



**kBizz Learning Program :
Practical Selling and Marketing Series**

ADVERTISING

Provided by :

Provided by :



PEMBAHASAN

- Preview
- Manfaat Beriklan
- Kerangka Konseptual
- Keterbatasan Iklan
- Analisis Lingkungan Beriklan
- Evaluasi Alternatif Media



Bagaimana Memenangkan Persaingan?

- B E R I K L A N
- Pahami dasar-dasar pemasaran :
 - Sasaran pasar
 - Pengetahuan produk
 - Peta kompetisi
 - Tujuan beriklan
 - Budget iklan

Manfaat Beriklan

- ❑ Mengingatnkan konsumen dan prospek konsumen mengenai manfaat dari produk atau jasa yang ditawarkan
- ❑ Membangun dan mempertahankan identitas perusahaan
- ❑ Meningkatkan reputasi perusahaan
- ❑ Mendorong konsumen untuk membeli lebih banyak
- ❑ Menarik konsumen baru untuk mengganti konsumen yang hilang
- ❑ Membantu meningkatkan penjualan
- ❑ Mempromosikan dan memperkenalkan bisnis ke konsumen, investor, dan pihak-pihak lainnya

TUJUAN BERIKLAN

- Menciptakan Awareness
- Membangun Pengetahuan
- Membangaun Persepsi
- Pembelian (purchase)
- Membangun Loyalitas Konsumen

Kerangka Konseptual Beriklan

1. **Buat kerangka kerja**
 - a. **Analisa lingkungan kompetisi**
 - b. **Tujuan beriklan**
2. **Buat keterangan terperinci**
 - a. **Program beriklan**
 - b. **Target Audiens**
 - c. **Kompetitor Utama**
3. **Kumpulkan informasi**
 - a. **Industri**
 - b. **Pasar**
 - c. **Audiens**
4. **Evaluasi berbagai alternatif media**
5. **Gunakan cara beriklan lainnya**
6. **Budget**