

# Momentum Digital Insight



May  
2023

## Marketing & Sales, Not Overnight Process

---

Top 3 Performing  
Marketing  
Tools.

Najib Asaddok





## Momentum Digital Marketing Insight

**M**enurut Najib Asaddok, usahawan perlu sedar dan *aware* bahawa masih ramai lagi yang belum kenal kepada *brand* yang anda bawa. Mungkin ada yang kenal tetapi tidak kenal produk atau servis anda, bagaimana produk atau servis anda akan membantu pengguna dan apa *value* yang anda bawakan.

Oleh itu, usahawan dinasihatkan untuk tidak leka dan sentiasa perkukuhkan *brand awareness* produk atau servis anda. Dalam merealisasikan objektif ini, Momentum Digital bersedia untuk bersama-sama *guide* para usahawan dalam membentuk kempen di media sosial yang berkualiti dan mampu memberikan kesan *high impact* kepada *sales* anda. Keutamaan kali ini adalah menfokuskan kepada kempen selepas raya yang dijangkakan agak mencabar untuk mendapatkan *sales*.

Najib Asaddok menasihatkan para usahawan untuk melihat dengan lebih mendalam apa strategi *marketing* syarikat anda dan jangan hanya bergantung kepada *team* semata-mata. Hal ini demikian kerana usahawanlah peneraju syarikat sehingga ke saat akhir. Oleh itu, tanggungjawab memandu arah sebuah kapal besar ini adalah tanggungjawab usahawan itu sendiri.

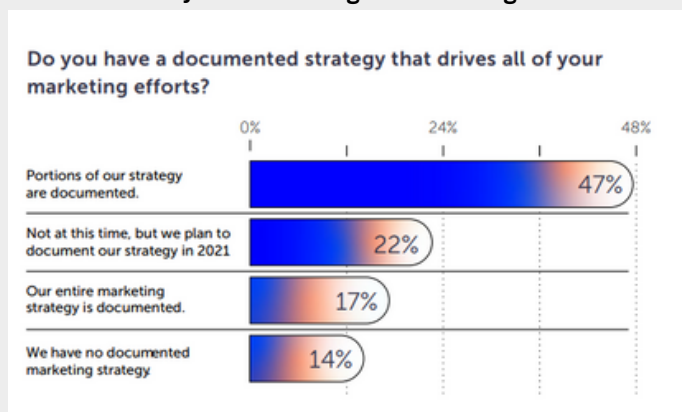


# Strategikan Kalendar Kempen Marketing Untuk Tarik Sales.

*Momentum Digital sentiasa berusaha dalam memberikan servis yang high impact kepada usahawan dalam mendapatkan sales yang tinggi.*

Berdasarkan kajian dari Marketing Statistics Insight, *Marketers* yang berjaya sentiasa merancang tugas mereka, kempen *marketing*, projek serta proses ditetapkan dengan jelas. Buktinya, terdapat seramai 47% di antara *marketers* berjaya ini mendokumenkan strategi *marketing* mereka. (Rujuk Rajah 1)

Rajah 1: Marketing Statistic Insight

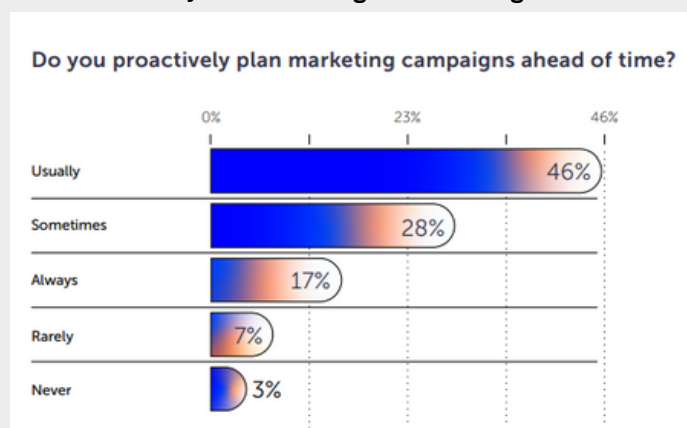


Momentum Digital dalam usaha untuk menyediakan *software* yang akan digunakan usahawan untuk mendokumenkan segala kempen dan projek yang akan dijalankan. Namun, usahawan juga perlu jelas bahawa kempen dan promosi juga merupakan dua perkara yang berbeza.

