



Program Loyalitas Sebagai Strategi Pemasaran di Apotek

Description

Istilah *loyalty program* atau program loyalitas banyak dimanfaatkan untuk memenangkan persaingan bisnis di era digital. Pebisnis apotek perlu memikirkan hal-hal baru untuk meningkatkan loyalitas pelanggannya kepada apotek, agar tidak ditinggalkan oleh para pelanggannya.

A. Pengertian Program Loyalitas (*Loyalty Program*)

Program loyalitas merupakan strategi pemasaran yang dirancang oleh suatu bisnis (termasuk apotek) untuk menarik hati pelanggan, baik menarik pelanggan baru maupun mempertahankan pelanggan lama. Tujuannya adalah mendorong pelanggan agar terus berbelanja dan setia dalam menggunakan jasa dan produk di apotek, meningkatkan penjualan, dan membuat perbedaan dengan kompetitor.

Untuk promosi program loyalitas, biasanya suatu bisnis akan memberitahukan melalui email, media sosial, atau info langsung di apotek. Contoh program loyalitas yang bisa Anda manfaatkan di apotek diantaranya :

- Sistem point bagi pelanggan yang bergantung dari frekuensi dan jumlah pembelian
- Sistem membership bagi pelanggan, dimana akan ada keuntungan tertentu jika pelanggan menjadi member apotek
- Sistem bundel/paket produk
- Sistem cashback
- Sistem diskon atau potongan harga untuk produk tertentu
- Sistem beli satu gratis satu
- Pemberian *merchandise* apotek untuk pelanggan yang loyal, dll

Anda pasti sudah tidak asing dengan istilah "*membership*", bukan? Ketika sudah masuk menjadi seorang *member* pada salah satu tempat, biasanya Anda akan mendapatkan harga khusus ataupun mendapatkan produk yang *limited edition*. Maka dari itu Anda akan merasa bahwa menjadi *member* ini menguntungkan bagi Anda dan secara tidak langsung Anda akan terus berbelanja di tempat tersebut. Nah, tanpa disadari, Anda sudah masuk kedalam strategi pemasaran perusahaan/bisnis tersebut, *lho!*

B. Keuntungan Menjalankan Program Loyalitas di Apotek

Sekarang sudah saatnya Anda memikirkan program loyalitas yang tepat untuk kemajuan bisnis apotek. Terdapat berbagai keuntungan jika apotek Anda melakukan program loyalitas, diantaranya :

Terciptanya hubungan yang baik dengan pelanggan

Menciptakan hubungan yang baik tentunya bukan hal yang mudah. Anda harus bisa mengambil hati para pelanggan agar mereka kembali dan tidak berpaling ke tempat lain. Anda dapat memanfaatkan *Loyalty Program* ini untuk menarik hati para pelanggan agar dapat mendorong pelanggan agar terus berbelanja di apotek Anda. Contohnya anda dapat membuat program seperti harga promo dengan total belanja yang sudah ditentukan atau program lainnya yang dapat menguntungkan bagi perusahaan ataupun pelanggan.

Dengan terciptanya hubungan yang baik, maka pelanggan akan merasa senang berbelanja di tempat anda, *Iho!*

Sarana promosi secara tidak langsung

Setelah terciptanya hubungan yang baik dengan pelanggan dan pelanggan merasa puas maka secara otomatis mereka akan menjadi tim promosi gratisan untuk bisnis anda, *Iho!* Bagaimana tidak, ketika Anda merasa puas berbelanja di suatu tempat anda juga akan merekomendasikannya kepada orang-orang di sekitar anda, *bukan?* Nah, dengan adanya *Loyalty Program* ini, bisa menjadi salah satu sarana agar pelanggan merasa puas berbelanja dan merekomendasikannya kepada oranglain!

Meningkatkan Penjualan dan Pendapatan

Biasanya, dalam strategi *Loyalty Program* ini terdapat beberapa syarat untuk mendapatkan suatu poin ataupun hadiah. Contohnya seperti minimal pembelian. Hal tersebut menyebabkan pelanggan berbelanja dengan total yang sudah ditentukan sehingga penjualan bertambah dan pendapatan anda juga akan meningkat.

Berbeda dengan Kompetitor

Ketika anda baru menjalankan suatu bisnis, tentunya anda akan melihat pada kompetitor yang anda pilih, *bukan?* Anda boleh saja menirunya, namun anda juga perlu memikirkan bagaimana bisnis anda tidak terlihat meniru pada kompetitor, karena dengan persaingan bisnis yang semakin ketat ini anda bisa kalah bersaing jika tidak ada perbedaan yang menonjol pada bisnis anda. Dengan *Loyalty Program* yang menarik dan berbeda, tentunya bisnis anda akan dikenal dengan keunikannya sendiri di hati para pelanggan!

