

Daftar Isi

Bab 1:	Introduction	2
Bab 2:	Blogging	5
Bab 3:	Menggunakan Social Media Untuk Membangun Hubungan	11
Bab 4:	SEO	16
Bab 5:	Webinar	21
Bab 6:	Email Marketing	33
Bab 7:	Kesimpulan	26

Bab 1



Introduction

Bab 1: Introduction

Tidak peduli apa model bisnis Anda, hal paling penting dalam sebuah bisnis adalah leads, atau daftar nama. Ibarat bagian tubuh, leads adalah darah dari sebuah bisnis. Tanpa adanya leads, maka jangan berharap Anda bisa mendapatkan keuntungan. Meskipun Anda sudah memiliki banyak sekali customer yang loyal kepada Anda, Anda tetap membutuhkan leads baru agar bisnis Anda bisa berjalan secara konsisten.

Ini berarti, Anda membutuhkan strategi yang akan menarik traffic ke website Anda, dan menghasilkan lebih banyak leads. Menghasilkan leads merupakan hal yang kelihatannya sepele. Namun, justru sebenarnya sangat menantang, terutama bagi pemasar dan pemilik bisnis

Sayangnya, banyak pengusaha yang merasa bahwa usaha tersebut sia-sia. Mereka sudah mencoba berbagai cara. Namun, hasil yang didapat justru mengecewakan

Saat Anda sudah mulai menghasilkan leads, tidak peduli apakah Anda sudah memiliki website atau belum, hal yang paling penting adalah Anda bisa membangun hubungan dengan target market Anda, dan menjadikan mereka leads yang potensial

Pebisnis yang belum siap menghadapi persaingan di dunia digital, mau tidak mau harus siap untuk merombak strategi pemasaran mereka dan membuat kampanye pemasaran online dan smartphone agar mereka bisa menghasilkan leads lebih banyak lagi

Agar Anda sukses di pemasaran online, strategi yang digunakan sebenarnya tidaklah jauh dari strategi marketing biasa. Namun, perbedaannya hanyalah di platformnya. Pada akhirnya, keduanya memiliki satu tujuan yang sama: mendatangkan pembeli, dan meningkatkan brand awareness dari bisnis Anda

Sebuah rencana pemasaran online yang benar akan bertujuan untuk meningkatkan pengunjung jumlah pengunjung website dan konversi sales. Anda akan selalu diingatkan bahwa sebagus apapun website yang Anda buat, jika tidak bisa menghasilkan konversi, maka percuma

Strategi pemasaran online Anda akan memiliki berbagai macam variasi termasuk social media, blog, webinar, SEO, dan email marketing

Salah satu keuntungan utama dari pemasaran online adalah jangkauannya yang sangat luas. Ini artinya, Anda perlu mengembangkan sebuah strategi yang bisa disesuaikan untuk menjangkau target market Anda. Beberapa studi menyebutkan bahwa konsumen akan meriset terlebih dahulu produk dan jasa yang akan mereka beli sebelum mereka mengambil keputusan. Ini artinya, audiens Anda akan mengunjungi website, atau social media sebelum mereka mengambil keputusan

Inilah sebabnya mengapa Anda perlu membuat strategi marketing online agar Anda bisa menghasilkan leads yang potensial

Bab 2



Blogging

Bab 2: Blogging

Jika Anda mau menaikkan jumlah leads organik Anda, plus menaikkan rangking website Anda di google, maka SEO merupakan jawaban yang tepat

Sebuah strategi SEO yang lengkap meliputi beberapa faktor, yaitu mengoptimasi halaman website, backlink, riset kata kunci, dan yang paling penting adalah menghasilkan konten yang berkualitas tinggi dimana konten tersebut disukai oleh public dan mesin pencari. Salah satu cara terbaik untuk mengembangkan konten yang mudah dibagi dan terkoneksi adalah dengan blogging

Blog adalah sebuah konten management system yang ada di halaman utama, atau di sub halaman Anda, serta berisikan beberapa tombol fungsi seperti RSS feeds, trackback, social media share, dan comment. Hanya beberapa orang saja yang paham akan fungsi sebuah blog, dimana mereka bisa mengoptimasinya dengan konten yang relevan. Dengan tujuan untuk menghasilkan lead yang banyak, ada banyak sekali manfaat yang bisa didapatkan dari blog

Masuk Peringkat Tinggi Dengan Konten yang Fresh

Saat Anda mengupdate konten secara terus menerus, Anda membuka peluang yang lebih besar untuk meningkatkan rangking di google dan mesin pencari lainnya. Blog perusahaan Anda menawarkan sebuah cara yang fantastis untuk Anda mererefresh dan mengupdate website Anda secara berkelanjutan. Hal ini tidak hanya menguntungkan dari segi audiens, namun juga dari segi mesin pencari, dimana mesin pencari menyukai konten yang baru

Sekarang, semakin jelas bahwa dengan kekuatan SEO, maka konten adalah raja. Strategi dasar sekaligus terbaik dari SEO adalah dengan membuat konten yang selalu baru. Konten yang baru, dan relevan akan berguna bagi Anda untuk memberikan

informasi sekaligus meningkatkan hubungan kepada customer, ataupun calon customer Anda, plus membangun interest kepada produk, atau jasa Anda

