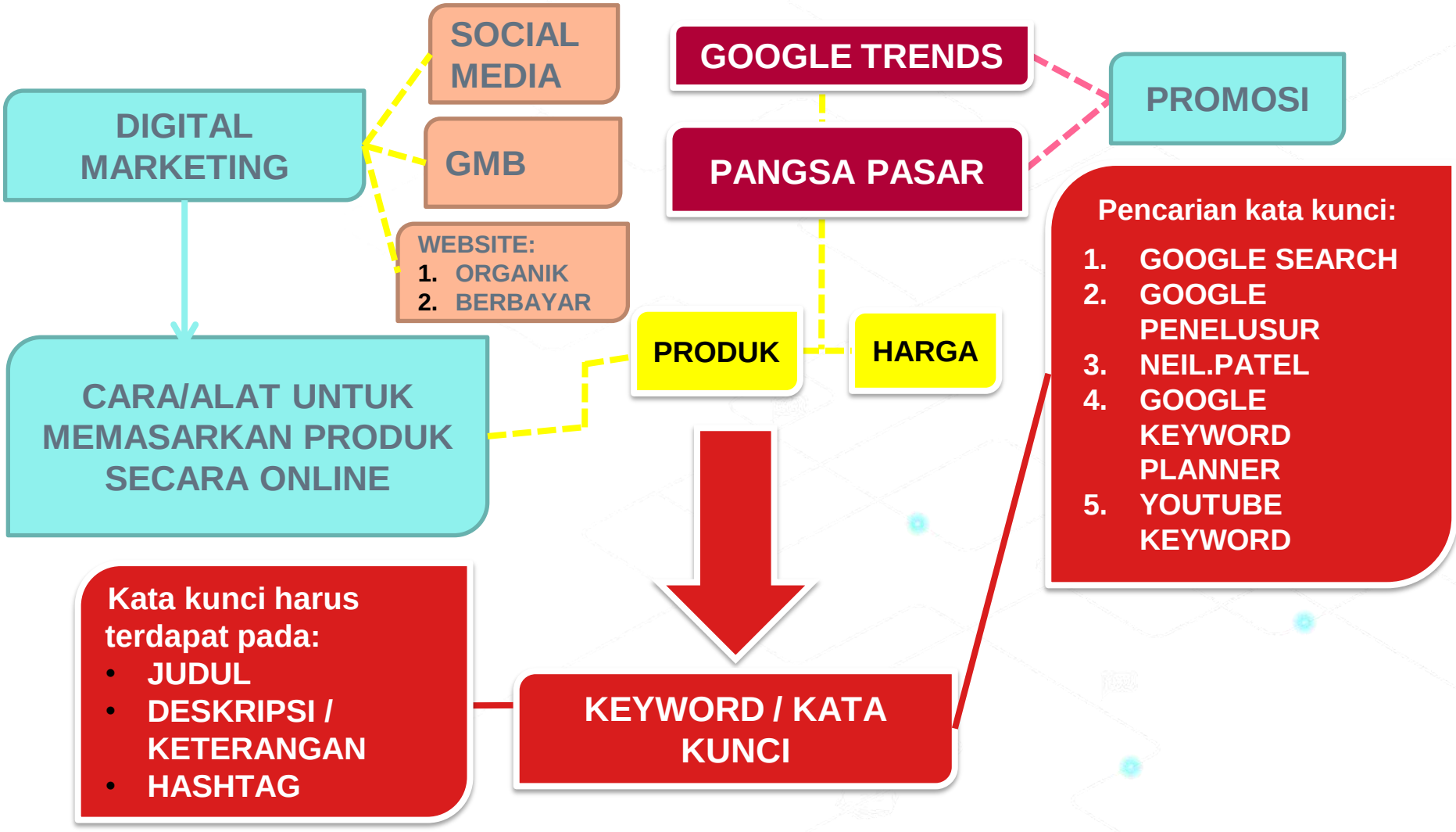
Pengantar Digital Marketing


SOCIAL MEDIA
GOOGLE TRENDS
PROMOSI
DIGITAL MARKETING
GMB
PANGSA PASAR
WEBSITE:
1. ORGANIK
2. BERBAYAR
Pencarian kata kunci:
1. GOOGLE SEARCH
2. GOOGLE PENELUSUR
3. NEIL.PATEL
4. GOOGLE KEYWORD PLANNER
5. YOUTUBE KEYWORD
PRODUK
HARGA
CARA/ALAT UNTUK MEMASARKAN PRODUK SECARA ONLINE
Kata kunci harus terdapat pada:
• JUDUL
• DESKRIPSI / KETERANGAN
• HASHTAG
KEYWORD / KATA KUNCI

