



Tingkatkan Tahap Perniagaan Anda
Rahsia Perniagaan Terbongkar

THE STEPS

With Website

Jacky Besales

Persaingan semakin hebat diantara
peniaga, masing-masing
mempunyai strategy sendiri dalam
memajukan perniagaan mereka
tidak kira perniagaan kecil,
sederhana atau besar.

jacky besales

Isi Kandungan

- Intorduction
- Branding
- Marketing
- Closing
- Follow up
- Do it online

Intorduction

Apa yang anda akan dapat daripada ebook ini adalah 4 cara bagaimana menguruskan dan meningkatkan perniagaan anda. Saya akan berikan penjelasan berkenaan 4 langkah tersebut, setelah itu saya akan menjelaskan bagaimana dengan hanya menggunakan website anda dapat melakukan 4 langkah tadi.

Di Malaysia, mempunyai website dalam perniagaan adalah perkara yang tidak biasa dilakukan kerana kurangnya informasi dan pengetahuan akan kepentingan website. Oleh itu, ebook ini sangat sesuai untuk anda yang ingin mula berniaga ataupun sudah berniaga.

Salah satu bestnya mempunyai website adalah kita boleh mulakan perniagaan secara online dengan kos yang sangat rendah.

Branding

Branding dalam perniagaan merujuk kepada proses mencipta identiti unik untuk produk atau perkhidmatan anda yang membezakan ia daripada pesaing. Ini melibatkan penggunaan nama, logo, reka bentuk, dan mesej yang konsisten untuk membentuk persepsi yang positif di kalangan pelanggan. Tujuan utama branding adalah untuk membina pengiktirafan, kepercayaan, dan kesetiaan pelanggan terhadap perniagaan anda.

Ini adalah empat sebab mengapa branding itu penting dalam perniagaan. Pertama, meningkatkan pengiktirafan. Branding membantu produk atau perkhidmatan anda dikenali dengan mudah oleh pelanggan. Contohnya, saya menggunakan warna merun sebagai warna utama dalam perniagaan saya.

Branding



jackybesales.com



logo

Kedua, mewujudkan kepercayaan. Identiti jenama yang kuat dapat membina kepercayaan pelanggan terhadap kualiti produk atau perkhidmatan anda. Jika mereka sering melihat anda mereka akan menjadi lebih berani untuk memilih membeli daripada anda daripada membeli di tempat yang mereka tidak tahu atau kenal.

Ketiga, meningkatkan kesetiaan Pelanggan. Pelanggan lebih cenderung untuk kembali kepada jenama yang mereka kenali dan percayai.

Branding

Terakhir, membezakan dari pesaing. Branding yang unik membezakan perniagaan anda daripada pesaing dan menarik perhatian pelanggan. Ini adalah sebab yang terpenting mengapa anda harus mempunyai branding dalam perniagaan. Anda bukanlah orang pertama yang menjual baju di pasaran tetapi dengan branding perniagaan anda dapat dibezakan dari pesaing anda.

CONTOH BRANDING dalam perniagaan. Contoh yang pertama adalah anda seorang usahawan yang menjual produk fizikal. Anda menjual beg eksklusif untuk ahli perniagaan. Branding anda boleh merangkumi:

Branding

- Nama Jenama: "OWONZ"
- Logo: Logo yang elegan dan profesional dengan warna putih dan hitam.



- Tagline: "Go With Us"
- Mesej Konsisten: Dalam setiap iklan dan kempen pemasaran, tekankan aspek kemewahan dan fungsi beg tersebut, menggunakan gambar berkualiti tinggi dan bahasa yang profesional.

Branding

Contoh kedua, anda adalah seorang usahawan yang menawarkan perkhidmatan membuat webiste. Anda menawarkan perkhidmatan reka bentuk laman web untuk perniagaan.

Branding anda boleh merangkumi:

- Nama Jenama: "Jacky Besales"
- Logo: Oleh kerana ini adalah perkhidmatan saya hanya menggunakan gambar saya sendiri sebagai logo.



- Tagline: "Maju selangkah dengan website"
- Mesej Konsisten: Dalam setiap interaksi dengan pelanggan, tekankan kepakaran anda dalam mencipta laman web yang profesional dan berkesan, menggunakan testimoni dan portfolio kerja yang mantap.