**Marketers yang berjaya sentiasa merancang awal kempen marketing secara proaktif.**

Menurut kajian dari Marketing Statistic Insight juga sebanyak 46% *marketers* berjaya ini pula menyatakan mereka merancang *marketing* mereka secara proaktif. (Rujuk Rajah 2)

Rajah 2: Marketing Statistic Insight



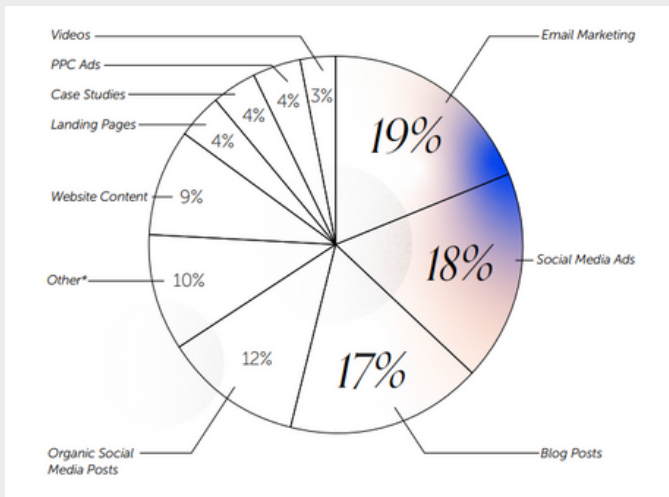
Apabila anda merancang kempen lebih awal, kebanyakannya adalah anda akan dapat memudahkan kerja-kerja penyediaan *materials*, video, *influencer*, platform, merancang *team* terlibat, dan juga merancang *team* yang layak untuk mengetuai kempen-kempen tersebut. Disamping itu, dalam menjayakan sesebuah kempen *marketing*,



usahawan juga perlu kenal apa *tools* yang paling berbaloi untuk membuat pelaburan ini.

Kajian Marketing Statistic Insight mengkaji Top 3 Performing Tools dan mendapati bahawa, yang pertama adalah *email marketing* sebanyak 19%, kedua pada *social media ads* iaitu sebanyak 18% dan yang ketiga pada *blog post* sebanyak 17%. (Rujuk Rajah 3)

Rajah 3: Marketing Statistic Insight - Top 3 Performing Tools



Najib Asaddok mengingatkan para usahawan bahawa setiap pelaburan *marketing* ini merupakan *long term game* dan *long term gain*. Pastinya, prosesnya memerlukan masa untuk tarik *leads*, *nuturing leads* dan sebagainya. *Marketing* di media sosial mungkin boleh dilakukan segera, namun di *email marketing* memerlukan masa. Ianya bukan sekadar 3 bulan, namun memerlukan 6 hingga 12 bulan.

*Email Marketing* adalah *long term game* yang akan memberi kesan yang besar kepada *sales*.

## PUNCA KEMPEN MARKETING GAGAL TARIK SALES.

### Kesilapan target audiens.

Masih ramai usahawan yang tidak sedar bahawa mereka tidak target audiens yang betul. Usahawan perlu jelas target audien telah banyak berubah selepas pandemik. Mungkin penambahbaikan boleh dibuat untuk target kepada audiens dengan lebih spesifik dan bukan lagi kepada general. Target audiens yang membawa sesebuah kempen. Sekiranya target audiens salah, ia akan memberikan kesan kegagalan kepada kempen yang anda jalankan.

### Kesilapan dalam penyampaian mesej produk atau servis.

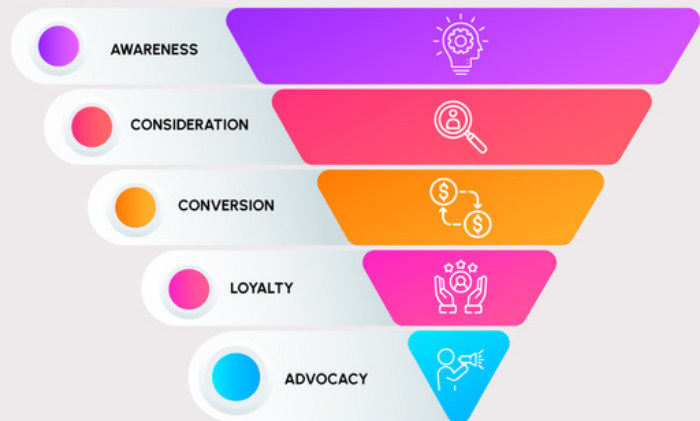
Menentukan mesej yang hendak disampaikan dalam kempen *marketing* adalah sangat penting. Hal ini bertujuan untuk menyusun *copywriting* supaya sesuai dengan audiens dan dalam masa yang sama mampu menyentuh emosi mereka.

