

Momentum Digital Insight



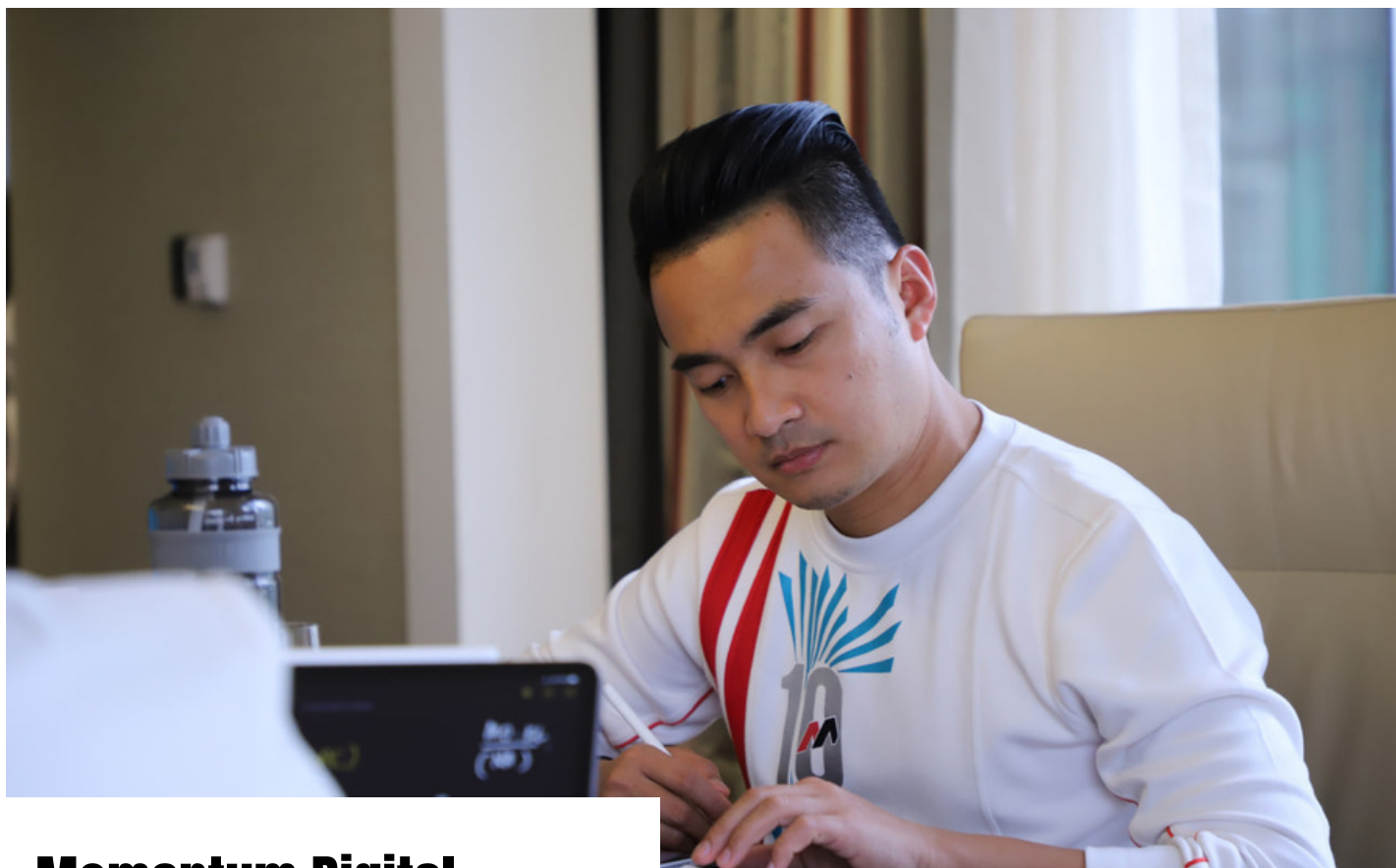
April
2023

BUILD YOUR BILLBOARD ON SOCIAL MEDIA

**55% of consumers
learn about brands
or companies on
social media.**

Najib Asaddok





Momentum Digital bersedia untuk bergerak bersama dalam membina strategi *marketing* yang berimpak besar.

.....

oleh Najib Asaddok

Menurut Najib Asaddok, syarikat korporat Coca-cola sendiri *outsource* agensi luar untuk menguruskan kempen *marketing* mereka. Manakala, *team* dalaman Coca - cola pula hanya ditugaskan untuk memberikan *feedback*, input, *material*, dan testimoni yang akan

dibekalkan kepada agensi. Oleh itu, agensi yang di-*outsource* ini akan lebih faham dengan produk atau servis, *value* dan *culture* perniagaan anda untuk mereka bantu merangka strategi *marketing* anda.