Memiliki Kendali Penuh Atas Konten Anda

Saat Anda mampu untuk menghasilkan konten yang unik, dan berguna di blog Anda, Anda memiliki kendali penuh atas pesan yang ingin Anda sampaikan kepada Audiens Anda. Dengan optimasi SEO, Anda memiliki kendali atas kata kunci Anda, sama halnya dengan link yang Anda pasang di postingan Anda. Menyediakan konten yang baru di blog Anda berarti Anda memberikan inti kekuatan Anda dalam dunia online

Meningkatkan Link Internal Dari Website Anda

Keuntungan dari hal ini adalah Anda akan menemukan kemiripan dengan mengendalikan eksistensi Anda di dunia online. Dengan kemampuan mengendalikan konten yang Anda taruh di blog Anda, Anda bisa memutuskan untuk menaruh link blog tersebut kedalam blog Anda yang lain. Dengan Anda melakukan hal ini, Anda bisa mengarahkan customer Anda ke halaman penjualan Anda

Sebuah Cara Mudah Untuk Menarik Link Internal Anda

Salah satu factor penting yang perlu Anda pertimbangkan untuk ranking website Anda di dalam search engine adalah backlink. Saat google mendeteksi website Anda, dan menemukan bahwa website Anda tidak memiliki backlink, maka diasumsikan bahwa website tersebut memiliki penawaran yang kecil. Bagaimanapun juga, domain yang memiliki backlink yang banyak lebih diprioritaskan oleh google untuk berada di ranking atas google, karena memiliki banyak sekali konten yang berguna

Sangat masuk akal bahwa Teknik diatas bekerja dengan baik. Namun, bagaimanapun juga, backlink tersebut haruslah bersumber dari website yang memiliki kualitas bagus.

Selain itu, jika website Anda memiliki banyak backlink yang tidak relevan, maka website Anda bisa kena penalty oleh google

Disinilah Anda bisa menggunakan manfaat dari menggunakan hosting, Tidak hanya menciptakan penawaran yang membuat customer tertarik. Namun, Anda juga bisa menghasilkan backlink dari postingan social media Anda

Pengunjung Anda akan selalu menshare postingan melebihi yang lain, jadi waspadalah untuk melacak postingan tersebut. Selain itu, Anda juga bisa meluangkan waktu untuk memikirkan konten apa yang bagus untuk audiens Anda nikmati

Tambahkan Variasi Di Website Anda

Sejak mesin pencari menggunakan algoritma yang sudah dikembangkan untuk mencari konten yang berguna untuk pengguna, Anda membatasi mengenai konten yang ada di halaman utama website Anda. Bagaimanapun, jika Anda menggunakan blog, hal ini akan mempermudah Anda untuk menuliskan apa yang Anda rasakan, atau kebutuhan dari audiens Anda, baik itu untuk membantu mereka membeli produk Anda, atau mengambil sebuah keputusan

Ada kemungkinan bahwa Anda tidak bisa menaruh list artikel di halaman utama Anda, meskipun cara ini telah terbukti untuk beberapa topik populer di dunia online. Blogging membantu untuk menyesuaikan konten yang paling banyak dicari sekaligus membantu menaikkan angka klik dari audiens

Mempublikasikan Konten yang Sebaliknya Akan Menghancurkan Rangking Anda

Sebagai tambahan untuk membuat blog regular, software blogging sangat ideal saat Anda mau menaikkan peringkat website Anda di mesin pencari, dan mendapatkan link konten tertentu yang bisa menghancurkan SEO dari website utama Anda. Hal ini termasuk halaman FAQ, update produk, newsletter, dan ruangan media online.

Menggunakan blog tidak hanya sebagai sebuah strategi yang pas untuk SEO dan menghasilkan leads yang bagus. Namun, cara ini juga bagus untuk meningkatkan kredibilitas Anda, sekaligus testimoni pribadi

Fokus di SEO

Berdasarkan studi dari Hubspot, 75% orang tidak pernah menscroll kembali ke halaman pertama dari hasil pencarian. Menghabiskan waktu yang panjang untuk menulis, dan mengedit konten, sehingga hal ini bisa adanya kemungkinan halaman Anda malah muncul di halaman kedua mesin pencarian

Jika Anda mau meningkatkan peringkat di mesin pencarian, Anda harus menciptakan konten yang berkualitas tinggi dengan mindset SEO. Hal ini dimulai dari membuka peluang terbaik Anda yang nyata untuk melakukan hal tersebut, serta potensi untuk menghasilkan hasil yang signifikan di mesin pencarian Anda untuk bisa menghasilkan leads yang potensial

Mengidentifikasi Link Otoritas

Otoritas halaman adalah sebuah metrics yang diukur berdasarkan semua tools SEO dan menghitung bagaimana sebuah halaman bisa terangking di setiap pencarian. Ada lusinan factor yang mempengaruhi, termasuk jumlah inbound link, link IP yang terkoneksi, dan domain individu. Semakin tinggi otoritas, semakin tinggi kemungkinan halaman tersebut terangking di google

Halaman yang terangking tinggi bisa membantu untuk menaikkan ranking halaman yang lain di dalam website tersebut, termasuk halaman yang masih ada di halaman 2 mesin pencarian, dengan mengkoneksikannya. Pertama, Anda perlu mengidentifikasi halaman yang paling kuat Anda bisa menggunakan tools Moz's Open Site Explorer

Mengidentifikasi Kata Kunci yang Memiliki Posisi yang Tinggi

Sekarang Anda sudah mengetahui posisi halaman Anda berada di peringkat berapa. Anda butuh mencari kata kunci yang sesuai dengan halaman utama Anda. Anda bisa menggunakan Google Analytic, dan memfilter semua kata kunci sesuai dengan urutan menurun. Filter pencarian Anda dengan patokan semua kata kunci yang berada diatas posisi 10, dimana posisinya berada di halaman pertama pencarian, untuk mengidentifikasi peluang pencarian terbaik

Aplikasi

Saat Anda menemukan web dengan ranking tertinggi Anda, dan keyword pencarian terbanyak, Anda bisa menggunakan informasi ini untuk meningkatkan ranking pencarian dari sisa pencarian website Anda, dengan menggunakan kata kunci ekor Panjang untuk menyambungkan halaman yang relevan ke website Anda.

