**7 Jenis Promosi Dasar yang Wajib Diketahui Pebisnis!**

Daftar isi

* [Apa Itu Promosi?](https://qontak.com/blog/jenis-promosi/#Apa_Itu_Promosi)
* [Jenis-Jenis Promosi](https://qontak.com/blog/jenis-promosi/#JenisJenis_Promosi)
* [Keuntungan Promosi](https://qontak.com/blog/jenis-promosi/#Keuntungan_Promosi)
* [Tips Melakukan Promosi yang Efektif](https://qontak.com/blog/jenis-promosi/#Tips_Melakukan_Promosi_yang_Efektif)
* [Maksimalkan Promosi Anda dengan Dukungan Aplikasi Ini!](https://qontak.com/blog/jenis-promosi/#Maksimalkan_Promosi_Anda_dengan_Dukungan_Aplikasi_Ini)

Anda ingin melakukan promosi tapi bingung jenis promosi seperti apa yang cocok dan efektif untuk bisnis Anda?

Jangan khawatir, karena artikel ini akan menjabarkan pembahasan lengkap tentang jenis-jenis promosi dan tips melakukan promosi yang dapat meningkatkan penjualan bisnis Anda!

Namun, sebelum mulai membahas lebih jauh tentang promosi, ada baiknya kita kenalan dulu dengan kata promosi itu sendiri. *Yuk,*mulai!

**Apa Itu Promosi?**

Promosi adalah salah satu bentuk komunikasi yang dilakukan pemasar dan penjual untuk mempengaruhi dan meyakinkan pembeli agar membeli barang atau jasa mereka.

Selain dapat membujuk pembeli, promosi juga dapat membantu pebisnis untuk menyebarkan *awareness*tentang produk atau *brand*mereka kepada orang-orang.

Jadi, tidak heran apabila akhirnya ada banyak bisnis atau perusahaan yang menggunakan proses promosi untuk meningkatkan [*brand image*](https://qontak.com/blog/brand-image/)mereka.

**Baca Juga:**[**10 Cara Promosi Tepat Sasaran Lewat WhatsApp Marketing!**](https://qontak.com/blog/whatsapp-marketing/)

**Jenis-Jenis Promosi**

Berikut adalah 7 jenis promosi dasar yang perlu Anda ketahui:

**1. *Advertising* atau Iklan**

Melakukan iklan dapat membantu Anda untuk *awareness*tentang *brand*, produk, atau layanan bisnis Anda.

Dalam hal ini, Anda dapat mengiklankan produk, layanan, atau perusahaan Anda melalui berbagai media pengiklan, termasuk media tradisional seperti surat kabar, majalah, televisi, radio, reklame, dan lainnya.

Selain itu, Anda juga dapat melakukan iklan di media baru seperti media sosial, situs web, pesan teks atau WhatsApp, hasil mesin pencarian, blog, dan masih banyak lagi.

**2. *Direct Marketing* atau Pemasaran Langsung**

Jenis promosi selanjutnya adalah pemasaran langsung. Sama seperti namanya, bentuk promosi ini dilakukan secara langsung oleh perusahaan kepada pelanggan melalui berbagai media.

Anda dapat menggunakan *email*, WhatsApp, sms, pamflet, distribusi katalog, surat promosi, dan lainnya yang dapat memberikan respons langsung terhadap pemasaran Anda.

**3. *Sales Promotion*atau Promosi Penjualan**

Promosi penjualan adalah proses penawaran dengan waktu terbatas. Umumnya, promosi ini cenderung membuat pelanggan berada dalam posisi di mana mereka perlu mengambil tindakan segera.

Ini termasuk hadiah penjualan, barang gratis, barang obral, dan promosi lainnya yang cenderung mendorong minat pelanggan.

**4.*Personal Selling* atau Penjualan Pribadi**

*Personal Selling*adalah metode di mana perusahaan mengirimkan perwakilannya kepada pelanggan untuk menjual produk secara personal.

Di sini, perusahaan dapat memeroleh umpan balik langsung dan membangun kepercayaan dengan pelanggan yang sangat penting.

Contoh *personal selling*misalnya seperti [*telemarketing*](https://qontak.com/blog/telemarketing/), *call center*, dan sales lapangan yang bertugas untuk melakukan penjualan secara langsung di wilayah tertentu.