Apa kelebihan *outsource* agensi luar untuk menguruskan *digital marketing* anda? Agensi *digital marketing* telah mengkaji *trend* dan kehendak pasaran ketika ini. Tugas-tugas *marketing* sangat besar. Oleh itu, mampukah sesebuah perniagaan menguruskan kesemuanya dengan kekangan-kekangan seperti kurang *team marketing*, kurang team yang berpengalaman, dan sebagainya.

PROCESS FUNNEL

PROCESS FUNNEL



Menurut apa yang sering dinasihatkan Dato Wira Azizan Osman, usahawan perlu memastikan 80% *lead* atau *customer* baru masuk ke dalam perniagaan anda setiap bulan. Untuk mencapainya pasti memerlukan *branding* yang sangat kuat dan mewujudkan *marketing* yang konsisten.

Potensi pasaran juga sangat besar, dan masih ramai yang perlu kenal kepada *brand* anda. Usahawan mestilah fokus dan bersungguh-sungguh dalam menjalankan *marketing* anda di media sosial.

Customer

Tujuan utama dalam menghasilkan *customer* adalah semestinya bertujuan untuk mendapatkan *revenue* dalam perniagaan. *Customer* akan mula membeli dengan produk atau servis anda apabila wujudnya *trust* kepada perniagaan anda.

Attraction Process

Proses dalam mendapatkan *trust* sangat besar. Ianya bergantung kepada *marketing*, strategi *branding*, dan *value* produk atau servis anda.



Lead

Manakala, bagi *lead* pula terbahagi kepada *lead* berkualiti dan *lead* yang tidak berkualiti.

Hal ini demikian kerana proses menarik *lead* yang salah akan mengakibatkan anda mendapat *lead* yang tidak berkualiti.

Manakala, bagi mendapatkan *lead* yang berkualiti, prospek perlu menjalani proses *nurturing*.

Nurturing Process

Proses pertama dalam *nurturing* adalah mendapatkan *followers* yang berminat. Dalam proses ini adalah sangat penting untuk anda konsisten menjalankan *marketing* yang memberi impak yang besar.

Kedua, dalam proses *nurturing*, anda perlu membina *engagement*. Mula membina *two way communication*, dan membalas komen-komen di media sosial. Seterusnya, Momentum Digital akan bantu dalam mengumpul *material* untuk dijadikan sebagai *content* yang membina.

Ketiga adalah membina *impression*. Bina *impression* dalam konteks *marketing* adalah apabila *customer* kerap nampak kehadiran anda di media sosial mereka. Justeru, hal ini menyebabkan nama *brand* anda sentiasa di dalam ingatan prospek.

Seterusnya, *customer* mula *take action* untuk menjadi *lead*. *Lead* perlu di *follow up*. Oleh kerana itu, anda perlu ada *team* yang menyambut dan melayan tetamu atau *lead* ini iaitu *Team Sales*.

Berhubung dengan strategi ini, Momentum Digital juga akan bantu dengan mengadakan program *Sales Boothcamp* atau *short course* untuk bantu *Team Sales* anda membuat *sales* dengan baik.

Prospects

Terdapat 26.8 juta iaitu bersamaan 78.5% daripada rakyat Malaysia yang aktif di media sosial. (*Lihat Rajah 1*)

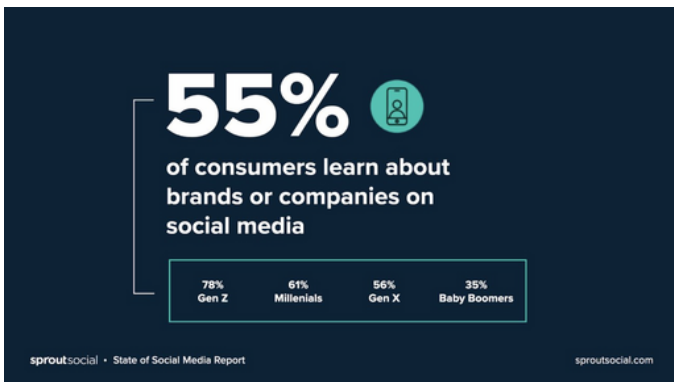
Rajah 1: Essential Digital Headlines



Hal ini menunjukkan bahawa sangat besar peluang untuk dikenali di media sosial.

