



DESKRIPSI TEKNIS PEMASARAN DARING





INDRA HADIWIDJAJA

KETUA | ASOSIASI KOMUNITAS PROFESI SALES INDONESIA

PEMASARAN DARING



Jenis kegiatan lomba meliputi :
Buyer Persona, Customer
Journey, Instagram Ads dan
Live Streaming Selling

DESKRIPSI TEKNIS



Buyer Persona

Kemampuan mengenali calon pelanggan yang cocok untuk menjadi target market produk dari Astraotoshop



Customer Journey

Kemampuan membuat pola interaksi pelanggan dengan brand Astraotoshop



Instagram Ads

Kemampuan mengelola periklanan berbayar menggunakan platform media social Instagram



Live Streaming Selling

Kemampuan melakukan penjualan secara live dengan menggunakan Instagram Live

SPESIFIKASI KOMPETENSI TEKNIS

1

Membuat targeting / segmentasi pelanggan Astraotoshop dengan menggunakan Buyer Persona

2

Membuat pola interaksi pelanggan dengan brand Astraotoshop menggunakan metode Customer Journey

3

Melakukan periklanan berbayar menggunakan Instagram Ads

4

Melakukan shooting penjualan langsung produk Astraotoshop secara live menggunakan Instagram Live



BUYER PERSONA

1. Kesesuaian Buyer Persona dengan Astraotoshop : 12 poin
2. Detail Elemen Buyer Persona : 12 poin
3. Tampilan Buyer Persona : 12 poin

CUSTOMER JOURNEY



Tahapan Customer Journey
6 poin



Harapan Pelanggan /
Customer di Setiap Tahapan
8 poin



Antisipasi Perusahaan
Terhadap Harapan
Pelanggan / Customer
10 poin

INSTAGRAM ADS



People Reach : 4 poin



Promotion Click : 6 poin



Visit Profile : 8 poin



LIVE STREAMING SELLING

6 poin

Jumlah Pengunjung
Instagram Live

10 poin

Teknik Penjualan,
mulai dari Opening,
Teknik Stand Up
Selling, dan Call to
Action

6 poin

Respons Pengunjung
/ Pemirsa tayangan

4 poin

Konversi Pembelian

TEAM JURI



Ahmad Madani



Indra Hadiwidjaja



Dedy Budiman



Puspresnas
Pusat Prestasi Nasional



LKS SMK
TINGKAT NASIONAL

29



Terima Kasih

THANK
YOU