



CARA MEMAKSIMALKAN MARKETING ONLINE

dengan menggunakan media sosial

Kali ini kita mau berbagi tips nih tentang cara memaksimalkan marketing online. Di era digital sekarang ini bisa dikatakan bahwa setiap usaha baik besar ataupun kecil sudah mengenal marketing online. Bahkan usaha sekelas warung aja sudah menggunakan teknologi ini. Hal ini membuktikan bahwa masyarakat mulai meleak teknologi. Namun sayangnya mereka kebanyakan belum mampu memaksimalkan penggunaan marketing online ini. Padahal kalau bisa memaksimalkannya, omzet penjualan bisa naik. Meskipun pada faktanya memang marketing online tidak dapat sepenuhnya 100% menggantikan marketing offline, namun dengan memaksimalkan marketing online tentu akan menghasilkan omzet penjualan yang lebih baik.

Marketing online biasanya dilakukan dengan menggunakan website dan juga sosial media. Tapi untuk UMKM lebih banyak yang menggunakan sosial media sebagai alat untuk mempromosikan produknya. Penggunaan sosial media ini mereka pilih karena selain gratis juga sangat mudah dan praktis untuk digunakan. Pengusaha hanya perlu belajar sedikit kemudian langsung bisa praktek dan menikmati hasilnya.

Apa aja sih media untuk Marketing online yang mudah

Semua pengusaha hijrah pasti maunya memasarkan produk dengan cara mudah, praktis, gratis, dan efektif. Iya kan? Hehe. Tenang semuanya, selama sosial media masih gratis kita bisa memanfaatkannya untuk media promosi produk yang kita punya. Nah selama ini yang saya perhatikan masih banyak orang yang belum bisa memaksimalkan media sosialnya. Asal sekedar pos ng tanpa memperhatikan hal-hal yang sebenarnya sangat penting. Masih banyak pula yang mengelola media sosialnya dengan random tanpa terencana. Hasilnya gimana? Bisa ditebak, pasti tidak memuaskan. Media sosial jikalau dikelola dengan baik, ditangan orang yang tepat pasti akan memberikan pengaruh besar terhadap

perusahaan. Oleh karena itu sekarang ini banyak sekali perusahaan-perusahaan startup yang mempekerjakan karyawan untuk fokus mengurus sosial medianya. Perusahaan sudah paham, media sosial memiliki pengaruh penting bagi perusahaannya. Selain untuk media promosi, media sosial juga sebagai media untuk menjalin hubungan dengan pelanggan dan juga gambaran image sebuah perusahaan.

Mengelola akun media sosial memerlukan perencanaan yang matang, apa aja sih yang perlu direncanakan?

1 Nama Akun

Carilah nama akun yang menggambarkan perusahaan yang anda miliki. Nama akun ini akan dijadikan branding jadi harus menggunakan sesuatu yang unik, mudah diucapkan, tapi juga menggambarkan perusahaan. Coba perhatikan akun dibawah ini



Menarik nggak? Apa sudah menggambarkan perusahaannya? Penambahan kata “jogja” pada nama akun itu membantu pelanggan/stalker/follower untuk tahu letak outletnya. Karena biasanya orang akan cenderung membeli barang yang dekat, hal ini terkait ongkos kirim dan perjalanan. Penggunaan nama daerah/tempat usaha juga akan mempermudah akun kita untuk ditemukan.

Tentang nama akun ini ada dua cara pendekatan yaitu

1. Branding produk misalnya @mie_gacoan, @balebebakaran dll
2. Lokasi perusahaan misalnya @bukubantal.murah.jogja , @gamisHye.Jogja dll

Masing-masing pendekatan memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Pendekatan branding produk akan membuat produk lebih dikenal, sedangkan pendekatan lokasi memudahkan orang-orang untuk menemukan akun kita. Kalian boleh memilih menggunakan pendekatan yang manapun.