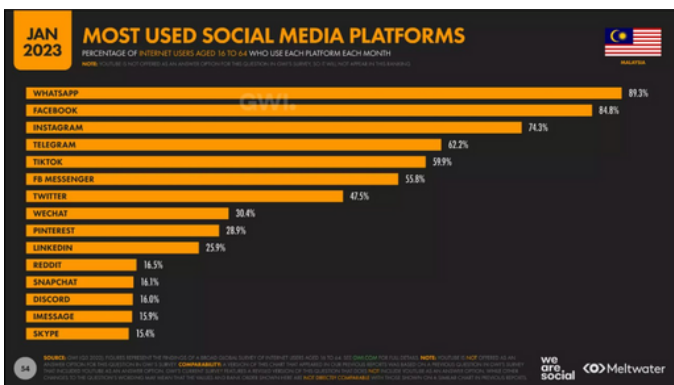
Menurut kajian *sproutsocial.com*, 55% pengguna mula kenal dengan *brand* atau perniagaan melalui media sosial. Manakala, paling tinggi adalah Gen Z iaitu sebanyak 78%. (*Lihat Rajah 2*)

Rajah 2: State of Social Media Report



Seterusnya, Top 5 media sosial yang kerap digunakan adalah Whatsapp, Facebook, Instagram, Telegram dan Tiktok. (Lihat Rajah 3)

Rajah 3: Most Used Social Media Platforms



Platform - platform ini sangat berbaloi dalam pelaburan untuk membina *brand* perniagaan anda. Namun, usahawan dinasihatkan untuk tidak hanya fokus kepada satu platform sahaja. Setiap platform ada kelebihannya, maka gunakan kelebihan tersebut dengan sebaiknya.

Marketing di media sosial ibarat memasang sebuah Billboard.

Apakah kesan sekiranya peniaga tidak mementingkan *marketing* di media sosial? Usahawan yang tidak menggunakan media sosial sebagai platform perniagaan dianggap tidak mengikut *trend* terkini. Masih menggunakan *marketing* yang traditional akan mengakibatkan orang lebih kenal kepada *brand* pesaing.

Seterusnya, usahawan akan sukar untuk mengenali *customer* mereka. *Behaviour customer* mudah dikenali dan ditargetkan melalui media sosial.

Selain itu, kesan tidak menjalankan *marketing* di media sosial akan menyebabkan usahawan sukar untuk berinteraksi dengan *customer*. Tiada *two way communication*. Skeptikal *customer* hanya akan hilang apabila anda cuba berkomunikasi dengan mereka.

Akhir sekali, *brand* merupakan kepentingan utama apabila anda menjalankan *marketing* di media sosial. Tanpa *marketing* di media sosial, *brand* anda sukar untuk dikenali. Lebih-lebih lagi, media sosial bukan sekadar hiburan semata-mata bahkan merupakan budaya dan cara hidup zaman ini. *Marketing* di media sosial ibarat memasang sebuah *Billboard*. Dengan *marketing* di media sosial, *brand* anda akan berulang-ulang kali lalu di *feeds* bakal *customer* sehingga *brand* anda boleh serap ke dalam ingatan mereka.

Apa persediaan anda dalam menguruskan media sosial?

1 **Algorithm** media sosial selalu berubah.

Usahawan perlu ada *team* yang *alert* dan *aware* kepada perubahan. Dalam usaha memberi sokongan, Najib Asaddok dan Momentum Digital bersedia untuk bantu memberikan *coaching*, penjelasan, *guideline* dan strategi kepada *team* anda.

2 Pentingnya *engagement* yang bagus.

Engagement sangat penting. Sekiranya *lead* anda tidak berkualiti, sukar untuk anda *generate* mereka kepada *customer*.

3 Jaga reputasi dan mampu *reply customer* dengan cepat.

Isu utama yang perlu ditambahbaik adalah *team* anda perlu membalas komen-komen dengan pantas. Bantu melayan *leads* yang berpusu masuk untuk mendapatkan *sales*.

4 **Tracking** dan **record**.

Targetkan jumlah *lead* yang masuk. Kenalpasti *content posting* yang memberi *high impact* kepada *customer*. Oleh itu, *inquiry* meningkat, servis meningkat, dan pastinya *sales* juga meningkat.



EBOOK ▲

MDMI

APRIL 2023

Kesan peniaga tidak menggunakan media sosial.

1. Tidak mengikut trend terkini.
2. Tidak kenal target customers.
3. Sukar untuk berinteraksi dengan pelanggan.
4. Brand sukar dikenali.

Cabaran dihadapi dalam pengurusan media sosial.

1. Tidak konsisten.
2. Tidak menggunakan sepenuhnya kelebihan setiap platform.
3. Kekurangan idea dan tiada masa untuk buat marketing research.
4. Kos yang tinggi untuk hire team baru atau empower team sedia ada.



