

10 TIPS PERNIAGAAN ONLINE

Maziah Mohamed Arif

Mudahkah
perniagaan
online?



Pada awal tahun 2020, ramai peniaga yang berjinak-jinak kepada perniagaan *online*. Apa itu perniagaan *online*? Perniagaan *online* adalah perniagaan yang menggunakan kaedah pemasaran di platform internet. Maksudnya usahawan internet tidak perlu bersesak – sesak di jalan raya dan tidak perlu berjumpa pelanggan secara fizikal, tetapi cukup dengan hanya bekerja secara melayari internet menggunakan emel, *online chatting*, *support forum*, *newsletter* dan lain-lain teknologi untuk berhubung dengan pelanggan dan pemegang taruh yang lain.

Kedengarannya usahawan internet punya kelebihan dari perniagaan *offline*. Tetapi yang harus mana-mana usahawan perlu tahu ialah tidak kira perniagaan itu *online* atau *offline*, ia tetap memerlukan usaha yang kuat, komitmen, kesungguhan, kerajinan, ilmu, strategi dan pelbagai aspek yang lain. Ada banyak tips dan petua yang boleh diperolehi di media massa. Di sini, saya ingin menyenaraikan sepuluh (10) tips dan petua perniagaan *online* yang patut diketahui dan dikuasai oleh usahawan internet untuk kekal berjaya.



10 TIPS BERGUNA

Tip#1: Produk berkualiti

Bunyi macam klishe, tapi inilah hakikatnya, produk yang dihasilkan untuk jualan perlu berkualiti. Berkualiti maksudnya produk yang dihasilkan mestilah memenuhi kehendak dan spesifikasi pelanggan. Cuba tanya diri anda sendiri, adakah anda akan beli lagi kalau produk berkenaan tidak menepati kehendak anda? Jawapannya pasti tidak.

Tip#2: Berikan sesuatu yang lebih

Bagaimana hendak beri sesuatu yang lebih? Berikut adalah beberapa idea untuk penjual. Penjual boleh memberi diskaun harga untuk menarik pelanggan. Beri pos penghantaran percuma kepada pelanggan, ini sangat sesuai untuk perniagaan *online*. Disamping itu, penjual juga boleh beri ucapan terima kasih dalam bentuk kreatif seperti beri pulangan tunai/*cash rebate*, potongan harga dan sebagainya untuk pembelian seterusnya.

Tip#3: Bangunkan laman web yang menarik

Kelebihan mempunyai laman web yang menarik akan dapat menarik lebih ramai pelanggan. Bila ramai pelanggan yang suka, *follow* dan *share* laman web anda, lebih tinggi trafik potensi pelanggan akan melayari laman web anda. Akan ada lebih ramai bakal pelanggan yang akan menjadi "*followers*" dan "*advocate*" anda. Jika anda bukan pakar upahlah khidmat pembangun laman web.

Tip#4: Berusaha untuk memperoleh dan menyimpan data pelanggan dengan baik.

Dalam semua perniagaan data pelanggan tersangatlah penting. Usahawan internet perlu ada *database* untuk buat profail pelanggan dan dapatkan maklum balas tentang produk, perkhidmatan dan imej syarikat bagi penambahbaikan masa hadapan.

Tip#5: Punyai pasukan pekerja yang hebat

Organisasi wujud kerana secara perseorangan, produk dan perkhidmatan tidak akan terhasil. Pasukan pekerja yang komited, faham hala tuju syarikat, dan dapat beri sumbangan yang hebat akan menjadi tulang belakang kejayaan sesebuah organisasi. Usahawan hebat perlu bangunkan pasukan kerja yang hebat juga.



Tip#6: Pilih strategi saluran pemasaran pelbagai dan efektif (*multi-channel marketing*)

Dengan meneroka saluran pemasaran, usahawan akan memperluaskan pasaran dan pelanggan. Pelbagai analisa boleh dibuat kerana setiap saluran pemasaran dapat memberi peluang untuk membangunkan produk dan pasaran baru. Usahawan internet tidak boleh statik dengan hanya mengeluarkan 1 produk untuk pelanggan sedia ada sahaja.

Tip#7: Adab pengurusan pelanggan cara Nabi Muhammad S.A.W.

Bagi usahawan muslim adalah dicadangkan mengikut cara Nabi Muhammad S.A.W. berniaga. Tiga konsep mengurus pelanggan adalah konsep Taaruf, Tafahum dan Takaful. Taaruf bermaksud kenal – mengenali. Tafahum bermaksud memahami dan Takaful bermaksud saling membantu. Ketiga – tiga konsep ini bersifat universal dan boleh diamalkan oleh semua usahawan muslim dan bukan muslim.

Tip#8: *Think local, go global*

Usahawan internet tempatan tidak perlu terpenjara atau “*confine*” pasaran mereka untuk pasaran lokal sahaja. Internet membolehkan perniagaan melangkaui sempadan negara. Jika usahawan tempatan tidak meneroka pasaran global, organisasi global pula yang akan meneroka pasaran lokal. Bila ini terjadi, pasaran lokal akan bertambah persaingan dan pasaran semakin mengecil. Usahawan tempatan perlu fikirkan strategi untuk meneroka pasaran global.



“Strategi saluran pemasaran, adab mengurus pelanggan, *think local, go global*, jenama hebat & istiqamah dan bangkit semula”

Tip#9: Jenama hebat

Penjenamaan atau “*Branding*” yang hebat memberi banyak kelebihan kepada usahawan internet. Di antaranya, ia membawa elemen kepercayaan atau “*trust*” kepada pelanggan. Bila pelanggan sudah percaya, pelanggan akan terus menjadi pembeli setia. Lihatlah kejayaan jenama tempatan yang disenaraikan dalam Anugerah *Superbrand Malaysia 2019*.

Tip#10: Istiqamah dan cepat bangkit apabila kecundang

Adat perniagaan umpama pergi berperang, ada ketikanya jualan naik dan turun, cabaran – cabaran lain seperti kekurangan wang aliran tunai, berdepan dengan risiko penipuan, risiko kerugian dan sebagainya. Semua risiko-risiko ini menuntut kekebalan mental, emosi dan fizikal. Usahawan internet yang ingin terus berjaya perlu ada daya kekuatan dalaman yang kuat disamping mendapatkan sokongan moral dari pasangan, keluarga dan jalinan profesional.