### Tidak jelas dengan *marketing funnel*.

Kebanyakan usahawan gagal dalam *sales* kerana salah target kesesuaian produk atau servis kepada pelanggan. Kesilapan yang sering dilakukan adalah menjual produk atau servis yang lebih mahal kepada bakal pelanggan yang belum pun kenal *brand* anda. Bakal pelanggan sebenarnya perlu diperkenalkan kepada produk atau servis yang lebih murah terlebih dahulu atau percuma.



# FUNNEL MARKETING



*Brand awareness* merupakan permulaan audiens mula nampak dan kenal.

*Consideration* pula apabila audiens mula suka kepada kempen anda, mula berminat kepada produk atau servis anda. Kadang-kadang produk atau servis anda boleh jadi topik perbualan mereka.

*Conversion* pula merupakan proses *brand awareness* yang sememangnya memerlukan masa untuk menukarkan prospek kepada pelanggan.

*Loyalty* adalah apabila pelanggan dah mula percaya dan setia dengan produk atau servis anda.

*Advocacy* adalah situasi dimana pelanggan sendiri mula memperkenalkan produk atau servis anda kepada kenalan atau keluarga mereka. *Advocacy* juga boleh dianggap sebagai proses *referral*.

**Tidak menyusun dan merancang kempen lebih awal.**

Kempen *marketing* memerlukan tempoh masa untuk matang. Usahawan dinasihatkan untuk merancang awal kempen *marketing* dan sekurang-kurangnya kini sudah ada perancangan bulan December.



## KEMPEN VS PROMOSI

| Kempen   | Promosi  |
|--|--|
| Memerlukan tempoh masa yang panjang dimana terdapat perancangan tema khas, timeline, poster dan warna. | Dilakukan pada waktu tertentu.                     |
| Terdapat objektif tertentu yang ingin dicapai.   | Objektif utama adalah untuk tarik bakal pelanggan. |



## KELEBIHAN MENYUSUN KALENDAR MARKETING.



### **Kempen *on track*.**

Kempen *marketing* yang dirancang dan disusun dengan baik banyak kelebihannya. Terutama sekali ia dapat mengelakkan pembaziran kos pelaburan *marketing* di mana boleh mengurangkan risiko berlaku penambahan kos di saat akhir.

Selain itu, ia juga akan memberi kesan kepada team anda yang akan kucar-kacir dan kelim-kabut membuat persiapan kempen *marketing* saat akhir ini. Inilah punca *team marketing* tidak kekal di dalam sesebuah organisasi kerana mereka merasakan tidak ada *certainty* di *company* tersebut.

### **Lebih *organize*.**

Kempen *marketing* yang dirancang awal akan lebih tersusun. Hal ini demikian kerana setiap *team* jelas dengan tugas masing-masing, *timeline* projek, menjalankan kempen dalaman dan bersedia melayan *leads* baru begitu juga *leads* sedia ada yang perlu di *follow up*,

Momentum Digital akan membantu *team sales* usahawan dengan menyediakan Program Sales Bootcamp agar *team sales* dapat *empower skills* dalam mendapatkan sales yang tinggi.

**Mereka yang win adalah mereka yang jelas dengan target yang hendak dicapai.  
-Dato Wira Azizan Osman**

### **Objektif dan *goal* lebih jelas.**

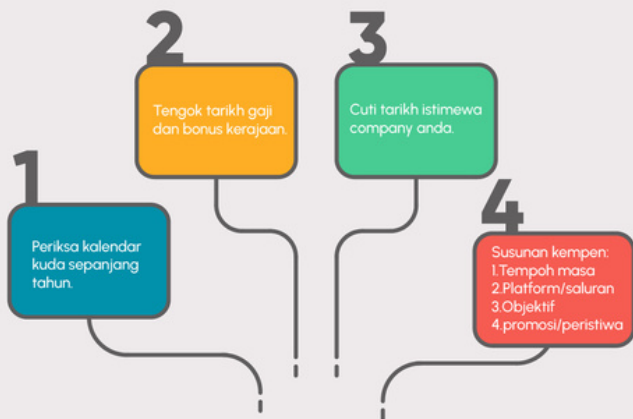
Perancangan kempen *marketing* merupakan proses utama untuk mencapai objektif dan *goal*. Kempen *marketing* memerlukan tempoh masa, *tracking performance* dan *review* semula untuk ditambahbaik.

