# 10 Strategi Bisnis Kreatif untuk Menarik Pelanggan Baru

*Meta deskripsi: Selain mempertahankan pelanggan lama, bisnis juga butuh pelanggan baru agar tetap bertahan dari kompetisi di pasar. Intip strategi bisnisnya di sini!*

Ada cukup banyak aspek yang memengaruhi keberlangsungan suatu bisnis. Salah satunya adalah meningkatnya jumlah pelanggan baru yang selaras dengan peningkatan *sales*. Sayangnya, Anda butuh **strategi bisnis** khusus untuk bisa menggaet pelanggan baru.

Apa saja strategi tersebut? Simak ulasan selengkapnya di bawah ini!

## Manfaatkan Tren yang Sedang “Panas” Saat Ini

Strategi kreatif yang bisa Anda coba adalah mengikuti tren. Penting bagi pemilik bisnis untuk tahu apa saja yang sedang tren dan bisa digunakan untuk mendongkrak produk.

Namun perlu diingat, kunci dari strategi ini adalah *timing* yang tepat. Pastikan Anda *jump on trends* ketika tren itu terjadi.Contoh penerapannya adalah dengan membuat konten *marketing* terkait tren yang bisa dikaitkan langsung ke produk yang Anda jual.

## Buat Konten yang Informatif dan Membantu

Saat ini, bukan hanya bisnis Anda yang hadir di pasar. Semua merek berlomba untuk menarik pelanggan baru dan meningkatkan penjualan. Buat konten yang menarik, informatif, dan *stand out.* Lalu, publikasikan di media sosial.

Pastikan juga konten tersebut terkait dengan layanan atau produk yang Anda tawarkan agar audiens bisa langsung tahu pesannya dengan jelas.

## Potongan Harga untuk Pembelian Pertama

Siapa yang menolak tawaran diskon?

Cara kreatif untuk meningkatkan penjualan dengan diskon untuk pembelian pertama. Dari pembelian pertama ini, jika memang produk Anda berkualitas, pembeli akan melakukan pembelian kedua, ketiga, dan seterusnya.

## Harga Spesial untuk Tiap *Referral* Baru

*Referral* bisa diaplikasikan hampir di segala sektor bisnis. Anda bisa menyenangkan pelanggan lama sekaligus mendapat pelanggan baru melalui strategi ini.

Jika digabungkan dengan strategi sebelumnya, pelanggan lama dan baru sama-sama mendapat harga khusus yang tentunya sangat menarik untuk diikuti.

## Program *Loyalty*

Selain penawaran harga khusus, program *loyalty* juga menarik untuk dicoba. Strategi ini bisa Anda terapkan untuk mempertahankan pelanggan lama dan menarik yang baru.

Tentunya agar lebih kreatif, Anda bisa memilih penukaran hadiah yang lebih bervariasi. Pilihan hadiah yang lebih banyak untuk di-*redeem* akan membuat pelanggan lebih bersemangat.

## Buat Kontes yang Relevan di Media Sosial

Banyak *brand* menggunakan strategi ini untuk meningkatkan *traffic*, mengenalkan produk, menambah pengikut hingga *boost* penjualan.

Namun, perlu Anda ingat bahwa kontes yang diadakan harus relevan. Misalkan, Anda menjual produk kecantikan, maka kontesnya bisa terkait penggunaan produk. Kemudian *engagements* terbanyak akan mendapatkan hadiah utama.

## Gunakan *Direct Response Marketing*

Ini adalah taktik yang populer dalam bisnis. Keuntungan utama dari strategi ini adalah Anda bisa membuat daftar pelanggan potensial yang bisa ditawari produk, *event*, langganan *newsletter*, dan lain-lain.

Strategi ini akan maksimal jika Anda bisa membuat pesan menarik yang didesain khusus untuk memunculkan minat kolektif mereka. Contohnya, Anda memberikan produk gratis untuk siapa pun yang mau mendaftar sebagai anggota.

## *Giveaway*

Mengadakan *giveaway* tidak pernah salah. Strategi bisnis satu ini sangat jitu untuk menambah pelanggan baru atau setidaknya calon pelanggan yang potensial.

Ini karena mayoritas *giveaway* akan diiringi peraturan seperti peserta harus mengikuti akun media sosial *brand*. Selain itu ada juga aturan peserta harus membagikan *event* ini di media sosial masing-masing.

## Perbaiki Tampilan Website

Di era digital seperti sekarang, hampir semua orang fokus pada apa yang ada di genggaman tangan. Anda perlu memanfaatkan momentum ini dengan meng-*improve* tampilan *website.*

*Website* yang menarik dan *user friendly* akan membantu meningkatkan jumlah *traffic* dan lama kunjungan pengguna. Ini bisa menjadi dorongan bagi calon pelanggan untuk membuat keputusan pembelian.

## Iklan Tertarget

Cara terbaik dan teraman untuk menarik pelanggan baru adalah beriklan. Melalui iklan ini Anda bisa menyebarluaskan informasi sejauh mungkin tentang eksistensi bisnis. Tentunya tidak sembarang iklan. Anda harus membuat iklan tertarget.

Pilihannya beragam mulai dari media cetak hingga media sosial. Selain itu, Anda juga bisa memanfaatkan iklan mulut ke mulut yang seringkali sukses membawa pelanggan baru.

Menemukan cara atau **strategi bisnis** terbaik untuk menarik pelanggan baru memang tidak mudah. Ada banyak hal yang perlu dipertimbangkan mulai dari dana hingga sumber daya manusianya. Namun, semua kerja keras ini akan terbayar ketika jumlah pelanggan meningkat signifikan.

Sumber:

<https://aofund.org/resource/5-tips-attracting-new-customers/>

<https://www.sba.gov/blog/10-ways-get-new-customers>

<https://apacentrepreneur.com/5-creative-ways-to-attract-new-customers-to-your-startup/>