



# Strategi Penjualan Marketing P7



Manajemen Pemasaran 2



# Meningkatkan Volume

Berbagai Langkah untuk meningkatkan volume penjualan :

1. Kenalilah Pelanggan
2. Pilih Lokasi Yang Strategis
3. Menggunakan Internet Marketing
4. Lakukanlah Promosi
5. Menjalin Hubungan Dengan Pelanggan





# Pemberian Insentif

- Sales incentive program adalah program yang memotivasi dan memberi *reward* pada tim sales ketika mereka berhasil mencapai dan melebihi *goal* tertentu. Program ini menawarkan keuntungan yang melampaui sistem kompensasi karyawan, dan *reward* yang diberikan dapat berupa uang ataupun bentuk lainnya.
- Semakin tinggi penjualan bisnis Anda, semakin besar juga revenue dan kesuksesannya. Namun, incentive program tidak sekedar ada untuk meningkatkan penjualan, tapi juga kualitas tim sales. Dengan incentive program, tim sales semakin termotivasi untuk berkembang, belajar, dan menjadi perwakilan yang lebih efektif bagi bisnis Anda.







# Merchandising

- *Merchandise* biasanya diberikan kepada konsumen oleh perusahaan karena telah mengikuti atau berpartisipasi dalam kegiatan tertentu. Produk tersebut bisa diberikan secara gratis maupun berbayar. *Merchandise* merupakan segala bentuk produk yang menampilkan nama perusahaan atau *brand*, logo dan profil lainnya, yang diberikan kepada konsumen. Bukan hanya perusahaan besar saja yang memberikan *merchandise* kepada pelanggan, pelaku usaha kecil dan menengah juga bisa menggunakannya untuk kegiatan promosi bisnis.





# Merchandising

Beberapa jenis *merchandise* yang populer digunakan untuk promosi bisnis dan disukai konsumen :

## 1. Jaket



## 2. Kaos







# Merchandising

## 3. Gantungan Kunci



## 4. Tote Bag







# Merchandising

## 5. Mug atau Tumbler



## 6. Koper dan *Travel Bag*







# Merchandising

7. Pulpen



8. Pensil







# Membuka saluran distribusi

Strategi untuk meningkatkan Penjualan Marketing adalah dengan cara membuka saluran distribusi seluas mungkin.

→ Franchise / Waralaba

Sangat umum digunakan untuk pemasaran produk makanan, jasa, atau kumpulan produk yang memerlukan sistem. Bentuk saluran distribusi berupa franchise (waralaba), adalah pemasaran produk beserta sistemnya.

Ex : Kentucky Fried Chicken, RM Padang Sederhana, Pecel Iele Lela, Ayam goreng Best'O







**IBIK**

**TERIMA KASIH**