



STRATEGI PEMASARAN ONLINE

OLEH SEBAB MEDIA SOSIAL SEPERTI INSTAGRAM KIAN MELUAS PENGGUNANYA, RAMAI YANG BERPUSU-PUSU MEWUJUDKAN AKAUN INSTAGRAM UNTUK TUJUAN PEMASARAN PRODUK. PERNIAGAAN MASING-MASING, GAMBAR DAN VIDEO. NAMUN, ADAKAH PRODUK ANDA SESUAI DENGAN KAEDAH PEMASARAN INSTAGRAM? BAGAIMANA PULA DENGAN IKLAN DI RADIO ATAU TV? JADI, SALURAN MANAKAN YANG SESUAI UNTUK MEMASARKAN PRODUK ANDA?

Jika persoalan ini diajukan pada pakar pemasaran anda akan berhadapan dengan pelbagai jawapan. Pakar Facebook atau Instagram pasti menggalakkan anda menggunakan media sosial tersebut manakala pakar pemasaran offline pula akan menasiharkan anda menggunakan cetakan flyer, banner dan iklan cetak untuk memperkenalkan produk anda! Akhirnya anda keliru dan gagal jual kenal pasti kaedah yang sesuai dengan perniagaan yang dijalankan.

Dalam artikel kali ini saya akan bantu anda memilih apakah kaedah pemasaran yang patut dibuat, yang paling sesuai dengan perniagaan anda!

KENAL PASTI STRATEGI JUALAN UTAMA (SJU)

Langkah pertama, anda mesti mengenal pasti satu Strategi Jualan Utama (SJU) iaitu gabungan pemasaran dan jualan yang akan memberikan hasil jualan yang terbaik berbanding kaedah-kaedah lain yang dipakai.

Untuk tentukan SJU, anda harus jawab empat soalan penting ini. Jawapan bagi empat soalan ini akan menentukan tahap kejayaan anda dalam menghasilkan aliran tunai dalam perniagaan.

- Di manakah anda akan dapat cari pelanggan anda?
- Produk apakah yang akan dijual pada mereka dahulu?
- Berapakah harga produk tersebut?
- Bagaimanakah cara anda mempengaruhi mereka untuk membelinya?

Jika anda dapat menjawab keempat-empat soalan ini dengan baik, anda bakal membuka kunci bagi mendapatkan Strategi Jualan Utama untuk perniagaan anda.

Setiap perniagaan akan ada jawapan yang berbeza. Anda harus teliti satu persatu soalan ini.

DIMANAKAH ANDA AKAN DAPAT CARI PELANGGAN ANDA?

Seorang peniaga tudung akan dapati ramai pelanggannya berada di Instagram. Mereka sentiasa cuci mata melihat gambar-gambar fesyen di dalamnya.

Tetapi seorang agen jualan penapis air, akan mendapati sukar untuk mendapatkan pelanggan yang memerlukan penapis air berada di Instagram. Mungkin baginya, lebih mudah untuk menemui pelanggannya di Google bagi orang yang mencari "penapis air murah" atau "penapis air terbaik".

PRODUK APAKAH YANG AKAN DIJUAL PADA MEREKA DAHULU?

Untuk memudahkan jualan, pemilihan produk yang pertama yang harus dijual amat penting. Produk yang sedang laris di pasaran, atau produk dengan ciri-ciri teknologi terkini akan memudahkan orang mahu mencubanya buat kali pertama.

Peniaga tudung mungkin akan cuba jual corak tudung yang paling popular pada bulan tersebut. Agen penapis air pula mungkin akan cuba jual model penapis air yang paling canggih yang paling memudahkan penggunaanya.

BERAPAKAH HARGA PRODUK TERSEBUT?

Harga sangat penting dalam menentukan apakah kaedah pemasaran yang kita gunakan.

Jika harganya tidak terlalu menakutkan pelanggan, mungkin medium online seperti Instagram boleh digunakan. Contohnya, berbalik pada peniaga tudung tadi, jika harga tudung yang dijual adalah RM35, ia tidak menakutkan bagi pelanggan untuk membeli tudung tersebut melalui Instagram dengan menghubungi terus di dalam ruangan komen.

Tetapi, kita lihat pula agen penapis air. Jika harga penapis air tersebut adalah RM2,700, pelanggan tersebut mungkin ragu-ragu untuk mengeluarkan begitu banyak wang melalui medium Internet.

BAGAIMANAKAH CARA ANDA MENYERBUK HATI MEREKA UNTUK MEMBELINYA?

Untuk mempengaruhi seseorang untuk membeli, kita kena rajin berinteraksi dengan mereka. Sesetengah produk, memerlukan interaksi yang sedikit. Sesetengah produk yang lain pula, memerlukan interaksi yang banyak sebelum mereka boleh buat keputusan membeli.

Bagi peniaga tudung, mungkin cukup sekadar interaksi melalui ruangan komen. Interaksi ini serta gambar tudung tersebut yang cantik sudah cukup untuk mempengaruhi pelanggannya.

Bagi agen penapis air pula, mungkin beliau perlu bagi penerangan yang panjang lebar untuk memahamkan prospeknya tentang ciri-ciri produk, cara penggunaannya, bagaimana waranti produk tersebut, cara menjaganya, dan lain-lain.

Oleh itu, agen tersebut mungkin perlu menemui prospeknya dahulu secara bersemuka, dan berkenalan dahulu sebelum dapat meminta wang daripadanya. H

Business - Business Plan

Ps : 79

Control No: 0000 2744 16

File Name: MA/business/2015/Bus 2015 A 07.pdf