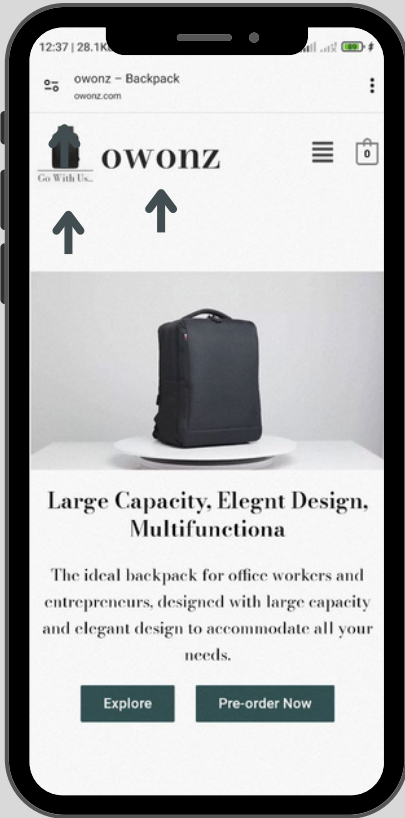
Branding

EMPAT TIPS untuk Branding yang Berkesan. Pertama, konsistensi. Pastikan semua elemen jenama (nama, logo, warna, mesej) konsisten di semua saluran pemasaran. Kedua, kenali pelanggan anda. Fahami siapa pelanggan anda dan apa yang mereka perlukan, lalu ciptakan jenama yang relevan dengan mereka.

Ketiga, cipta pengalaman unik. Berikan pengalaman yang unik dan positif kepada pelanggan setiap kali mereka berinteraksi dengan jenama anda. Contohnya, post anda sebaiknya memberikan informasi yang dapat menambah pengetahuan mereka. Terakhir, gunakan media sosial. Manfaatkan media sosial untuk memperkenalkan dan mengukuhkan jenama anda di kalangan komuniti yang lebih luas.

Branding

Brending dalam Website.



Logo dan jenama :

- Letakkan logo dan nama jenama anda di tempat yang menonjol seperti di bahagian atas laman web. Pastikan logo ini konsisten di semua halaman.

Warna dan Tema:

- Gunakan warna dan tema yang selaras dengan identiti jenama anda. Contohnya, jika jenama anda mewakili kemewahan dan eksklusif, gunakan warna-warna seperti hitam, emas, atau putih.

Slogan dan Misi:

- Sertakan slogan atau misi jenama anda di halaman utama. Contohnya, "go with us".

Branding

Dengan branding yang kuat, perniagaan anda dapat membina pengiktirafan, kepercayaan, dan kesetiaan di kalangan pelanggan. Ini bukan sahaja membantu menarik pelanggan baru tetapi juga memastikan pelanggan sedia ada kembali untuk mendapatkan produk atau perkhidmatan anda.

Marketing

Marketing dalam perniagaan merujuk kepada pelbagai aktiviti yang dilakukan untuk mempromosikan dan menjual produk atau perkhidmatan. Ini melibatkan memahami keperluan dan kehendak pelanggan, mencipta nilai, dan menyampaikan nilai tersebut kepada pelanggan dengan cara yang berkesan. Tujuan utama marketing adalah untuk menarik perhatian pelanggan, membina hubungan dengan mereka, dan akhirnya meningkatkan jualan.

Ini adalah EMPAT SEBAB mengapa marketing itu penting dalam perniagaan. Pertama, menarik pelanggan baru. Ini kerana marketing yang baik membantu anda mencapai dan menarik pelanggan baru melalui pelbagai saluran promosi seperti media sosial,

Marketing

Kedua, meningkatkan kesedaran jenama. Ini bertujuan supaya prospek lebih melihat dan memilih jenama anda. Contohnya, mereka yang post video di tiktok sehari tiga kali akan cenderung diingati berbanding mereka yang post video di tiktok seminggu sekali.

Ketiga, membina hubungan dengan pelanggan. Ini bertujuan untuk mendapatkan komunikasi yang berterusan kerana marketing dapat membantu membina hubungan yang kukuh dengan pelanggan. Terakhir, meningkatkan jualan. Ini kerana dengan strategi pemasaran yang berkesan ia dapat meningkatkan jualan produk atau perkhidmatan anda.