### ***Material* dan *content* berkualiti.**

Jelas disini bahawa perancangan, penyediaan *material*, *content*, testimoni, video lebih awal dan berkualiti akan dapat menjana *leads* yang lebih berkualiti.



# STRATEGI KALENDAR KEMPEN MARKETING



## Step Susun Strategi Kalendar Kempen Marketing

### 1 Periksa kalendar kuda sepanjang tahun.

Kalendar kuda sesuai dijadikan rujukan kerana sifatnya yang lengkap dengan maklumat. Usahawan boleh menggunakan kalendar kuda kerana ia nampak lebih jelas cuti, perayaan, cuti peristiwa dan sebagainya.

Apabila dah jelas dengan tarikh penting anda boleh menyusun kempen *marketing* yang bersesuaian, tawaran sempena dan sebagainya.

Menurut Najib Asaddok, orang ramai gemar dengan tawaran sempena kerana apabila mereka hendak *celebrate* sesuatu, mereka juga gemar untuk membeli sesuatu.

### 2 Tengok tarikh gaji dan bonus kerajaan.

Tarikh gaji, bonus, bantuan dari kerajaan sangat penting kerana di ketika ini *buying power* sangat tinggi. Usahawan perlu mengambil peluang ini untuk menjalankan kempen-kempen yang memberikan *high impact*.

Justeru, bagi membantu usahawan membentuk kempen *marketing* mereka, Momentum Digital akan bantu membekalkan tarikh-tarikh penting ini kepada pihak *client* yang menggunakan khidmat agensi dari kami.

### 3 Cuti tarikh istimewa company anda.

Antara cuti tarikh istimewa ini seperti sempena *anniversary* penubuhan syarikat, tarikh *birthday founder* dan sebagainya. Diketika ini sesuai untuk menjalankan promosi pada tarikh sempena.

### 4 Mengikut susunan kempen.

**Tempoh Masa.** Pertama, usahawan perlu jelas bahawa membina kempen *marketing* memerlukan tempoh masa. Paling pendek adalah 3 bulan, ada juga yang buat 6 bulan. Bina sebuah

# STRATEGI KALENDAR KEMPEN MARKETING

kempen besar dan ada sub-subnya iaitu promosi, tawaran dan sebagainya.

Usahawan dinasihatkan untuk tidak kerap bertukar kempen *marketing* kerana kesannya akan mengakibatkan mesej yang ingin disampaikan tidak dapat disebarkan secara keseluruhan kepada pengguna.

**Platform.** Kedua, Usahawan boleh menyusun platform mana yang hendak digunakan. Sebagai contoh, menfokuskan kepada Facebook terlebih dahulu.

Disamping itu, boleh menyiapkan *funnel email marketing*. Usahawan juga boleh menggunakan *influencer marketing* supaya berlaku *brand mentions* atau *brand recognition*.

**Objektif.** Ketiganya, mengenalpasti target, objektif dan goal yang hendak dicapai. Rancang lebih awal, berapa juta *sales*, berapa *high end customer* yang ingin dicapai.

**Promosi/Peristiwa.** Akhir sekali, susun promosi, tawaran yang ingin dijalankan bersempena dengan tarikh-tarikh peristiwa, *anniversary* dan sebagainya yang telah anda kenalpasti.





# **EBOOK**

# **MDMI MAY**

# **2023**

**MOMENTUM DIGITAL MARKETING INSIGHT**

## Punca kempen marketing gagal tarik sales.



Kesilapan target audiens.



Kesilapan dalam penyampaian message produk atau servis.



Tidak jelas marketing funnel.



Tidak menyusun dan merancang campaign lebih awal.

## Kelebihan menyusun kalendar kempen marketing.



Campaign on track.



Lebih tersusun.



Objektif dan goal lebih jelas.