2 Pemilihan Foto Profil

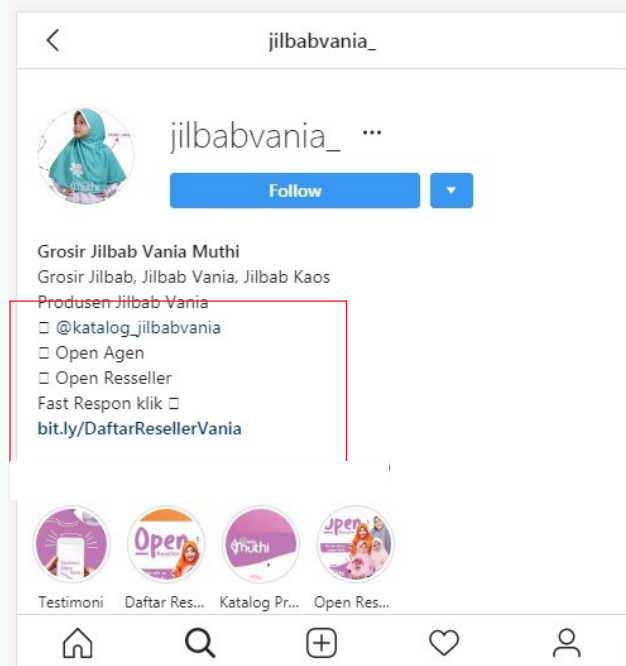
Gunakan logo yang jelas dan menggambarkan perusahaan. Jangan sekali-kali akun jualan namun foto profilnya foto selfi, kecuali jika yang dilakukan personal branding beda lagi ceritanya. Foto profil bisa menggunakan logo perusahaan.

3 Pengaturan Bio Akun

Bio akun jangan dibiarkan nganggur, isilah dengan informasi yang jelas dan padat tentang produk yang anda jual. Bisa juga ditambahkan informasi cara order dll.

Kebanyakan akun jualan online masih belum memanfaatkan bio ini dengan baik, apalagi terkait penggunaan link WA yang sebenarnya sangat mudah dibuat. Ini dia cara mudah membuat link WA, dengan sekali klik langsung bisa chat :

1. Masukkan nomer kamu ke rumus dasar, nomer ditulis “62xxxxx” bukan “0xxxxx” karena 62 adalah kode internasional untuk Indonesia :
<https://api.whatsapp.com/send?phone=nomerWA>



2. Tambahkan text agar memudahkan pelanggan untuk order sesuai format yang kamu inginkan. Rumusnya :

- &text= ini untuk menambahkan text
- %20 untuk memberikan spasi

4 Konsistensi dan Kualitas

Konsisten itu penting dalam melakukan marketing online. Jika kamu mau bersabar dan konsisten memberikan konten baik kepada pelanggan, suatu saat mereka akan kepo dan tertarik pada produk kita. Selain konsisten perlu juga diperhatikan kualitasnya. Kualitas foto yang baik akan lebih menarik pelanggan bila dibanding

foto yang seadanya. Sambil membuat akun kita rame oleh pelanggan, lakukan perbaikan demi perbaikan terkait strategi jenis konten. Lakukan beberapa riset jenis konten yang paling disukai pelanggan. Terkait konsistensi ini memang harus banyak bersabar, karena biasanya sukses itu bukan sesuatu yang instan.

Konten apa yang akan di upload harus dipersiapkan dengan matang, hal ini juga terkait tema yang akan diangkat, design, dan juga strateginya. Sebelum memulai menjalankan akun maka persiapkan sebagian besar kontennya terlebih dahulu.

5 Jaga interaksi dengan followers

Menjaga interaksi dengan followers sangat penting, sebagai akun promosi jangan ada kesan kaku dan jarak dengan followers. Kita harus berusaha dekat dengan mereka, bisa dengan cara membalas komen, meng-update story, dan juga Tanya jawab. Gunakan semua tools dengan maksimal agar followers tidak bosan dengan konten kita.