Marketing

CONTOH MARKETING dalam perniagaan. Contoh yang pertama adalah anda seorang usahawan yang menjual produk fizikal. Anda menjual beg eksklusif untuk ahli perniagaan. Strategi marketing anda boleh merangkumi:

- Iklan Media Sosial: Menggunakan Facebook dan Instagram untuk menampilkan iklan visual beg anda dengan menonjolkan ciri-ciri unik seperti reka bentuk elegan dan kapasiti besar.
- Influencer Marketing: Bekerjasama dengan influencer dalam bidang perniagaan atau gaya hidup untuk mempromosikan beg anda kepada pengikut mereka.
- Promosi dan Diskaun: Menawarkan promosi khas atau diskaun pada waktu tertentu untuk menarik lebih ramai pelanggan.

Marketing

Contoh kedua adalah anda menawarkan perkhidmatan reka bentuk laman web untuk perniagaan. Strategi marketing anda boleh merangkumi:

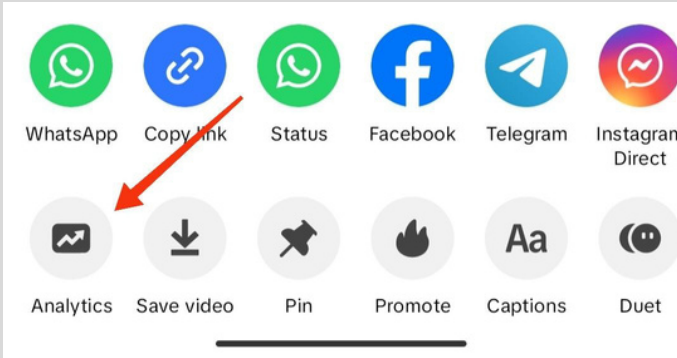
- Content Marketing: Menulis blog dan artikel tentang kepentingan mempunyai laman web profesional dan bagaimana ia boleh meningkatkan perniagaan.
- SEO (Search Engine Optimization): Mengoptimumkan laman web anda untuk enjin carian supaya mudah ditemui oleh bakal pelanggan.
- Email Marketing: Menghantar email berkala kepada prospek dan pelanggan sedia ada dengan tawaran khas, tips, dan testimoni pelanggan.

Marketing

Ini adalah EMPAT TIPS untuk marketing yang berkesan. Pertama, kenali sasaran pasaran anda. Fahami siapa pelanggan anda dan apa yang mereka perlukan untuk menyesuaikan strategi marketing anda dengan lebih baik. Kedua, gunakan pelbagai saluran. Manfaatkan pelbagai saluran pemasaran seperti media sosial, email, laman web, dan acara untuk mencapai lebih ramai pelanggan.

Ketiga, kandungan berkualiti. Cipta kandungan yang berkualiti tinggi dan relevan untuk menarik dan melibatkan pelanggan. Terakhir, ukur dan analisa. Sentiasa ukur keberkesanan strategi marketing anda dan buat penyesuaian berdasarkan data dan maklum balas pelanggan. Contohnya, buat analisis video yang anda post di tiktok untuk mengetahui konten apa yang mereka sukakan.

Marketing

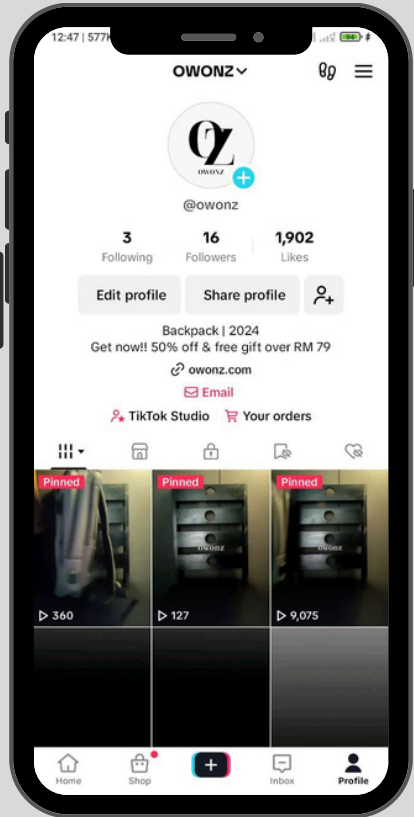
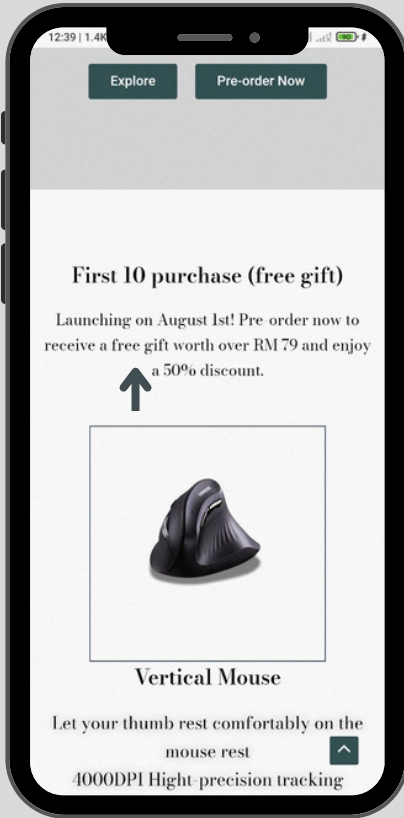


