

10 Tips Jitu Tentang Marketing

Berikut ini beberapa tips bermarketing untuk Anda:

mouth juga merupakan alat yang kuat dalam penjualan.

Jika depan kantor atau toko berantakan, apa yang akan mereka pikirkan tentang perusahaan, gudang, dan sistem anda? Mereka akan berpikir jika stem dan yang lainnya sama berantakannya dengan depan antor atau toko Anda.



1. MENGETahui KEBUTUHAN COSTUMER

Mengenal customer anda dengan baik merupakan langkah terpenting dalam proses marketing, semakin akurat info yang anda dapatkan dari customer, maka semakin efektif anda akan sampai ke penjualan.

2. LAKUKAN OBSERVASI LINGKUNGAN MARKETING

Mengenal customer Anda itu penting tetapi ada juga kemungkinan peluang bisnis yang muncul sebagai akibat dari perubahan keadaan global, contohnya ada produk baru yang datang tiba di area market Anda. Pastikan secara teratur Anda melakukan 'scan' peluang lingkungan eksternal dan ancaman.

3. SESUAIKAN RANCANG PRODUK DENGAN CUSTOMER

Rancang dan presentasikan produk anda sesuai dengan yang customer anda inginkan, sekali anda memiliki marketing plan, Anda harus memastikan produk atau service Anda sesuai dengan customer, mulai dari packaging untuk promosi.

4. PASTIKAN ANDA BEKERJA SECARA HALUS DAN EFISIEN

Proses menjalankan bisnis anda itu sama pentingnya dengan produk itu sendiri, pastikan pengiriman cepat, perlakukan customer dengan sopan. Berikan senyuman, berikan kejutan dan kenyamanan untuk membuat pelanggan senang. Word of

5. RANCANG TARGET IKLAN DAN KOMUNIKASI PELANGGAN

Menempatkan beberapa iklan itu tidak cukup untuk mendapatkan perhatian dari pelanggan. Pelanggan mendapatkan pesan marketing setiap hari dalam hidup mereka, dan Anda harus melakukan hal yang lebih cantik dan menarik lagi untuk menarik perhatian mereka. Gunakan emosional dan rasional argumen untuk mendemonstrasikan penjualan dan beri alasan mengapa mereka butuh dan harus membeli produk Anda.

6. BERINVESTASI DENGAN ORANG ANDA

Staff atau karyawan adalah aset anda, berikan mereka motivasi dan training untuk melakukan pekerjaan dengan baik. Berikan mereka alat yang dibutuhkan, pastikan mereka mengerti tanggung jawab terhadap pekerjaan. Jika mereka bekerja bersama sebagai tim yang handal, bisnis Anda akan jauh lebih meningkat.

7. JAGA KERAPIHAN TEMPAT USAHA ANDA

Kantor atau toko yang rapi mencerminkan seberapa hebat perusahaan Anda. Buatlah pelanggan Anda nyaman

8. MEMILIKI STRATEGI HARGA

Jangan hanya menetapkan harga berdasarkan biaya produksi ditambah margin. Harga merupakan alat yang bernilai kuat untuk mendapatkan tujuan Anda. Putuskan apa yang ingin Anda coba dapatkan dan pesan apa yang bisa Anda berikan dengan meningkatkan harga. Harga tinggi itu artinya Anda akan mengurangi penjualan, begitu juga sebaliknya, harga murah bisa mendominasi penjualan, pastikan harga merupakan bagian terbesar strategi, cantumkan hal ini di marketing plan.

9. TANGGAPI KOMPLAIN DENGAN BAIK

Tanggapi setiap komplain pelanggan dengan baik dan cepat. Ingat bahwa brand mudah rusak, dan kepuasan pelanggan adalah kunci pemasaran Anda.

10. TULIS MARKETING PLAN

Kembangkan strategi Anda dalam bentuk tulisan marketing plan, dan memastikan semua member atau tim mengerti dengan arahan perusahaan.

