



Checklist Kejayaan Pemasaran Digital Untuk Pemilik Bisnes

1) Website

- Blog- Dapat meningkatkan trafik dan membina kepercayaan.
- Brand- Membina jenama yang dikenali oleh pelanggan.
- Mobile-Friendly- Lebih 62% pengguna internet menggunakan telefon pintar.
- Google Analytics- Mengumpul data penting website untuk tujuan merangka strategi pemasaran

2) SEO

- Memastikan website berada dalam kedudukan yang baik di Google dan search engines lain.
- Boleh digunakan untuk mengkaji website pesaing.
- Menganalisa kekuatan dan kelemahan website sendiri.

3) Content Marketing

- Menghasilkan konten yang mempunyai value, relevan dan menarik lebih banyak trafik / bakal pelanggan.
- Penting untuk mempengaruhi tindakan pelanggan (membuat pembelian)
- Konten samada text, imej atau video dikongsi ke media sosial untuk mencapai lebih banyak audiens.

4) Social Media

- Platform efektif untuk berkomunikasi dengan pelanggan.
- Membantu menarik lebih banyak trafik ke website dan blog.
- Membina jenama di setiap platform media sosial yang ada.

5) Email Marketing

- Tujuan utama ialah menghantar mesej dan info relevan kepada pelanggan secara berjadual.
- Pilih platform yang sesuai mengikut kesesuaian bisnes anda (Contoh: Aweber, Getresponse, Mailchimp)
- Bina landing page yang berkesan untuk mendapatkan lebih banyak leads (offer insentif seperti diskaun, download atau hadiah percuma)