**Saluran Pemasaran Tahap Awal Startup Marketplace Bengkelku**

**Pembentukan pasar organik**

1. **Social Media Marketing ( Facebook, Instagram, Youtube, Blog dan Whatsapp)**

Manfaat social media marketing adalah untuk meningkatkan brand awareness dan user engagement. Dengan account media sosial, perusahaan Bengkelku dapat membuat “wadah” untuk para konsumennya sehingga bisa dikatakan suatu komunitas. Dengan adanya komunitas ini, Bengkelku akan lebih mudah untuk melakukan promosi atau sekedar untuk berinteraksi dengan konsumen. Tidak hanya itu, konsumen juga akan merasa senang karena merasa lebih dekat karena dilibatkan dan suaranya didengar. Selain itu, salah satu pemanfaatannya adalah untuk meningkatkan brand awareness dan user engagement. Dilihat dari sudut pandang perusahaan pun penggunaan sosial media dapat menekan pengeluaran Bengkelku, dengan cara mengurangi biaya komunikasi karena dengan sosial media, setiap konsumen adalah “juru bicara”

Dengan kata lain, media sosial adalah sebuah solusi sekaligus inovasi untuk berinteraksi dengan cara baru dengan konsumen. Dengan kata lain, kalau Bengkelku mengelola media sosialnya dengan baik, hal tersebut dapat menjadi keuntungan yang signifikan untuk kedua belah pihak.

1. **Komunitas atau Jaringan ( Offline & Online )**

Komunitas atau jaringan yang memiliki keterkaitan dengan produk atau layanan startup kami adalah salah satu kunci kesuksesan marketing. Jaringan yang kuat akan memantapkan nilai bisnis Bengkelku dan akan berpengaruh langsung pada konversi startup kami. Menjalin hubungan baik dengan komunitas adalah kuncinya, kami melakukan interaksi dengan komunitas tersebut di dunia nyata dan digital.

Semakin banyak yang melihat keterikatan startup bengkelku dengan para komunitas yang masih satu jalur dengan kami, akan membuat semakin banyak orang tertarik akan produk dan layanan startup Bengkelku.

1. **Video Marketing**

Cara yang lebih efektif dalam menyampaikan informasi mengenai produk dan jasa perusahaan kami adalah dengan menggunakan video marketing. Video marketing menjadi media promosi paling ampuh karena dapat memuat lebih banyak informasi namun dengan cara yang menarik dan mudah diingat.

Video marketing yang dapat dibuat dengan format real hingga animasi 2D dan 3D, bermanfaat dalam berbagai hal diantaranya:

* Sebagai Video Company Profile yang menjelaskan mengenai bisnis kami
* Menjelaskan cara kerja produk dan pengaplikasiannya
* Menampilkan testimonial pelanggan dan review mereka terhadap bisnis kami
* Sebagai media kreatif untuk mempromosikan produk dan jasa kami

1. **Email Marketing**

Email Marketing  
Email Marketing adalah cara promosi digital dengan cara mengirimkan email kepada banyak orang sehingga bisa menghemat biaya. Email Marketing juga bisa digunakan untuk mengirimkan informasi tentang produk terbaru, menawarkan promosi atau diskon. Ini akan memberikan kesempatan untuk pelanggan supaya dapat berkunjung kembali ke website dan aplikasi Bengkelku.  
  
Metode pemasaran ini adalah cara yang paling personal untuk terhubung dengan calon konsumen. Namun untuk membangun list yang potensial dan loyal, kami perlu merancang terlebih dahulu bagaimana mendatangkan lead agar orang - orang dengan senang hati mendaftarkan diri. Etika berperan besar dalam menentukan keberhasilan email marketing ini.

Metode pemasaran ini adalah cara yang paling personal untuk terhubung dengan calon konsumen. Namun untuk membangun list yang potensial dan loyal, kami perlu merancang terlebih dahulu bagaimana mendatangkan lead agar orang-orang dengan senang hati mendaftarkan diri. Etika berperan besar dalam menentukan keberhasilan email marketing kami.

**Promosi berbayar**

1. **Search Engine Optimization (SEO) & Search Engine Matketing (SEM)**

SEO merupakan singkatan dari Search Engine Optimization yang merupakan sebuah teknik yang digunakan untuk membuat website menempati posisi pertama pada SERP (Search Engine Result Page) dengan menggunakan kata kunci sebagai fokus di dalam website.