Sumber :
marketing.co.id

Tips Marketing Seputar Launching Produk

Momen launching produk ini akan menjadi modal awal bagi para pelaku usaha Anda, sebelum akhirnya baru tentu menjadi suatu meluncurkan produk tersebut kegiatan yang mendebarakan. Di kepasaran.

balik kebanggaannya akan keberhasilan menciptakan sebuah produk baru dalam memulai bisnis, tentu saja terdapat sebuah kekhawatiran, tantangan besar telah menanti mereka dalam upayanya memasarkan produk-produknya.



Persaingan pasar yang sudah padat, kesalahan dalam menentukan positioning, ke-salahan dalam menentukan strategi pasar, hingga rendahnya minat konsumen sehingga produknya belum bisa diterima pasar, menjadi fenomena tersendiri bagi mereka para pelaku usaha yang baru belajar memulai bisnis.

Lalu bagaimana cara kita agar terhindar dari permasalahan tersebut? Apa saja yang bisa kita lakukan untuk meminimalisir semua resiko tersebut?

Berikut kami sampaikan beberapa tips pemasaran yang bisa Anda lakukan ketika meluncurkan atau melaunching sebuah produk baru:

1. SEBELUM MELUNCURKAN SEBUAH PRODUK, ANDA HARUS MENGETAHUI SEBERAPA BESAR POTENSI PASAR YANG ADA. Cari tahu seberapa tinggi minat konsumen terhadap produk Anda, dan seberapa padat persaingan pasar yang ada saat ini. Informasi

2. TENTUKAN TARGET PASAR SECARA TEPAT. Sebelum meluncurkan produk ke pasaran, pastikan Anda telah membidik pasar tertentu sebagai lahan yang cukup potensial untuk memasarkan produk Anda. Setelah target pasar ditetapkan, maka selanjutnya Anda dapat menentukan strategi pemasaran apa yang paling cocok untuk pasar tersebut.

3. TAMBAHKAN NILAI LEBIH PADA PRODUK ANDA. Salah satu poin penting yang menjadi kekuatan bagi Anda untuk menghadapi persaingan pasar yaitu dengan memiliki nilai tambah dan pembeda terhadap produk para pesaing. Jika pesaing Anda memasarkan produk yang sudah biasa, maka Anda harus berani meluncurkan produk yang luar biasa dan memiliki nilai lebih dibandingkan produk lainnya yang sudah ada di pasaran. launching produk

4. UNTUK MENARIK PARA KONSUMEN, ANDA DAPAT MERANCANG EVENT LAUNCHING PRODUK ANDA DENGAN MEMBERIKAN DAYA TARIK TERSENDIRI BAGI PARA KONSUMEN. Misalnya saja menggunakan strategi promosi “Beli Dua Gratis Satu”, menawarkan diskon khusus selama launching produk berlangsung, atau memberikan hadiah tertentu untuk pembelian produk dalam jumlah yang telah ditentukan.

5. JIKA ANDA MEMILIKI DANA LEBIH UNTUK EVENT INI, ANDA BISA LIBATKAN PARA TENAGA PEMASAR SERTA PARA AHLI DIBIDANG TERSEBUT, AGAR PROSES PENGENALAN PRODUK BARU DAPAT BERJALAN DENGAN LANCAR. Kegiatan ini dapat Anda lihat ketika sebuah perusahaan melaunching produk barunya, mereka sering menggunakan jasa Sales Promotion Girl (SPG) atau salesman untuk membantu proses pemasaran produk selama acara launching produk berlangsung.

6. PROMOSIKAN PRODUK ANDA MELALUI MEDIA MASSA, BAIK ELEKTRONIK MAUPUN MEDIA CETAK. Misalkan promosi melalui iklan di majalah, tabloid, surat kabar, televisi, radio, atau mempromosikannya melalui situs-situs di media online, sehingga produk Anda benar-benar dikenal oleh target pasar Anda.

Sumber :

<https://bisnisukm.com>

Marketing Startup yang Lebih Baik



Banyak entrepreneur baru yang dengan polosnya percaya bahwa hal yang perlu mereka lakukan hanya membuat akun Twitter, membuat posting blog untuk penawaran-penawaran spesial, dan membuat brosur yang bagus untuk mendapatkan calon pelanggan. Padahal, cara-cara tersebut sangat tidak sesuai dengan kenyataan yang ada.

