

BAB 5 – IDENTIFIKASI



#5 CARA MENGIDENTIFIKASI CALON PEMBELI BERSAMA KAK DJOJO

“Pelanggan adalah raja” merupakan istilah yang sudah bisa kita dengar dalam kehidupan sehari-hari. Sesuai dengan artinya bahwa konsumen yang menjadi pelanggan adalah segala-galanya, karena nafas dari usaha kita sangat ditentukan oleh seberapa besar pelanggan dan seberapa loyal pelanggan tersebut. Ini menunjukkan bahwa pelanggan kita perlu di maintenance, perlu diberikan servis dan layanan yang dalam periode atau waktu tertentu mendapat sambutan, program diskon maupun promo dan layanan berbeda setiap periodenya dan yang terpenting adalah berkreatifitas untuk tetap membuat pelanggan kita dengan atau tanpa alasan untuk tetap membeli dan hadir membeli produk atau jasa yang kita miliki.

Pembahasan tentang pelanggan dalam sebuah usaha selalu menjadi pokok diskusi yang sangat penting walaupun saat ini model pemasaran dan penjualan telah bergeser ke arah konsep Digital Marketing. Setiap pengusaha memahami bahwa pelanggan adalah sumber uang, sumber energy untuk tetap menghidupkan ruang usaha, tanpa pelanggan pasar akan mati, pasar akan sunyi dan kehidupan usaha bisa mati. Untuk itulah kita perlu terus berkreatifitas menghadirkan pelanggan dengan berbagai cara. Untuk bisa menyelesaikan tahapan riset Tahap II Entrepreneurship Smart Guide (ESG) maka perlu mengidentifikasi hal-hal berikut ini :

- A. Apa Alasan Konsumen Memilih Produk kita?
- B. Bagaimana Konsumen Memperoleh Produk kita?
- C. Bagaimana Cara Mengelola Pelanggan
- D. Bagaimana Cara Konsumen Komplain Terhadap Produk kita

Link Video : <https://youtu.be/1QuRRaISYY>