PROCESS FUNNEL



Before & After Process Change

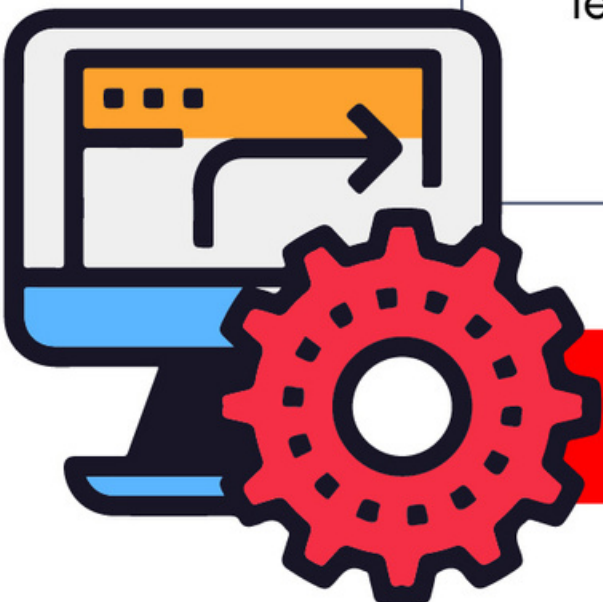
Attraction Process

- Target 80% customer baru setiap bulan.
- Bina customer trust.
- Konsisten menjalankan marketing yang memberikan impact.



Nurturing Process

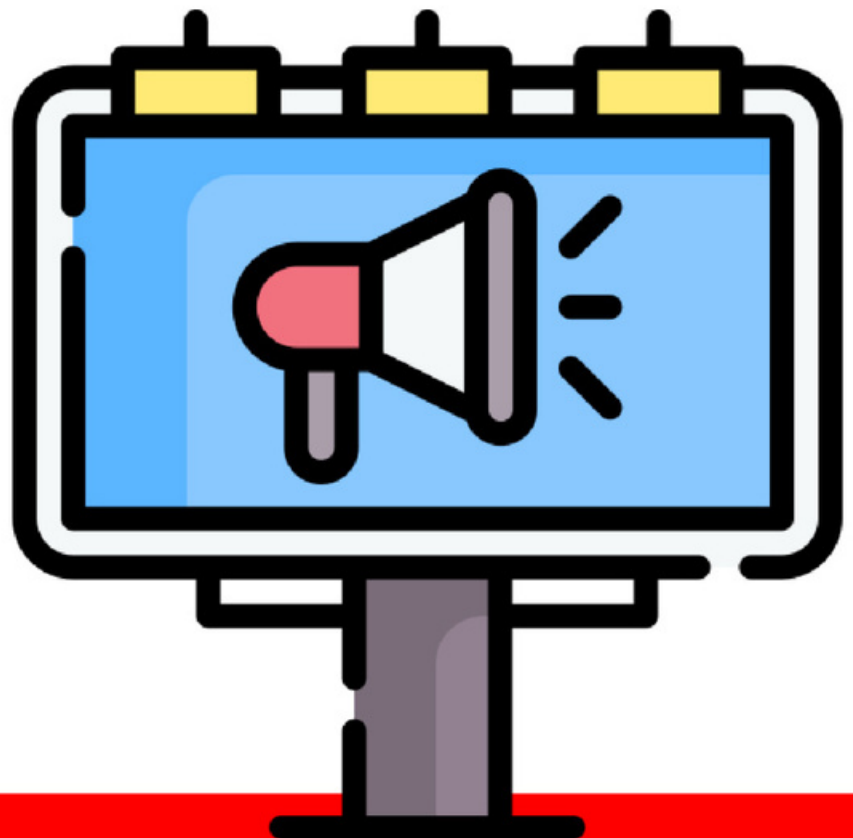
- Dapatkan followers yang berminat.
- Wujudkan engagement dengan followers.
- Tingkatkan impression.
- Take action untuk mendapatkan lead yang berkualiti.



Kesimpulannya, apa persediaan korang dalam menguruskan media sosial?

1. Sentiasa keep updated dengan algorithm media sosial yang selalu berubah.
2. Bina engagement yang bagus dengan followers.
3. Jaga reputasi perniagaan dan reply customer dengan cepat.
4. Tracking dan record.

Semoga ilmu kali ini dapat bantu dalam memperkukuhkan lagi strategi digital marketing anda. Manfaatkan ya!!



Client Results & Testimonials



PENINGKATAN PEMASARAN GIGGLES & GEEKS

Tuan Abu Dzar dari Giggles & Geeks adalah salah satu pelanggan kami di Momentum Digital. Beliau mula mengambil servis *digital marketing* kami pada pertengahan bulan Januari 2023. Sebelum mengambil servis kami, *brand* Giggles & Geeks kurang dikenali di media sosial terutamanya Facebook.

