

Produk Ada. Tetapi Cara Ia Dilihat Pelanggan Turut Berubah.

Koleksi Alieniey memperkemas pembungkusan dan mempergiat pemasaran dalam talian. Dalam rekod program IBBC Sarawak, jualannya kemudian dilaporkan meningkat dengan ketara.

NEGARA	Malaysia	LENSA BOL	Pemasaran & Saluran
PETANDA	Pembungkusan · pemasaran dalam talian · jualan	BUKTI	Laporan program IBBC

Bila produk yang sama perlu dibaca semula oleh pasaran.

Dayang Hartini Abang Ismail menjalankan Koleksi Alieniey, dengan produk seperti kek lapis, kerepek dan jeruk. Dalam laporan IBBC Sarawak, dua perubahan disebut: pembungkusan produk diperbaiki dan pemasaran secara dalam talian dipergiat.

Selepas tempoh bimbingan, Dayang Hartini dilaporkan mencatat peningkatan hasil jualan sebanyak 174 peratus dan turut menambah bilangan pekerja.

PRODUK	PERUBAHAN	SALURAN
Kek lapis · kerepek · jeruk	Pembungkusan lebih menarik	Pemasaran dalam talian dipergiat

Pemasaran bukan hanya tentang membawa lebih ramai orang melihat. Ia juga tentang bagaimana tawaran dilihat, difahami dan diteruskan sehingga pembelian.

+174%

peningkatan hasil jualan yang dilaporkan dalam program IBBC Sarawak

APA YANG BOLEH DIBACA - DAN BATAS BUKTINYA

Perubahan berlaku pada cara produk dipersembahkan dan cara pasaran ditemui.

Pembungkusan mengubah bagaimana produk dilihat pada titik pertama, manakala pemasaran dalam talian mengubah bagaimana lebih ramai pelanggan berpotensi boleh menemuinya.

INTERVENSI	Pembungkusan lebih menarik + pemasaran dalam talian dipergiat.
HASIL DILAPORKAN	Peningkatan hasil jualan sebanyak 174%; bilangan pekerja turut ditambah.
BATAS BUKTI	Angka dan faktor kejayaan datang daripada satu rangkaian kenyataan program/media; bukan eksperimen bebas.

PEMERHATIAN BOL

Lebih ramai melihat belum tentu bermakna lebih ramai membeli. Tetapi cara tawaran dilihat boleh mengubah apa yang berlaku selepas perhatian muncul.

CUBA LIHAT PERNIAGAAN ANDA

Apabila orang nampak produk anda, apakah perkara pertama yang membantu mereka memahami nilainya?

Saluran mana yang benar-benar membawa pelanggan lebih dekat kepada pembelian - bukan sekadar menambah perhatian?

PETANDA BUKAN KESIMPULAN.	Laporan menyebut pembungkusan dan pemasaran dalam talian bersama peningkatan jualan. Kita tidak boleh mengasingkan berapa banyak setiap tindakan menyumbang kepada perubahan tersebut.
---------------------------	--

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

SUMBER KES

UtusanTV (13 Oktober 2022), 56 usahawan Sarawak sertai IBBC INSKEN raih jualan RM437,000.

BUSINESS OBSERVATION LAB · Read the signals. Decide wiser.