Tekan ●●● atau tekan more insights.
Bandingkan video anda yang mempunyai views paling tinggi dan paling rendah.

Dengan strategi marketing yang tepat, perniagaan anda dapat menarik lebih ramai pelanggan, meningkatkan kesedaran jenama, dan akhirnya meningkatkan jualan. Ini membantu memastikan perniagaan anda berkembang dan berjaya dalam pasaran yang kompetitif.

Marketing

Marketing dalam website.



Media Sosial:

Iklan dan Promosi:

- Gunakan banner iklan di laman utama untuk mempromosikan diskaun atau tawaran istimewa. Contohnya, "Diskaun 10% untuk Pembelian Pertama".

- Integrasikan ikon media sosial di laman web anda dan galakkan pengunjung untuk mengikuti akaun media sosial anda untuk mendapatkan kemaskini dan promosi terbaru.

Marketing

Dengan strategi marketing yang tepat, perniagaan anda dapat menarik lebih ramai pelanggan, meningkatkan kesedaran jenama, dan akhirnya meningkatkan jualan. Ini membantu memastikan perniagaan anda berkembang dan berjaya dalam pasaran yang kompetitif.

Closing

Closing dalam perniagaan merujuk kepada proses menyelesaikan transaksi jualan dengan pelanggan. Ini adalah tahap di mana prospek membuat keputusan untuk membeli produk atau perkhidmatan anda. Proses ini penting dalam meyakinkan prospek untuk mengambil tindakan dan memastikan semua halangan yang mungkin menghalang keputusan mereka diselesaikan.

Ini adalah EMPAT SEBAB mengapa closing itu penting dalam perniagaan. Pertama, menyelesaikan jualan. Closing adalah langkah terakhir yang memastikan penjualan berlaku dan perniagaan anda mendapat keuntungan. Kedua, membangunkan hubungan dengan pelanggan. Ini kerana closing yang baik boleh meninggalkan kesan positif kepada pelanggan dan membina hubungan jangka panjang.

Closing

Ketiga, meningkatkan kepuasan pelanggan. Ini bertujuan untuk menyelesaikan semua keraguan dan kebimbangan prospek, anda haruslah memastikan mereka berpuas hati dengan keputusan mereka. Terakhir, meningkatkan keberkesanan pemasaran. Ini kerana proses closing yang berkesan dapat meningkatkan keberkesanan strategi pemasaran keseluruhan anda.

CONTOH CLOSING dalam perniagaan.

Contoh yang pertama adalah anda seorang usahawan yang menjual produk fizikal. Anda menjual beg eksklusif untuk ahli perniagaan. Proses closing anda boleh merangkumi:

- Demo Produk: Berikan demonstrasi langsung atau video tentang bagaimana beg tersebut boleh memenuhi keperluan harian ahli perniagaan.

Closing

- Testimoni Pelanggan: Kongsi testimoni dan ulasan positif daripada pelanggan lain untuk meyakinkan prospek tentang kualiti produk.
- Tawaran Istimewa: Tawarkan diskaun atau bonus tambahan (seperti beg kecil percuma) untuk menggalakkan prospek membuat keputusan segera.

Contoh kedua adalah anda seorang usahawan yang menawarkan perkhidmatan reka bentuk laman web untuk perniagaan. Proses closing anda boleh merangkumi:

- Perbincangan Keperluan: Berbincang dengan prospek tentang keperluan spesifik mereka dan bagaimana perkhidmatan anda dapat memenuhi keperluan tersebut.