Agar perusahaan Anda tidak tenggelam dalam lautan strategi pemasaran yang sekarang sudah membanjiri pasar, strategi dan taktik promosi Anda harus sangat kreatif dan Anda harus bisa mengirimkan pesan yang berkualitas dan cocok dengan audiens yang Anda targetkan.

Berikut ini adalah daftar cara entrepreneur-entrepeneur muda yang sukses memasarkan perusahaan mereka:

1. BEKERJASAMALAH DENGAN ORANG LAIN YANG MEMILIKI BISNIS SEJENIS. Di Blank Label, karena kami membuat baju dan gaun yang bisa dikostumisasi, maka kami melakukan promosi bersama dengan perusahaan lain yang menyediakan produk yang bisa dikostumisasi juga, dari coklat sampat perhiasan atau sepatu wanita. Kami membuat kegiatan marketing untuk menyebarkan informasi tentang

bisnis kami dan memberikan penjelasan tentang beberapa perusahaan yang sukses dalam bidang yang sama.

2. HAL LAIN APA YANG DI-BUTUHKAN PELANGGAN ANDA. Dengan menyediakan pelatihan karir untuk orang-orang yang suka dengan kata-kata, saya menyediakan pelatihan satu per satu kepada penulis freelance dan profesional dalam bidang penerbitan lain. Tapi saya juga menyadari bahwa klien saya akan senang jika mendapat kesempatan untuk menjalin relasi dengan ahli-ahli yang ada dalam industri tersebut, jadi saya membuat sebuah event networking yang berhasil menarik 75 orang. Sekarang setiap sebulan sekali event virtual tersebut dijalankan, bahkan kami memiliki rencana untuk mengadakan event fisik tambahan.

3. MANFAATKAN TOPIK HANGAT YANG SEDANG DICARAKAN. Cara terbaik untuk menyebarkan info tentang bisnis Anda adalah dengan memanfaatkan topik yang sedang hangat dibicarakan. Contohnya, saat GAP me-luncurkan logo yang didesain oleh Laird & Partners dan mendapat banyak kritik, 99designs mengambil kesempatan tersebut dengan mengadakan kompetisi massal untuk menunjukkan bahwa komunitas kami bisa menawarkan desain yang jauh lebih baik.

4. PAHAM KEKUATAN PENG-GUNAAN VIDEO. Kebanyakan orang melupakan penggunaan

video. Saya sudah mempelajari bahwa saat membicarakan tingkat engagement yang tinggi, bintang-bintang di Youtube memilikinya dengan sangat kuat. Sevenly.org meluncurkan video kampanye yang berhubungan dengan 10 bintang Youtube (masing-masing memiliki lebih dari 100.000 subsciber) dan hal ini menciptakan 40.000 unique visitor dalam kurang dari 30 hari. Jika Anda ingin mencari sesuatu yang powerful beralihlah ke video.

5. BUATLAH DAFTAR “TOP 10” ANDA SENDIRI. Di GiftCardRescue.com, kami menyadari bahwa kami memiliki informasi eksklusif tentang kartu ucapan mana yang paling populer diantara pelanggan kami. Maka setelah itu kamu memulai list tahunan tentang “Top 20 Gift Cards”. Daftar tahun lalu digunakan oleh banyak outlet dan blogs, termasuk Mashable. Walmart, yang berada di nomor 1 di daftar itu, meluncurkan press release untuk mempublikasikannya, yang tentunya lebih mengesahkan daftar tersebut.

6. MANFAATKAN KEKUATAN “CROWD”. Tim marketing di HootSuite sangat pandai dalam melakukan publikasi online. Proyek crowdsourcing penerjemahan online secara internasional sangat membantu kami menciptakan kesadaran masyarakat tentang kami. Sebisa dan sebanyak mungkin kami mencari kesempatan untuk

bekerja bersama pengguna (user) kami, dan ini adalah cara yang bagus untuk menggapai dan berinteraksi dengan fans kami di seluruh dunia secara online, satu hal lagi, nama “Hootsuite” dan karakter burung hantu kami sendiri berasal dari proses crowdsourcing yang ternyata juga membantu kami dalam proses engagement dan meningkatkan sense of belonging dari user.