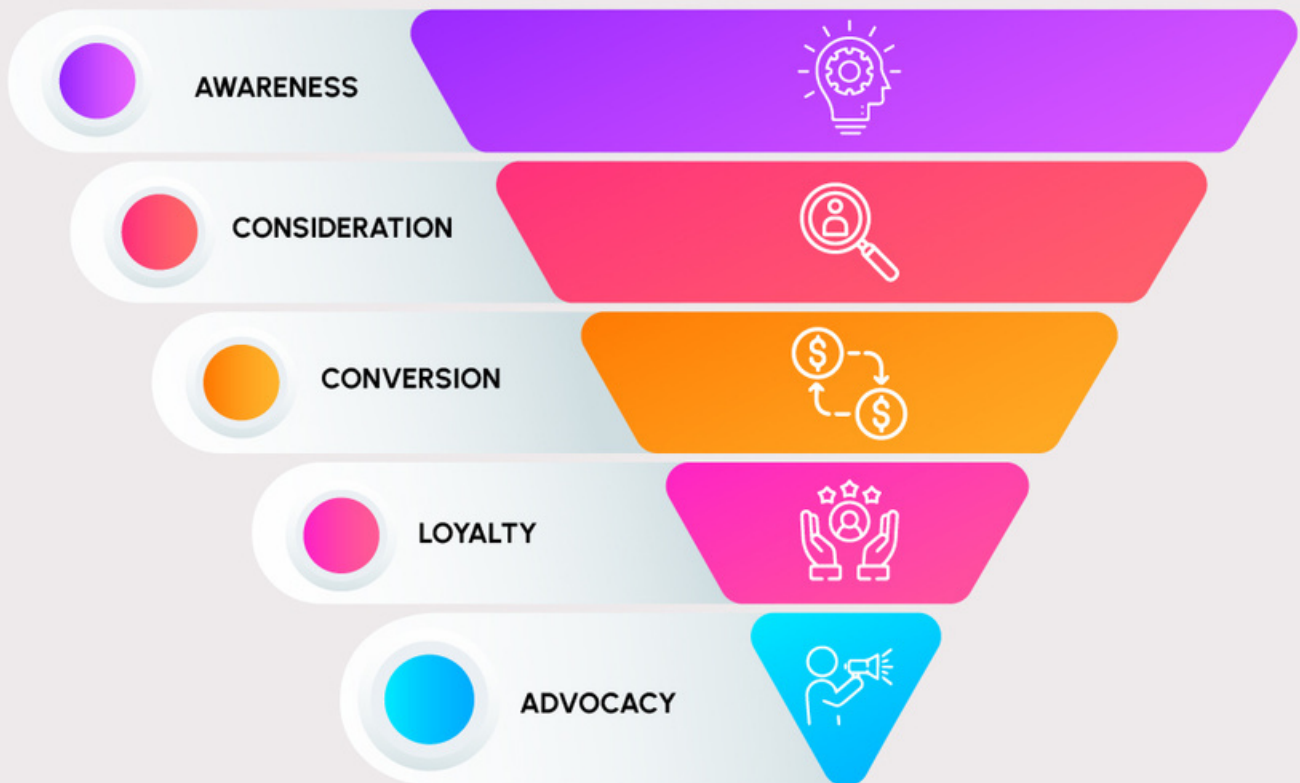


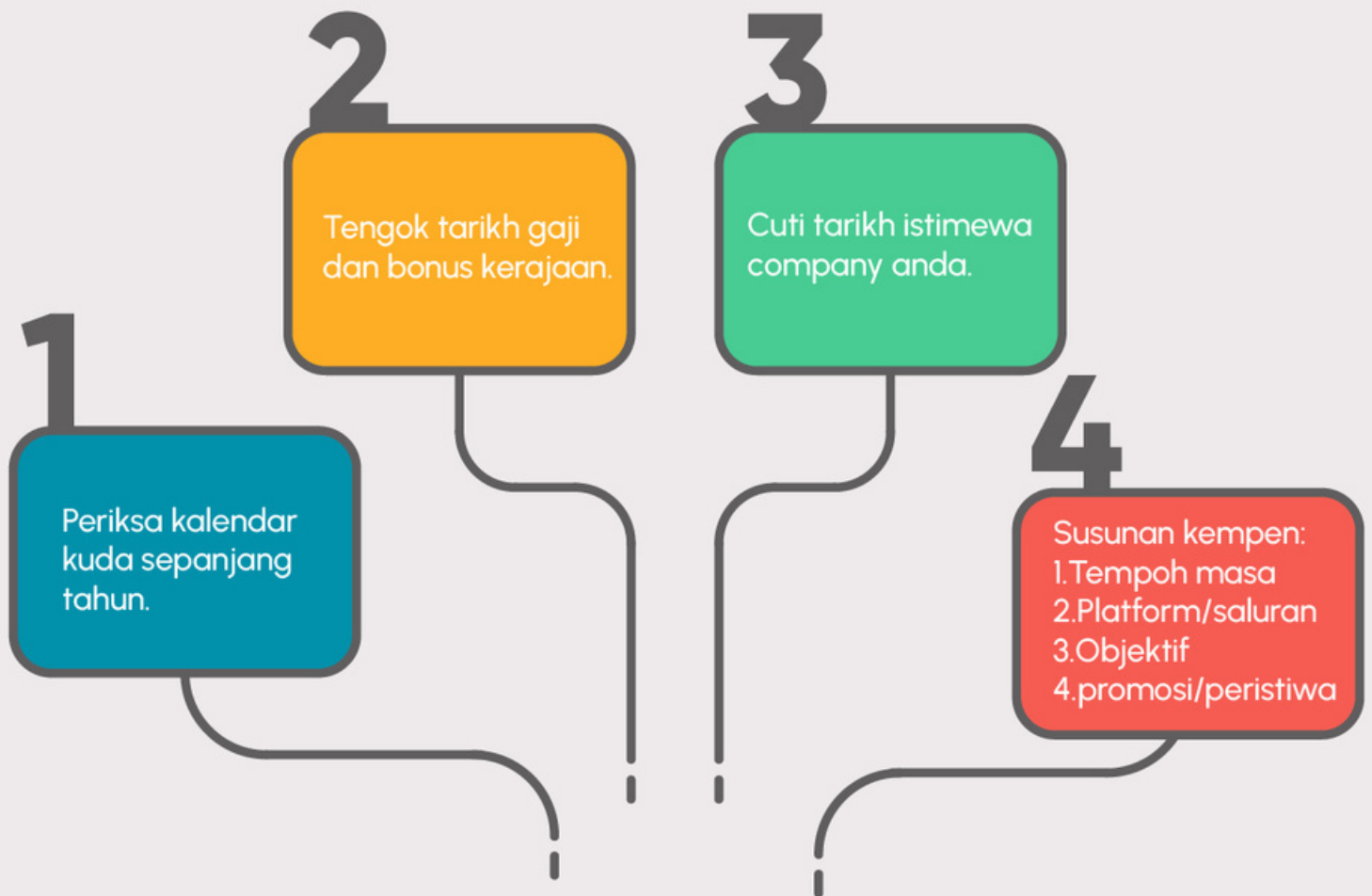
Material dan content berkualiti.





# FUNNEL MARKETING





## Step Susun Strategi Kalendar Kempen Marketing



# KEMPEN VS PROMOSI

## Kempen

Memerlukan tempoh masa yang panjang dimana terdapat perancangan tema khas, timeline, poster dan warna.

Terdapat objektif tertentu yang ingin dicapai.

## Promosi

Dilakukan pada waktu tertentu.

Objektif utama adalah untuk tarik bakal pelanggan.

Momentum Digital sedia membantu anda menyusun kempen marketing yang high impact dan berkualiti. Trust the process, keep on tracking kempen marketing yang anda jalankan dan tambah baik di bahagian yang perlu. Semoga Bermanfaat!





# Client Results & Testimonials



## MENINGKATKAN AWARENESS DAN ENGAGEMENT DI MEDIA SOSIAL RESTORAN ERYNA SUP DARAT



Tuan Anuar Ayob dari Eryna Sup Darat adalah salah satu pelanggan kami di Momentum Digital. Beliau menjalankan perniagaan restoran di Tapah berhampiran dengan tanah tinggi Cameron Highland. Sebelum bekerjasama dengan kami, *reach* dan *followers* di Facebook beliau sangat rendah. Beliau juga kurang menggunakan media sosial sebagai platform *marketing*.

Namun, setelah bekerjasama dengan kami dan mengambil servis *digital marketing* daripada kami pada akhir bulan Disember 2022, Tuan Anuar Ayob telah melihat banyak peningkatan dalam *marketing* di media sosial mereka.

*Followers* di Facebook telah meningkat lebih dari 5,000 *followers*, dan *reach* di Facebook juga telah meningkat sebanyak 2.0K%, iaitu 500,000 lebih *reach*. Peningkatan ini membawa banyak manfaat kepada Eryna Sup Darat, dimana pelanggan mereka mula mengenali *brand* mereka di media sosial dan mereka juga telah mendapat *feedback* yang positif dari pelanggan.