Namun, setelah mengambil servis kami, beliau melihat banyak peningkatan dalam pemasaran di media sosial mereka. *Followers* di Facebook meningkat lebih dari 4,000 *followers*, dan *reach* di Facebook juga telah meningkat sebanyak 743.4%, iaitu 1.6 juta *reach*. Peningkatan ini membawa banyak manfaat bagi *brand* Giggles & Geeks, dimana pelanggan mulai mengenali *brand* mereka di media sosial dan mula mengunjungi ke restoran mereka.



Kami sangat gembira melihat kejayaan ini, kerana untuk pertama kali sejak bekerjasama dengan kami, Giggles & Geeks telah beberapa kali memecah jualan sehari lebih dari RM20,000. Jualan yang tidak pernah dicapai oleh beliau sebelum ini.

Kejayaan ini menunjukkan bahawa servis *digital marketing* kami telah memberikan manfaat yang signifikan bagi *brand* Giggles & Geeks, dimana telah membantu mereka meningkatkan kehadiran mereka di media sosial dan menghasilkan jualan yang lebih besar.

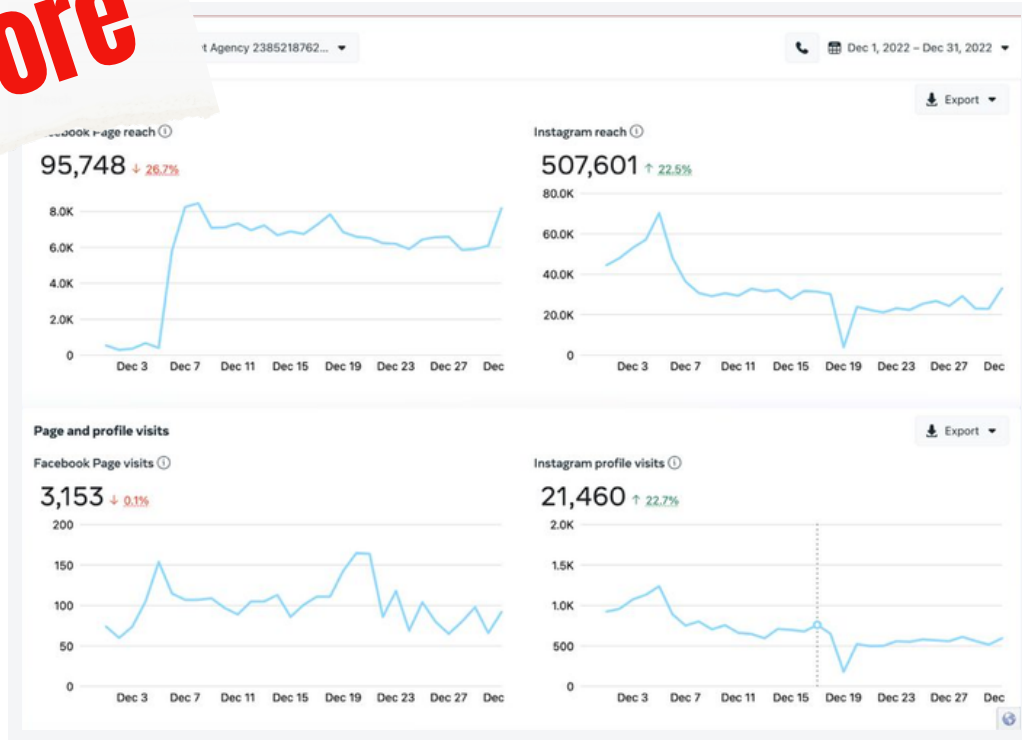
Kami sangat berterima kasih kepada Tuan Abu Dzar dari Giggles & Geeks kerana telah memberikan kepercayaan kepada Momentum Digital dalam menguruskan *digital marketing* mereka. Kami bangga dapat membantu pelanggan kami mencapai kejayaan demi kejayaan, dan berharap dapat terus bekerjasama dengan mereka.

