



## Tips Bisnis "Go Digital di Masa Kini

Investasi untuk Meminimalisir  
Dampak Masa Sulit yang Sering dihadapi Para Pebisnis

# Content

- 01 Pernahkah Anda Berpikir bahwa Bisnis anda Bisa dijalankan dengan Cara Digital?
- 02 Mengapa Para Pebisnis Mulai Beralih Go Digital
- 03 Yang Harus Dilakukan untuk Membuat Bisnis Anda Go-Digital



# *Pernahkah Anda Berpikir bahwa Bisnis anda Bisa dijalankan dengan Cara Digital?*

Mungkin akan muncul banyak pertanyaan seperti

Mengapa bisnis saya harus Go Digital?

Apa saja yang harus dipersiapkan untuk membuat  
bisnis saya Go Digital?

Apa yang bisa dilakukan bisnis yang sudah Go digital?, dan

Apakah bisnis saya bisa untuk Go Digital?

## **Jawabannya Adalah**

Semua Bisnis Punya Peluang Untuk Go Digital!



# *Mengapa Para Pebisnis Mulai Beralih Go Digital*

Fenomena Bisnis yang Go Digital semakin besar. Hal ini karena Pemasaran Digital dinilai jauh lebih efektif dibanding pemasaran secara online. Biaya yang dikeluarkan terhitung cukup terjangkau namun hasilnya tidak main-main

