

Cara Meningkatkan Awareness Konsumen Untuk Meningkatkan Penjualan Produk atau Jasa Usaha Sosial Anda



Menjual Ide

Mengimplementasikan Strategi Pemasaran



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS & DIADAPTASI OLEH:
Marvin Charlie

TERINSPIRASI DARI:
Sharon Michaels, forbes.com, 2013, 10 Ways to Better Brand Recognition





Cara Meningkatkan Awareness Konsumen

Untuk Usaha Sosial yang dimulai dan masih skala kecil, membangun pengetahuan konsumen akan Usaha Sosial merupakan hal yang tidak mudah.

Meski begitu, pengetahuan konsumen akan Usaha Sosial Anda merupakan salah satu hal penting yang harus dilakukan untuk dapat bertahan. Target konsumen tidak akan bisa membeli produk dan jasa yang Anda tawarkan jika mereka tidak mengerti produk dan jasa tersebut ada di pasar.

Banyak cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan konsumen akan Usaha Sosial.

Berikut beberapa cara yang kami percaya dapat menjadi pilihan untuk meningkatkan pengetahuan konsumen Anda:



CARA MENINGKATKAN AWARENESS

1. Ceritakan cerita dan misi yang membuat Anda terjun di Usaha Sosial

Salah satu komponen paling penting yang harus dipenuhi oleh Usaha Sosial adalah menyelesaikan sebuah masalah sosial yang muncul di masyarakat. Untuk menyelesaikan masalah tersebut, Usaha Sosial Anda harus dekat dengan target komunitas yang memiliki masalah, supaya kepercayaan dari komunitas dapat diperoleh Usaha Sosial. Dengan menceritakan inspirasi dibalik Usaha Sosial Anda, komunitas yang ingin dibantu akan merasa bahwa produk dan jasa yang mereka beli memang ditangani pihak terpercaya.

2. Gunakan logo atau foto yang selalu sama di setiap materi pemasaran yang Anda lakukan

Dengan memberikan materi promosi yang konsisten pada konsumen, merek yang Anda miliki akan lebih mudah **dikenal** oleh konsumen atau calon konsumen.

3. Sediakan layanan yang melebihi harapan konsumen

Jika konsumen mulai membeli produk Usaha Sosial Anda, coba tawarkan berbagai macam hal yang dapat menambah nilai perusahaan, seperti pelatihan kepada konsumen yang terkait dengan produk dan jasa yang Anda jual atau informasi-informasi yang dapat membantu mayoritas konsumen Anda. contoh, Usaha Sosial Anda bergerak di bidang pertanian, selain menjual produk utama Anda, Anda dapat mengadakan pelatihan yang dapat meningkatkan kualitas hasil panen para petani.



Cara Meningkatkan Awareness Konsumen



CARA MENINGKATKAN AWARENESS

4. Pastikan konsumen tahu bahwa Usaha Sosial Anda selalu beroperasi

Saat Usaha Sosial Anda mulai pasif dalam menawarkan produk dan jasa, konsumen akan berpikir bahwa Usaha Sosial Anda sedang tidak beroperasi. Bahkan, konsumen dapat lupa keberadaan Usaha Sosial Anda. Karena itu, pastikan bahwa pendekatan yang Anda lakukan kepada konsumen tetap dilakukan secara aktif.

5. Tulis sebuah blog atau hadirkan *website* Usaha Sosial Anda

Jumlah pengguna internet di Indonesia terus meningkat hingga ke berbagai macam daerah. Dengan memiliki sebuah blog atau *website*, Anda dapat menyediakan berbagai macam informasi tentang Usaha Sosial Anda. Selain itu, *website* atau blog yang aktif dapat menunjukkan Usaha Sosial ini aktif beroperasi dan dapat dijangkau saat konsumen membutuhkan.

6. Sediakan pelayanan konsumen yang baik

Dewasa ini, konsumen berharap bahwa Usaha Sosial menyediakan pelayanan yang baik setelah mereka membeli produk Anda, seperti garansi, jasa konsultasi, dan pelayanan yang ramah. Tanpa disadari, Usaha Sosial yang selalu menjaga kualitas pelayanannya akan lebih diingat konsumen, sehingga konsumen tidak enggan untuk kembali lagi dan membeli produk atau jasa yang ditawarkan Usaha Sosial Anda.