



Mengumpulkan Peluru

Marketing

-MENGUMPULKAN PELURU MARKETING-

Bagaimana seorang konsumen melihat bisnis kamu? Apa yang mereka nilai dari sebuah produk yang berusaha kamu pasarkan?

Ada 7 poin penting yang selalu dinilai oleh pelanggan dari bisnis kita. Ketujuh poin ini yang harus kita rangkum dalam agar dapat menciptakan konsep pemasaran yang tepat untuk para target pasar kita. Ketujuh poin ini harus terus kita kelola dengan baik agar konsumen mengenal bisnis yang sedang kita jalankan ini dengan baik.

Adapun ketujuh poin penting tersebut adalah

1. Price (Harga) = Berapakah harga dari produk kita? Apakah kualitas nya sebanding dengan harga?
2. Produk = Apa saja daftar produk yang kita jual? Apakah sudah tersampaikan dengan baik?
3. Place (tempat) = Dimanakah produk kita bisa ditemui oleh pelanggan kita? Apakah tempat tersebut cukup efektif?
4. Promotion (Promosi) = teknik promosi apa yang disukai oleh pelanggan kita? Berupa diskon? Kartu member? Atau sebatas edukasi bermanfaat?
5. Proses = Bagaimana dengan pelayanan kita? Apa pelayanan yang kita berikan dari tahapan awal mengenali produk hingga produk kita digunakan cukup baik dimata konsumen?

6. People (SDM) = Siapa saja yang terlibat dalam proses pemasaran ini? Apakah kita membutuhkan tim khusus untuk melakukannya? Dan apakah orang-orang disukai oleh calon pembeli kita?
7. Physical evidence (fasilitas) = apa saja fasilitas fisik yang harus kita miliki dalam menyempurnakan proses pemasaran kita? Perlukah kita memiliki kantor dengan dekorasi lucu? Atau perlukan kita memiliki kendaraan khusus?

Ketujuh poin ini harus dijawab dengan menyesuaikan pada bisnis yang kamu jalani saat ini. Lihat kembali misi bisnis kamu dan sesuaikan dengan ketujuh poin penting ini untuk menciptakan proses marketing yang bisa menyentuh kebutuhan dari target pasar kita.

Mari beraksi, di misi kali ini kamu akan menjawab ketujuh poin untuk bisnis mu sendiri. Dengan menjawab :

1. Apa produk mu?
2. Berapa harga produk mu?
3. Dimana orang bisa menemukan produk mu?
4. Konsep promosi apa yang kamu bisa ciptakan untuk produkmu?
5. Apa saja pelayanan yang ingin kamu tingkakan?
6. Siapa saja yang akan terlibat dalam proses pemasaran produkmu?

7. Apa saja fasilitas yang bisa kamu berikan untuk target pasar mu?

Selamat berjuang...!

TANTANGAN:

1. Jawablah 7 pertanyaan dari materi yang telah diberikan sebelumnya.
2. Diskusikan dengan Kasha bila ada yang ragu untuk dijawab.
3. Bila semua pertanyaan telah selesai dijawab, presentasikan didepan kelas dan jangan lupa untuk membawa sample produk mu.
4. Presentasikan sebaik mungkin ke depan kelas.
5. Untuk peserta yang bertanya dan menyimak presentasi peserta lain dengan baik akan diberikan souvenir khusus dari entjou.