

Komunikasi Produk.



Konsep komunikasi produk merupakan bentuk komunikasi yang bertujuan untuk memperkuat strategi pemasaran, guna meraih segmentasi yang lebih luas.



Promosi misalnya...

Promosi menjadi bagian penting dalam rencana pemasaran. Ada baiknya jika, sebelum berbisnis, pembisnis mampu memahami konsep ataupun teknik dalam melakukan promosi untuk menarik minat pelanggan. Terlebih jika pelanggan berkeinginan untuk mencoba produk setelah melihat promosi yang ditawarkan. Dampaknya, tingkat belanja konsumen bisa semakin naik.



Dalam membangun promosi, dapat dilakukan dengan menggunakan beragam media, promosi juga tidak memerlukan cara yang mahal, promosi bisa dilakukan dengan hal-hal sederhana meskipun hanya menyebarkan brosur, flyer bahkan menggunakan komunikasi kepada calon pelanggan. Perlu diingat bahwa pesan yang disampaikan dalam promosi harus dapat diterima dan dipahami oleh calon pelanggan. Terutama jika menggunakan strategi komunikasi.



Hal-hal yang diperhatikan mengapa menjalin komunikasi yang efektif itu penting.

1. Gunakan pesan promosi dengan bahasa yang simpel dan jelas.
2. Buat pelanggan tertarik dengan promosi yang dilakukan.
3. Cobalah untuk memperhatikan gaya hidup calon pelanggan.
4. Jangan hanya fokus pada produk, tetapi juga buat calon pelanggan terikat