Closing

- **Portfolio Kerja:** Tunjukkan portfolio projek yang berjaya anda selesaikan sebelum ini untuk membuktikan kepakaran anda.
- **Jaminan Kepuasan:** Berikan jaminan kepuasan atau polisi pulangan wang jika prospek tidak berpuas hati dengan hasil kerja anda.

Ini adalah LIMA TIPS untuk closing yang berkesan. Pertama, kenali pelanggan anda. Fahami keperluan dan kebimbangan prospek anda untuk menyediakan penyelesaian yang relevan dan tepat. Kedua, bangun kepercayaan. Gunakan testimoni, ulasan, dan contoh kerja untuk membina kepercayaan prospek terhadap anda dan perniagaan anda.

Closing

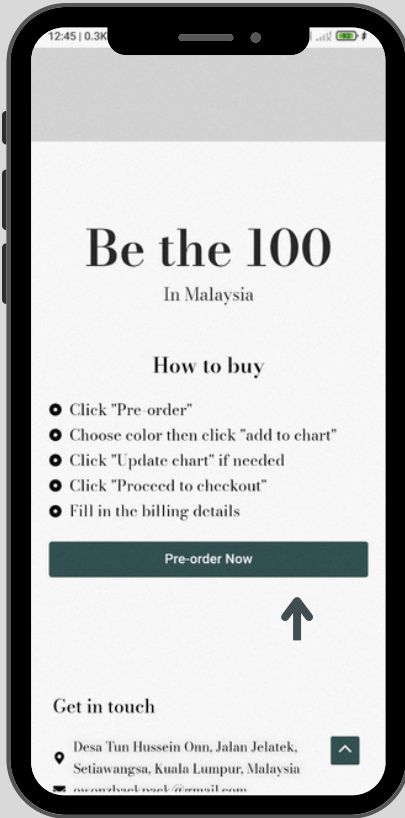
Ketiga, berikan insentif. Tawarkan insentif seperti diskaun, bonus, atau jaminan untuk mendorong prospek membuat keputusan segera. Keempat, tangani keberatan.

Dengarkan dan tangani semua kebimbangan dan soalan prospek dengan tenang dan profesional.

Akhir sekali, panggilan tindakan yang jelas. Pastikan panggilan tindakan (call-to-action) anda jelas dan mudah difahami, sama ada untuk membuat pembelian, mendaftar untuk perkhidmatan, atau menghubungi anda untuk maklumat lanjut.

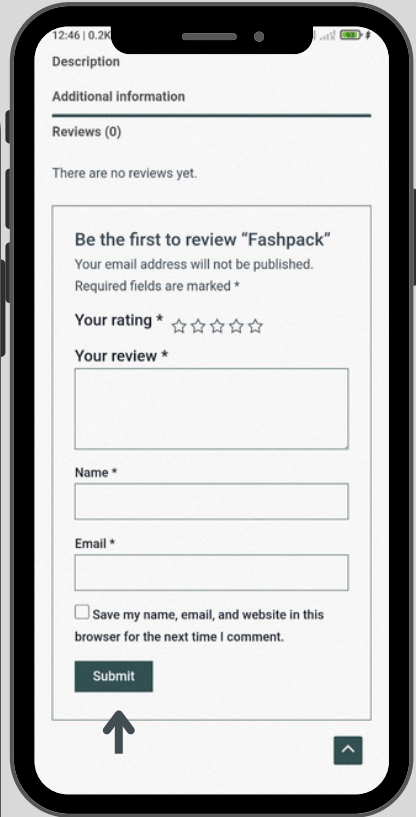
Closing

Closing dalam webiste.



CTA yang Jelas:

- Pre-order now.

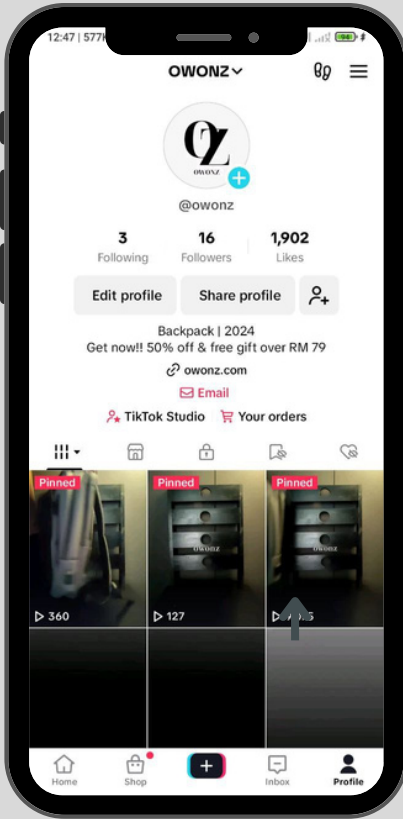


Testimoni dan Ulasan Pelanggan:

- Meningkatkan kepercayaan cust.