DIGITAL MARKETING

Lebih murah daripada pemasaran produk berbasis non-digital

Brand
Social media
Strategy
Support
DIGITAL
marketing
Trends
Service
Advertising
Development

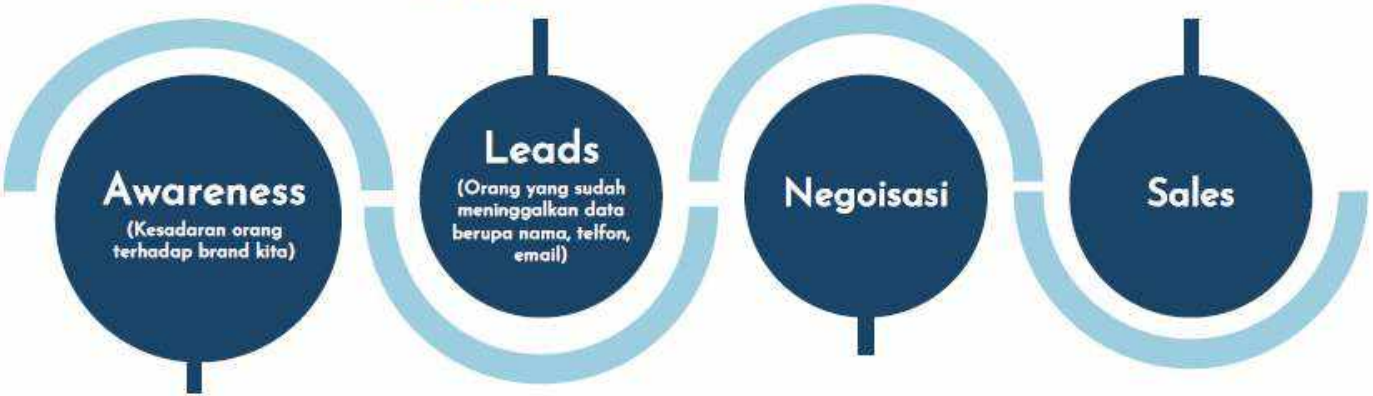
Flow Digitalisasi

Flow Digitalisasi

Pahami leads Anda!
Cold, Warm, Hot

Cold : Ingin tahu
Warm : Ingin tahu & mau
Hot : Mau

Anda memiliki omset dari digitalisasi yang Anda lakukan



User baru saja mengetahui usaha Anda dan belum tertarik untuk mengetahuinya lebih dalam.

Peran sales dan customer service.

catatan : *Jika bentuk platform Anda berupa e-commerce, maka harga, program, promosi, dan after sales sangat berpengaruh. Namun bisa mempercepat proses mencapai sales

Digital Marketing bisa dilakukan oleh:

01 Pebisnis Pemula / Entrepreneur Awal

02 Perusahaan Besar

03 Pelajar / Mahasiswa

04 Dll.
Siapa saja, asal punya ilmunya

Cukup bermodalkan

1. Ponsel pintar / komputer / laptop
2. Melakukan riset kata kunci dan analisa prospek pangsa pasar
3. Akun: Sosial media, akun GMB, akun wordpress/blogger, dll.

Kita sudah bisa melakukan *digital marketing*.

Menentukan Kata Kunci/Keyword

Keyword atau kata kunci
adalah kata atau kalimat yang dipikirkan orang lain dan kemudian ia ketikkan di mesin pencarian google

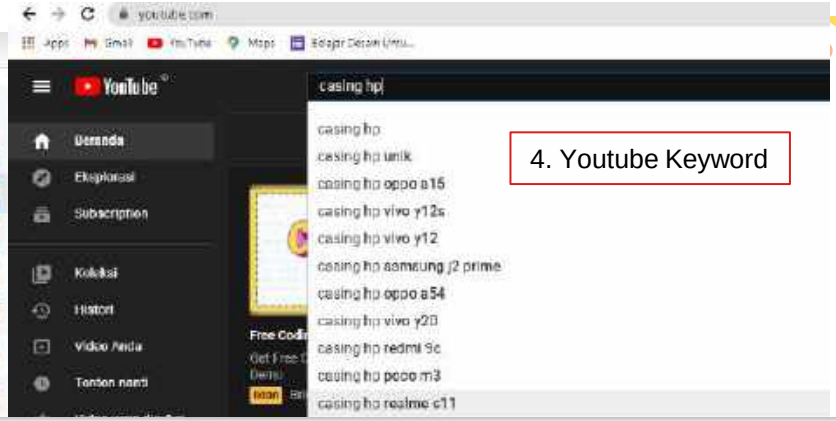
Apa saja yang harus diperhatikan dalam mencari kata kunci?

