

# DIGITAL MARKETING CONTENT

Di zaman sekarang digital adalah hal yang menjadi primadona dimana berhamburan aplikasi -aplikasi medsos yang bisa di download dengan mudah Dan banyak itu sangat sangat bisa d manfaatkan dalam kegiatan marketing .disini kita akan membahas tentang apa aja kegiatan -kegiatan marketing yang bisa dilakukan di medsos.



## A. PENGERTIAN DIGITAL MARKETING

Berikut ini adalah pengertian digital marketing menurut beberapa ahli:

### 1. Ridwan Sanjaya & Josua Tarigan (2009)

Digital marketing adalah kegiatan pemasaran termasuk branding yang menggunakan berbagai media. Sebagai contoh yaitu blog, website, e-mail, adwords, dan berbagai macam jaringan media sosial.

### 2. Kleindl dan Burrow (2005)

Digital marketing adalah suatu proses perencanaan dan pelaksanaan dari konsep, ide, harga, promosi dan distribusi. Secara sederhana dapat diartikan sebagai pembangunan dan pemeliharaan hubungan yang saling menguntungkan antara konsumen dan produsen.

### 3. Heidrick & Struggles (2009)

Digital marketing menggunakan perkembangan dunia digital untuk melakukan periklanan yang tidak digembar-gemborkan secara langsung akan tetapi memiliki efek yang sangat berpengaruh. Bisa kita simpulkan bahwa digital marketing adalah sebuah teknik untuk memasarkan/mempromosikan jasa, brand atau produk, menggunakan media digital atau internet.



### B. MACAM-MACAM MEDIA DIGITAL

1. Televisi
2. Handphone
3. Videotron
4. Radio
5. Website
6. Social Media
7. Marketplace
8. E-Mail
9. Messenger App

10. Dsb.



## C. DIGITAL MARKETING CONTENT

### **Pengertian 1:**

Content Marketing secara singkat bisa dikatakan sebagai sebuah seni berjualan kepada audiens, menggunakan konten – konten digital sebagai alat utama berjualan, tanpa audiens merasakan bahwa kita sedang berjualan kepada audiens.

### **Pengertian 2:**

Content marketing adalah strategi pemasaran dimana kita merencanakan, membuat, dan mendistribusikan konten yang mampu menarik audiens yang tepat sasaran, kemudian mendorong mereka menjadi kustomer. Konten–konten digital yang digunakan sebagai alat utama berjualan kepada audiens bisa berupa artikel, gambar atau foto 2 dimensi, video, dan lain sebagainya. Konten–konten digital yang dibuat secara berkala bisa didistribusikan melalui situs web, blog, media sosial, dan mesin pencarian.



## D. JENIS-JENIS KONTEN

### 1. TEXT

Content ini berfokus pada penulisan dan penyusunan kata-kata yang terstruktur mulai dari pembuka, isi, penutup yang mana secara tidak sadar audience yang membaca ternyata sedang membaca sebuah konten promosi. Contoh berupa:

#### a. Artikel

Artikel merupakan jenis konten yang terdiri dari beberapa rangkaian kata yang mendeskripsikan, menjelaskan, dan menguraikan suatu topik tertentu. Misalnya artikel mengenai teknologi, kuliner, kesehatan dan lain-lain. Artikel dapat menjadi sarana yang efektif untuk meningkatkan trafik website. Dengan membuat artikel-artikel yang berkualitas dan bermanfaat, maka akan mengundang banyak pengunjung datang ke website. Untuk membuat artikel yang berkualitas, ada 3 tips yang harus kamu lakukan:

□ Tentukan target audiens kamu.

- Kumpulkan konten-konten terbaik.
- Tingkatkan materi konten-konten tersebut.

## **2. INFOGRAFIS/GAMBAR**

Infografis merupakan jenis konten yang terdiri dari beberapa gambar. Menyajikan konten infografis akan membuat pembaca (calon klien) merasa tidak bosan ketika membaca konten. Selain itu, beberapa website terkenal juga telah menyajikan konten-konten mereka berupa konten infografis, seperti pinterest. Tips membuat infografis yang menarik:

- Buat headline (judul) yang menarik.
- Fokus pada pesan yang ingin disampaikan.
- Gunakan gambar yang mudah dipahami oleh pembaca.
- Buat infografis yang sederhana dan nyaman dilihat.
- Publikasikan infografis kamu di berbagai media sosial seperti Facebook, Instagram, Twitter, atau Pinterest.

## **3. VIDEO**

Konten video merupakan sebuah strategi pemasaran yang menggunakan video sebagai format kontennya. Seperti video yang berisi tutorial, review, tips dan trik mengenai suatu produk atau jasa yang kamu tawarkan.

Agar menghasilkan video yang mampu menarik perhatian para calon klien, ada 5 cara

mudah membuat video marketing:

- Evaluasi Konten yang kamu butuhkan.
- Buat rancangan video.
- Rekam dan sunting video kamu.

- Lakukan SEO video.
- Pilih tempat pemasaran video yang tepat.

