

ASPIRASI FPP

FAKULTI PENGURUSAN DAN PERNIAGAAN, UiTM NEGERI SEMBILAN, KAMPUS SEREMBAN

ISSN 2735-0525

EDISI 1, 2023



HIJABS BY HANAMI

Jenama Tudung
Muslimah di Malaysia

TikTok dan
Perniagaan Anda

**PENGURUSAN
EMOSI DIRI**

Tanaman
Hidroponik Jana
Pendapatan
Lumayan

PayPal:
Cepat, Mudah dan Selamat

MEDIA SOSIAL



TikTok dan Perniagaan Anda

Nooraza Tukiran dan Maziah Mohamed Arif

Apa itu Tiktok?

TIKTOK adalah aplikasi di mana kita dapat memuat naik video pendek dan panjang dengan tempoh masa tidak lebih dari 1 minit. Ia merupakan perkhidmatan rangkaian sosial perkongsian China dimiliki oleh ByteDance . TikTok juga sebenarnya dikenali sebagai Douyin yang bermaksud video pendek vibrato. Aplikasi ini dilancarkan pada September 2016 oleh Zhang Yimin. Ia digunakan untuk membuat tarian pendek, lip-sync, komedi, dan video bakat. bagi transaksi penerimaan dan pembayaran wang dalam matawang asing.



Walaupun diwujudkan pada tahun 2016 di China, ia menjadi terkenal dan digilai ramai pada tahun 2017 ketika dilancarkan di pasaran antarabangsa. Ia menjadi aplikasi yang paling banyak dimuat turun di berbagai negara di dunia, mencapai lebih dari 2 billion muat turun pada tahun 2020, dengan liputan lebih dari 75 jenis bahasa.

Pada tahun 2017, ByteDance teknologi memutuskan untuk membuat pelaburan melalui pembelian rangkaian sosial Amerika Musical.ly. Ini dilakukan kerana aplikasinya begitu popular di kalangan orang muda Amerika. ByteDance melihat ini sebagai peluang yang baik untuk memanfaatkan pangkalan data tersebut. Penggabungan antara TikTok dan Musical.ly pada tahun 2018 telah berjaya mewujudkan komuniti raksasa di rangkaian seluruh dunia.

Tik tok bukan hanya aplikasi untuk hiburan semata-mata malah ia juga aplikasi yang sangat berguna dalam perniagaan. Terdapat beberapa kelebihan Tik tok untuk perniagaan anda.

TikTok Mempunyai Penonton Yang Besar

Berdasarkan data Business of Apps, terdapat 1.53 billion pengguna aktif bulanan TikTok di dunia pada tahun 2022 dan merupakan aplikasi sosial ketujuh yang paling banyak digunakan di dunia. Ia mempunyai lebih banyak pengguna daripada Snapchat dan Twitter dan jumlah ini terus bertambah setiap hari.

Mempunyai penonton yang besar bermakna ada lebih banyak peluang untuk menjangkau khalayak yang lebih luas dan lebih banyak orang yang mengetahui tentang perniagaan anda, tidak kira sekecil mana pun.

Menurut Influencer Marketing Hub, orang ramai lebih banyak terlibat di TikTok berbanding dengan semua platform media sosial yang lain. Penglibatan yang lebih tinggi berkadar langsung dengan peningkatan jangkauan jenama anda. Jadi, apa sebenarnya yang menghalang anda mempromosikan jenama anda di TikTok jika anda sudah melakukannya di Snapchat dan Twitter?



TikTok Mempunyai Penonton Antarabangsa

TikTok terkenal di lebih 150 negara di seluruh dunia. Sekiranya anda ingin mempromosikan perniagaan anda walaupun di luar negara maka TikTok dapat membantu anda menjangkau penonton antarabangsa juga. Anda boleh melokalkan kandungan anda sambil mensasarkan kawasan yang berlainan di dunia. Sebagai contoh, anda dapat memilih video anda dalam bahasa yang relevan di negara sasaran.

Kurang Persaingan Berbanding Dengan Platform Lain

Sebilangan besar jenama bergantung pada Twitter, Instagram, dan Facebook, dan lain-lain daripada TikTok untuk mengiklankan produk atau perkhidmatan mereka. Kenapa? Kerana mereka tidak mempunyai banyak pendedahan kepada TikTok dan mereka mempunyai persepsi bahawa jenama mereka akan melakukan yang terbaik di platform media sosial ini.

Anda boleh memanfaatkan persaingan yang lebih rendah ini dan mula mempromosikan perniagaan anda di TikTok bersama dengan platform media sosial yang lain. Kurangnya persaingan bermaksud kandungan anda akan mencapai jumlah pengguna yang lebih tinggi dan kemungkinan besar jenama anda akan melihat peningkatan penjualan.