Menambahkan link yang tepat dari halaman yang memiliki ranking yang tinggi ke halaman yang lain di website Anda akan meningkatkan ranking pencarian Anda. Selain itu, hal ini juga akan meningkatkan pengalaman dari audiens Anda tanpa mengganggu kenyamanan mereka dengan menambahkan kata kunci yang tidak perlu di halaman utama website Anda

Sebuah blog perusahaan akan menyediakan Anda dengan kelebihan yang jelas, namun Anda perlu memastikan untuk mengimplementasikannya dengan cara yang cerdas, komitmen untuk bekerja mengoptimasi blog tersebut, dan merefresh konten blog tersebut. Bagaimanapun juga, mengambil waktu untuk memastikan bahwa Anda berkomitmen untuk siap berproses dalam melakukan proses blog tersebut, agar Anda bisa mendapatkan hasil yang sesuai

Sebuah komunitas blog yang cukup aktif akan menyediakan Anda dengan backlink yang saling berkaitan, agar website Anda bisa dinilai dengan baik oleh mesin pencari. Pembaca setia Anda, biasanya akan memberikan dorongan dengan cara menshare artikel Anda di social media

Bab 3



Menggunakan Social Media Untuk Membangun Hubungan

Bab 3: Menggunakan Social Media Untuk Membangun Hubungan

Jika bisnis Anda dijalankan berdasarkan biaya, biasanya bisa sangat menjadi sulit apabila dihubungkan dengan usaha untuk membangun sebuah hubungan di social media dengan ROI yang nyata. Jika Anda banyak menghabiskan waktu di social media, tapi tidak mendapatkan hasil yang Anda bayangkan, mungkin Anda perlu mempertanyakan apakah hasil yang Anda lakukan adalah hasil terbaik untuk menginvestasikan uang dan waktu Anda

Sayangnya, hanya sedikit orang yang bisa menemukan kesimpulan yang tepat, yang membuat mereka segan untuk melihat apa yang disebut sebagai “Social Media Bandwagon”. Saat bisnis lain melihat platform social media lain sebagai peluang jalur pemasaran terbaik mereka, yang lain melihat hal ini sebagai sebuah gangguan yang tidak terpediksi dan tidak terbukti yang tidak menghubungkan mereka dengan metrics yang ada. Bagaimanapun juga, hal ini tidaklah sepenuhnya benar

Menciptakan Perkawanan Sekaligus Menjual Social Media Anda

Untuk beberapa bisnis yang perlu menghasilkan leads secara online, social media menyediakan beberapa keuntungan yang unik sekaligus kuat, termasuk meningkatkan branding, menawarkan insight dari perilaku konsumen, dan membantu untuk membangun hubungan yang kuat dengan customer. Dengan cara ini, berhubungan dengan customer dan target audience dengan social media telah menjadi sebuah pilar penting dalam kesuksesan pemasaran online dan strategi SEO. Perlu Anda ingat, ini adalah beberapa strategi social media yang terbukti efektif yang bisa membangun hubungan, menaikkan ranking SEO, dan menaikkan bisnis Anda dengan meningkatkan jumlah leads yang masuk

Meningkatkan Jumlah Fans dan Followers Secara Organik

Followers dan fans yang Anda naikkan melalui social media dan koneksi yang Anda buat melalui platform ini bisa memiliki efek signifikan di ranking google dan mesin pencarian yang lain

Membangun followers di social media secara kuat memang membutuhkan waktu, namun hal ini juga dapat membantu Anda untuk menaikkan bisnis Anda secara efektif dan menghasilkan leads jika Anda memaintainnya dengan konsisten. Hal ini berarti Anda harus tetap menjaga pesan unik Anda di dalam bisnis Anda dengan cara memberikan konten yang unik dan update produk, atau jasa Anda

Untuk dapat memperkuat social media Anda, Anda harus memposisikan diri Anda dan bisnis Anda secara kuat dengan cara memposting tips yang menarik dan berguna, terbuka kepada pemikiran terbaru, sharing blog yang bermanfaat, dan posting item umum yang audiens Anda sukai. Pastikan Anda bisa melakukan hal ini dengan cara membangun hubungan dengan audiens Anda secara langsung

Pembicaraan langsung, terbuka dan berhubungan dengan customer dapat memastikan bahwa Anda dapat manage followers yang besar dan interaktif, karena karena followers dan fans Anda akan mengharapkan feedback dari Anda. Social media juga mengijinkan Anda untuk membangun subjek otoritas yang akan menuntun Anda untuk menciptakan banyak followers dan fans yang akan membantu untuk menghasilkan leads yang banyak