PENCARIAN KATA KUNCI

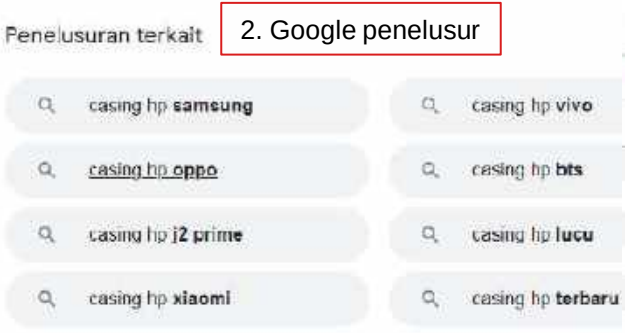
1. Google search

3. Neil.Patel

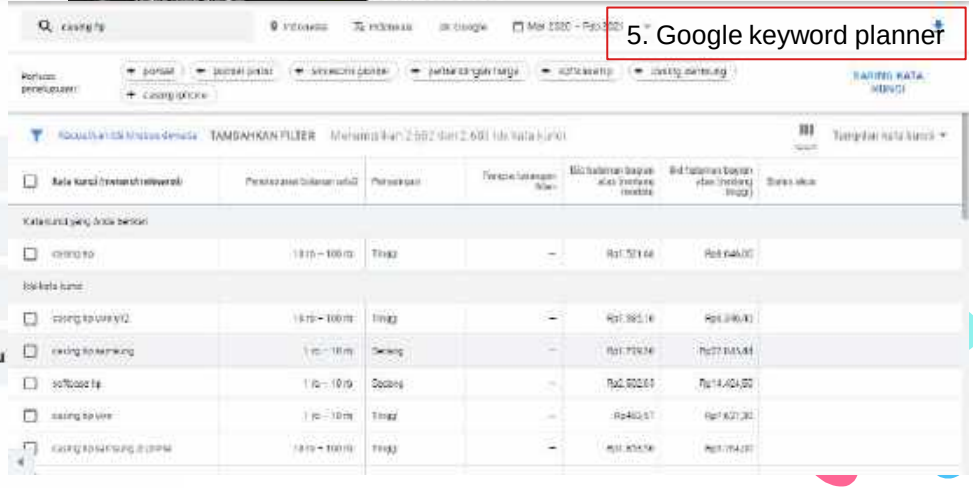
4. Youtube Keyword



2. Google penelusur



5. Google keyword planner



2 JENIS KATA KUNCI:

Selling Keyword:

- Jual …
- Harga ….

Educational Keyword:

- Tips ….
- Trik …..
- Cara ….

Karakteristik

Toko Digital, Media Sosial,
Marketplace, dan Mesin Pencari

01

Toko Digital

Toko digital di sini adalah pengalaman ketika kita mencoba berbelanja lewat situs web (web site). Mari kita kunjungi https://www.hijabwanitacantik.com/

- Untuk membuka dan memiliki toko digital itu tidak bisa sembarangan. Diperlukan strategi dan perencanaan yang matang.
- Riset kata kunci, seirng kali dilewatkan para *digital marketer* pemula.

02 Media Sosial

Disebut juga sebagai social commerce

Social Commerce

Disebut sebagai social commerce karena sambil bermedia sosia, kita juga bisa belanja

Mari Kita Cek

01

Facebook

Ada facebook marketplace

02

Instagram

Instagram shop

03

Tiktok

Tiktok Shop

- Marketplace -

Di kalangan masyarakat awam, istilah *markerplace* atau loka pasar ini mengalami kerancuan.

Ada yang mangartikannya sebagai marketplace facebook (MP) ada juga yang menganggapnya sebagai ***e-commerce***.

E-Commerce

Kenapa Perlu Jualan di Marketplace?