Website dan media sosial menjadi medium digital yang paling efektif untuk konten marketing, namun supaya visibilitas konten lebih baik –mengingat sudah sangat banyak konten yang ada di internet—perlu melakukan pendekatan SEO. Pendekatan SEO dilakukan untuk memastikan konten Website dan Aplikasi yang dibuat memiliki ranking teratas saat dicari di mesin pencari berdasarkan kata kunci tertentu, agar dapat meningkatkan reputasi Bengkelku sehingga mendorong penjualan sesuai dengan permasalahan yang dicari consumer sparepart motor, mobil, industry, dan elekrtronik. SEO merupakan cara investasi terbaik bagi pemilik bisnis karena umumnya tidak membutuhkan biaya besar dan jika berhasil bisa menjadi investasi jangka panjang, sedangkan

SEM adalah singkatan dari Search Engine Marketing dan merupakan sebuah strategi untuk mempromosikan website dengan meningkatkan visibility-nya di mesin pencarian melalui metode periklanan yang dioptimasi.   
Sama seperti memasang iklan konvensional, memasang iklan menggunakan SEM juga membutuhkan biaya pasang. Biasanya ada pay per click (PPC) jika memasang iklan di mesin pencarian. Nantinya, iklan website kami akan muncul berupa banner atau iklan baris di halaman mesin pencarian.  
SEM yang merupakan layanan berbayar ini dapat dilakukan dengan mengontrol budget sendiri. Kami juga dapat melihat ke mana dan bagaimana budget digunakan. Untuk SEM kami dapat menentukan target audiens yang lebih dengan menentukan jam tayang, lokasi audiens, dan perangkat yang audiens gunakan. SEM memang memiliki keunggulan dalam menaikkan traffic website Anda dengan instan, sedangkan SEO memerlukan waktu dan usaha sampai peringkat website Anda bisa naik lebih tinggi.  
  
Untuk website kami yang baru diluncurkan, menggunakan strategi SEM mungkin akan lebih efektif dan cepat menghasilkan traffic tinggi dibandingkan dengan menggunakan strategi SEO. Namun, untuk mempertahankan kredibilitas website kami secara jangka panjang, teknik SEO akan lebih bermanfaat dan membantu.

**2. Facebook**

Social media masih menjadi salah cara yang luar biasa untuk meningkatkan eksposur dan traffic bagi bisnis kami. Selain itu, dengan keberadaan social media bagi bisnis dapat menciptakan pelanggan setia, serta menghasilkan prospek dan penjualan. Dan Facebook masih tetap merajai peringkat sebagai social media terpopuler di dunia.

Facebook juga masih menjadi platform social media pilihan bagi mayoritas marketer. Yang tak kalah penting, tidak ada yang murah dalam membangun sebuah brand dan menciptakan permintaan baru untuk produk dan layanan kami di social media.

Ada sembilan alasan, kami menggunakan Facebook Ads untuk membuat Bengkelku sukses.

1. Orang Menghabiskan Banyak Waktu di Facebook

Berdasarkan data dari We Are Social, tahun 2018 ini Facebook telah memiliki lebih dari 2,17 miliar pengguna aktif per bulannya. Sebagian besar dari pengguna ini akan membaca news feed Facebook mereka beberapa kali per hari. Terlepas dari siapa saja pelanggan kami, mereka pasti telah menggunakan Facebook. Dan, mereka pun menggunakan Facebook setiap hari. Oleh karena itu, salah satu alasan terpenting menggunakan Facebook Ads adalah pelanggan serta calon pelanggan potensial kami menggunakannya setiap hari.

2. Facebook Ads Sangat Efektif

Menurut sebuah studi yang dilakukan oleh eMarketer sebanyak 96 persen social media marketer menganggap Facebook sebagai platform periklanan social media yang paling efektif. Iklan di social media telah berkembang menjadi saluran pemasaran yang sangat populer. Facebook Ads bekerja dengan baik untuk perusahaan business to consumer (B2C) maupun business to business (B2B). Efektivitas Facebook Ads ini salah satunya dilatarbelakangi oleh pertumbuhan jumlah pengguna Facebook baru.

3. Kekuatan Targeting

Kelebihan utama dari Facebook Ads adalah kemampuannya untuk menjangkau audiens yang tepat. Facebook Ads merupakan bentuk iklan yang paling bertarget. Kami dapat beriklan ke audiens berdasarkan usia, minat, perilaku, dan lokasi. Facebook Ads sebagai sebuah sarana untuk meningkatkan engagement dengan cara melibatkan calon konsumer.