**5. *Public Relation* (PR) atau Humas**

Berbeda dengan jenis promosi pada umumnya, *public relation*melakukan promosi dengan memelihara citra publik dari suatu *brand*.

Umumnya, PR akan mengelola penyebaran informasi antara individu atau organisasi (seperti bisnis, lembaga pemerintah, atau organisasi nirlaba) dan publik.

**6. *Sponsorship***

Dalam *sponsorship*, perusahaan akan menyediakan sumber daya dan uang untuk acara atau individu guna menerima publisitas dan iklan yang sama.

Ini adalah cara yang bagus untuk membawa ‘iklan berbayar’ ke tingkat berikutnya. Karena Anda bisa mendapatkan kredibilitas selebriti atau orang terkenal lainnya melalui hal yang sama.

**7. *Digital Promotion*atau *Online Promotion***

Jenis promosi yang terakhir namun tidak kalah penting dari lainnya adalah *digital promotion*atau dikenal juga dengan *online promotion*.

Seperti namanya, jenis promosi ini mengandalkan media digital *online*di internet untuk menjangkau pelanggan.

**Keuntungan Promosi**

Berikut adalah beberapa keuntungan yang dapat diperoleh bisnis dengan melakukan promosi:

1. Meningkatkan [*brand awareness*](https://qontak.com/blog/brand-awareness/)
2. Memberikan kesempatan untuk berkomunikasi dengan pelanggan
3. Menjangkau lebih banyak pelanggan
4. Membantu menghasilkan prospek baru
5. Meningkatkan interaksi dan keterlibatan pelanggan
6. Menciptakan alasan untuk pelanggan membeli
7. Menambah penjualan dan pendapatan
8. Meningkatkan [*Return on Investment*(ROI)](https://qontak.com/blog/return-on-investment/)

**Tips Melakukan Promosi yang Efektif**

**1. Tentukan target pasar yang tepat**

Tips promosi yang pertama adalah dengan menentukan target pasar yang tepat. Namun sebelum itu, Anda perlu memahami terlebih dahulu siapa pelanggan Anda.

Setelah itu, Anda baru bisa menentukan target pasar yang sesuai dengan promosi yang ingin Anda lakukan.

Misalnya, Anda ingin melakukan promosi ke generasi milenial. Maka sebaiknya, Anda menggunakan *digital promotion*untuk menjangkau mereka.

**2. Batasi ketersediaan**

Umumnya, pelanggan akan lebih tertarik dan terdorong ketika berada di situasi yang terdesak. Oleh karena itu, Anda perlu memberikan batasan untuk promosi Anda.

Dengan demikian, mereka akan berpikir bahwa promosi yang Anda berikan adalah hal yang tidak boleh dilewatkan. Dan akhirnya, mereka membeli produk atau layanan Anda.

**3. Promosikan promosi Anda**

Seperti namanya, promosikan promosi Anda. Artinya, Anda perlu mempromosikan atau memasarkan promosi yang Anda buat kepada target pasar.

Tujuannya adalah agar target pasar Anda mengetahui bahwa Anda sedang melakukan promosi dan mereka harus melihatnya.

**4. Tawarkan nilai yang nyata**

Tips promosi selanjutnya adalah menawarkan nilai yang nyata. Pelanggan hanya akan tertarik pada hal yang bernilai.

Jika promosi Anda tidak menawarkan nilai yang nyata, maka akan sulit bagi Anda untuk membuat promosi penjualan yang berhasil.

Untuk itu, pastikan Anda membuat promosi yang menarik dan memiliki nilai yang nyata bagi pelanggan Anda.

**5. Tinjau hasil promosi Anda**

Tips yang terakhir akan sangat berguna untuk melakukan promosi selanjutnya. Dalam hal ini, Anda perlu meninjau apakah promosi yang Anda lakukan sebelumnya berhasil atau tidak.

Jika berhasil, maka Anda dapat mengambil strategi promosi yang telah dilakukan sebelumnya untuk kegiatan promosi mendatang.

Namun jika tidak, maka Anda perlu memikirkan strategi promosi lainnya yang dapat memberikan dampak nyata untuk pemasaran dan penjualan bisnis Anda.