## **Kuncinya Adalah**

Mengetahui **Tips** Digital Marketing yang **Tepat** untuk **Bisnis Anda**



*Yang Harus Dilakukan  
untuk Membuat Bisnis Anda  
Go-Digital*

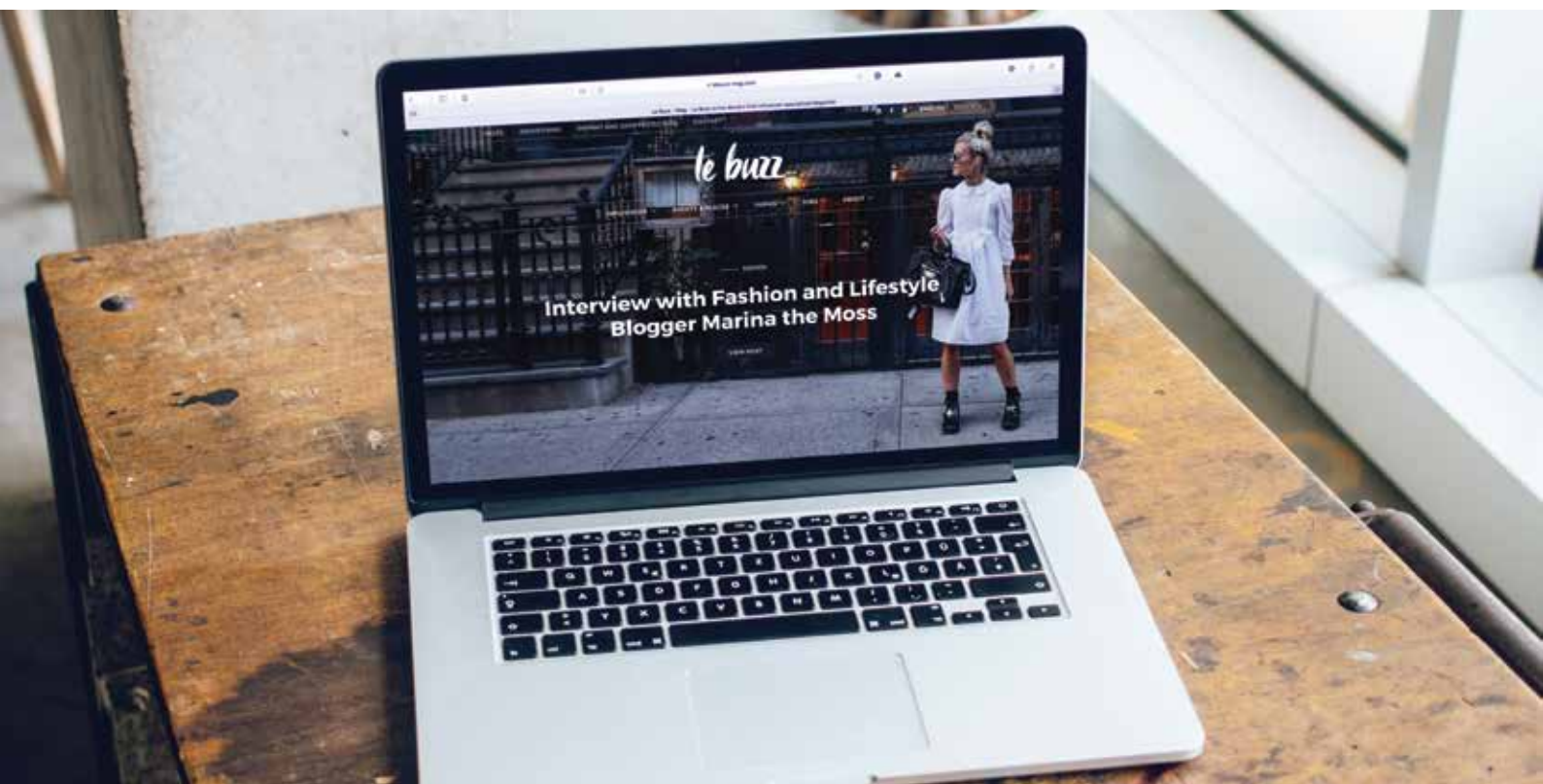
# 01

## *Buat Website*

Untuk membuat website, Anda hanya tinggal menentukan jenis website seperti apa yang Anda inginkan untuk bisnis Anda dan memesannya kepada Web Development

Mengapa perlu untuk membuat Website?  
Berikut beberapa alasannya :

1. Meningkatkan Kredibilitas Bisnis Anda
2. Website mampu menjawab pertanyaan customer dengan cepat  
(Apa yang Anda tawarkan, Bagaimana saya dapat menghubungi Anda, dll)
3. Dengan website, Anda bisa bersaing dengan lebih mudah di Mesin Pencarian
4. Dapat dijangkau lebih banyak orang
5. Lebih mudah dicari karena tidak semua orang memiliki akun sosial media seperti Instagram/Facebook
6. Dengan website, Anda bisa melakukan tracking kepada orang-orang yang mengunjungi website Anda dan mengumpulkan datanya.



# 02

## *Buat Akun Social Media*

Selain memiliki website, Anda juga perlu untuk membuat akun social media. Karena social media adalah tempat yang sangat mudah untuk bertukar informasi dan paling dekat dengan target audience Anda.

### Mengapa harus membuat akun social media?

1. Social media adalah tempat yang tepat untuk Anda berinteraksi langsung dengan customer
2. Social media memungkinkan kita untuk mengupdate konten trending yang sedang hangat dibicarakan secara cepat dan menarik
3. Social media bisa digunakan sebagai media untuk :
  - Membuat customer selalu ingat karena melihat update konten secara rutin
  - Menunjukkan keunggulan produk secara berkala dan rutin
  - Menunjukkan review positif dari customer
4. Menjawab pertanyaan customer secara cepat
5. Social media memungkinkan Anda untuk melakukan promosi bersama Influencer untuk menarik engagement
6. Secara tidak langsung, social media dapat menjadi Brand Awareness dan promosi dengan biaya yang minim

# 03

## *Buat Konten Menarik dan Konsisten*

Yang paling penting dalam optimasi social media adalah konten yang Anda sajikan menarik, sesuai dengan kebutuhan target audience Anda dan juga di update secara konsisten.

### **Bagaimana Cara Membuat Konten Instagram yang Menarik?**

#### 1. Lakukan Riset

Riset yang dilakukan meliputi riset audience, kompetitor, hingga hastag. Riset disini akan membantu Anda lebih mudah dalam menyusun marketing plan karena Anda sudah mengetahui keadaan pasar

#### 2. Buatlah Konten yang sedang banyak dibicarakan/dicari oleh audience

Menyajikan konten yang sedang hangat dibicarakan bahkan dicari oleh audience akan membuat akun Anda mendapat banyak perhatian bahkan dari audience baru

#### 3. Sampaikan dalam bentuk visual yang menarik dan mudah dibaca

Walaupun konten yang Anda sajikan menarik, namun jika disajikan dalam visual yang rumit atau membosankan maka audience tidak akan meluangkan waktu lebih lama untuk membaca konten Anda.

#### 4. Tambahkan caption untuk mendeskripsikan gambar dan juga hashtag

Tambahkan caption sebagai deskripsi atau untuk memancing interaksi

#### 5. Update konten setiap hari atau beberapa hari sekali secara konsisten.



# 04

## *Buat Channel Marketing Lainnya*

Optimasi seluruh channel yang memungkinkan untuk mendatangkan potential customer Anda. Misalkan bisnis Anda bergerak di bidang fashion, maka Anda bisa memanfaatkan Instagram, facebook dan juga marketplace

### **Mengapa Harus Mengoptimasi Semua Channel?**

1. Memastikan Customer Selalu Menemukan Anda  
Mengoptimasi seluruh channel yang sesuai, akan memperbesar kemungkinan customer menemukan Anda. Ibaratnya seperti Anda siap menyambut potential customer dimanapun mereka sedang berselancar di dunia maya.

2. Membuat bisnis Anda lebih kredibel di mata customer

Memiliki channel marketing yang lengkap akan membuat bisnis Anda terlihat lebih kredibel. Hal ini juga bisa membuat Anda menyediakan sebuah konten dengan output berbeda-beda. Misalkan artikel untuk website, video untuk youtube dan gambar untuk instagram.