- Transaksi bisa dilakukan cukup modal HP dan jempol saja
- Kita sebagai pelaku usaha harus memanfaatkan peluang yang ada untuk mengembangkan bisnis di era daring atau online seperti sekarang
- Dari segi keamanan dan kepercayaan di mata pelanggan, marketplace lebih unggul.

- Karakteristik E-Commerce -

- Sebagian besar penggunanya adalah perempuan
- Produk yang dijual didominasi oleh produk fashion, cosmetics, skincare
- Tampilannya penuh

- Karakteristik E-Commerce -

- Sebagian besar penggunanya adalah laki-laki
- Produk yang mendominasi adalah produk “hobinya lelaki” seperti fotografi dan olahraga
- Tampilannya “clean dan rapi”

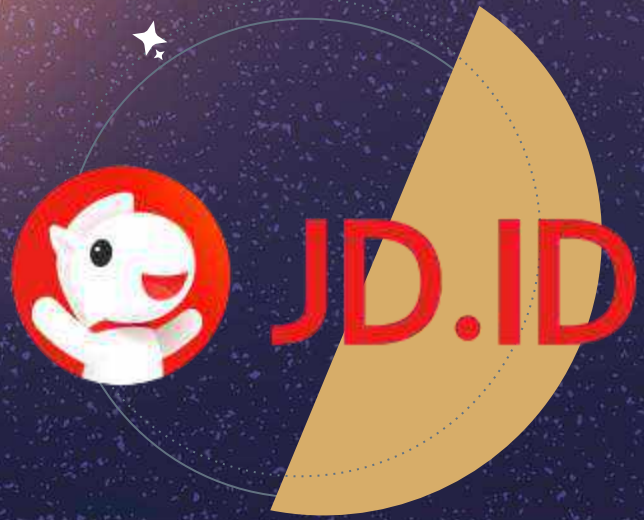
- Karakteristik E-Commerce -

- Pengguna laki-laki dan perempuan cenderung mendekati seimbang
- Pengguna perempuan didominasi ibu-ibu yang kebanyakan IRT

- Karakteristik E-Commerce -

- Befokus pada UMKM berbasis komunitas
- Dikenal sebagai “e-commerce” pelatihan prakerja
- Pengguna didominasi oleh teman-teman di wilayah Indonesia timur

- Karakteristik E-Commerce -



- Tagline “dijamin ori”
- Produk yang dijual ditunjukkan untuk kalangan menengah sampai menengah atas
- Ekspedisi ditentukan oleh pihak JD.ID
- Mau cari barang-barang bagus yang nggak pasaran, selera cenderung bule, di sini tempatnya

Rofiq
@gueRofiq

Belanja online

Cewek

Cowok

Alfin Syah Putra
@AlfinSyahP

Membalas @gueRofiq dan @vicky_achmad

Shopee dan Tokped udah sadar kalo pengguna mereka itu dominan di jenis kelamin tertentu. Itulah makanya untuk ngebentuk brand di cowo si Shopee keluarin uang gede bayar CR7 jd brand ambassador nya, sedangkan Tokped untuk gaet konsumen cewe bayar BTS jadi ambassadornya.

alkaf @ndikalkaf

Membalas @gueRofiq

Cowo lebih suka interface dan fitur yang simpel pilih barang lihat review checkout

Cewe lebih suka
Pilih beda beberapa perak
Nonton live shopee ngefix barang
Nanem pohon
Goyang shopee
Gratis ongkir
Bandingin review
Rating
Masukin keranjang sampe numpuk
Baru checkout

rizky @pangnotdett

Membalas @gueRofiq

facebook marketplace adalah tempat belanja online terbaik meskipun kadang harus COD, change my mind?

AGUNG•WAHYU @Penjah...

kecuali bagian "harga pm"

lutfi @pitss191

Membalas @pangnotdett dan @gueRofiq

Janjian terus ga dateng, langsung diposting muka lu

adits @dhietzz

Membalas @pangnotdett dan @gueRofiq

Sepakat. Pernah dapet piringan cakram motor harga online 1,5jt gw dapetnya 250rb walopun harus COD jam 4 subuh 😂

Fatio Yudha @fatioy

ternyata COD sama maling, barusan ngejarah

Mesin Pencari

Mari kita coba iseng googling sesuatu

Mempromosikan Produk atau Layanan Jasa di Media Sosial

Data Peggunaan Digital Indonesia dapat dicek di: https://survei.literasidigital.id/

Membuat Akun Bisnis/Profesional untuk Memasarkan Produk Secara Digital

Terima Kasih!