Periklanan (Advertising)

1. Bagaimana metode periklanan yang digunakan dalam memasarkan

Diraloka kisah?

Kami memasarkan Diraloka kisah melalui media social dan juga word of mount.

2. Bentuk media apa saja yang digunakan dalam beriklan?

Media instagram, facebook, dan insta stoty whatsapp.

3. Apa kelebihan dan kekurangan metode ini?

Kelebihan

Media social : dapat menjangkau pasar yang lebih luas, karna jangkauan nya tidak terhingga

Word of mount : dikenal lebih cepat oleh masyarakat, brand lebih mudah popular, serta menjadi cerminan pelayanan bagi konsumen baru.

Kelemahan

Media social : harus memperbanyak fortofolio untuk di pasang di media social.

Word of mount : sulit diukur keberhasilanya, estimoni konsumen kepada teman atau keluarga biasanya dilakukan secara langsung atau lewat jaringan pribadi. Imbasnya, kamu tidak bisa mengukur pengaruh Word of Mouth Marketing pada brand

Promosi Penjualan (Sales Promotion)

1. Bagaimana bentuk promosi penjualan yang dilakukan dalam

memasarkan Jasa Diraloka Kisah ?

biasanya kami mengunakan jasa bonus prewedding untuk paket gold acara resepsi. Selain itu kita juga memberikan tips untuk beberapa orang yang sudah merekomendasi melalui word of mount tadi.

2.Apa kelebihan dan kekurangan metode yang digunakan?

Kelebihan : banyak client yang pada akhirnya memilih paket gold dari pada paket yang silver ikarenakan bonus yang kami tawarkan.

Kekurangan : kekurang dalam word of mouth adalah ketika pelayanan kami buruk maka akan berdampak dengan testimony yang buruk juga

Penjualan Personal (Personal Selling)

1. Bagaiaman penjualan personal yang dilakukan Diraloka Kisah ?

Keramahan dalam menghadapi client, servis ini dapat membuat Diraloka kisah bisa dikenal banyak orang. Karena dengan sikap dan perilaku kita membuat client nyaman sehingga memakai jasa kami kami juga sering memberikan opsi lain kepada client apabila ada kesulitan.

2. Siapakah target dan sasarannya?

Dikarenakan kami adalah jasa foto dan video maka,

Target kami adalah orang yang ingin mengabadikan momentum nya untuk bisa dijadikan sebuah foto dan video kenangan. Mulai dari muda hingga dewasa.

3. Segmen mana saja yang dituju dalam penjualan personal?

Segmen yang lebih kita tuju adalah anak muda karena di era masa kini jasa foto dan video diminati oleh banyak kalangan muda

4. Apa kelebihan dan kekurangan dari metode yang sudah digunakan?

Kelebihan: metode social muda lebih cepat menjangkau khalayak banyak, karena di era ini media social menjadi konsumsi setiap hari bahkan menjadi kebutuhan bagi beberapa orang. Sehingga promosi yang kita pakai dapat menjangkau langsung. Kedua yaitu lebih fleksibel karna bisa dilakukan dimana saja dan kapan saja

Kekurangan : membangun kepercayaan terbilang mejadi sulit karena banyak kasus-kasus penipuan yang susah membangun kepercayaan, yang kedua adalah mempertaruhkan reputasi bisnis, jangkauan luas memudahkan siapa saja bisa mengomentari bahkan menyukai apa yang kita promosikan maka dari itu pentingnya menjaga reputasi agar tetap di review dengan baik oleh client.

Pemasaran Langsung (Direct Selling)

1. Bagaimana Diraloka Kisah dalam melakukan

kegiatan pemasaran langsung?

Kami menggunak marketing social dengan memasang iklan di facebook maupun Instagram dan juga Tiktok untuk menjangkau client lebih banyak. Hal ini karena selain terbukti efektif, biaya yang dikeluarkan juga tidak terlalu besar.

2. Apakah Diraloka Kisah melakukan metode

pemasaran langsung?

Ya kami mengunakanya karna itu termasuk peluang yang sangat bagus untuk meningkatkan brand kami

3. Bentuk pemasaran langsung apa yang digunakan Diraloka Kisah?

Catalog marketing,mengirimkan fortofolio hasil foto/video kami kepada calon client baru. Yang kedua online marketing dengan menggunakan link website sebagai fortofolio dan juga perkenalan diri brand kami

4. Apa kelebihan dan kekurangan dari metode yang sudah digunakan?

Kelebihan : fleksibel karna kami dapat memilih waktu yang menurut kami lebih tepat sasaran. Serta sarana media yang paling cocok dalam menjangkau target. Pemasaran langsung yang kami gunakan juga membuat konsumen lebih praktis untuk melihat dokumentasi yang di tawarkan

Kelemahan : banyaknya competitor di dunia dokumentasi sehingga pemasaran langsung harus di buat semenarik mungkin

Pemasaran Interaktif (Interactive Marketing)

1. Bagaiaman Diraloka Kisah dalam melakukan

kegiatan pemasaran interaktif?

Mengemas fortofolio kami dengan menggunakan konten behind the scene dokumentasi

2. Apakah Diraloka Kisah melakukan metode

pemasaran interakitf? Ya kami menggunakan nya yaitu personalisasi konten

3. Bentuk pemasaran interaktif apa yang digunakan Diraloka Kisah?

Kami menggunakan personalisasi konten dengan membuat konten2 tentang jasa dokumentasi yang menceritakan tetang jasa kami dan layanan yang di tawarkan. Seperti di Instagram dan Tiktok

4. Apa kelebihan dan kekurangan dari metode yang sudah digunakan?

Kelebihan : semakin konten yang di buat murni dan menarik maka viewers akan semakin banyak

Kekurangan : menguras ide lebih menarik karena banyak competitor dalam bersaing

Hubungan Masyarakat (Public Relations)

1. Apakah Diraloka Kisah melakukan kerjasama

dengan media? Jika iya, media apa yang digunakan? Tidak, kami tidak bekerjasama dengan media apapun namun kami memiliki induk media bernama Diraloka.id