Menganjurkan Website Luar Agar Terhubung Dengan Konten Anda

Salah satu kelebihan signifikan yang bisa Anda tingkatkan, termasuk interaksi social media dengan strategi marketing online adalah Anda dengan mudahnya bisa menerima link luar yang terhubung dengan website Anda dari berbagai sumber yang berbeda. Saat Anda bisa memasukkan beberapa perbedaan sumber ke dalam link inbound Anda, hal ini bisa meningkatkan otoritas Anda, dan menaikkan ranking Anda di halaman pencarian

Bagaimanapun juga, untuk meningkatkan link luar yang berkualitas ke website Anda, Anda harus memiliki konten yang berkualitas tinggi, berguna, original, dan kuat di dalam website Anda terlebih dahulu. Tanpa hal itu, tidak akan ada link yang masuk

Asumsikan bahwa konten dari website dan blog Anda itu unik dan berguna, Anda harus menggunakan hal ini sebagai umpan, saat social media Anda yang berfungsi sebagai tongkat pancing yang memastikan bahwa umpan Anda terpasang di lokasi target audience Anda, dimana bisa digunakan sebagai tali pancing untuk followers dan fans Anda

Mengoptimasikan Postingan Social Media Anda

Saat mengoptimasi postingan social media, sangatlah mudah dipercaya saat Anda mensharingkan konten yang belum terkenal. Hal ini membantu Anda untuk membuka jalur kedua di mesin pencarian Anda yang belum Anda optimasikan. Sebagaimana Anda membuat list mengenai grafik data traffic dan artikel, google selalu menyertai postingan social media dan mengupdatenya di puncak mesin pencarian halaman dalam mesin pencariannya

Tidak dapat disangkal bahwa ini adalah sebuah saran sementara, pastikan bahwa semua postingan social media Anda sudah dioptimasi secara penuh untuk memastikan Anda bisa mengambil peluang bagus ini secara penuh

Untuk melakukan hal ini, pertama Anda akan membutuhkan sesuatu yang bisa menjadi jangkar untuk postingan Anda. Hal ini bisa berbentuk apapun yang bisa menarik audiens Anda, seperti link ke artikel, infographic, atau video. Apapun pilihan Anda, hal ini akan menjadi dasar yang akan Anda butuhkan untuk memberikan judul secara detail dan deskriptif dalam menggunakan kata kunci, dimana hal ini akan memiliki peluang yang besar untuk masuk kedalam pencarian

Mendorong Banyak Orang Untuk Membagikan Postingan Anda

Cara ini juga sama saat menerima link luar kedalam website Anda dimana hal tersebut menolong ke otoritas brand online Anda, begitupun juga dengan social sharing. Saat google dan mesin pencari yang lain melihat indikasi bahwa ada tambahan eksternal yang valid dari konten yang diposting di social media Anda, peluang Anda untuk menerima kenaikan dari otoritas domain Anda sangatlah tinggi

Jika 10 orang menshare salah satu dari postingan Anda dengan social media mereka, hal tersebut sangatlah bagus. Namun, sebenarnya, Anda menginginkan ratusan share. Meskipun postingan yang berguna, atau menarik akan mendapatkan tingkat share yang lebih tinggi, cara terbaik untuk mendapatkan angka tinggi adalah Anda harus bisa memiliki penawaran menarik ke audience Anda secara langsung

Misalnya, Anda bisa memberikan hadiah berupa free gift, voucher, atau apapun yang bisa meningkatkan dorongan audiens Anda untuk menshare ke social media mereka

Memiliki strategi yang sudah matang untuk meningkatkan interaksi Anda dalam berbagai social media akan membantu Anda untuk menyebarluaskan konten Anda, sekaligus Anda bisa membangun backlink ke website Anda. Social media juga bisa digunakan untuk menguatkan konten Anda dengan membuat poin diskusi antara Anda dengan followers Anda yang akan membantu Anda untuk meningkatkan hubungan baik dengan followers Anda

Bab 4



SEO

Bab 4: SEO

Banyak dari kita telah menghabiskan banyak waktu di depan computer, dan telah hidup di era informasi, dimana hal ini tidak pernah membuat kita berhenti untuk kagum betapa cepatnya internet bekerja dan sangatlah besar pengaruhnya untuk bisnis. Dengan halaman yang terindex triliunan, sangatlah luar biasa bahwa mesin pencari mampu untuk menemukan halaman dengan jawaban, dimana setiap orang mencarinya per milidetik

Faktanya, 25 tahun lalu, Anda harus pergi ke perpustakaan dan menghabiskan waktu untuk mencari informasi dengan mencari daftar buku yang ada di perpustakaan, dimana dengan google, Anda bisa menemukannya hanya sepersekian detik saja. Akses instant ini telah merevolusi cara kita mencari informasi

SEO sekarang tidak lebih dari mesin kebalikan dari pencarian informasi dari sekian triliun website dari informasi yang kita butuhkan. Dengan memastikan website Anda dapat dengan mudah dicari dan diakses oleh bot pencari, artinya ini menemukan kriteria yang sudah ditentukan oleh mesin pencari untuk informasi yang berguna dan berpengaruh, dan hal tersebut mengandung konten yang berguna untuk pengunjung Anda, dimana Anda memastikan bahwa pencarian frasa, atau kata kunci yang Anda cari memiliki rangking tinggi di google, atau mesin pencari lainnya

