



DIGITAL MARKETING

Lot No. 99, Ground Floor, Kompleks Karamunsing,
88300, Kota Kinabalu, Sabah.

Tel : 088-255584 / 011-62090526

Website : www.teratechkk.com

Email : teratechkk@gmail.com

KELEBIHAN DIGITAL MARKETING

TIADA HAD DAN SEMPADAN

Pemasaran secara digital mampu **mengakses pembeli berpotensi dari seluruh dunia** walaupun hanya dengan **bajet yang kecil** berbanding pemasaran tradisional.



KEPELBAGAIAN KONSUMER

Membolehkan para peniaga **mendapatkan data klien dan pembeli** melalui pelbagai cara serta mencapai pelbagai jenis pelanggan yang diinginkan.

KOMUNIKASI DAN PENDEKATAN YANG LEBIH MUDAH DAN CEPAT

Mewujudkan komunikasi antara peniaga dan pengguna berpotensi. Anda boleh **menggalakkan** mereka untuk melawat produk atau servis yang ditawarkan melalui laman sosial sendiri.

PENYAMPAIAN YANG PANTAS

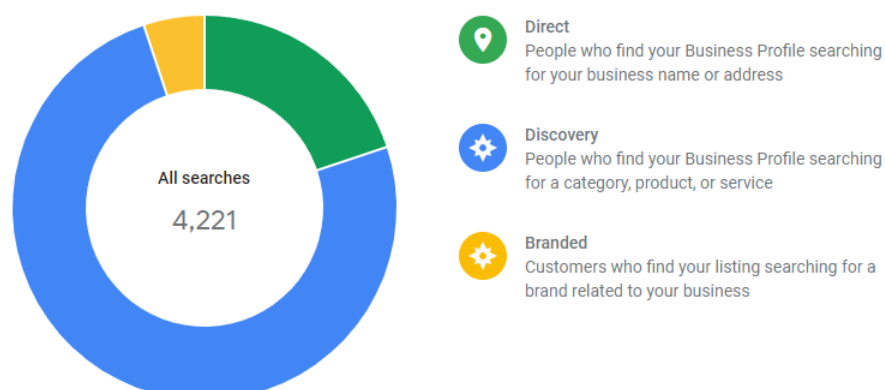
Pemasaran digital dapat memberikan anda impak yang segera, samada untuk berkongsi maklumat, membeli, membayar atau menyampaikan sesuatu produk – **semuanya boleh dilakukan dengan beberapa klik.**

HASIL YANG BOLEH DIUKUR

Satu-satunya cara adalah dengan **mengukur kejayaan serta pertumbuhan anda** dari masa ke masa. Setiap taktik pemasaran digital yang anda gunakan dapat diukur. (Insight)

How customers search for your business

1 quarter ▾



STRATEGI PEMASARAN

1. Matlamat yang BIJAK

Contohnya, **objektif** perniagaan mungkin untuk **meningkatkan jualan produk** tertentu sebanyak 50% dalam 12 bulan.

2. Memahami Personaliti Pembeli Sasaran

Ini penting untuk **pelaksanaan kempen yang berjaya**. Ini bertujuan untuk **menapis ciri-ciri prospek** yang sesuai dan berpotensi untuk menjadi pembeli produk/servis anda.

3. Mengkaji Pesaing

Pengguna bergantung kepada informasi penting semasa proses pra-pembelian seperti membandingkan tawaran, media sosial dan blog anda. Oleh itu setiap perkara berkaitan produk dan servis anda haruslah **dinyatakan dengan jelas dan tepat**.

4. Proses Pembelian Dalam Talian

Memahami proses pembelian dalam laman web adalah sebahagian daripada **strategi Pemasaran Digital**. Jika proses

pembelian terlalu rumit, prospek mungkin tidak berminat seterusnya mencari laman web lain.

5. Memilih Saluran Pemasaran Digital

Terdapat banyak saluran digital yang tersedia sekarang. Strategi memilih saluran digital yang tepat untuk perniagaan anda **bergantung pada matlamat anda dan pasaran sasaran anda.**

6. Memilih Taktik Pemasaran Digital

Taktik digital anda gunakan dalam saluran digital pilihan anda untuk **berkomunikasi dengan sasaran** pasaran supaya mencapai hasil seperti yang diinginkan.

Antara taktik yang berkesan seperti :

1. Google Ads
2. Pengiklanan Media Sosial
3. Pemasaran email
4. SEO (Search Engine Optimization)
5. Viral Marketing

MEDIA PEMASARAN DIGITAL

1. LAMAN WEB

Mudah mengakses maklumat. Kos membuatnya agak **murah** jika dibandingkan dengan kos membuka kedai atau pejabat. Sekiranya ada kedai, pejabat dengan laman web, hasilnya akan lebih baik.

2. PEMASARAN KANDUNGAN

Kandungan yang ada di media digital, seperti artikel di laman web, catatan di Facebook dan Instagram, termasuk video di YouTube.

lanya baik untuk **meningkatkan kesedaran jenama** atau mendapatkan penjualan dari pemasaran konten.

3. MEDIA SOSIAL

Perkhidmatan media sosial ada menawarkan tempat iklan yang sangat murah, misalnya, seperti pengiklanan di Facebook, Twitter dan Instagram.

4. PENGOPTIMUMAN ENJIN CARIAN (SEO)

Kandungan yang dioptimumkan SEO **boleh mendapatkan banyak pengunjung** seterusnya menjadi peluang sebagai calon pelanggan.

5. GOOGLE ADS (PEMASARAN MESIN PENCARI)

- Iklan Pemasaran Search Engine yang muncul di halaman teratas carian Google.
- Iklan yang muncul di laman web.
- Iklan Youtube.

6. PEMASARAN E-MEL

E-mel yang mengandungi promosi adalah contoh pemasaran e-mel.

Anda boleh **menggunakan pangkalan data pelanggan**, iaitu orang yang berminat dengan perniagaan anda untuk membuat pemasaran e-mel.

RINGKASAN

- Membuat laman web.
- Membuat kandungan laman web yang sesuai.
- Membina aset media social.
- Membuat pemasaran kandungan untuk laman web dan media social.
- Melaksanakan SEO untuk laman web.
- Menggunakan iklan Google atau Facebook.
- Bina aset kandungan video seperti Youtube.
- Sentiasa belajar dari pakar dan berlatih.

TUGASAN

1. Cipta Facebook Page secara berkumpulan dan bentangkan.
2. Download dan install aplikasi Whatsapp Business secara individu dan bentangkan.
3. Cipta Google My Business secara berkumpulan dan bentangkan.