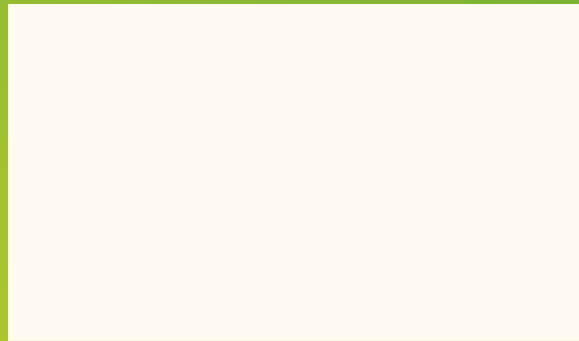


7

TIPS

**MENDAPATKAN
PELANGGAN
SEBANYAKNYA**



7 TIPS A MENDAPATKAN PELANGGAN SEBANYAK-BANYAKNYA

1. Mengenal Pelanggan Anda

- ✓ Tahu target pasar Anda.

Contoh,

Jika usaha Anda bergerak dalam bidang pakaian muslim remaja, Anda bisa membidik kalangan anak muda muslim kisaran usia 18-27 tahun. Merekalah target yang akan Anda jadikan pelanggan.

- ✗ Jangan **cuek** dengan pelanggan

2. Melakukan Promosi

- ✗ Jangan diam saja lalu pelanggan datang. Anda perlu mempromosikan produk Anda.
- ✓ Lakukan pengenalan produk atau promosi kepada konsumen dengan cara yang kreatif. Sebisa mungkin, Anda harus melakukan promosi yang konsisten dan terus menerus. Anda bisa mempromosikan produk Anda melalui marketplace (shopee, lazada, tokopedia) ataupun internet marketing lainnya.

3. Memilih lokasi yang strategis

Pemilihan lokasi merupakan salah satu strategi untuk menjaring pelanggan. Salah satu faktor penentu kesuksesan roda usaha adalah lokasi yang tepat. Karena itu, pilihlah lokasi usaha yang strategis dan tepat agar usaha Anda dapat dijangkau oleh pelanggan.

4. Jaringan dunia Nyata

Rahasia menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan setia adalah dengan tetap membangun hubungan yang baik dengan cara tradisional. Dengan bertemu orang, kita pun akan memiliki jaringan yang lebih luas. Bangun komunikasi yang baik dengan pembeli Anda secara langsung.

5. Lakukan strategi marketing yang berbeda-beda

- ✗ Tidak terpaku dengan satu strategi yang sama setiap saat.
- ✓ Gunakan strategi yang berbeda untuk mengetahui strategi apa yang paling potensial dalam mendatangkan pelanggan.

6. Buat diskon dan beri bonus

Rahasia menarik pelanggan baru yang selanjutnya adalah dengan **membuat diskon dan bonus**. Anda bisa memanfaatkan waktu-waktu tertentu untuk memberikan diskon. Misalnya 2 hari menjelang bulan ramadhan, tahun baru islam, HUT RI.

- ✓ Berikan bonus dengan memberi E Book gratis, hijab gratis, atau bonus lainnya. Tapi tentunya untuk perhitungannya sudah Anda perkirakan.

Banyak pengusaha yang memberikan diskon dan bonus spesial untuk menambah pembeli dan mempertahankan pelanggan lama.

7. Maksimalkan media sosial

Media sosial bukan hanya sarana untuk promosi saja, tetapi bisa juga menjadi cara efektif dalam menjaring pelanggan baru serta menyapa pelanggan setia. Selain itu, media sosial juga bisa membranding diri Anda. Branding tentu sangat penting bagi seorang pengusaha, pelanggan Anda pasti akan menilai Anda melalui media sosial Anda.

“Semangat mendapatkan pelanggan sebanyak banyaknya” 😊