Bekerja Lebih Baik Untuk Bisnis Meski Tanpa Website

Kebanyakan orang berpikir bahwa untuk bisa bermain dengan SEO, orang harus memiliki website, namun kenyataannya, sangatlah lain. Sejak mesin pencari mendapatkan informasi disamping website, bisnis Anda dapat mengambil keuntungan ini untuk publikasi, jika terekspose di halaman 1 mesin pencari

Contohnya, banyak orang yang mencari bisnis, produk, atau jasa di google, baik itu lokasi, ataupun nomor telepon di google. Jika alamat bisnis Anda terdaftar di petunjuk,

seperti yellow pages, google my business, LinkedIn, dsb, maka secara otomatis bisnis Anda akan muncul di mesin pencarian, meskipun tanpa website sekalipun

Sebetulnya, memiliki daftar di Google my Business, dengan google maps dapat mempermudah akses bisnis tanpa harus memiliki website untuk ditemukan secara cepat di mesin pencari. Memiliki sebuah daftar di Google My Business membantu Anda untuk menambahkan nomor telepon, alamat email, deskripsi bisnis, sesuai dengan deskripsi produk, atau jasa yang Anda tawarkan. Google menggunakan data ini yang diambil dari jaringan mereka untuk menambahkan review, peta, dan arah

Seperti website Anda, Anda bisa mengoptimasi daftar ini dengan menambahkan kata kunci yang relevan kedalam deskripsi bisnis Anda, yang akan membantu bisnis Anda didaftarkan ke dalam daftar lebih tinggi lagi di hasil pencarian saat ada prospek potensial yang mencari pelayanan tertentu

Bisa Diukur dan Dihitung

Jika Anda harus membuat sebuah pilihan, manakah yang harus Anda pilih? Membeli honda seharga \$180,000, atau Ferrari seharga \$200,000? Keanyakan dari Anda pasti akan memilih Ferrari bukan? Meskipun dari segi harga memang mahal, namun value yang ditawarkan lebih banyak. Sama halnya dengan mengoptimasi website

Ok, memang membutuhkan sedikit waktu dan uang untuk memesan iklan dan mendapatkan hasil dari kunjungan, list, likes, pins, dan retweet, namun hanya sedikit dari cara ini akan berakhir dengan menghasilkan prospek yang potensial. SEO mentargetkan orang yang benar-benar tertarik dalam membeli produk, atau jasa apapun yang Anda jual, dan yang mereka butuhkan adalah menemukan Anda, lalu Anda tinggal meyakinkan mereka bahwa Anda adalah yang terbaik untuk mereka

ROI yang Sangat Baik

SEO dan semua bentuk internet marketing akan menghasilkan ROI yang baik untuk semua bisnis Anda dibandingkan secara offline. Hal ini membantu Anda untuk Anda tidak usah keluar rumah untuk meyakinkan prospek yang bagus

Sebaliknya, dengan SEO, customer akan datang dengan sendirinya ke website Anda. Hal ini membantu Anda untuk mendapatkan investasi yang lebih baik lagi untuk diputar kembali menjadi biaya iklan dan penempatan produk. Dengan SEO, Anda bisa dengan mudahnya memonitor rate dari konversi Anda, dan berapa banyak traffic organic serta kata kunci yang masuk kedalam halaman Anda. Bahkan, Anda bisa memiliki kesempatan untuk menetapkan, atau menggambarkan konversi Anda. SEO membantu Anda dengan kemampuan untuk memonitor konversi dengan syarat dari kunjungan, atau leads

Meningkatkan Visibilitas

Dengan SEO, Anda bisa meningkatkan visibilitas online Anda, yang berarti Anda bisa mendapatkan lebih banyak leads dan margin keuntungan. Setiap pemasar online tahu bahwa konten adalah raja yang membawa customer kedalam bisnis Anda. Jika Anda memiliki konten yang berkualitas bagus, hal ini akan membuat audiens dan customer kalian terhubung. Namun, ada kemungkinan tidak terdeteksi oleh google.

Bagaimanapun juga, dengan SEO, konten Anda bisa lebih terjangkau oleh target Audience dan pembaca

Penelitian telah menunjukkan bahwa banyak orang tidak melewati halaman pertama dari hasil pencarian, yang berarti, jika Anda menginginkan banyak audience mencari Anda, maka Anda harus mengoptimasi konten Anda. Sebuah strategi SEO cerdas akan membantu Anda menaikkan ranking Anda di google saat kata kunci Anda dicari. SEO membantu bisnis Anda menjadi mencolok di pikiran customer

Menerima Ulasan Postif

Dengan semakin majunya perkembangan dunia digital, dimana radio, TV, dan media cetak terus berkembang, banyak perusahaan akan beralih menggunakan internet untuk bisnis mereka. SEO bisa membantu Anda menyediakan dengan ulasan yang baik yang akan membantu Anda untuk mencapai target market Anda, dimanapun mereka berada

Dengan miliaran pencarian setiap harinya di google dan mesin pencari lainnya, mengoptimasi konten Anda di SEO berarti Anda bisa meraih semua orang. Jika artikel dan produk Anda bisa dijangkau semua orang, maka besar kemungkinan potensi leads yang masuk

Strategi Marketing yang Murah

Jika Anda melakukan beberapa kesalahan di strategi SEO Anda, hal ini dapat berakhir dengan beban biaya Anda untuk ketidakjelasan website tersebut. Namun, jika dilakukan dengan tepat, maka SEO bisa menjadi strategi marketing yang sangat murah. Saat SEO Anda tertarget untuk meningkatkan pencarian organic, hal ini embutuhkan biaya yang sangat kecil