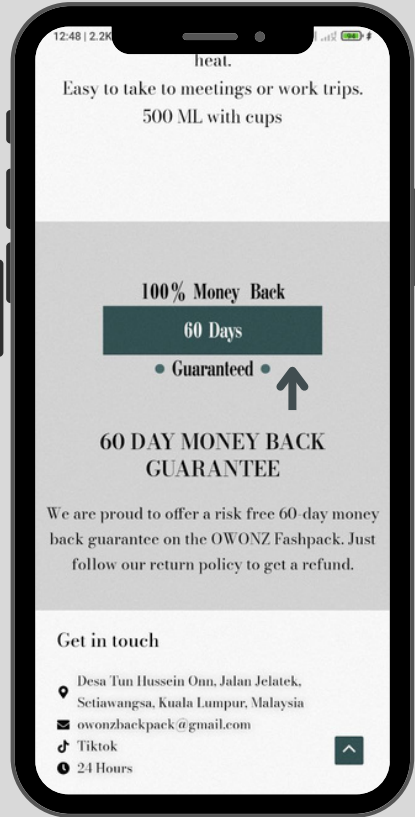
Closing

Closing dalam webiste.



Video Demonstrasi:

- Tunjukkan kelebihan dan cara penggunaan beg.



Jaminan Kepuasan:

- Jika gagal atau terdapat kerosakan berlaku, cust boleh cancel pembelian.

Closing

Dengan proses closing yang berkesan, perniagaan anda dapat memastikan bahawa prospek membuat keputusan untuk membeli produk atau perkhidmatan anda. Ini bukan sahaja membantu meningkatkan jualan tetapi juga membina hubungan jangka panjang yang boleh membawa kepada kesetiaan pelanggan dan rujukan masa depan.

Follow up

Follow up dalam perniagaan merujuk kepada tindakan susulan yang diambil setelah pertemuan awal atau transaksi awal dengan pelanggan atau prospek. Tujuan utama follow up adalah untuk memastikan pelanggan berpuas hati, menjawab sebarang soalan yang mungkin mereka ada, dan memupuk hubungan yang berterusan yang akhirnya boleh membawa kepada penjualan tambahan atau kesetiaan pelanggan.

Ini adalah EMPAT SEBAB mengapa follow up itu penting dalam perniagaan dan yang pertama adalah **menunjukkan keprihatinan**. Ini kerana follow up menunjukkan bahawa anda mengambil berat tentang pelanggan dan pengalaman mereka dengan produk atau perkhidmatan anda.

Follow up

Kedua, meningkatkan kepuasan pelanggan. Ini bertujuan untuk memastikan pelanggan mendapat apa yang mereka perlukan dan menyelesaikan sebarang masalah, anda boleh meningkatkan kepuasan mereka.

Ketiga, meningkatkan peluang penjualan. Ini kerana follow up yang baik boleh membuka peluang untuk anda melakukan penjualan tambahan atau perkhidmatan tambahan. Terakhir, membina hubungan. Ini bertujuan untuk membantu anda membina hubungan jangka panjang dengan pelanggan yang boleh membawa kepada kesetiaan dan rujukan.

CONTOH FOLLOW UP dalam perniagaan. Contoh yang pertama adalah anda seorang usahawan yang menjual produk fizikal. Anda baru sahaja menjual sebuah beg kepada seorang pelanggan.

Follow up

Selepas beberapa hari, anda menghantar email kepada pelanggan tersebut untuk bertanya: "Hi [Nama Pelanggan], kami harap anda berpuas hati dengan beg yang anda beli. Jika ada sebarang soalan atau masalah, jangan ragu untuk menghubungi kami. Kami di sini untuk membantu!"