Client Results & Testimonials

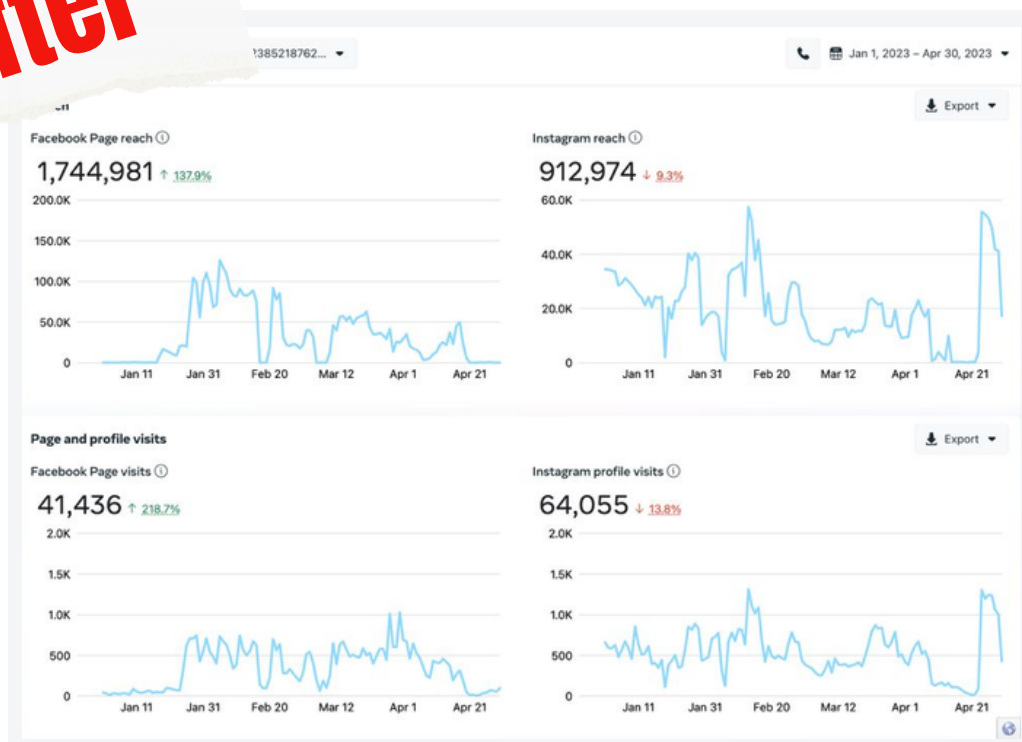
GIGGLES & GEEKS
RESTAURANT

INSIGHT

Before



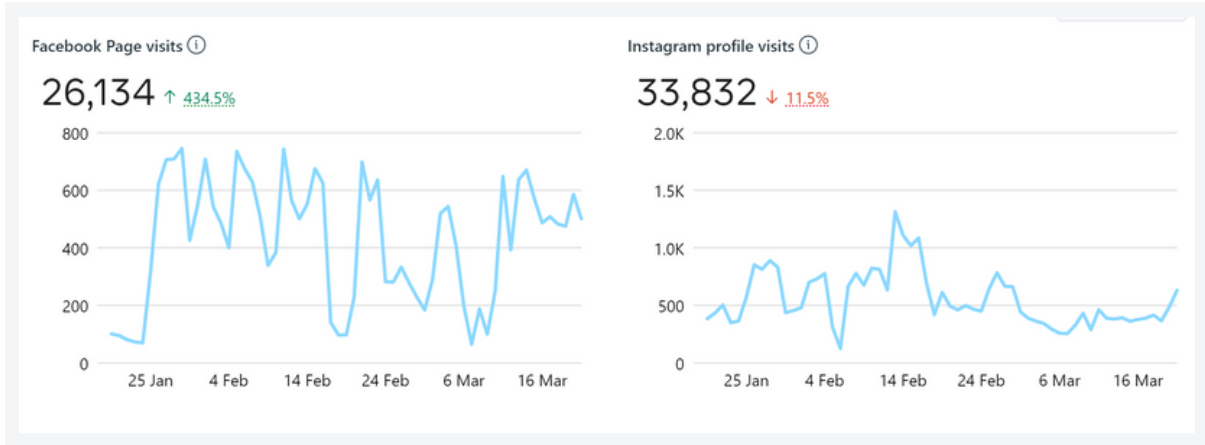
After



Client Results & Testimonials



