Mau Ga Kamu Beli Dari Toko Sendiri?

Description

Pernah ga sih kalian kepikiran “kenapa toko di seberang lebih banyak pelanggan yang datang dan wajahnya kelihatan puas saat keluar dari toko dibandingkan dengan toko lainnya?”

Kalau kalian adalah pemilik bisnis dari toko pertama yang disebut di atas, menurutmu, apa yang sudah kamu lakukan dengan baik dan gimana cara meningkatkan bisnis kamu supaya lebih sukses lagi kedepannya?

Dan kalau (nasib) kamu adalah pemilik bisnis yang kurang pelanggan, hal apa yang bisa kamu lakukan untuk mendapatkan perhatian si pelanggan supaya mereka datang ke tokomu, beli dari kamu, dan akhirnya menjadi pelanggan setia?

Satu poin yang sangat penting yang membuat beberapa *brand* terlihat jauh lebih sukses daripada yang lain (selain merekrut *brand consultant* yang profesional) adalah komitmen kamu sebagai *brand owner* untuk mengupayakan *brand* kamu sendiri.

Komitmen itu harus datang dari semua tingkatan di dalam organisasi – mulai dari si *boss*, *kepala marketing,* bagian personalia, pengangkat telepon, sampai dengan petugas kebersihan dan bapak

Creativeans Pte Ltd. All Rights Reserved | info@creativeans.com

satpam. Istilahnya, semua orang di perusahaan harus ngerti seberapa pentingnya hal ini dan bersedia untuk memperjuangkan sepenuhnya untuk si Brand. Semua anggota perusahaan harus menjadi *brand itu sendiri*, seperti paham *brand position*, menerapkan *brand personality*, berperilaku konsisten dan mengikuti aturan yang sudah diuraikan si Brand sebagai 'wakil berjalan', dan yang terakhir, ingat dan penuhilah apa yang sudah dijanjikan oleh *brand* kamu!

Branding bukan lagi pilihan.

Di jaman sekarang, kamu ga bisa lagi mengabaikan *branding* karena *branding* itu sendiri adalah satu kesatuan dari bisnis kamu. *Brand* Sells. Titik. Kalau kamu merasa "Branding mah ga penting untuk dilakukan sekarang", sudah pasti sainganmu akan melakukannya duluan dan mereka akan dengan cepat melampaui kamu dipasaran bahkan memungkinkan mereka untuk merampok langganannmu.

"Branding itu mahal lho", seperti yang dikatakan sebagian orang memang ada benarnya juga; karena si pelanggan butuh waktu yang lama untuk mengingat B*rand* kamu – ga bisa dalam satu atau dua hari saja. Disamping itu, juga dibutuhkan penerapan yang konsisten dari si brand. B*rand* itu bukan hanya sekedar logo desain yang kreatif, interior toko yang megah, atau seragam staf kamu yang keren, melainkan penggabungan dari semua hal tersebut, bahkan lebih. Hal ini perlu diciptakan untuk memberikan suatu *brand experience* yang unik yang bisa membuat si pelanggan tersenyum saat keluar dari tokomu, sesuatu yang membuat mereka merekomendasikan brand kamu ke keluarga dan teman-temannya, dan yang pasti, mereka akan menjadi salah satu pelanggan setiamu yang akan terus datang kembali ke tokomu.

Kalau perusahaan kamu itu perusahaan lokal yang berada di Singapura, Selamat, ya! kamu beruntung karena telah memiliki pemerintah yang sangat mendukung, mengerti betapa pentingnya *Branding* untuk suatu perusahaan, dan bersedia untuk menyediakan dana yang cuma-cuma untuk membantu meningkatkan *brand* kamu.

Related Article: Branding Itu Apa Sih?

Creativeans Pte Ltd. All Rights Reserved | info@creativeans.com