

3 Langkah Meningkatkan Jumlah Konsumen

Pilih Cara yang Cepat, Murah,
Efektif, dan Praktis



Menjual Ide

Mengimplementasikan Strategi Pemasaran



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS DAN DIADAPTASI OLEH:
Calvin Murrin

TERINSPIRASI DARI
Venture Giant (2015) Things to Do and Questions to Ask Investors During Negotiation





3 Langkah Meningkatkan Jumlah Konsumen

Salah satu cara untuk mencapai pertumbuhan yang diinginkan adalah dengan meningkatkan jumlah konsumen. Seringkali cara pemasaran yang lama memakan biaya yang cukup besar dan melibatkan risiko yang cukup tinggi.

Growth Hacking merupakan sebuah pendekatan baru dalam meningkatkan jumlah konsumen dengan cepat, murah, efektif, dan praktis. Berikut 3 langkah dalam melakukan *growth hacking*:

1. Sesuaikan produk Anda dengan keinginan pasar
2. Buatlah strategi pemasaran yang mendekatkan produk Anda dengan konsumen
3. Jadilah kreatif dan manfaatkanlah data

3 Langkah Meningkatkan Jumlah Konsumen

1. Sesuaikan Produk Anda dengan Keinginan Pasar

Akan sangat sulit menjual produk yang tidak diinginkan di pasar. Walaupun Anda terus mencoba dan mengeluarkan uang yang sangat banyak untuk kampanye pemasaran, seringkali usaha itu tidak meningkatkan jumlah konsumen dengan signifikan.

Maka dari itu, libatkanlah tim pemasaran Anda dalam pengembangan produk baru Anda. Tim pemasaran dapat memberitahu apakah produk baru Anda akan diterima pasar atau tidak. Lakukan riset pasar terlebih dahulu!





3 Langkah Meningkatkan Jumlah Konsumen

3 Langkah Meningkatkan Jumlah Konsumen

2. Buatlah Strategi Pemasaran yang Mendekatkan Produk Anda dengan Konsumen

Lupakan cara beriklan yang lama dimana Anda harus mengeluarkan banyak uang untuk beriklan di koran, majalah, atau televisi. Saatnya memanfaatkan kekuatan jejaring. Buat calon konsumen Anda merasa bahwa mereka harus membeli produk Anda karena tersedia dimana-mana. Buatlah produk Anda menjadi viral. Beberapa ide pemasaran model baru yang dapat Anda aplikasikan:

1. Pasarkan produk Anda melalui sosial media
Buatlah akun sosial media untuk produk Anda di facebook, twitter, atau instagram. Kelola akun tersebut dengan baik dan lakukan peremajaan secara berkala.
2. Temukan orang yang tepat untuk memasarkan produk Anda
Carilah orang terkenal atau *public figure* yang menyukai produk Anda dan memiliki pengikut yang cocok dengan pasar Anda. Dekati mereka dan tawarkan kerja sama. Jika mereka menyukai produk Anda, mungkin saja mereka akan mengiklankannya gratis untuk Anda.
3. Lakukan kolaborasi dengan Usaha Sosial lain
Misalnya Anda memiliki usaha di bidang *fashion*, yaitu menjual sepatu. Anda dapat berkolaborasi dengan Usaha Sosial lain yang menjual baju. Saling mengiklankan dapat menambah jumlah konsumen Anda.





3 Langkah Meningkatkan Jumlah Konsumen

3 Langkah Meningkatkan Jumlah Konsumen

3. Jadilah Kreatif dan Manfaatkanlah Data

Jika Anda memiliki cara baru untuk berkampanye, silakan dicoba. Jadilah kreatif dan temukanlah cara-cara kampanye yang belum pernah dicoba sebelumnya. Tapi ingat, sebelum Anda berkampanye, coba analisis terlebih dahulu data konsumen dan calon konsumen Anda. Buatlah kampanye yang efektif dan kreatif yang langsung menysasar pada kehidupan mereka.