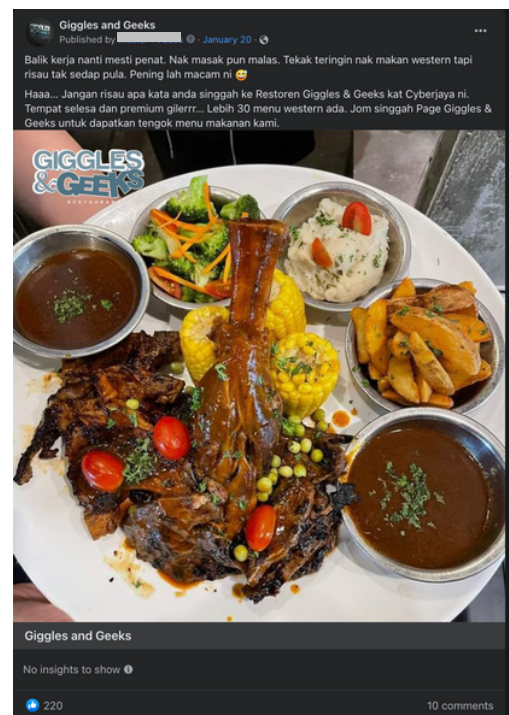
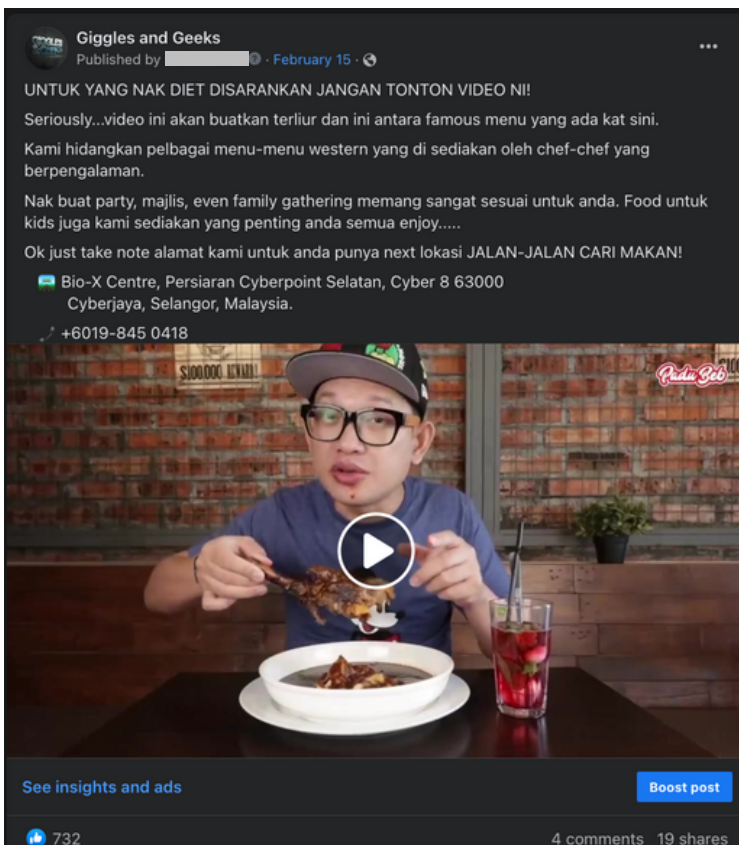
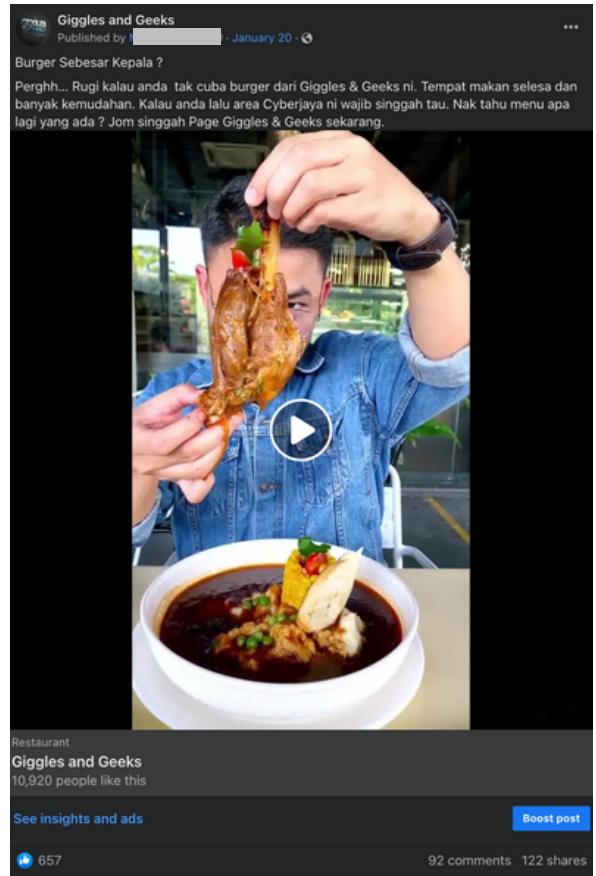
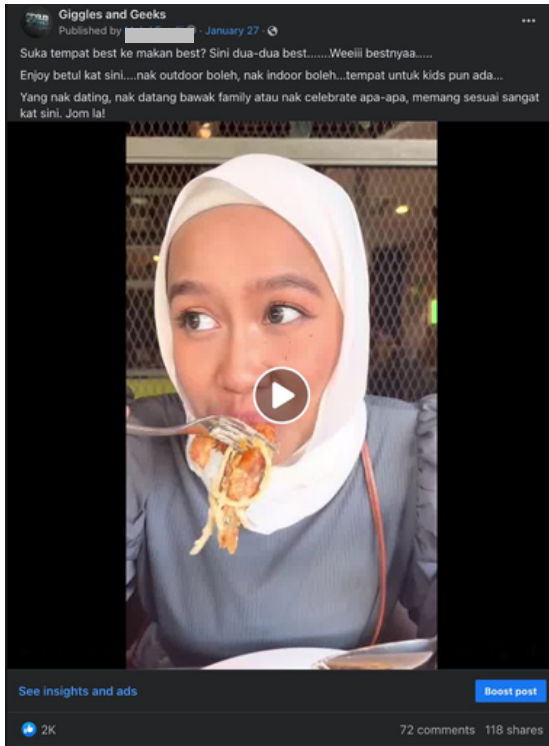
NEW FOLLOWER