Kami gembira melihat kejayaan ini, kerana servis *digital marketing* kami telah membantu Eryna Sup Darat meningkatkan *followers* mereka di media sosial. *Feedback* yang positif dari pelanggan mereka juga menunjukkan bahawa *brand* Eryna Sup Darat semakin terkenal di kalangan masyarakat dan dapat membantu menarik pelanggan baru ke restoran mereka.

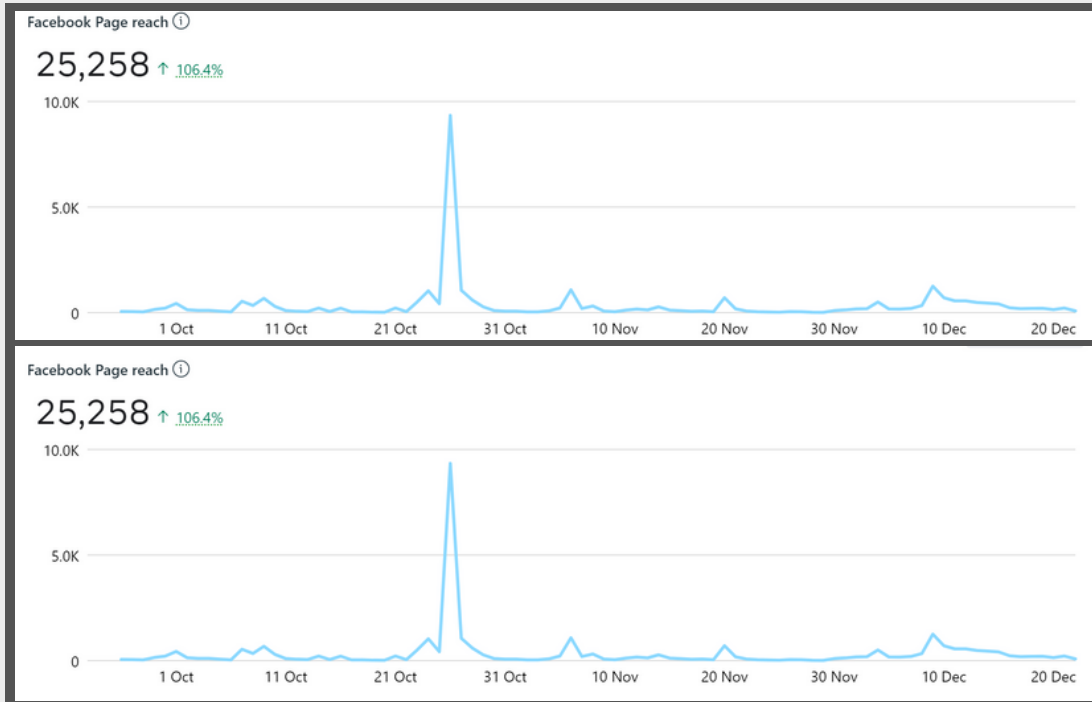
Kami berterima kasih kepada Tuan Anuar Ayob dari Eryna Sup Darat kerana telah memberikan kepercayaan kepada Momentum Digital untuk menguruskan *digital marketing* mereka. Kami sangat bangga dapat membantu pelanggan kami mencapai kejayaan yang luar biasa, dan berharap dapat terus bekerjasama dengan mereka lebih lama lagi.