Faktanya, jika Anda memiliki genggamannya yang kuat di SEO, Anda tidak membutuhkan biaya apapun. Terhubung dengan jangkauan pencapaiannya, SEO marketing mungkin adalah salah satu bentuk dari efektifitas biaya marketing untuk meniakkan traffic dan leads Anda

Terkadang, hal mengejutkan yang belum kita ketahui dari SEO adalah masih banyak perusahaan yang belum memafaatkan hal ini. Bagaimanapun juga, jika Anda belum bisa mekasimalkan website Anda, Anda bisa kehilangan kesempatan untuk memenangkan persaingan

SEO adalah strategi marketing yang sangat murah untuk meghasilkan leads dan meningkatkan visibilitas online Anda. Penting sekali untuk Anda menerapkannya sekarang juga!

Bab 5



Webinar

Bab 5: Webinar

Salah satu trend digital marketing yang seringkali digunakan oleh para internet marketer adalah webinar. Webinar adalah seminar langsung, atau presentasi secara online. Sekarang ini, workshop yang satu ini sangat populer untuk memasarkan produk, atau jasa

Jika Anda pernah menghadiri seminar, mungkin Anda sudah tidak asing lagi dengan format yang biasanya dipakai dimana biasanya ada seorang moderator yang membuat presentasi, mengarahkan, dan bertanya serta menjawab pertanyaan, dimana para peserta biasanya bisa mendapatkan kesempatan untuk bisa mendapatkan informasi yang jelas dari pembicara utama

Alasan mengapa Anda harus memakai webinar sebagai marketing tools Anda adalah meningkatkan kepercayaan konsumen Anda bahwa Anda adalah orang real. Sehingga, dengan cepat dan mudah, mereka dapat mengenal Anda

Meskipun platform social media seperti facebook dan linkedin menyediakan beberapa poin yang menarik, namun ada keterbatasan. Webinar akan memungkinkan Anda untuk bisa mengenal lebih dekat kepada audiens Anda, plus mengenalkan diri Anda dan produk Anda

Menunjukkan Kredibilitas dan Otoritas Anda

Membawakan live webinar, saat dibandingkan dengan presentasi rekaman, membantu Anda untuk bisa membedakan antara seorang amatir dan professional. Webinar langsung biasanya menyediakan platform, dimana Anda bisa secara langsung menunjukkan bahwa Anda memiliki pengalaman, serta keterampilan yang bisa dipertimbangkan di industry Anda

Bagaimanapun juga, Anda harus memastikan bahwa ucapan Anda bisa dipastikan kredibilitasnya, karena Anda dilihat langsung oleh banyak orang

Menjual Produk Anda Tanpa Memaksa

Fokus utama dari webinar langsung adalah bukan mendorong sales, namun menginformasikan mengenai produk Anda kepada customer Anda mengenai produk, atau jasa Anda. Bagaimanapun juga, sales dapat dihasilkan dari menunjukkan kredibilitas Anda, menginformasikan informasi berharga kepada audiens Anda, dan membicarakan mengenai produk, atau servis Anda sebagai bagian dari presentasi. Anda bisa membuat acara setelah webinar untuk membantu siklus penjualan Anda, tanpa harus memaksa

Menghasilkan Leads dan Meningkatkan Sales Funnel Anda

Webinar bisa dikategorikan sebagai online event marketing. Bagaimanapun juga, hal ini adalah sebuah segmen strategi pemasaran yang penting, dimana banyak orang yang mengabaikan hal ini sebagai salah satu strategi pemasaran online mereka.

Bagaimanapun juga, hal ini merupakan kesalahan terbesar banyak orang, karena acara pemasaran online juga memiliki unsur untuk membangun hubungan dan pengaruh yang kuat

Memperluas Jaringan Bisnis dan Daftar Nama

Kebanyakan dari webinar menggunakan sarana email marketing sebagai undangan bagi para prospek, yang berarti Anda bisa membangun list secara cepat dengan mendapatkan database dari prospek saat mereka registrasi. Saat individu tidak 'sreg' dengan bisnis Anda, Anda bisa memberikan opsi tombol unsubscribe bagi mereka, sehingga mereka bisa unsubscribe kapanpun yang mereka mau

Cara untuk melakukan ini adalah dengan memiliki check box yang secara otomatis dipilih dengan centang cepat yang menyebutkan bahwa mereka akan dimasukkan

kedalam list email Anda jika mereka tidak mencentang box tersebut. Ini adalah cara cepat untuk menambah leads dan subscriber kedalam bisnis Anda

Menurunkan Biaya Anda Sekaligus Menyediakan Cara Nyaman Untuk Bertemu

Sudah terbukti bahwa mengadakan event secara offline membutuhkan biaya yang lebih besar dibandingkan dengan mengadakan event online. Sebagai awal, jika Anda mau mengadakan event offline, Anda harus memikirkan biaya venue, undangan, alat tulis, makanan, dsb. Dengan online, seperti webinar, biaya bisa ditekan, karena Anda tidak perlu membayar tetek bengek layaknya mengadakan event offline

Selain itu, webinar juga sangat nyaman bagi undangan, karena mereka tidak perlu membuang waktu mereka untuk menghadiri event. Plus, Anda juga bisa mengundang orang diluar negara Anda, karena mereka hanya membutuhkan akses internet saja

