

Intro to e-Marketing

Musthofa Hadi

e-Marketing... APA ITU??

Tipe dari marketing yang dalam pencapaian tujuan marketingnya menggunakan bantuan teknologi komunikasi elektronik Seperti internet, *e-mail*, *mobile-phone*, dan sebagainya. Disebut juga *online marketing*.

e-Marketing... APA ITU??

Suatu usaha mengaplikasikan teknologi digital yang berasal dari online *channels* untuk memberikan kontribusi kepada aktivitas marketing dalam mencapai peningkatan keuntungan dan hubungan dengan customer dengan meningkatkan pengetahuan customer kemudian mengirimkan pelayanan dan komunikasi online yang sesuai dengan kebutuhan customer." (Dave Chaffey, 2000)

e-Marketing... pilihan baru?

- berakhirnya era 'push strategy'
- konsumen mengetahui fakta lebih lengkap
- mass customization
- insignifikansi batas-batas geografis
- komunikasi interaktif dan global space forum
- menghadirkan peluang baru.

Tujuan dari e-Marketing

- Identifying
- Anticipating
- Satisfying

Beberapa kelebihan e-Marketing

- ❑ 24/7 rule.
- ❑ Jangkauan akses global.
- ❑ Biaya pembangunan dan pengembangan jaringan sangat efisien, jika dibandingkan dengan offline business concept.
- ❑ Ketersediaan berbagai software dan tools guna menjalankan fungsi otomatisasi.
- ❑ Membangun interaktifitas dan komunitas aktif → CRM.
- ❑ Tidak memerlukan physical space secara khusus.

Beberapa kerugian/ancaman dalam e-Marketing

- ❑ Higher noise; kecurangan, keamanan, dsb.
- ❑ Kompetisi yang lebih berat,- bersaing globally.
- ❑ Konsep virtual marketplace belum terlaui diterima terutama oleh 'orthodox buyers'.
- ❑ Internet marketing tidak selamanya gratis.

5 Aktifitas Inti e-Marketing

- **Sell** → meningkatkan penjualan
- **Serve** → memberikan nilai lebih kepada customer
- **Speak** → mendekatkan diri pada customer dengan menciptakan komunikasi yang mudah
- **Save** → menghemat biaya, secara khusus pada biaya pemasaran.
- **Sizzle** → memperluas jaringan customer yang mengenal merk yang sudah ada dan produk – produk yang dihasilkannya

The e-Marketing Mix - 7 P's

- the well-known 4 P's
- the extra 3 P's (People – Process – Proof)

The Relational Functions,

2P + 2C+ 3S formula:

- Personalization
- Privacy
- Customer Service
- Community
- Site
- Security
- Sales Promotion

THANK YOU