# Client Results & Testimonials

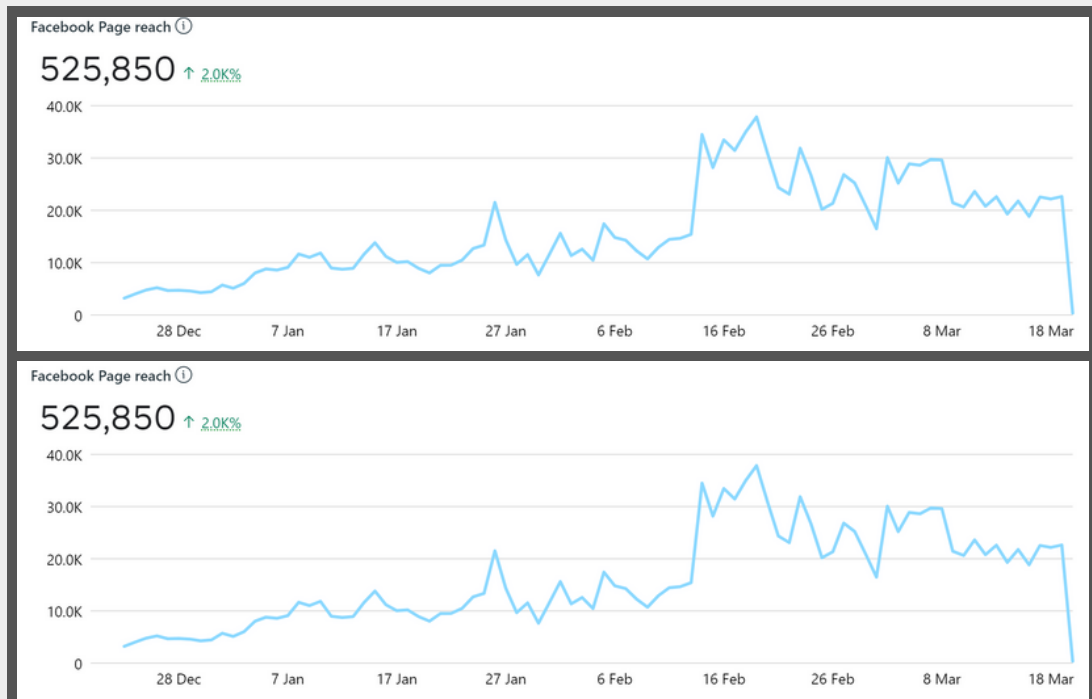


## INSIGHT

### Before



### After



# Client Results & Testimonials



## NEW FOLLOWER

Facebook Page Visit

27,830  $\uparrow$  1.3K%





# Client Results & Testimonials



## ENGAGEMENT

Eryna Sup Darat Tapah  
February 2 · 🌐

BULAN RAMADHAN DAH NAK TIBA NI..  
ANDA DAH PLANNING TEMPAT MANA NAK BERBUKA PUASA BERSAMA KELUARGA?

Siapa sini pernah planning nak berbuka puasa dengan keluarga. Tapi bila keluar pusing-pusing tengok semua kedai makan dah penuh. Pening tak tahu dah nak cari mana lagi kedai makan yang sedap untuk berbuka puasa dengan keluarga tercinta..

Aduhh..kecewanya.. dah planing nak berbuka puasa dengan keluarga tapi hajat tak tercapai. Ada kedai makan tu pun tapi rasa nye kurang menyelerakan..

Akhirnya terpaksa balik rumah masak menu-menu yang ringkas sebab dah nak sampai waktu berbuka..

Kami faham situasi di atas sering berlaku bila bulan puasa nanti. Sebab tu, kami dah ready nak berikan servis yang terbaik untuk anda momentu berbuka puasa bersama insan tersayang bulan Ramadhan ni!

- ✓ PERCUMA kuih dan buah kurma.
- ✓ Kami dah sediakan berpuluh menu yang ISTIMEWA untuk anda, keluarga dan kawan-kawan makan disini.
- ✓ Persekitaran dan suasana yang tenang.
- ✓ Tak perlu risau nak parking mana, kemudahan parking disediakan.
- ✓ Nak solat Magriib lepas berbuka puasa, kami dah sediakan surau untuk keluarga anda.

Dapatkan Tawaran voucher Diskaun Iftar Ramadhan ni dengan tekan je button Book Now. Terhad untuk 100 terawal saje..

Klik link ni segera untuk dapatkan tawaran VAUCHER DISKAUN Iftar Ramahdhan dan TERHAD kepada 100 yang terawal sahaja!

→ [wasap.my/60198629249/nakvaucherramadhan](https://wasap.my/60198629249/nakvaucherramadhan)

## Promosi Iftar Ramadhan ERYNA SUP DARAT



Eryna Sup Darat Tapah  
Seafood Restaurant

WhatsApp

1.7K

16 comments 19 shares

Eryna Sup Darat Tapah

Published by Raja Nur Haziqah · December 23, 2022 · 🌐

Bila konvoi area Cameron, jangan lupa singgah di Sup Darat. Kami ada lebih 120 menu untuk anda. Jom saya tunjuk dalam page saya!



Eryna Sup Darat Tapah

No insights to show

2.8K

154 comments

Eryna Sup Darat Tapah

Published by Raja Nur Haziqah · December 23, 2022 · 🌐

Khas untuk anda bila bercuti berhampiran Cameron, kami ada lebih 120 menu makanan yang anda boleh cuba. Nak tahu menu apa? Jom tengok dalam page saya!



Eryna Sup Darat Tapah

No insights to show

You and 3.1K others

175 comments

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

**Hubungi Kami Sekarang!!**



*Scan me*

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

