



Ingin Menjangkau Lebih Banyak Konsumen? Ayo Go Digital!

Description

Dalam setiap bisnis selalu diperlukan yang namanya pemasaran atau *marketing*. Setiap pelaku usaha akan berusaha memasarkan produknya sebaik mungkin agar terjadi penjualan sebesar-besarnya. Di zaman serba digital ini, hampir semua orang menjual apapun dengan menggunakan fasilitas internet.

Adanya sistem digital sangat membantu terutama pelaku usaha pemula. Pemasaran digital adalah cara paling hemat bagi pemilik usaha untuk mendapat pelanggan baru dan meningkatkan penjualan dengan biaya murah. Selain itu, Anda pun bisa mengelola sendiri dalam melakukan promosi produk/jasa anda.

Ini benar-benar menguntungkan karena memangkas biaya dan waktu, dan siapapun bisa melakukannya. Jika Anda seorang pelaku usaha pemula dengan modal yang sedikit, maka manfaatkanlah teknologi digital untuk menjangkau konsumen sebanyak yang Anda inginkan agar diperoleh hasil yang maksimal.

Berikut ini adalah alasan mengapa banyak orang memanfaatkan teknologi digital dalam bisnisnya.

Hemat Biaya

Sistem pemasaran tradisional banyak memakan biaya seperti pembuatan papan reklame, pembuatan iklan di tv, radio, brosur atau buletin. Padahal dalam pemasaran digital bisa dilakukan dengan biaya yang jauh lebih murah. Penawaran produk bisa dilakukan dengan membuat konten di media sosial seperti Facebook, Instagram,Whatsapp ataupun website.

Cara pembuatan konten penawaran sama dengan ketika Anda memamerkan foto anda di medsos. Namun, jika ingin membuat tampilan yang profesional maka carilah pertolongan dari seorang kreator konten. Walaupun mengeluarkan biaya iklan , namun hasil yang diperoleh akan jauh lebih besar dari biaya iklan karena luasnya jangkauan iklan.

Target Pasar Tertentu

Digital marketing sangat memudahkan pebisnis dalam menentukan target pasar dari produk yang ingin dipasarkan. Iklan bisa mencapai siapapun yang menjadi target penjualan seperti seberapa luas area penjualan yang diinginkan, dalam kota, luar kota bahkan ke luar negeri berapa usia dari target yang cocok dengan suatu produk dll.

Berbeda dengan iklan di tv, radio, atau papan reklame dimana setiap individu bisa melihat sebuah iklan dan banyak yang tidak mempedulikan, sehingga iklan tidak khusus untuk orang yang benar-benar berminat terhadap produk yang akan dijual. Digital marketing bisa langsung menuju target dan membuat keterikatan dengan suatu produk.

Kelebihan Digital Marketing Dibanding Strategi Pemasaran Biasa

Aktivitas dari pemasaran digital lebih mudah untuk dianalisa. Fasilitas analitik memudahkan Anda memantau aktifitas situs web atau media sosial. Keuntungan dari memanfaatkan fasilitas analitik antara lain,

- Memudahkan dalam menganalisa keuntungan atau kerugian perkembangan dari pemasaran suatu produk.
- Memudahkan dalam memperoleh data tentang seberapa banyak orang melihat sebuah produk.
- Dapat memantau seberapa lama orang menghabiskan waktunya untuk mencari dan melihat sebuah produk
- Konsumen bisa mendapatkan informasi selama yang anda mau, karena jangka waktu iklan tidak terbatas

Tidak Perlu Banyak SDM Penjualan

Walaupun jika dilihat dari sisi sosial ini cukup menyedihkan, namun cara pemasaran digital benar-benar bisa menghemat biaya dalam menggunakan SDM.

Mendapat Profit Banyak Dalam Waktu Singkat

Pemasaran digital berpotensi meningkatkan perkembangan sebuah bisnis secara ekstrim dalam waktu yang lebih singkat. Terutama dalam hal yang terpenting yaitu penjualan. Sekarang ini setiap orang yang ingin berbisnis selalu mengandalkan pemasarannya secara digital karena mereka tahu ada sekitar 78 % masyarakat Indonesia yang aktif menggunakan internet. Hal ini berdampak baik terhadap penjualan.

Dengan alokasi dana promosi yang minim, Anda bisa membuat penjualan yang semakin meningkat karena luasnya jangkauan pasar melalui pemasaran secara digital.

Category

1. Manajemen Apotek

Tags

- 1. bisnis apotek
- 2. digital
- 3. digital marketing

Date Created

28/03/2022

Author

ayesyaturul

default watermark