

Orang Nampak Tawaran Itu. Tetapi Bagaimana Mereka Akhirnya Membeli?

Prowheels menghubungkan jualan tayar secara dalam talian dengan pemasangan di bengkel terpilih - kemudian sebahagian bengkel itu berkembang menjadi pengedar.

NEGARA	Malaysia	LENSA BOL	Pelanggan & Permintaan
PETANDA	Minat dalam talian · pembelian · pemasangan	BUKTI	SME Corp Malaysia + SME Bank

Jualan dalam talian tidak berhenti pada skrin.

Mohd Majdi Mohd Ramlee menyertai TUBE pada 2014. Pada 2018, SME Corp Malaysia/Bernama melaporkan Prowheels mempunyai empat bengkel di Kedah, 60 pekerja dan menjadi pengedar tunggal tayar ZETA buatan Thailand untuk Malaysia. Beliau menggunakan Facebook untuk memasarkan tayar dan menawarkan pemasangan percuma di bengkel terpilih kepada pelanggan yang membeli ZETA secara dalam talian. Laporan itu menyatakan bengkel-bengkel terpilih tersebut akhirnya menjadi pengedar tayar Prowheels.

PERHATIAN	PEMBELIAN	PENGHANTARAN NILAI
Facebook / pemasaran dalam talian	Tayar dibeli secara dalam talian	Pemasangan di bengkel terpilih

Perhatian hanya membuka pintu. Yang lebih penting ialah apa yang berlaku selepas pelanggan menunjukkan minat.

74

rakan niaga pusat servis tayar dan kenderaan dilaporkan SME Bank pada 2019

Saluran pemasaran dan tempat pelanggan menerima produk boleh bergerak bersama.

SME Bank kemudian merekodkan Prowheels Distributor mempunyai 74 rakan niaga pusat servis di seluruh Malaysia dan menggunakan konsep mentor-mentee untuk membimbing usahawan membuka pusat servis sendiri.

2018	Empat bengkel · 60 pekerja · 120 pengedar disebut dalam laporan SME Corp.
2019	SME Bank merekodkan 74 rakan niaga pusat servis.
BATAS BUKTI	Angka datang daripada tempoh dan konteks berbeza; jangan gabungkan sebagai satu siri pertumbuhan yang setara.

PEMERHATIAN BOL

Ramai yang nampak belum tentu ramai yang membeli. Pembelian juga tidak semestinya selesai pada saluran yang sama tempat perhatian bermula.

CUBA LIHAT PERNIAGAAN ANDA

Selepas pelanggan nampak atau bertanya tentang tawaran anda, apakah langkah yang paling kerap berlaku seterusnya?

Di bahagian mana minat paling kerap terhenti sebelum menjadi pembelian sebenar?

PETANDA BUKAN KESIMPULAN.	Kes ini menunjukkan bagaimana pemasaran, pembelian dan rangkaian servis dihubungkan. Ia tidak membuktikan satu langkah tertentu sahaja menyebabkan pertumbuhan Prowheels.
---------------------------	---

Nak lihat petanda dalam perniagaan anda sendiri?	Cuba Quick Signal Scan. businessobservationlab.com/bm/qss
--	---

SUMBER KES

SME Corp Malaysia / Bernama (7 Mac 2018); SME Bank Malaysia, kerjasama dengan Prowheels Distributor (2019).

BUSINESS OBSERVATION LAB · Read the signals. Decide wiser.