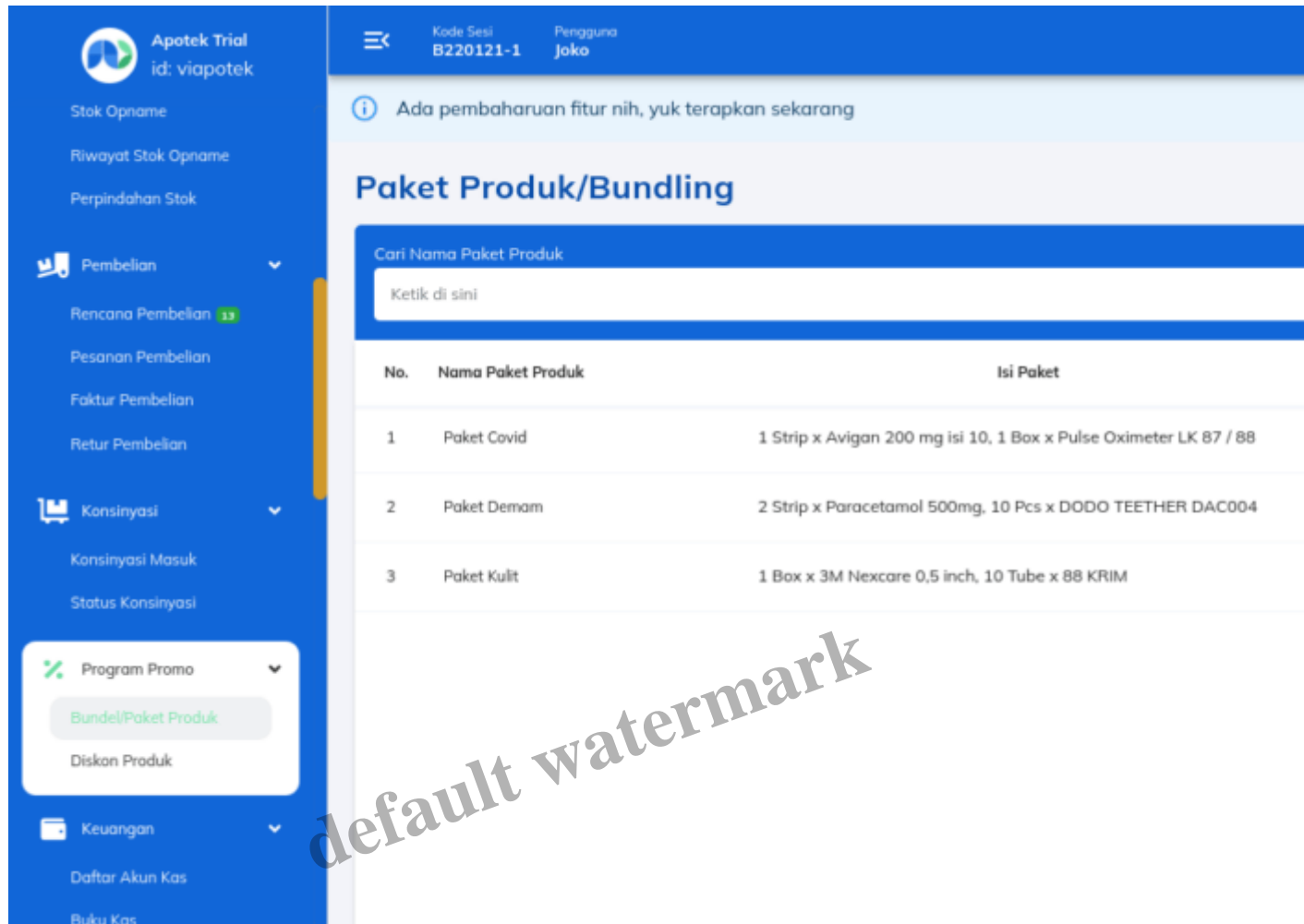
Biaya yang dikeluarkan lebih rendah

Pada umumnya, seorang pembisnis kebanyakan hanya berfokus untuk menarik pelanggan-pelanggan baru. Padahal, menarik pelanggan baru membutuhkan biaya yang lebih tinggi dibandingkan dengan mempertahankan pelanggan lama.

Dengan adanya *Loyalty Program* ini anda hanya perlu memikirkan strategi yang dapat membuat pelanggan lama anda semakin puas dan nantinya akan semakin loyal berbelanja di tempat anda. Anda dapat memanfaatkan informasi data diri seperti nomor *handphone* untuk memberitahu tentang harga khusus atau promo pada pelanggan setia anda. Dengan begitu, Anda tidak hanya berfokus pada promosi besar-besaran dengan *budget* besar lagi! Karena, pelanggan baru akan datang karena rekomendasi dari pelanggan setia Anda.

C. Program Loyalitas di Software [Apotek Digital](#)

[Software apotek terbaik di era digital](#), [Apotek Digital](#) membuat pengelolaan di apotek menjadi lebih mudah, termasuk dalam mendokumentasikan data pelanggan, memantau pelanggan teroyal, dan fitur untuk mendukung program loyalitas di apotek Anda. Dengan Apotek Digital, Anda dapat mengetahui siapa saja pelanggan teroyal di apotek. Selain itu, terdapat fitur *membership* untuk mengklasifikasi member di apotek Anda, yang nantinya bisa diatur untuk pemberian harga jual khusus member. Terdapat pula fitur diskon produk dan bundel produk untuk meningkatkan penjualan di apotek Anda. Strategi bundel produk dapat Anda manfaatkan untuk menaikkan angka penjualan dengan membundel produk yang *high demand* (laku) dengan produk *low demand* (kurang laku).



Fitur paket produk/bundel di Software Apotek Digital

Dengan Menjalankan Program Loyalitas di Apotek, Pelanggan Senang, Apotek Senang ?

<https://www.youtube.com/watch?v=2hNQ-H4tgQg>

Category

1. Manajemen Apotek

Tags

1. diskon
2. loyaltyprogram
3. programloyalitas

Date Created

29/10/2022

Author

ayesyaturul