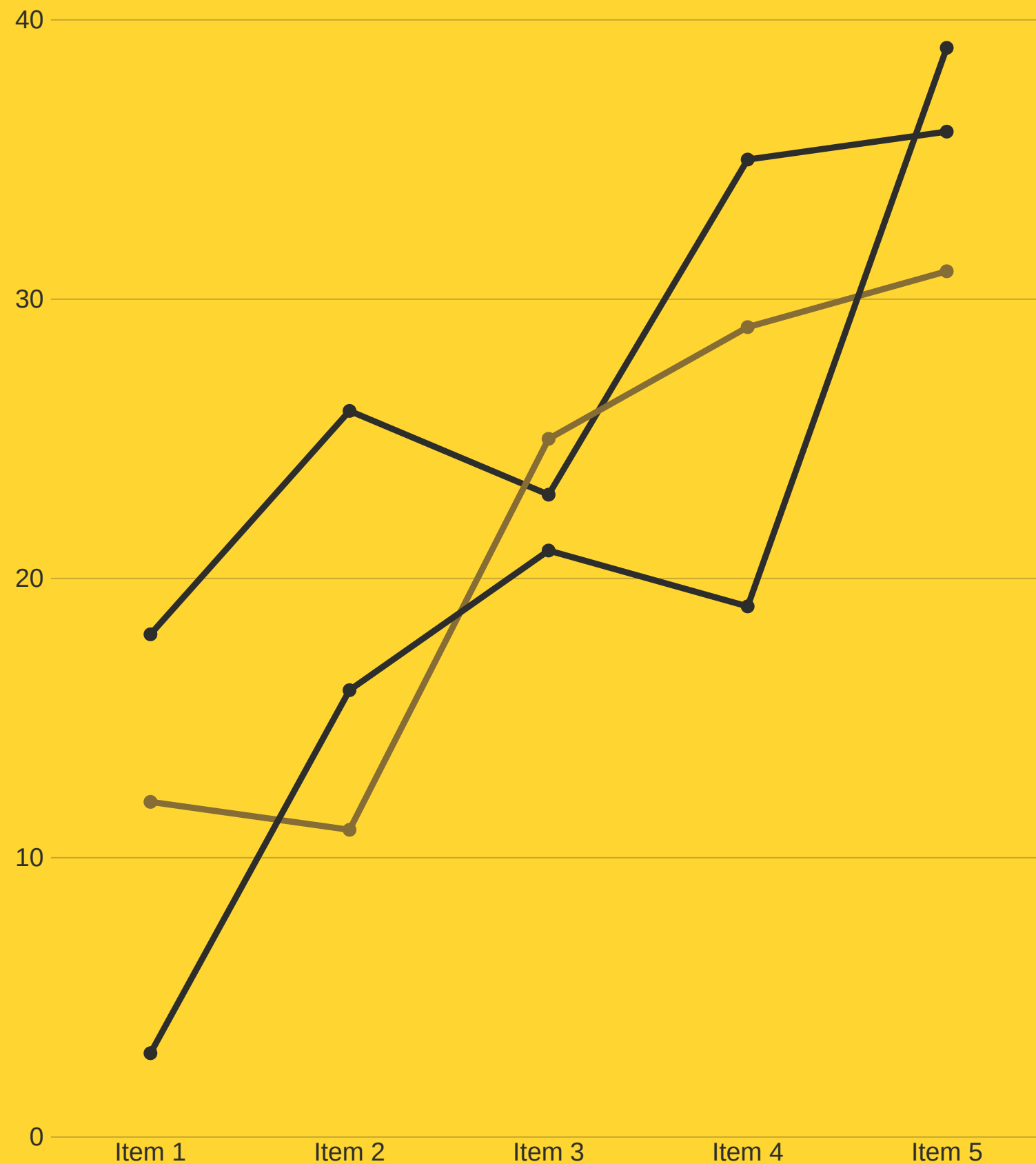
KEPUASAAN  
PELANGGAN

PROSES  
PENGUNAAN

MULUT  
KE MULUT

# Teknik Jangka Panjang

- **PENGATURAN TARGET  
HARIAN/MINGGUAN/BULAN  
AN**
- **PENCAPAIAN  
TRIWULAN/SEMESTER/TAH  
UNAN**
- **STRATEGI DAN  
PERUBAHANNYA.**



# Teknik Buzz



- **BISA JADI HOAX**
- **BISA JADI FAKTA**
- **BISA JADI AKAN DILAKUKAN**
- **BISA JADI UNTUK BIKIN PANIK PESAING SAJA**
- **BISA JADI UNTUK BIKIN SOMBONG**
- **BISA JADI BIAR KELIHATAN ADA INOVASI**
- **BISA JADI UNTUK MEMANCING PESAING UNTUK BERMUNCULAN.**

# TANYA JAWAB

SILAHKAN... KITA DISKUSI ...