Ini juga membolehkan anda menandai jejak anda dari awal ketika ada peluang yang baik untuk melakukannya, dan apabila setelah bertahun-tahun jenama lain akan berusaha mendapatkan pendedahan di platform ini, anda tidak perlu berusaha sama seperti yang lain.

Peluang Beriklan

TikTok dapat menawarkan pelbagai peluang untuk beriklan, termasuk iklan dalam aplikasi dan kolaborasi dengan pengguna yang popular. Ini membolehkan perniagaan untuk mencapai penonton yang lebih besar dan meningkatkan kesedaran jenama mereka. Strategi pemasaran ini memerlukan anda membelanjakan lebih dari sekadar beberapa dolar untuk menjangkau pengguna yang lebih luas di TikTok dan mendapatkan lebih banyak pengikut untuk jenama anda. Sama seperti Instagram dan Facebook, anda mempunyai pilihan untuk mensasarkan pelbagai jenis penonton di merata wilayah.

Mudah Dihubungkan Dengan Khalayak

Tidak dapat dinafikan bahawa semua orang mahu berhibur di TikTok. Dengan menghasilkan kandungan yang menarik dan menyeronokkan, anda mungkin menjadi viral. Kerana terdapat banyak cabaran hashtag di TikTok yang menjadikan pencipta mereka memperoleh berjuta-juta pengikut seperti cabaran papan, cabaran penghapusan dan lain-lain.

Anda juga harus membuat penyelidikan di lokasi anda dan membuat video yang menyeronokkan berkaitan dengan cabaran hashtag anda supaya orang lain juga dapat membuatnya. Ini adalah cara yang luar biasa untuk meningkatkan interaksi dengan jenama anda dan mungkin mendapat lebih banyak pengikut.

Pempengaruh Pemasaran

Sekiranya anda mempunyai beberapa pengikut di TikTok, akaun yang mempunyai ribuan dan jutaan pengikut dapat membantu dalam mempromosikan produk anda. Anda boleh meminta pemberi pengaruh yang relevan dengan niche anda untuk berkolaborasi dengan anda atau mempromosikan produk anda dengan menyiarkannya atau membicarakannya dalam video mereka.

Oleh kerana penggiat TikTok mengenakan bayaran lebih rendah daripada yang ada di platform media sosial lain seperti Instagram dan Facebook, jadi anda dapat menjimatkan wang tambahan dengan mengiklankan perniagaan anda kepada penonton yang lebih besar.

Manfaatkan Kandungan yang Dihasilkan Pengguna

Bukankah lebih baik sekiranya pengguna menghasilkan kandungan untuk jenama anda bagi pihak anda? Ini adalah pemasaran percuma untuk perniagaan anda! Jenama seperti Nike menggunakan ini sebagai strategi pemasaran mereka. Daripada menyiarkan kandungan awam, Nike memulakan tren hashtag di TikTok sehingga pengguna membuat kandungan yang menyenangkan dan kreatif memakai Nike.

Yang perlu anda lakukan hanyalah memulakan perbualan dan mendorongnya ke arah perniagaan anda serta mendorong pelanggan anda untuk membuat video memakai atau menggunakan produk anda (testimoni). Kandungan yang tidak laku, tidak akan mengganggu pengguna dan akan meningkatkan penglibatan.

Anda Boleh Mengikuti Tren Dengan Mudah

Oleh kerana orang ingin tahu tentang kandungan yang menghiburkan, pengguna media sosial terus berusaha sebaik mungkin untuk membuat tren yang menarik. Banyak akaun kecil malah terkenal pada hari berikutnya hanya dengan memulakan tren yang unik. Seseengah perniagaan, sukar untuk mengikuti tren baru sepanjang masa di platform seperti Instagram dan Facebook kerana memerlukan usaha dan masa tambahan untuk menghasilkan kandungan berkualiti premium baru dengan cepat.

Walau bagaimanapun, di TikTok, semua yang anda perlukan adalah telefon pintar dan kemahiran untuk membuat kandungan yang menarik tanpa perlu melalui jalan cerita, alat mewah, dan lain-lain. Dengan cara ini, anda boleh muncul di hasil carian hashtag dan beribu-ribu pengguna boleh mengikuti perkembangan kandungan kreatif yang baru anda buat. Ini adalah strategi yang baik untuk mendapatkan pengikut baru untuk perniagaan anda.

Namun seperti platform media sosial lain, perniagaan perlu memastikan bahawa kandungan yang mereka hasilkan bersesuaian dengan pengguna TikTok dan tidak melanggar penggunaan platform tersebut.