



DIRECT & DATABASE MARKETING

Menjawab Masalah Apa

Pada era pemasaran yang semakin kompetitif, tidak ada yang lebih penting selain memahami pelanggan dan bagaimana pelanggan berinteraksi dengan produk ataupun jasa yang Anda tawarkan. Adanya kebutuhan individu dan juga perusahaan untuk meningkatkan kompetensi dalam pengumpulan, analisa, dan pengelolaan *database* pelanggan agar mampu menerapkan strategi pemasaran langsung yang relevan untuk meningkatkan kinerja pemasaran perusahaan.

Visi yang efektif dari strategi pemasaran langsung adalah berangkat dari bagaimana organisasi dapat memenuhi kebutuhan pelanggan secara spesifik berdasarkan basis data pelanggan. Basis data ini dimanfaatkan untuk kebutuhan analisis pemasaran, perencanaan, implementasi, dan mengontrol semua aktivitas program pemasaran. Dengan menerapkan strategi pemasaran langsung yang berlandaskan basis data pelanggan, diharapkan Anda sebagai pemasar dapat memahami apa yang menjadi kebutuhan pelanggan secara efektif. Secara tidak langsung hal ini akan berdampak pada terjalinnya hubungan yang erat antara brand yang Anda tawarkan dengan pelanggan Anda dan tujuan bisnis Anda pun dapat tercapai.

Manfaat Apa yang Anda Peroleh

Setelah mengikuti program ini, peserta diharapkan mampu:

- Memahami dan menggunakan pemasaran langsung berbasis data
- Memahami pentingnya pengumpulan data pelanggan dan data-data eksternal untuk menganalisa perubahan dan perkembangan dalam lingkungan pemasaran
- Memahami menggunakan perangkat teknologi untuk dapat mengakses pelanggan
- Memahami penerapan strategi pemasaran langsung yang berbasis data

Problems To Be Addressed

In an increasingly competitive marketing era, there is nothing more important than customers and how customers interact with the products and services you offer.

The existence of the needs of individuals and also companies to improve the carrying capacity, analysis, understanding and management of customer data so as to apply appropriate marketing strategies to improve the company's marketing performance.

The effective vision of a direct marketing strategy start from the needs of marketing analysis, planning, implementation, and control of all marketing program activities. By implementing a marketing strategy based on customer data, it is expected that you as a marketer can understand what customers need effectively. Indirectly this will impact on the establishment of a close relationship between the brand you offer with your customers and your business goals can be achieved.

Objectives

Having attended this program, the participants are expected to be able:

- *Able to understand the importance of data driven marketing*
- *Able to develop customer insights through analysis and interpretation of customer data and external database in order to increase marketing performances*
- *Able to use technology as a tool to access the end consumer*
- *Able to develop successful direct and data-driven marketing strategies*



DIRECT & DATABASE MARKETING

NEW

Apa Saja yang Dibahas

- Dasar mengenai pemasaran langsung berbasis data
- *Customer database & profiling*
- Penggunaan perangkat teknologi seperti Microsoft access, Microsoft excel, dll untuk dapat mengakses data pelanggan
- Menghitung dan memperkirakan *customer life time value* sebagai dasar *marketing spending* yang efektif dan efisien
- Pemahaman implementasi strategi pemasaran langsung

Siapa yang Perlu IKut

- Manajer Produk
- Manajer Pengembangan Bisnis
- *Consumer Insights Manager*
- Manajer dan Supervisor Pemasaran
- Manajer dan Supervisor Penjualan
- Entrepreneur atau Pemilik Usaha
- Karyawan yang berhubungan dengan pemasaran langsung berbasis database

Metode

- *Lecturing*
- Diskusi Kasus
- *Role play*

Subjects Covered

- *Direct and Database Driven Marketing*
- *Using Direct and Database Marketing to Analyze Marketing Situation*
- *Technology : Tools to Access the Consumer*
- *Direct Database Marketing Strategies*

Class Delivery Method

The training will combine activities in collecting, analyzing, understanding, and managing customer data. Real cases and data simulation will be given during in class training.

Who Should Attend

- *Product Manager*
- *Business Development Manager or Business Owner*
- *Consumer Insights Manager*
- *Supervisor and Manager in Sales*
- *Supervisor and Manager in Marketing*
- *Employees that have interconnection with the database marketing*

IDR 4.100.000