4. Facebook Ads Membangun Engagement

Facebook Ads membangun keterlibatan atau engagement dengan target audiens Anda. Keterlibatan ini dapat dilihat dari like, komentar serta interaksi pada iklan kami. Keterlibatan ini merupakan hal yang sangat penting karena menandakan hubungan yang lebih kuat dengan audiens. Semakin terlibat audiens, semakin kuat koneksi kami dengan mereka. Semakin terhubung mereka dengan bisnis kami, semakin besar kemungkinan mereka akan berkonversi.

5. Facebook Ads Lebih Efektif daripada Jangkauan Organik

Era pemasaran organik Facebook sudah berakhir. Tidak ada lagi yang namanya pemasaran Facebook organik. Agar brand atau produk sukses, kami harus menggunakan Facebook Ads. Bahkan bila kami telah membangun komunitas followers atau fans, kami tetap harus menggunakan Facebook Ads untuk mengembangkan komunitas tersebut. Facebook Ads merupakan sebuah keharusan bila bisnis kami berencana untuk menyesuaikan dengan strategi digital marketing.

6. Setting Facebook Ads Sederhana dan Mudah

Hal terbaik dari Facebook Ads adalah kami bisa memulai tanpa uang yang besar. Bahkan, kami dapat mengarahkan orang ke landing page hanya dengan biaya US$0,10 – US$0,30 per klik, tergantung pada penempatan iklan. Selain murah, dibandingkan dengan Google AdWords, mengelola Facebook Ads adalah proses yang jauh lebih mudah.

7. Facebook Ads Mudah Diukur

Bicara tentang return of investment, dengan Facebook Ads hasilnya bisa terukur. Facebook Ads akan memberi kami semua informasi atau insight yang kami butuhkan untuk melihat ROI apa yang telah di dapatkan dari iklan kami. Kami juga dapat melihat berapa banyak impresi, klik, dan konversi yang kami terima. Dengan menggunakan berbagai informasi yang disediakan oleh Facebook akan memungkinkan untuk melihat keberhasilan maupun kegagalan iklan kami. Kami juga akan mendapatkan data penting seperti cost per click (CPC), cost per like atau cost per conversion. Dari informasi tersebut, kami bisa memutuskan apakah akan

menambah atau menurunkan budget pembelanjaan iklan tersebut.

8. Facebook Ads Membantu Menetapkan Tujuan yang Jelas

Ada dua jenis Facebook Ads yang dapat kami jalankan dan masing-masing memiliki tujuan yang berbeda untuk bisnis bengkelku. Dengan engagement ads, sasaran kampanye kami adalah melibatkan audiens dengan mendorong mereka untuk bertindak dan berinteraksi dengan postingan kami. Fokus iklan ini adalah membantu mendapatkan informasi tentang bisnis bengkelku serta menumbuhkan dan memelihara audiens.

Jenis lainnya adalah direct response ads yang bertujuan untuk mengarahkan prospek dan penjualan. Iklan ini akan memiliki tawaran dan ajakan bertindak seperti sign up, call now atau click here. Penawaran dan ajakan bertindak adalah dua komponen penting untuk direct response ads agar sukses.

9. Mengubah Visitor menjadi Leads & Customer

Dengan Facebook Ads akan membawa traffic baru ke situs web kami. Lebih dari itu, kami juga bisa mendapatkan leads, pelanggan baru bahkan penjualan alias sales. Facebook Ads akan membantu kami untuk menangkap prospek yang berkualitas atau melakukan penjualan dengan lebih sering.

**3. Youtube Ads**

Youtube Ads merupakan salah satu pilihan sarana berpromosi dari media online untuk produk kami. Sebagai jejaring sosial dengan basis konten video yang sudah populer, YouTube tentu akan menawarkan banyak hal kepada calon consumer kami.

Dengan total kunjungan unik ke YouTube yang mencapai 1 milyar setiap bulannya, maka tak salah jika iklan di YouTube sangat berpotensi besar untuk menjaring konsumen kami

Beberapa poin penting yang menurut kami kenapa Youtube Ads sangat potensial untuk menunjang bisnis startup kami:

1. YouTube merupakan salah satu media sosial terbesar dan terus bertumbuh untuk menghubungkan orang di seluruh dunia hingga saat ini. Menurut data statistik terbitan ComScore mencatat bahwa lebih dari 1,2 miliar video online ditonton dan tidak kurang dari 6 miliar jam dihabiskan oleh penggunanya untuk menonoton YouTube pada setiap bulannya.

2. Youtube bukan hanya berfungsi sebagai jejaring sosial. Saat ini YouTube juga telah tercatat sebagai mesin pencari nomor 2 setelah Google. Menurut sebuah analisa, penggunaan YouTube sebagai mesin pencari dilandasi atas kemampuan video yang mudah untuk dicerna daripada teks. Gambar visual akan diproses 1000 kali lebih cepat dari teks.