## **4. AUDIO**

Audio merupakan konten yang berupa rekaman suara yang membahas berbagai topik dan dapat didengarkan oleh banyak orang. Dengan konten audio, calon klien dapat mendengarkan konten kamu ketika mereka melakukan pekerjaan lain. Konten audio juga tidak akan menampilkan iklan yang bisa mengganggu calon klien ketika mendengarkannya. Tips membuat konten audio:

- Tentukan 1 topik yang ingin dibahas.
- Gunakan microphone untuk memperjelas suara.
- Perhatikan durasi audio agar tidak terlalu lama.
- Gunakan aplikasi editing audio untuk menghasilkan konten yang lebih menarik, seperti Adobe Audition, Audacity, atau Reaper.

## **5. DESAIN**

Proses perencanaan atau perancangan suatu gambar, caption dan ornament yang menjadi satu kesatuan sehingga memiliki fungsi, memiliki nilai keindahan, dan berguna bagi manusia.

# **E. KONSEP DIGITAL MARKETING CONTENT**

## **1. INFORMATIF**

Salah satu jenis konten terbaik sebagai promosi yang bisa Anda ciptakan adalah jenis konten yang bersifat informatif sehingga akan memberikan manfaat tersendiri bagi para pengguna akun sosial media lainnya. pastikan juga konten yang Anda ciptakan nantinya akan mengarah pada kegiatan membangun brand hingga akhirnya memunculkan kepercayaan dari pihak calon

pembeli. Sebagai contoh, Anda bisa memposting sebuah konten terbaik sebagai promosi seperti halnya informasi trik dan juga tips, infografis, how-to hingga studi kasus yang nantinya akan meningkatkan pengetahuan para calon pembeli.

## 2. KONTEN EDUKATIF

Banyak orang selalu mencari tahu, selain ingin tahu mereka juga ingin belajar sesuatu apa yang bagi mereka bermanfaat. Seperti artikel yang anda baca ini adalah salah satu jenis konten edukatif. Apalagi untuk suatu jenis produk atau jasa yang baru, anda harus memulai dengan konten edukatif. Jenisnya seperti tips, cara, bagaimana, pengertian, dan apapun yang berkaitan dengan tema bisnis anda, sehingga bisa menambah nilai dari media digital marketing yang anda gunakan

## 3. KONTEN INTERAKSI

Hal ini bisa dilakukan dengan membangun sebuah konten yang memancing para pengguna sosial media untuk berdiskusi di sebuah kolom komentar. Ketika ada sebuah interaksi, pastikan Anda ikut andil dalam mempromosikan produk Anda. Untuk jenis konten terbaik sebagai promosi berupa komunikasi, Anda bisa mencoba mengajak para calon pembeli ataupun followers Anda melakukan poling, diskusi ataupun juga mengisi blanks yang pastinya akan jauh lebih menarik.

## 4. KONTEN HIBURAN

Ketika Anda menyajikan sebuah konten yang Anda sesuaikan dengan produk Anda, nantinya akan membuat informasi yang Anda jadikan sebagai promosi lebih mudah viral hingga akhirnya dikenal oleh orang banyak. Jadi, mulai sekarang cobalah untuk berfikir untuk meningkatkan eksistensi online shop, Anda bisa memposting hiburan.

## 5. KONTEN INSPIRASI

Sering kali konten yang semacam ini dibuat dalam bentuk quote.

Bisa jadi yang demikian ini cukup umum dan menjemukan. Sebagai solusinya, untuk konten terbaik sebagai promosi bisa dibuat seperti halnya cuplikan kisah inspiratif ataupun juga fakta-fakta unik yang nantinya akan membuat banyak orang tertarik. Jangan lupa untuk selalu mengkaitkan dengan produk yang Anda tawarkan demi meningkatkan penjualan produk Anda.

## 6. KONTEN PROMOSI

Ada banyak sekali contoh konten terbaik sebagai promosi yang bisa dijadikan sebagai referensi dalam promosi. Beberapa diantaranya adalah kuis, voucher, call to action email hingga testimony. Dengan memilih salah satu dari contoh tersebut dan memaksimalkan untuk promosi, maka Anda akan lebih mudah dalam mendapatkan follower baru yang akan dikonversikan menjadi pelanggan Anda nantinya.



## F. TIPS MEMBUAT KONTEN DIGITAL MARKETING

1. Kenali Brand atau Produk Anda



Tahap awal untuk membuat konten yang baik adalah dengan memahami dulu brand atau produk anda. Pahami Kelebihan dan Kekurangan Brand atau Produk Anda.

## 2. Tentukan Audience Anda

Pada tahap ini anda tentukan, kira audience seperti apa saja yang bisa menerima produk anda, mulai dari hobi, umur, pekerjaan dsb.

## 3. Tentukan Media Digital Anda

Pada tahap ini anda tentukan media digital apa yang akan anda gunakan sebagai media promosi. Apakah televise, website, social media, dsb.

## 4. Tentukan Jenis Konten Anda

Pada tahap ini anda tentukan jenis konten apa yang akan anda gunakan sebagai media promosi anda apakah berupa text, video, audio, gambar atau desain.

## 5. Brainstorming

Pada tahap ini anda cari sebanyak-abanyaknya contoh desain/gambar/video yang berkaitan dengan produk anda. Lihat konsepnya, lihat ukurannya, lihat kombinasi warnanya dsb.

## 6. Action

Setelah anda mendapatkan seluruh bekal diatas saatnya anda tuangkan ide anda kedalam konsep konten yang akan anda buat.