

EMPAT LANGKAH MINIMUM HASIL MAKSIMUM : MEMBANGUN BISNIS ONLINE DAN E-COMMERCE ANDA SENDIRI.

Market Formula merupakan hasil kajian (penelitian) dari para pelaku serta pakar bisnis dan marketing yang diamati selama berpuluh-puluh tahun. Hasil pengamatan dan pengalaman ini tentunya tidak tepat 100%. Namun keakuratannya sangat tinggi bahkan mencapai 90% lebih. Untuk itu kita akan memakainya sebagai dasar dan pijakan awal untuk memulai bisnis online.

PASAR 3% SIAP MEMBELI/READY TO BUY RTB

Dalam setiap pasar Ketika berjualan, kurang lebih ada 3% pangsa pasar yang siap membeli dari total potensi pasar produk yang ditawarkan. Ini berarti sebagai penjual kita tidak atau belum memerlukan usaha yang banyak untuk mendapatkan pangsa 3% ini. Biayanya bisa lebih efisien dan hasilnya lebih efektif. Hasilnya diperlukan usaha paling minimal untuk mendapatkan Keputusan beli dari pangsa ini.

SEGMENT 3% SIAP BELI SEKARANG

Ini adalah orang-orang yang memiliki kebutuhan secara aktif berbelanja dari penjual. Mereka biasanya ingin melakukan pembelian saat itu juga atau dalam tiga puluh hingga Sembilan puluh hari kedepan. Ini adalah prospek penjualan paling mudah didapat.

STRATEGI MARKETING UNTUK PANGSA 3%

Maka inilah caranya agar pelanggan membeli dari anda, bukan competitor Anda :

1. Jadikan produk anda sangat menarik. Make up produk anda sampai level blockbuster ide/produk. Jadikan produk atau layanan anda menarik dan menonjol dengan menghubungkan MENGAPA anda melakukan apa yang anda lakukan dengan kebutuhan/keinginan calon pembeli anda.
2. Antisipasi hambatan. Disamping produk yang menarik, anda juga harus mempersiapkan untuk menurunkan atau menghilangkan hambatan sejak anda mulai membesarkan produk anda, baik hambatan pada penawaran maupun proses pembayaran/transaksi.

PASAR 17% MENGUMPULKAN INFORMASI

Pasar ini dalam kondisi terbuka untuk membeli, terutama yang sebesar 7%. Sisanya 10% adalah pangsa yang sedang mengumpulkan informasi. Mereka kemungkinan besar akan membeli dan sudah sadar bahwa mereka memiliki kebutuhan akan produk yang anda (dan tentunya competitor anda) jual. Mereka sedang mengumpulkan informasi untuk memilih akan membeli dari siapa.

BAGAIMANA MENDAPATKAN PANGSA 7% SAMPAI 17%

1. Konten berupa artikel

Konten ini perlu dibuat rutin serta memerlukan banyak waktu dan usaha. Sebelum melangkah dengan strategi ini, ada cara yang lebih sederhana namun efektif. Konten artikel untuk bisnis online memang sangat penting, tetapi ditahap ini belum menjadi prioritas.

2. Konten didalam sales page

Untuk memberikan berbagai informasi yang diperlukan pangs aini tidak harus menunggu anda memiliki banyak artikel yang di-upload secara kontinu pada blog atau landing page anda. Anda dapat memberikan informasi-informasi yang top important di

sales page anda.

Ada 3 tipe penawaran :

1. Tipe A : Menawarkan bahan baku, fitur dan titik awal atau profile anda serta Perusahaan anda.
2. Tipe B : Menawarkan tujuan atau Impian pelanggan memberikan Gambaran roadmap, jalur, serta hasil akhir kepada pelanggan
3. Tipe C : Menjelaskan bagaimana serta dengan kendaraan apa pelanggan bisa sampai ke impiannya. Menekankan perjalanan (journey) dengan kendaraan apa dan melalui roadmap yang mana.

Unsur sederhana memiliki komponen yang lebih mudah, lebih singkat/cepat atau praktis.

Ada Langkah membuat ide dan produk yang blockbuster :

1. Langkah 1 : Menemukan topik ide atau produk anda dengan tools untuk mencari irisan dari 3 hal : siapa pelanggan ideal anda, apa saja Impian dan masalah calon pelanggan anda, serta dalam hal apa saja anda/produk anda hebat (great-at).
2. Langkah 2 : mengidentifikasi bahan/fitur dampak/manfaat langsung sampai hasil akhir.
3. Langkah 3 : Menemukan before and after dari 3 hal (Tindakan, hasil, dan perasaan/feeling).

Setidaknya ada 10 bisnis model yang terbukti menghasilkan yaitu :

Ad-supported model, subscription model, freemium model, hidden value model, ecosystem model, sharing model, platform model, e-commerce model, custom model, dan on-demand model. Masing-masing dijelaskan dengan cara kerja, kelebihan dan kekurangan, Solusi untuk kekurangannya, serta contoh-contoh bisnis yang sudah menggunakan bisnis model online tersebut. Dan pilihlah bisnis model yang paling cocok untuk bisnis anda.

Minimum viable offer adalah tawaran minimal yang harus anda miliki supaya menarik dan terjangkau oleh calon pembeli anda. Minimum viable offer terdiri atas judul yang merupakan janji transformatif program anda, mini offer scale down dan scale up, values stack, scarcity dalam waktu, serta menamakan produk dan tawaran anda agar powerful dan unik.

Manusia memutuskan di bawah pikiran sadarnya, bukan di pikiran sadarnya. Untuk itu komunikasi produk ide dan penawaran anda sedemikian rupa agar sampai pada pikiran bawah sadar calon pembeli anda.

Gunakan alat product breakdown structure untuk mendapatkan scale down, sekaligus mendapatkan ide scale up/level up produk atau program anda selanjutnya. Tentukan mana yang akan anda jadikan side/bump offer, upsell dan mastermind/produk premium.

Penawaran produk utama, main offer dengan order form yang dapat dilanjutkan dengan penawaran side offer 1, side offer 2 dan seterusnya secara otomatis dan dalam seles page yang sama.

Pilihan transaksi pembayaran minimal ada 2 pilihan, lebih bagus jika ada 3 : kartu kredit, online payment, transfer bank. Keuntungan system e-commerce untuk pemilik/penjual, jangkauan worldwide, display produk dengan harga, biaya operasional dan personal yang rendah (dashboard) dan semua pekerjaan dalam satu system, menyesuaikan produk dengan kemauan pelanggan, menarik lebih banyak pelanggan dan mengurangi kebutuhan middlemen.

Keuntungan system e-commerce untuk pembeli/pelanggan lebih mudah dan nyaman bertransaksi layanan global, kemudahan distribus, ketersediaan akses dari remote area, dan transaksi bisnis yang aman.

Ancaman-ancaman dan resiko system e-commerce keamanan dan keselamatan transaksi, brand hijacking (pembajakan merek), hacking/perantasan system, impersonation/peniruan identitas,

situs tipuan dan virus.

Solusi-solusi untuk ancaman-ancaman system encryption, digitalsignature, cyber, security dan penyediaan system e-commerce yan andal.