3. Dengan menggunakan YouTube Ads, kami

tidak perlu mengelurkan biaya yang besar layaknya beriklan di Google. Kami hanya perlu membayar beberapa cent per view. Kami malah dibebaskan biaya sampai audiens melihat video selama 30 detik, atau menyelesaikannya jika kami menggunakan in-stream (pre-roll) advertisement.

YouTube bisa mengantarkan kami pada target konsumen yang akurat dan tepat. Mengapa demikian? Ini karena iklan di YouTube bisa ditemukan lewat mesin pencarian atau pula manajemen atau pengaturan iklan yang disesuaikan dengan konten video. Dengan hal ini, kami akan dapat menjaring konsumen lebih banyak dengan biaya yang jauh lebih hemat.

**4. Instagram**

Tidak bisa dipungkiri bahwa Instagram telah menjadi jejaring sosial yang paling populer saat ini. Berdasarkan keterangan Carolyn Everson – Vice President Global Marketing Solutions Facebook selaku perusahaan induk Instagram, jumlah pengguna aktif bulanan Instagram mencapai angka 800 juta pengguna di tahun 2018.  
  
Lebih dari 45 juta pengguna merupakan pengguna Instagram aktif dari Indonesia (data tahun 2017), dan diperkirakan akan terus tumbuh seiring dengan tingkat penetrasi internet di Indonesia yang semakin meningkat.  
  
Angka tersebut sangat potensial bagi bisnis kami, untuk strategi pemasaran. Oleh karena itu, untuk memanfaatkan besarnya potensi pasar di Instagram, kami perlu menerapkan strategi pemasaran melalui Instagram dengan efektif seperti pada pemaparan berikut ini:

* Instagram Stories  
  Instagram memiliki fitur unik yang disebut Instagram Stories atau Instastory. Meski pada awalnya mendapat banyak kritikan karena dianggap terang-terangan menjiplak Snapchat, kenyataannya kini Instastory telah menjadi fitur unggulan dari Instagram.  
    
  Melalui fitur ini kami bisa mengunggah konten foto, video, maupun hanya sebatas teks dengan berbagai pilihan kostumisasi yang bisa kami tentukan sendiri. Konten tersebut dapat dikatakan efektif apabila kami dapat menarik perhatian penonton dalam waktu kurang dari 2 detik.
* Menggunakan Jasa Micro Influencer  
  Followers micro influencer dinilai lebih loyal daripada followers selebritis. Perusahaan Startup dengan skala nasional bahkan lebih memilih menggunakan micro influencer, selain karena murah, efek yang didapatkan kurang lebih sama dengan beriklan melalui televisi.  
    
  Penelitian yang dilakukan Exerticy menunjukan bahwa micro influencer mempunyai sekitar 22.2 kali lebih banyak percakapan dengan pengikut mereka di Instagram dibandingkan dengan macro influencer seperti selebriti ataupun publik figur.  
    
  Efek dari micro influencer biasanya akan langsung dirasakan saat itu juga. Orang-orang yang mengikuti mereka cenderung memiliki ketertarikan yang sama, sehingga tingkat kepercayaan terhadap produk yang dipromosikan juga akan besar.
* Instagram Ads  
  Instagram Ads adalah salah satu layanan iklan berbayar yang disediakan oleh Instagram untuk menjangkau audience yang lebih luas serta lebih tertarget. Instagram Ads akan kami manfaatkan untuk meningkatkan brand awareness serta penjualan. Target konsumen ditentukan berdasarkan lokasi, demografi, minat, perilaku, dan sebagainya. Sebelumnya, mungkin kami juga perlu menganalisa lebih dalam target pasar kami.  
    
  **5. Google Adwords**

Pemasaran atau marketing sebuah bisnis banyak beralih ke dunia digital. Banyak platform marketing yang dihadirkan. Salah satunya dari perusahaan digital terbesar Google. Google Adwords merupakan satu fitur yang bisa digunakan untuk digital marketing kami.

Google Adwords merupakan platform periklanan dari Google AdWords untuk menargetkan calon pelanggan berdasarkan keyword, topik, lokasi, hingga waktu. Fitur ini disediakan di Google search engine. Jadi, kami bisa memasarkan bisnis kami dengan menampilkan link pada keyword tertentu di Google search engine.

Misalnya, kami ingin memasang iklan bisnis startup bengkelku yang berhubungan dengan produk sparepart. Kami meletakkannya di keyword “jual sparepart di Jakarta. Jika ada netizen yang menuliskan “jual sparepart di Jakarta”, maka website bisnis startup bengkelku akan muncul pada pencarian paling atas.