3. Menggiring customer dari satu channel ke channel yang lainnya

4. Menjangkau Lebih Banyak Target Audience

Memiliki banyak channel marketing akan memungkinkan Anda untuk bertemu dengan lebih banyak calon customer dari berbagai platform

# 05

## *Optimasi Seluruh Channel Marketing*

Setiap Channel Marketing harus di optimasi sesuai dengan caranya masing-masing. Optimasi dilakukan agar audience lebih mudah menemukan akun Anda diantara banyaknya akun yang menawarkan produk/konten serupa di beberapa Channel Marketing seperti berikut:

### Marketplace product

- Tokopedia
- Bukalapak
- Shopee, dll

### Marketplace jasa

- Freelancer.com
- Sribulancer
- Fastwork
- projects.co.id, dll

Semakin banyak channel marketing yang dioptimasi, maka akan meningkatkan kredibilitas Bisnis Anda karena dianggap serius. Sehingga semakin besar pula peluang Bisnis Anda dihubungi oleh Potensial Customer Anda.

### **Panduan Mengoptimasi Channel Marketing Secara General**

1. Pastikan Bisnis Anda juga mempunyai seluruh channel marketing yang dimiliki oleh kompetitor, bahkan kalau bisa lebih.
2. Rawat dan kembangkan setiap channel marketing dengan serius dan tepat. Isi dengan lengkap dan menarik
3. Selalu pelajari teknik mengoptimasi setiap platform. setiap platform mempunyai teknik tersendiri. Ada baiknya jika Anda memiliki team khusus yang mengelola hal ini sehingga Anda bisa lebih fokus mengurus operasional lainnya.

## 05 *Optimasi Seluruh Channel Marketing*

4. Melengkapi Informasi Akun  
Yang pertama harus Anda lakukan adalah melengkapi informasi akun seperti alamat kantor, nomor CS, email, nama website atau marketing channel lainnya. Hal ini bertujuan agar akun Anda lebih dipercaya oleh audience dan mudah untuk dijangkau.
5. Mencari tau aturan yang ditetapkan masing-masing platform  
Pastikan Anda mengetahui betul apa saja aturan setiap platform marketing. Misalkan ketika Anda memposting sebuah foto di Instagram, maka ada persyaratan dimana Anda tidak disarankan untuk menyertakan lebih dari 30 hashtag. Dan berbagai aturan lainnya.
6. Hindari untuk melakukan optimasi instan tanpa melakukan optimasi organik secara konsisten  
Optimasi Instan disini maksudnya adalah misalnya melakukan pembelian followers agar akun terlihat besar namun tidak diimbangi dengan mengupdate konten secara konsisten. Sehingga followers akan tetap turun dan tidak terjadi kenaikan traffic pada akun Anda



# 06

## *Lakukan Iklan yang Baik dan Benar*

Hal terakhir yang perlu Anda lakukan dan dianggap paling terasa dampaknya adalah Iklan Berbayar. Iklan dinilai efektif untuk menghasilkan penjualan secara cepat jika dilakukan dengan cara yang tepat.

### **Berikut beberapa tips nya :**

1. **Tentukan Goals Iklan**  
Anda harus mengetahui apa yang ingin Anda dapatkan dari iklan tersebut. Apakah Anda ingin menaikkan jumlah traffic kunjungan ke profil Anda atau ingin mengumpulkan database.
2. **Pastikan Anda sudah tau target audience dari iklan Anda**  
Sangat penting untuk mengidentifikasi target audience yang akan melihat iklan Anda. pastikan mereka benar-benar orang yang akan tertarik dengan produk Anda
3. **Ketahui peraturan dalam beriklan**  
Beberapa platform memiliki aturan tertentu dalam menayangkan iklan seperti misal pada Facebook, Anda hanya bisa memposting foto dengan jumlah text lebih dari 20%
4. **Tetapkan Budget**  
Budget yang dibutuhkan akan sesuai dengan seberapa besar jangkauan dan model iklan Anda.
5. **Lakukan Beberapa Percobaan Iklan**  
Saat membuat iklan, jangan hanya membuat 1 model. Tetapi buatlah beberapa sampel. Dengan begitu Anda akan bisa menganalisis model iklan yang mana yang paling efektif
6. **Selalu pelajari teknik iklan terbaru**  
Ikutlah komunitas, grup ataupun online course. Disana Anda akan mendapat banyak insight secara praktek bagaimana membuat iklan yang baik dan menghasilkan tentunya

# Tips Bisnis "Go Digital di Masa Kini

Investasi untuk Meminimalisir  
Dampak Masa Sulit yang Sering  
dihadapi Para Pebisnis



**DIFITECH**