

45 Cara Promosi

1. Pasang iklan baris di koran.
2. Pasang iklan di buku telepon kuning (yellow pages).
3. Pasang iklan di pusat perkulakan.
4. Aktif mendekati konsumen lewat telepon.
5. Mendatangi langsung konsumen yang prospektif.
6. Promosi lewat surat.
7. Jadi pembicara di seminar dan bicaralah tentang hal yang benar-benar Anda kuasai.
8. Jadi pembicara tamu di acara dialog di radio.
9. Buat pusat data tentang pelanggan Anda, lengkap dengan alamatnya. Jaga terus agar tetap up-to-date.
10. Bangun citra perusahaan Anda dengan kartu nama dan kop surat yang menarik.
11. Rancang brosur yang menjelaskan keuntungan dari produk Anda.
12. Kembangkan sistem pemesanan lewat surat.
13. Buat tempat khusus untuk memamerkan dan membeli langsung produk Anda.
14. Rancang pemasaran jarak jauh (telemarketing).
15. Buat logo perusahaan sesuai dengan citra yang ingin Anda bangun.
16. Terbitkan semacam buletin yang menceritakan perkembangan terbaru usaha Anda, paling tidak tiga bulan sekali.
17. Buat suvenir dengan logo perusahaan, seperti kalender, pena, mug, kertas memo dan sebagainya.
18. Buat kampanye sosial yang berhubungan dengan produk Anda. Misalnya jika produk Anda lampu, sebarkan tips tentang hemat pemakaian listrik.
19. Buat stiker atau balon dengan logo dan slogan perusahaan Anda.
20. Rancang kaos dengan logo dan nama perusahaan.
21. Jajagi kerjasama promosi dengan perusahaan lain yang bukan pesaing.
22. Pelajari semua biaya promosi, baik yang lewat koran, majalah, radio, televisi, papan reklame, halte bus, dan tempat-tempat umum lainnya.
23. Temukan cara untuk mengurangi biaya promosi dengan memanfaatkan promosi patungan.
24. Berterimakasih kepada pelanggan dengan mengiriminya surat.
25. Menjaga hubungan dengan pelanggan dengan cara mengiriminya kartu ulang tahun, Lebaran, Natal, atau tahun baru.
26. Pasang profil perusahaan di majalah atau koran yang biasa dibaca oleh calon konsumen sasaran.
27. Sewa agen periklanan atau humas (PR/public relations).
28. Selenggarakan sayembara yang bersifat promosi.
29. Selenggarakan seminar yang khusus membahas produk, jasa, dan perusahaan Anda.
30. Selipkan brosur atau bahan promosi lainnya ke dalam tagihan yang Anda kirim.
31. Cari calon pelanggan di pameran-pameran.

32. Cari calon pelanggan di perkumpulan-perkumpulan yang berhubungan dengan bisnis Anda.
33. Cari calon pelanggan di seminar-seminar.
34. Cari calon pelanggan di majalah atau koran.
35. Kemas brosur, daftar harga, dan surat-menyurat dalam tempat khusus untuk pelanggan.
36. Pasang papan penunjuk di pinggir jalan dekat kantor Anda.
37. Sebarkan brosur dengan menyelipkannya di wiper kaca mobil.
38. Cetak kalimat bersifat promosi pada kertas surat atau amplop.
39. Pasang logo dan nama perusahaan pada mobil perusahaan.
40. Siapkan video tentang profil perusahaan.
41. Buat daftar produk lengkap tentang gambar, cara penggunaan dan keuntungan pemakaian untuk mempermudah Anda membuat promosi.
42. Siapkan proposal yang siap ditawarkan untuk mengantisipasi kebutuhan pelanggan.
43. Sediakan contoh produk gratisan.
44. Sediakan kesempatan kepada calon pelanggan untuk melihat-lihat proses produksi.
45. Sponsori acara amal.