Platform periklanan AdWords adalah teman terbaik kami dalam pemasaran online.

Seberapa Efektif Google Adwords?

Dari beberapa pengalaman pebisnis startup yang menggunakan tools ini, Google Adwords cukup membantu di awal pendirian bisnis hosting. Google Adwords juga merupakan impression agar orang-orang tahu adanya keberadaan sebuah bisnis. Dari sebuah hasil survey salah satu lembaga marketing di Indonesia menyatakan 64% responden sangat familiar dengan Google Adwords. Dari hasil survey yang sama bahwa Google Adwords memberikan kontribusi kepada peningkatan traffic sebuah website mencapai 42%.

Dengan adanya tools tersebut, kami sudah memahami seberapa pentingnya dan seberapa efektifnya Google Adwords dengan digital marketing plan yang kami susun, khususnya dalam mengelola bisnis startup bengkelku.

**6. Iklan Penempatan Banner Pada Situs – Situs yang Paling Berhubungan dengan Bisnis Kami**

Kita tahu bahwa situs web yang menyajikan berbagai informasi seputar otomotif dapat kami andalkan untuk menarik audience pembaca di halaman tersebut. Itu lumayan efektif jika target situs web dan konten kami mengenai isi kepada pembaca

Banner ads adalah iklan menggunakan display grafis berbentuk seperti ‘spanduk’ yang dipasang pada halaman website. Pada dasarnya banner ads memiliki fungsi yang sama dengan kolom iklan pada media cetak. Perbedaan utamanya, calon pelanggan dapat berinteraksi secara langsung melalui banner ads, baik itu membeli maupun sekedar melihat produk yang diiklankan.

Banner ads ini dapat kami jadikan salah satu strategi untuk memancing pengunjung masuk ke website layanan kami, agar pengunjung dapat melihat berbagai produk atau jasa yang kami tawarkan.

Bahkan, banner ads dapat membantu menciptakan brand image layanan kami.

**7. Media cetak**

Media percetakan sudah menjadi salah satu alat promosi sejak dulu yang digunakan oleh para pebisnis dan marketer untuk mempromosikan bisnis mereka. Pada era digital saat ini, bukan berarti kita harus meninggalkan hal-hal lama dan bergantung pada promosi digital saja. Kami perlu menyesuaikan di area atau untuk target market tertentu, dimana tidak semua orang mengakses sosial media.

Dengan itu bengkelku akan memanfaatkan media cetak yang memang tepat pada pasarnya seperti tabloid, majalah,dan koran, yang kontennya berhubungan dengan otomotif industry mobil & motor, dan elektronic.

**8. Televisi**

Pengguna baru MarketPlace disasar lewat media TV, Iklan di TV masih diharapkan untuk menggapai penonton yang lebih luas. Kita wajib mengakui bahwa orang banyak mengakses TV kalau kita bicara mass audience terutama di wilayah, terlebih TV bagus untuk content delivery.  
Setelah content disampaikan Bengkelku menyambutnya dengan social media, hasilnya bisa dipandang asal analisa yang kami lakukan tentang Brand Perception Bengkelku, dan sentiment audience positif atau negatif .

Yang dimana target utama kami beriklan di televisi dengan acara yang memang berhubungan dengan Bengkelku seperti siaran MotoGp, Garage Life NET,Auto Zone, dll

**9. Linkedin Advertising**

LinkedIn memang tidak sepopuler Facebook atau Google, namun LinkedIn memiliki targeting yang tinggi dan tepat sasaran, karena setiap orang yang memiliki LinkedIn adalah kalangan professional, perusahaan, pencari kerja hingga mahasiswa perguruan tinggi. Selain itu profile yang ditampilkan dalam LinkedIn lebih updated dibandingkan dengan konten yang Anda temui di social media lainnya. Dengan social media yang lebih targeted, updated dan segmented memudahkan kami untuk menentukan audiens dari campaign.

Demi memaksimalkan fungsi LinkedIn Ads, kami harus memastikan bahwa konten yang digunakan pun sesuai. Dan kita telah membahas mengenai pengguna LinkedIn sebelumnya, oleh karena itu jika konten marketing kami berhubungan dengan business to business, atau melibatkan kalangan profesional maka LinkedIn bisa menjadi channel yang tepat untuk kami menjalin kerjasama dengan vendor resmi yang bersangkutan dengan startup bengkelku dan merekrut karyawan baru yang ahli dalam bidangnya.