

Online Training : Demand Creation Skills

Online Training Demand Creation Skills mempelajari mengenai mengapa Lead Generation sangat penting untuk setiap bisnis, bagaimana cara membuat profil pelanggan yang yang baik dan mengapa Anda harus membuatnya, bagaimana mendengarkan untuk mempelajari tentang calon pelanggan Anda dan hal lainnya terkait Demand Creation Skill.

Trainer: Anwar Haliyanto, MM

WAKTU PELAKSANAAN

21 - 22 Juni 2027

09:00 - 15:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

By Zoom

Harga

Group Price: Rp 3.700.000
Full Fare: Rp 4.050.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk E-Certificate dan Modul.*

Description

Demand Creation atau Penciptaan permintaan adalah upaya untuk menciptakan kebutuhan, kesadaran, dan minat pada produk atau layanan perusahaan di benak pelanggan potensial. Sehingga aktivitas terbesar yang dilakukan adalah mendidik konsumen tentang mengapa mereka membutuhkan produk perusahaan.

Di era Marketing 4.0 Demand Creation ini bisa dilakukan oleh perusahaan maupun oleh pelanggan. Berikut adalah Contoh ketika konsumen berbelanja di situs belanja online, mereka happy, kemudian melakukan review sharing, hingga berujung pada ketertarikan konsumen lain karena review sharing tersebut, maka konsumen sudah menjadi tokoh kunci dalam menentukan demand di pasar.

Era consumer create demand, dikenal juga dengan istilah co-creation. Artinya, di era itu

pelanggan tidak lagi sekadar obyek pemasaran perusahaan atau sebagai target market. “Dengan co-creation, pelanggan dapat diajak untuk menciptakan nilai dengan merekomendasikan suatu merek, dan berperan aktif.

Hal inilah yang perlu disadari oleh para pemasar bahwa saat ini pelanggan memiliki kekuatan serta memiliki peran yang sama dengan pemasar. Pelanggan dapat melakukan posting di media sosialnya, seperti di Twitter, Facebook, Whats App, Line, dan sejenisnya.

Sementara itu, perubahan dari first moment of truth menuju zero moment of truth (momen di mana konsumen memilih mencari tahu terlebih dahulu lewat mesin pencari sebelum mereka melihat iklan dan datang ke toko), juga memberikan konsekuensi tersendiri, dalam konteks tersebut, peran pelanggan yang memiliki pengikut besar perlu diperhatikan oleh pemasar, sehingga bisa membuat pelanggan semakin produktif terhadap mereknya.

Mengapa?

Karena, pelanggan bisa berperan positif atau sebaliknya negatif terhadap merek perusahaan. Pelanggan bisa mendukung atau sebaliknya 'membunuh' alias menjelek-jelekkan merek perusahaan. Perlu diingat, kekuatan pelanggan sekarang jauh lebih besar dari sebelumnya

Untuk itulah para pemasar harus memahmi lebih jauh melalui Training & Workshop Demand Creation yang telah kami susun untuk menyesuaikan dengan situasi market ke kinian.

Outline Materi

Tehnik Identifikasi audiens yang tepat.
Kumpulkan data yang Anda butuhkan untuk terhubung dengan calon pelanggan. Ini dapat dilakukan melalui riset persona, riset suara pelanggan, riset kompetitif, kelompok fokus, dan metodologi riset lainnya.

Attract the audience.
Tarik perhatian audiens.
Setelah Anda tahu siapa audiens Anda, tarik mereka ke merek Anda melalui pemasaran konten, pemasaran digital, iklan cetak, SEO, email, dan taktik pembuatan prospek lainnya.

Engage the audience
Berikan cara mudah kepada audiens Anda untuk menanggapi iklan, email, dan komunikasi lainnya! Percaya atau tidak, beberapa perusahaan B2B besar masih meluncurkan kampanye pemasaran tanpa ajakan bertindak. Audiens Anda harus dapat dengan mudah mengklik tombol atau memanggil nomor untuk mengangkat tangan - dan Anda harus memiliki sistem untuk memastikan respons yang cepat.

Manage the demand.
Pastikan Anda memiliki rencana yang kuat untuk secara efektif mengelola permintaan yang Anda buat untuk menutup penjualan, menumbuhkan hubungan pelanggan, dan mewujudkan pendapatan. Bagaimana cara menangani semua aktivitas pengasuhan, pemberdayaan penjualan, dan daur ulang / timbal balikuntuk menghasilkan penjualan.

Tujuan Pelatihan

1. Peserta akan mampu mengembangkan kerangka kerja untuk pemasaran ke kinian untuk membangun Demand atau DEMAND CREATION
2. Mempelajari cara membuat konten yang berharga untuk menghasilkan permintaan, dan akan meyakinkan prospek

Highlight Materi

1. Mengapa Lead Generation sangat penting untuk setiap bisnis
2. Cara membuat profil pelanggan yang yang baik dan mengapa Anda harus membuatnya
3. Mendengarkan untuk mempelajari tentang calon pelanggan Anda
4. Sebuah metode untuk merancang konten yang akan melibatkan pelanggan dan prospek Anda
5. Membangun "call to action" yang mendorong audiens Anda untuk membeli
6. Aktivitas apa saja yang mendorong Lead generation
7. Value of email Marketing
8. Bagaimana memanfaatkan daftar email yang tersegmentasi dan tidak tersegmentasi
9. Cara membangun, dan secara otomatis memicu, memimpin urutan pemupukan
10. Cara pemasaran dapat membantu menyelaraskan penjualan dan pemasaran untuk kesuksesan yang lebih besar bagi kedua tim

Instruktur Pelatihan

Anwar Haliyanto, MM

Anwar Haliyanto, salah satu lulusan terbaik dari Prasetya Mulya Business School dengan menyandang Magister Management, yang banyak mempelajari dan mendalami kebijakan strategis perusahaan dalam usahanya untuk terus bertumbuh melalui sumberdaya manusia yang lebih unggul, membuat Anwar banyak terlibat dalam pengembangan sumber daya manusia. Anwar Haliyanto juga alumni Henley University London dibidang management keuangan Perusahaan Kesehatan dan Farmasi, Anwar Haliyanto juga sudah menyelesaikan International Management Program dalam Diabetes Disease Management di Darmstad Germany, Woman's Health Care Seoul dan Fresenius Advance Nutrition Course Hong Kong.

Posisi terakhir nya sebagai Direktur Marketing di salah satu perusahaan Multinasional memberikan banyak pengalaman dalam menyususn strategy maupun implementasi dalam mencapai target perusahaan, ditambah lagi pengalaman di lapangan sebagai Sales Manager, Produk Manager dan Marketing Manager, membuat Anwar Haliyanto mampu berkomunikasi kepada semua lapisan di dalam perusahaan.

Marketing Reasearch adalah salah satu bidang yang selalu menjadi fokus perhatiannya semanjak di posisi Manajer sampai menduduki jajaran direksi karena hal ini merupakan kunci sukses strategy perusahaan

Sejak TH 2010 Anwar Haliyanto, MM memutuskan untuk memulai karirnya sebagai Independent Coach dan Trainer, dengan banyak memberikan pelatihan Marketing, Sales Manegement dan Product Development.

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com