**Cara mendapatkan pelanggan pertama**

**Membuat bisnis yang menarik pelanggan**

Pernahkah anda melihat produk atau bisnis yang laku keras bahkan sebelum mulai di buka? Hal ini tentunya merupakan keberhasilan strategi marketing *pra-opening* yang mampu memperkenalkan sebuah bisnis dan produknya yang anda buat, jauh hari sebelum bisnis anda di buka. Anda anda bisa mengikuti kesuksesan ini dengan melakukan hal yang sama, tentu setelah di sesuaikan dengan bisnis yang anda miliki

Beri lah potongan harga pada bisnis anda. Jika bisnis anda baru buka, fokuslah pada pengenalan produk bisnis anda dan jangan meragukan kerugian yang cukup besar. Sangat penting bagi anda untuk memberikan promosi potongan harga di awal pembukaan bisnis agar pembeli tertarik untuk membeli produk anda. Berilah produk yang menarik untuk mendatangi pelanggan pertama.

Promosi barang anda terus menerus dan memperkenalkan produk bisnis anda melalui online atau pun offline. Contoh : Lazada, shopee, Tokopedia, dan memamerkan produk yang anda jual.

Kirim sample ke produk anda. Anda bisa mendatangkan pembeli pertama dengan mengirim sample kepada produk anda kepada target calon pembeli. Jika pelanggan anda suka dan cocok sama produk anda. Maka si pembeli tidak akan segan membelinya

Mengandalkan relasi. Dalam memulai bisnis baru, anda bisa mengandalkan relasi mulai dari teman sampai saudara anda untuk menjadi pelanggan anda.untuk karena itu jangan pernah malu dan sungkan untuk menawarkan produk anda pada krabat anda yang anda miliki. Apapun masukanya/motivasi entah itu untuk mendukung anda atau memang tertarik pada produknya, produk anda akan bisa laku dan mendapatkan pelanggan pertaman

Dan anda bisa menggunaan jasa influenser untuk mempromosikan produk anda dan memperkenalkan produk anda ke pasar. Anda tidak perlu menggunakan influenser dengan biaya jasa yang mahal, yang terpenting pas dan tempat sesuai dengan produk yang di promosikan influenser yang tepat sasaran akan membantu anda mendatangkan pelanggan pelanggan baru.

Pelanggan saat ini ingin merasa unik dan istimewa. Jadi, jika anda dapat menyesuaikan penawaran anda berdasarkan kebutuhan masing masing pelanggan, anda akan mampu mempertahabkan mereka dan mendapatlan lebih banyak pelanggan baru.

Social media juga bukan hanya sarana yang tepat untuk promosi saj, tetapi bisa juga jadi rahasia efektif dalam menjaring pelanggan baru serta menyapa para pelanggan setia. Untuk menjaring lebih banyak pelanggan, perluas jaringan dengan memanfaatkan media social.

Anggap saja rahasia menarik pelanggan baru yang satu ini seperti jarring laba – laba

**8 cara cepat mendapatkan pelanggan online**

* Tawarkan diskon dan promosi kepada pelanggan baru
* Inisiatif meminta referensi pelanggan lainnya
* Hubungi Kembali pelanggan lama
* Memperluas networking
* Memperbarui website bisnis/ produk anda
* Bermitra dengan bisnis pendukung
* Promosikan kelebihan produk anda
* Manfaatkan situs ulasan online

Jika kalian menginginkan traffic secara gratis, yang harus anda lakukan adalah membagikan foto online anda secara manual ke jaringan jaringan anda dan komunitas-komunitas online yang releven dengan bisnis anda.

Pertimbangkan untuk menawarkan promo agar lebih mudah mengajak orang lain mengunjungi took online anda.

Setiap aktivitas online anda berpotensi untuk menghasilkan traffic untuk toko anda, jadi cobalah untuk mempertambahkan URL toko online anda ke profil media social anda seperti di bio twitter, Instagram, atau media social lainya

Jangan melakukan spam promosi berkali kali dan berkualitas rendah sebagai gantinya tunjukkan value dari produk anda tawarkan

Cara terbaik dan paling efektif menghasilkan traffic yang potensional adalah melalui iklan berbayar di berbagai platfom misalnya di platform media social seperti facebook ads, twitter ads, atau Instagram ads, dan di mesn pencarian seperti google ads. Salah satu kelebihan dari metode ini yakni memungkinkan anda untuk membayar iklan per klik.

Menyampaikan pesan tntang suatu merek tidak akan efektif jika anda melakukan ini sendiri. Untungnya, internet telah memungkinkan siapapun untuk menyuarakan ide maupun pendapatnya di akun media social miliknya. Imilah kesempatan anda bermitra dengan mereka. Media social adalah alat yang hebat untuk menjangkau khalayak luas. Gunakan untuk keuntungan anda untuk membantu menarik lebih banyak pelanggan. Demografi orang yang berbeda menggunakan platform yang berbeda jadi pertimbangan ini saat memutuskan mana yang akan di gunakan.

**Tips mendapatkan pelanggan baru**

* meminta ulasan atau referensi dari pelanggan saat ini
* tindak lanjuti dengan pelanggan sebelumnya
* jadikanlah pribadi di media social
* tuan rumah sebuah acara
* menawarkan promosi dan diskon

Langkah paling penting lainnya untuk mendapatkan pelanggan baru adalah menghasilkan prospek. Media social bisa menjadikan cara bagus untuk membantu calon pelanggan menemukan anda, tetapi anda juga harus focus untuk menghubungi pelanggan sendiri.

Menjangkau audiens yang berasal adalah awal yang baik untuk mendapatkan pelanggan baru, tetapi menambahkan sentuhan pribadi adalah cara cepat yang baik untuk membantu anda mencapai kesepakatan.

Itulah beberapa tips yang bisa anda terapkan untuk mendapatkan banyak pelanggan baru. Setiap strategi ini telah terbukti dan cocok untuk setiap jenis dan skala bisnis