

Nama :ahmad supaidi

Nim:09031181419035

Cara mempertahankan agar tetap exist/bertahan dan bagaimana cara implementasinya dalam sales dan marketing

Jawab

Banyak sekali dengan seiring perkembangan teknologi dan pertumbuhan banyak perusahaan-perusahaan yang saat ini berlomba-lomba melakukan berbagai macam cara untuk tetap bertahan.ada beberapa strategi agar sebuah perusahaan tetap bertahan sebagai berikut:

1. Perencanaan strategi dan target konsumen
membuat kegiatan yang dapat menarik pelanggan.misalnya memberikan tawaran diskon,memberikan bonus kepada pelanggan setiap pembelian diatas rata-rata.
Dalam pemasaran pasti kita menentukan target dan segmentasi pasar Tentukan juga target dan segmentasi pasar antara produk dan konsumen, seperti produk A cocok untuk konsumen tingkat apa dan buat strategi serta target yang harus Anda raih dalam melakukan kegiatan pemasaran tersebut.
2. Analisis pasar dan pesaing
Dalam menghadapi persaingan terlebih dahulu lihatlah potensi pasar yang ada Serta cari tau siapa pesaing yang kompeten saat ini, sehingga Anda tidak salah langkah dalam menentukan strategi. Dengan mengetahui siapa pesaing Anda, secara tidak langsung menentukan bagaimana cara menghadapinya.
3. Menciptakan produk baru
Ciptakan produk yang berbeda. Dengan menciptakan produk yang unik dan belum ada dipasaran, maka produk Anda memiliki nilai lebih dimata konsumen. Produk yang unik dan berbeda, memiliki ciri khas tertentu dan daya tarik tersendiri bagi para konsumen. Sehingga mereka lebih mengenali produk Anda, dan memilih produk tersebut dibandingkan produk lainnya yang ada dipasaran.
4. Menunjukkan kelebihan produk
Fokuskan diri untuk lebih menonjolkan keunggulan produk Anda, misalnya dengan cara mempertahankan kualitas produk atau pelayanan prima yang selama ini Anda tawarkan kepada konsumen. Sehingga loyalitas konsumen terhadap produk Anda, akan semakin meningkat.
5. Analisis swot
Pelajari kelebihan dan kelemahan pesaing. Dengan cara ini Anda bisa mengetahui kelebihan apa yang dimiliki pesaing Anda, dan memanfaatkan kelemahan pesaing sebagai peluang untuk memenangkan persaingan pasar. Ciptakan produk yang tidak diciptakan pesaing Anda, atau berikan pelayanan yang tidak disediakan oleh pesaing Anda. Sebab dengan menawarkan apa yang tidak dimiliki pesaing, maka peluang Anda untuk memenangkan pasar semakin terbuka.
6. Menawarkan harga yang bersaing. Memberikan harga yang bersaing, bukan berarti harus menurunkan harga dan memperbesar kerugian. Strategi ini bisa dilakukan dengan cara, memberikan bonus untuk pembelian tertentu. Misalnya bila pesaing Anda menjual produk dengan harga yang lebih murah, maka untuk menghadapinya Anda bisa menawarkan bonus “beli 2 gratis 1”. Jadi harga produk Anda masih bisa bersaing, tanpa harus menurunkan harga dengan drastis.
7. membuat event untuk mempromosikan produk.

8. Menjaga kualitas product

9. konversi

suatu marketing bisnis online dapat di ukur kesuksesannya dengan cara dihitung persentase dari *traffic* yang dapat di konversikan menjadi *lead magnet*, *subscriber* dan *sale*. Digital *marketers*, yakni yang melakukan digital marketing, memiliki prioritas tersendiri yakni optimasi dari konversi, *content marketing*, sosial media dan *brand* itu sendiri.