Contoh kedua adalah anda seorang usahawan yang menawarkan perkhidmatan membuat webiste. Anda menawarkan perkhidmatan reka bentuk laman web. Selepas menyerahkan reka bentuk kepada pelanggan, anda boleh follow up dengan panggilan telefon atau email: "Hi [Nama Pelanggan], terima kasih kerana memilih perkhidmatan reka bentuk kami. Adakah anda berpuas hati dengan reka bentuk laman web anda? Jika ada sebarang perubahan atau penambahan yang anda perlukan, sila beritahu kami. Kami sedia membantu!"

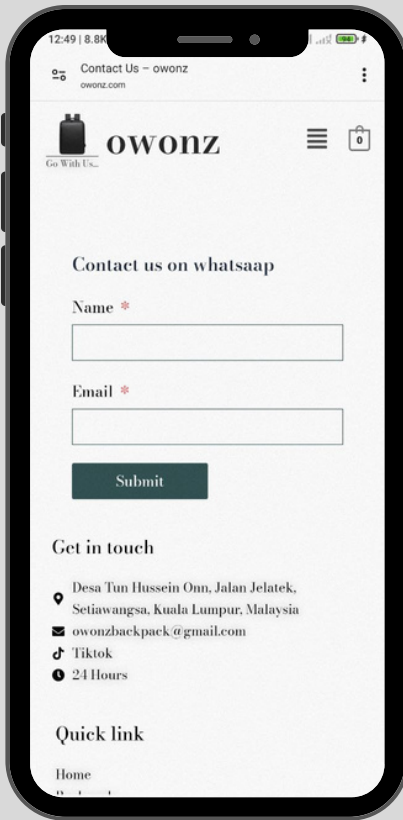
Follow up

Ini adalah EMPAT TIPS untuk follow up yang berkesan. Pertama, lakukan follow up dengan segera. Jangan tunggu terlalu lama untuk follow up. Lakukan dalam masa beberapa hari selepas interaksi atau transaksi. Kedua, personalized. Pastikan follow up anda bersifat peribadi dan relevan dengan keperluan pelanggan sahaja.

Ketiga, bersikap proaktif. Tanyakan jika pelanggan anda memerlukan bantuan tambahan atau mempunyai sebarang soalan. Terakhir, pastikan ia berterusan. Follow up bukan satu kali sahaja. Rancang untuk follow up beberapa kali pada masa yang sesuai tanpa mengganggu pelanggan.

Follow up

Follow up dalam perniagaan.



Cara mendapatkan email:

- Pertama, dapatkan email cust dengan fluent form ke whatsapp
- Kedua, apabila cust mengisi Billing details selitkan “email requirement”

Email Terima Kasih:

- Selepas pembelian, hantar email terima kasih dengan pautan untuk memberikan ulasan produk. Sertakan tawaran diskaun untuk pembelian seterusnya sebagai insentif.

Newsletter Berkala:

- Sediakan borang langganan di laman web untuk mengumpulkan email pengunjung. Hantar newsletter berkala dengan kemaskini produk, promosi, dan artikel berguna.

Follow up

Dengan melakukan follow up, anda menunjukkan bahawa anda menghargai pelanggan dan bersedia untuk memastikan mereka mendapat pengalaman terbaik dengan perniagaan anda. Ini bukan sahaja membantu mengekalkan pelanggan tetapi juga membuka peluang untuk perniagaan masa depan.

Do it online

Covid-19 yang mengegarkan dunia telah mengakibatkan perniagaan online menjadi 10x lebih cepat. Ini kerana kita tidak mempunyai pilihan lain selain duduk di rumah. Semenjak itu, kita mula membeli barang secara online. Kalau dapat keluar pun mungkin hanya 2x sebulan. Oleh itu, perniagaan online pada zaman ini mendapat perhatian daripada semua golongan masyarakat.

Website adalah platform terbaik untuk berniaga secara online. Salah satu kelebihan website yang tidak ada di platform lain adalah anda boleh mengawal semua aktiviti yang berlaku. Contohnya, anda boleh memadam komen negatif produk yang mana tidak boleh dilakukan jika terjadi di platform tiktok.

Do it online

Owonz.com adalah salah satu webiste yang saya hasilkan sendiri yang mana saya fokuskan untuk satu product sahaja iaitu backpack dan mereka yang bekerja di office dan usahawan adalah target market saya. Saya hanya berniaga secara online dan tidak memiliki satupun kedai offline.

Saya hanya menerapkan 4 langkah tersebut untuk mengembangkan lagi perniagaan saya. Jika anda ingin mengetahui lebih banyak berkenaan website anda boleh kunjungi blog.jackybesales.com.