7. BUATLAH KONTES DAN KOM-PETISI. Gunakan social media, terutama Twitter, untuk mengadakan kontes untuk bisnis Anda. Tanyakan pertanyaan, bermain hangman, atau potongan kalimat untuk disusun. Pemenang akan mendapat hadiah atau diskon jika membeli produk Anda. Dengan cara ini, Anda akan memancing ratusan orang untuk berbicara tentang produk Anda di hadapan public, tapi Anda hanya harus menghadihi satu orang pemenang.

Mengadakan kontes mingguan atau bulanan adalah cara yang bagus untuk mempublikasikan produk Anda dan menjaga hubungan secara konsisten.

8. DEKATI MEREKA SECARA PER-SONAL. Temukan influencer di pasar Anda dan jangkau mereka satu per satu. Buatlah kontak pertama Anda dengan mereka secara kreatif dan mengejutkan. Contohnya, daripada meng-gunakan email, rekamlah sebuah video yang ditujukan kepada mereka secara langsung. Adalah hal yang baik saat Anda menunjukkan bahwa Anda menyisihkan waktu untuk membuat pesan Anda secara personal.

9. LAKUKAN SECARA ‘OFFLINE’. Anda akan terkejut bahwa Anda bisa menyebarkan bisnis Anda secara online tanpa terhubung dengan internet, seperti mengirimkan kartu terima kasih

atau hadiah kepada klien Anda akan membuat mereka membicarakan Anda secara online. Atau kirimkan produk kepada klien, tapi tambahkan sesuatu yang berbeda. Contohnya, jika Anda menjual peralatan dapur, kirimkan sebuah pemanggang roti bersama dengan roti panggang yang masih hangat didalamnya!

10. BERIKLANLAH DENGAN DIRI ANDA SENDIRI. Coba hitunglah seberapa banyak Anda menyetir mobil dalam satu minggu dan seberapa banyak orang yang melihat kendaraan Anda selama berjalan dan berhenti di lampu merah. Letakkan sesuatu yang bisa dilihat oleh orang lain di mobil Anda. Walaupun hanya alamat situs Anda, orang-orang akan mengingatnya.

Sumber :
<https://startupbisnis.com>

Menjadi Seorang Marketing Yang Handal

Marketing saat ini sesungguhnya sudah mulai gencar didunia online, oleh karena itu disebut sebagai Marketing Online. Akan tetapi, prinsip dasarnya pun sama yaitu menjual produk atau jasa dari suatu perusahaan dengan target yang telah ditentukan.

KENALI MARKET ANDA.

Pastikan Anda menjual produk atau jasa pada orang yang tepat.

HAVE A GOOD APPEARANCE.

Kesan pertama akan terlihat dari pe-nampilan Anda.

PERLUASLAH KONEKSI ATAU KENALAN ANDA.

Perluas wa-wasan Anda untuk memasuki dunia yang belum pernah Anda tahu.

KUASAI PRODUK ATAU JASA YANG DITAWARKAN (PRODUCT

KNOWLEDGE).

Mengenai ke-unggulan, kekurang-an, harga, kualitas, target kon-sumen atau client, dan hal lainnya.

KELUAR DARI COMFORT ZONE.

Jangan pernah merasa bahwa yang Anda raih saat ini sudah cukup memuaskan.

CIPTAKAN ANTUSIASME DALAM DIRI ANDA.

Antusiasme adalah tinda-kan atau aksi bukan hanya sebuah cita-cita.

CATAT TESTIMONIAL.

Sebuah testimoni sangat berarti sebagai bukti keunggulan produk Anda.

BERGULAT DENGAN KENYATAAN.

Dunia Marketing adalah dunia yang penuh dengan persaingan dalam hal apa pun, oleh karena itu Anda harus memiliki mental yang sangat kuat.

Sumber :
<https://id.jobsdb.com>