Meningkatkan Penjualan Anda

Semua aspek kelebihan dari webinar memiliki manfaat lebih untuk perkembangan bisnis Anda. Hal ini terjadi karena orang bangga untuk menggunakan uang mereka untuk membeli produk, atau jasa dari orang yang sudah mereka kenal. Dengan kata lain, menyampaikan pesan dan konten secara informatif melalui webinar adalah cara yang terbaik untuk menghasilkan leads dan membangun bisnis berdasarkan manfaat ini. Kabar baiknya, webinar dapat melakukan semuanya secara langsung

Saat Anda mereview, berdiskusi, ataupun mempromosikan produk, atau jasa Anda, Anda akan dijamin untuk melihat kenaikan leads dan sales. Dengan membawakan presentasi kepada audience, serta mengijinkan mereka untuk bertanya, mereka akan mendapatkan pemahaman lebih mendalam dari produk, atau jasa yang Anda tawarkan, dan meningkatkan peluang yang lebih untuk membeli

Pertanyaan yang diajukan, dan reaksi peserta yang menghadiri webinar Anda dapat membantu Anda untuk menyediakan informasi yang berguna untuk rencana campaign Anda kedepannya. Plus, penawaran penjualan saat melakukan webinar biasanya memiliki tingkat closing yang tinggi dibandingkan dengan sales letter, atau launching pada umumnya

Berterimakasih kepada internet, karena dengan adanya internet, Anda bisa melakukan panggilan video secara tatap muka langsung dengan audience Anda di semua tempat. Untuk para marketers yang mau mengadakan event secara professional, dimana video chat secara umum tidak bisa, webinar adalah jawabannya

Bab 6



Email Marketing

Bab 6: Email Marketing

Email marketing secara cepat, sudah menjadi salah satu “senjata” ampuh sekaligus penting bagi pengusaha sekaligus marketers. Mungkin Anda membayangkan apa yang membuat email marketing menjadi memiliki nilai plus dibandingkan dengan marketing tradisional, dan mengapa hal ini dapat membuat Anda bisa memiliki ROI yang tinggi, dan menyediakan Anda sebuah pengukuran untuk mengukur engagement dari customer Anda

Ada beberapa kelebihan unik yang dimiliki oleh email marketing, yang dapat membantu Anda untuk memperkuat Brand dan menghasilkan leads lebih banyak

Membutuhkan Sedikit Waktu dan Usaha

Untuk mendapatkan manfaat asli dari penghematan waktu email marketing, Anda bisa melihat perbandingannya dengan strategi yang biasa digunakan dalam pemasaran pada umumnya:

Cetak Brosur, atau surat langsung: Tidak hanya membutuhkan desainer yang mendesain, namun juga butuh revisi dan waktu pengiriman

Telesales: membutuhkan script untuk sales dan waktu yang Panjang, karena tidak semua list Anda mau membeli

Email marketing, disisi lain, membantu Anda untuk membuat materi promosi secara cepat, dan mengirimkannya ke customer, prospek, dan target audience Anda secara cepat dan efisien

Komunikasi Secara Nyata

Surat cetak dan telesales memiliki keterbatasan waktu antara pengembangan kampanye dan implementasinya. Hal ini berarti teknik ini hanya akan bekerja untuk kampanye ekor Panjang, yang akan mengirimkan pesan secara pelan

Sejak Anda bisa mengirimkan email marketing hanya kurang dari beberapa jam saja, maka Anda bisa mengirimkan pesan kampanye Anda sekaligus dalam sehari saja. Email juga membantu Anda untuk mengirimkan pesan pribadi, misalnya saat ulang tahun, dimana Anda bisa mengirimkannya kepada audiens Anda di hari ultah mereka

Membuat Pesan Anda Menjadi Pribadi

Media cetak, radio, TV dan telemarketing merupakan bentuk campaign yang menjangkau secara umum, namun tidak personal. Tidak seperti email marketing, dimana email marketing bisa menjangkau secara personal, dan bersifat dinamis

Tidak hanya membantu Anda untuk mengirimkan pesan secara personal dengan membubuhkan nama prospek Anda, namun juga bisa memberikan informasi tambahan seperti data pembelian.

Tersegmentasi

Email marketing juga membantu Anda untuk mensegmentasi daftar nama Anda menjadi lebih spesifik. Sehingga, Anda bisa mengirimkan pesan sesuai dengan segmentasi yang Anda miliki dari audiens Anda. Dengan pesan yang lebih personal dan tertarget, maka tingkat open rate dan engagement juga tinggi

Misalnya, jika Anda seorang penjual daging. Jika Anda mau mencari customer Anda yang sudah membeli daging ayam, maka Anda harus mencarinya di list. Namun, jika Anda menggunakan email marketing, maka Anda bisa melacak siapa saja yang membeli daging ayam, dan Anda bisa mengirimkan email yang berhubungan dengan daging ayam secara personal

Mengirimkan Pesan Lebih Sering

Sejak email marketing tidak membutuhkan waktu lama untuk dibuat, plus dapat dikirim di channel marketing yang lain, Anda dapat berkomunikasi secara intens kepada calon customer, dan customer Anda. Daripada Anda capek-capek membuat brosur perbulan, Anda bisa mengirimkan email secara rutin

Tentu saja, Anda perlu izin dari subscriber Anda untuk mengirimkan email secara rutin. Namun, Anda perlu ingat bahwa Anda perlu menghindari mengirimkan email setiap hari selama seminggu, kecuali ada hal penting yang perlu Anda sampaikan