Client Results & Testimonials



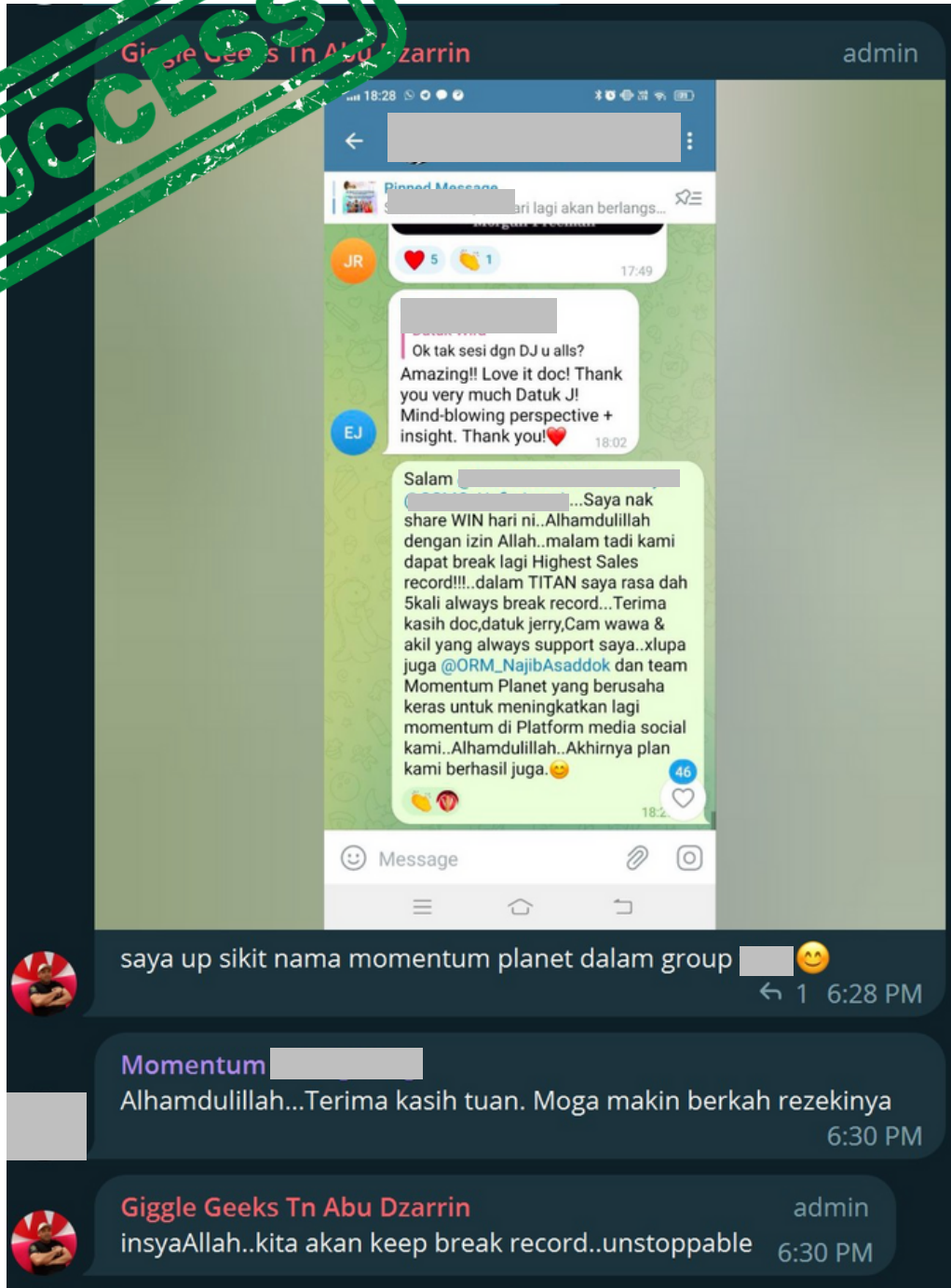
ENGAGEMENT



Client Results & Testimonials

GIGGLES
& GEEKS
RESTAURANT

FEEDBACK



**Ingin tahu lebih lanjut tentang cara nak
tambahbaik digital marketing anda?!!**

Hubungi Kami Sekarang!!



<https://www.momentumdigital.com.my/>

