

Misal brand kita: Adelia

Barang	Harga
Pita	5k
Box	18k-25k
Kartu Ucapan	3k
Foto Polaroid	500
Aksesoris: Nametag, serut kertas, bola-bola sterofoam, bunga buatan	10k

Segmentation.

Tipe Produk	Detail Produk	Usia	Gender	Pekerjaan
Marvel	Pita: Merah/Kuning/Hijau/Biru/Merah Muda Box: Polos/Motif Kartu Ucapan: Maks 50 Kata Aksesoris: Serut kertas/Bola-bola/Bunga buatan Foto Polaroid Penerima Kado	15 thn ke atas	Perempuan	Pelajar, Mahasiswa, Karyawan, Event Organizer
Monokrom	Pita: Hitam/Putih Box: Polos/Motif Kartu Ucapan: Maks 50 Kata Aksesoris: NameTag Foto Polaroid Penerima Kado		Laki-laki	

Targeting:

Target pasar Adelia adalah seluruh masyarakat yang membutuhkan jasa pembungkusan kado dengan 2 paket unggulan yaitu untuk perempuan (Marvel) dan laki-laki (Monokrom). Kustomisasi berdesain tinggi dan elegan.

Positioning:

Adelia mendengar anda 24 jam, melayani pembungkusan dengan setulus hati. Kartu ucapan anda ditulis oleh penulis berkelas, sehingga maksud pemberian anda akan sampai dengan lebih berkesan. Kualitas kami premium, harga murah senyum. Memberikan kenangan terbaik untuk mereka yang anda sayangi.

Marketing Mix:

Produk	Harga	Tempat	Promosi
Paket Monokrom	30K – 35K	Cabang-cabang Adelia terdekat	Social media & marketplace
Paket Marvel			Sponsoring school event

Matrix SWOT:

<p style="text-align: center;">IFE</p> <p style="text-align: center;">EFE</p>	<p>Strength (S)</p> <p>(1) Menyediakan pelayanan jasa yang berkualitas tinggi</p> <p>(2) Kustomisasi desain kado bervariasi</p> <p>(3) Kartu ucapan berkesan, ditulis oleh staff yang berdedikasi tinggi dalam merangkai kata</p>	<p>Weakness (W)</p> <p>(1) Modal terbatas</p> <p>(2) Jumlah titik cabang yang relatif sedikit</p> <p>(3) Minimnya resource supplier bahan-bahan murah</p>
	<p>Opportunities (O)</p> <p>(1) Tingginya permintaan pengiriman barang untuk seseorang dengan kado spesial setiap harinya.</p> <p>(2) Masyarakat cenderung bingung bagaimana menghias kado yang berkesan.</p> <p>(3) Pembelian dari marketplace jarang mendapat pelayanan pembungkusan kado.</p>	<p>Strategi (SO)</p> <p>(S1-O1) Selalu melayani permintaan pelanggan dengan pelayanan yang tulus dan berkualitas tinggi.</p> <p>(S2-O1) Memanfaatkan mayoritas permintaan menjadi klasifikasi barang yang terus diproduksi dan ditingkatkan kualitasnya.</p> <p>Strategi (WO)</p> <p>(W2-O1) Menargetkan cabang-cabang baru sehingga dapat menjangkau tinggi permintaan pelanggan dimanapun berada.</p> <p>(W3-O2) Memanfaatkan momen dengan membuat paket-paket dan diskon yang bervariasi dan terjangkau.</p>

<p>Threats (T)</p> <p>(1) Kompetitor memiliki harga yang lebih terjangkau karena memiliki supplier tetap.</p>	<p>Strategi (SO)</p> <p>(S3-T1) Bersaing dengan meningkatkan perbedaan dalam sisi kartu ucapan yang dirangkai agar lebih berkesan bagi pelanggan</p> <p>(S2-T1) Melakukan research publik yang mendalam mengenai desain kekinian yang dapat meningkatkan ketertarikan pembeli</p>	<p>Strategi (SO)</p> <p>(W2-T1) Membuka pelatihan khusus untuk pelanggan yang ingin bermitra di wilayah lain agar dapat memperlebar margin pembeli</p>
--	--	---