Mengurangi Stress

Campaign email marketing yang ideal, biasanya tidak membutuhkan designer, market analyst, dan lain-lain yang dapat membuat Anda pusing. Plus, Anda tidak usah memikirkan biaya cetak, promosi, kirim, dan lain-lain yang akan dipangkas dengan Anda mendesain sendiri template sesuai kebutuhan Anda

Mudah Untuk Dilacak

Jika Anda membutuhkan untuk mengambil data yang akurat dan bisa dilacak dari campaign marketing Anda, ada beberapa pilhan terbaik dibandingkan email marketing. Memiliki data customer bisa membantu Anda untuk mengidentifikasi hal apa yang membuat customer tertarik dan apa yang tidak. Selain itu, Anda juga dapat terbantuan dengan melihat berapa jumlah email yang dibuka, dan berapa banyak email yang masuk ke spam

Meningkatkan Brand Dengan Lebih Kuat

Jika Anda memperhatikan lebih detail dari brand-brand yang terkenal di dunia, mereka memiliki kesamaan: Mereka menggunakan email marketing sebagai alat pemasaran mereka, dengan cara memanfaatkan data dari customer mereka, dan mereka bisa mengirimkan campaign mereka secara akurat

Kampanye dengan Email marketing merupakan cara yang terbaik untuk mengembangkan brand Anda, karena Anda bisa berhubungan langsung dengan konsumen Anda. Saat Anda membuat konten yang terbaik, maka Anda bisa langsung melangkahi competitor Anda 5 langkah lebih maju, dan menghasilkan makin banyak customer yang mau membeli produk Anda

Hal terbaik dari email marketing adalah Anda bisa langsung mendapatkan feedback dari customer. Anda bisa mendapatkan berbagai macam sudut pandang dari mereka mengenai konten yang Anda buat. Sehingga, Anda bisa merevisi dari hasil campaign Anda untuk bisa lebih baik ke depannya, serta mendapatkan leads lebih banyak lagi

Membangun Hubungan yang Kuat Dengan Konsumen

Konsumen akan selalu mengapresiasi email yang dikirimkan oleh Anda, karena mereka ingin mengetahui perkembangan dalam bisnis Anda, dan apa yang mereka bisa lakukan agar mereka bisa terlibat. Saat Anda tidak bisa menjangkau mereka dengan telepon, atau langsung, email marketing merupakan jawaban yang tepat bagi Anda untuk bisa menjangkau mereka. Anda bisa menggunakan strategi penyaringan prospek dalam email marketing ini

Strategi ini akan membantu para pebisnis untuk bisa menuntun konsumen sampai ke tahap penjualan. Mereka akan menggunakan strategy memberikan value kepada konsumen, sambil membantu brand Anda tetap terjaga. Biasanya, Anda bisa menset campaign ini untuk secara pelan memberikan konten, atau promosi kepada konsumen secara berkala

Meningkatkan Traffic Ke Website Anda

Email adalah sebuah cara yang terbaik untuk membawa traffic ke website Anda. Anda bisa menyertakan link yang relevan di website Anda kedalam badan email. Anda juga bisa menggunakannya untuk mengajak customer Anda terlibat dalam konten yang Anda buat di website, atau social media. Pastikan Anda menyertakan tombol social share di website Anda agar mereka bisa membagikan konten Anda di social media mereka

Sangatlah mudah untuk terjebak dalam kerumitan saat membuat campaign email marketing yang cocok untuk prospek dan customer Anda. Ada beberapa hal yang harus dipelajari. Namun, hal tersebut bisa menjadi sebuah peluang untuk Anda berkomunikasi dengan mereka, ketimbang hanya sekedar mengirimkan email saja

Dengan email marketing, Anda bisa membangun brand, menginformasikan diri Anda sebagai ahli, tanpa menghabiskan biaya Anda

Sekarang Anda sudah paham bagaimana email marketing dapat meningkatkan keuntungan, dimana keuntungannya bisa memangkas biaya pemasaran tradisional. Dengan menyertakan email marketing ke dalam strategi pemasaran Anda, akan memberikan kelebihan yang kuat untuk Anda menghadapi kompetisi, membangun relasi dengan konsumen Anda, dan menyediakan data yang Anda butuhkan untuk strategi pemasaran selanjutnya

Bab 7



Kesimpulan

Bab 7: Kesimpulan

Nah, sekarang Anda sudah mengerti bahwa menghasilkan leads sangatlah penting untuk bisnis Anda. Tidak hanya untuk menggiring orang yang tertarik kepada brand Anda, namun Anda juga meminta izin kepada mereka untuk mempromosikan sesuatu kedepannya

Sebagai pebisnis, goal Anda adalah mencapai target audience Anda, dan membangun hubungan dengan mereka sambil memberikan mereka value dan servis yang terbaik. Bisnis Anda tidak akan bertahan tanpa adanya hal ini

Beberapa strategi yang ada di dalam buku ini hanyalah beberapa cara yang sudah terbukti ampuh untuk menghasilkan leads Anda. Anda bisa mencibanya satu per satu. Namun, Anda akan menemukan satu, atau dua acara yang efisien untuk Anda gunakan

Kunci kesuksesan untuk mengubah leads menjadi sales adalah mengetahui apa yang mereka butuhkan, dan memberikan sesuai dengan kebutuhan mereka. Lakukan dengan mengimplementasikan salah satu dari strategi ini, dan lanjutkan dengan cara yang lainnya

