Marketting MIX

1. Produk:

- produk utamanya adalah undangan yang berkualitas tinggi, dapat disesuaikan, dan mudah dipesan melalui platform online. Produk tersebut harus mencakup berbagai desain yang menarik dan sesuai dengan berbagai acara, seperti pernikahan, ulang tahun, dan acara khusus lainnya.

- Sementara untuk bisnis fotografi, produknya termasuk layanan fotografi profesional untuk berbagai jenis acara seperti pernikahan, acara korporat, sesi potret, dan sebagainya. Produk tambahan bisa berupa album foto, cetakan, atau paket digital.

2. Harga:

- Harga untuk bisnis percetakan undangan online haruslah kompetitif namun mempertimbangkan kualitas produk dan layanan yang diberikan. Strategi harga dapat mencakup penawaran paket untuk pembelian dalam jumlah besar atau diskon reguler untuk pelanggan setia.

-harga bisa bervariasi tergantung pada jenis acara, durasi layanan, dan kebutuhan khusus lainnya. Harga dapat disesuaikan dengan pasar lokal dan tingkat persaingan di industri fotografi.

3. Promosi:

- Promosi untuk bisnis percetakan undangan online dapat dilakukan melalui media sosial, iklan online, dan kolaborasi dengan perencana acara atau vendor pernikahan lainnya. Konten kreatif seperti foto undangan yang menarik dan ulasan pelanggan bisa digunakan untuk menarik perhatian calon pelanggan.

- promosi bisa melibatkan portofolio online yang menarik, testimoni pelanggan, dan kolaborasi dengan vendor pernikahan atau tempat acara. Kampanye iklan online dan pameran pameran pernikahan lokal juga bisa menjadi strategi promosi yang efektif.

4. Tempat:

-'tempat' berkaitan dengan platform online tempat pelanggan dapat memesan undangan. Website yang ramah pengguna dan mudah diakses adalah kunci untuk memudahkan pelanggan menemukan dan memesan produk.

- Sementara untuk bisnis fotografi, 'tempat' bisa merujuk pada lokasi studio fotografi (jika ada) serta area layanan yang mencakup daerah target. Fleksibilitas untuk bekerja di lokasi yang diinginkan oleh pelanggan juga bisa menjadi nilai tambah.