Prinsip memaksimalkan akun

Nah kalau akunmu sudah terencana dengan baik, maka bisa deh dimulai mengaktifkan akunnya. Tidak berhenti sampai disini, ada beberapa prinsip yang bisa dilakukan untuk memaksimalkan marketing online :

1. Prinsip 1 : Share

Membuat followers agar men-share konten kita merupakan cara yang efektif dalam marketing online. Kuncinya disini adalah membuat konten yang disukai oleh followers meskipun didalamnya ada unsur iklan. Maka sebelumnya harus diteliti dengan detil dulu perihal jenis konten ini agar sesuai dengan target pasar kita.

2. Prinsip 2 : Real me, Respon cepat

Jangan membuat akun kita terkesan seper akun robot yang hanya aktif di waktu-waktu tertentu. Buat akun menjadi terkesan luwes dan hidup. Cepat memberikan respon pada followers tentu akan meningkatkan rasa percaya mereka.

3. Prinsip 3 : Jangan fokus berjualan, tapi edukasi pelanggan

Akun sosial media yang dijadikan 100% berjualan hanya akan dilihat oleh orang-orang yang sudah berniat membeli saja. Berbeda dengan jika kita selain fokus menjual juga fokus memberikan edukasi. Misalnya kita berjualan gamis, nah kita sambil edukasi mereka tentang kewajiban menutup aurat. Atau kita berjualan produk kesehatan maka kita juga bisa sekaligus mengedukasi mereka tentang pentingnya menjaga kesehatan, semua edukasi ini diarahkan untuk solusinya adalah kepada produk kita.

4. Prinsip 4 : Konten menarik, jangan hanya iklan saja

Konten yang hanya berisi iklan saja akan menjadi kurang menarik, berikan juga followers berupa informasi, ilmu pengetahuan dll yang terkait dengan produk kita. Kemudian digabungkan semenarik mungkin.

5. Prinsip 5 : Aktif di banyak sosial media

Jangan hanya aktif di salah satu sosial media, upayakan agar semua sosmed aktif. Dengan begini maka akan semakin banyak calon pembeli yang terjaring.

6. Prinsip 6 : Perbanyak konten video

Konten berupa video terbukti lebih memiliki tingkat ketertarikan yang lebih baik bila dibandingkan dengan konten gambar saja. Maka dari itu buatlah konten video yang berbeda-beda, Karena kalau desainnya sama juga akan terasa monoton saja.

7. Prinsip 7 : Tentukan niche mu

Niche adalah fokus yang akan jadi target pasar kita. Menentukan niche sangat membantu karena kita akan menjadi lebih fokus dalam promosi, dan menghindari resiko salah sasaran.

8. Prinsip 8 : Tanggapi masukan, komplain pelanggan dengan baik

Jadilah penjual yang ramah, terbuka dengan masukan, dan sabar. Karena terkadang sikap kita lah yang paling disoroti oleh pembeli, jika kita ramah dalam menghadapi complain pelanggan dengan baik, maka diharapkan dapat mengurangi rasa kecewa yang mungkin mereka rasakan.

9. Prinsip 9 : Engagement

Engagement yaitu komunikasi dua arah yang biasanya terwujud dalam bentuk feedback, response. Engagement ini bisa ditingkatkan dengan cara semakin aktif kita di media sosial tersebut.

Kalau sudah merencanakan akunmu dengan baik, serta mengikuti prinsip-prinsip tersebut dengan baik maka kamu akan lebih enjoy dalam mengelola akun tersebut. Kenapa? karena sudah tahu arahnya dan tinggal pengembangannya saja. Masalah pengembangan akun memang membutuhkan waktu dan kesabaran, asal kita tetap semangat dan telaten, akun media sosial kita dapat berfungsi dengan maksimal sebagai alat promosi. Selamat mencoba, semoga sukses.