

# BAGAIMANA MARKET MEMPENGARUHI BISNES

Andaman Consortium Sdn Bhd

Ebook ini adalah hakcipta Andaman Consortium Sdn Bhd.  
Dilarang menyalin, meng-edit atau share secara public.

Ebook ini hanya boleh didapati di  
<http://www.esachannel.com/sembang-niaga>

Jika anda memperolehi ebook ini dari sumber lain, bermakna ia bukanlah melalui sumber yang sah.

Hakcipta Terpelihara.

## Masalah Bisnes Pada Hari Ini

Tidak kira bisnes kecil atau besar, semua mempunyai matlamat yang sama iaitu = mencari keuntungan. Maka macam-macam cara digunakan untuk mencari keuntungan.

- Ada yang jual mahal.
- Ada yang buat keuntungan selepas tolak segala kos.
- Ada yang jual murah.
- Ada yang blast iklan bersepah-sepah.
- Ada yang upah duta produk.
- Ada yang tambah team sales.
- Ada yang cuba buat loyalty program.
- ..dan macam-macam lagi cara yang digunakan.

Tetapi, walaupun semua itu sudah dilakukan, kita akan perasan yang pembeli tidak datang sebanyak usaha kita lakukan pemasaran.

Mengapa?

Kerana kita buat semua di atas ni disebabkan **kita sibuk mengejar sales sehingga kita tak tahu di manakah market kita berada**. Inilah masalah besar peniaga kita, terutamanya yang baru.

Apabila tak tahu target, maka kita tabur kepada semua orang sebab terlalu nak menjual sangat. Matematik orang kita = lagi banyak kita keluarkan duit, lagi banyak sales.

Sedangkan matematik itu merugikan kita.

## Kos Sebenar Tidak Mencari & Mengenal Market.

Apa yang akan kita tunjukkan dalam ebook ini bukanlah bagaimana buat sales dengan lebih hebat. Tetapi bagaimana bisnes dibangunkan bermula dengan market yang betul.

Silap peniaga kita ialah, **terlalu mengejar sales**. Kenapa? Sebabnya adalah **duit**. Bila nampak duit, apa saja cara akan kita gunakan untuk menjual dan buat duit.

Akibatnya?

- Kita push produk pada market yang salah.
- Apabila market sudah salah, kita kena keluarkan lagi banyak duit untuk yakin market yang salah akan produk kita.
- Apabila tidak menjadi, kita keluarkan lagi duit mencari market yang baru.
- Akhirnya market semakin mencemuh salesman kerana terlalu didesak dengan produk yang salah.
- Pesaing pula sudah makan market kita yang sebenar.

Kenapa jadi begini? Semua ini kerana kita akan nampak produk dulu dan mengetepikan aspek paling penting dalam bisnes, iaitu **mencari market yang betul dulu**.

Dalam bisnes, apakah perkara yang mendatangkan duit?

**Produk atau market?**

## Dikaburi Produk Sendiri.

Sebagai contoh, kita pernah berjumpa dengan seorang penjual tudung untuk perkahwinan. Dia hanya fokus pada produknya sahaja, maka apa dia buat?

Dia ambil gambar produknya dengan begitu cantik sekali. Dia buat iklan siap-siap di Facebook dan Instagram, dan dia blast dengan begitu banyak sekali.

Apa yang berlaku?

Sales memang banyak, tetapi statik.

Dan yang paling menyedihkan, orang beli sekali sahaja. Sedangkan kos mendapatkan seorang pelanggan sekarang ini sudah semakin mahal. Dan dia terpaksa keluarkan duit lagi mencari pembeli yang baru.. kenapa?

Sebab tak kenal marketnya.

## Apa Akan Terjadi Apabila Kita Kenal Target Market Kita?

Jika anda tukar fokus dengan mengenali market kita dulu, anda sebenarnya jimat banyak duit tanpa perlu buat trial and error.

Sebagai contoh, setelah kita berikan nasihat untuk peniaga tudung perkahwinan sebelum ini untuk mengenali marketnya, akhirnya dia buat keputusan untuk tambah produk baru untuk pembeli-pembelinya sebelum ini.

Dia sudah tidak stuck pada satu produk, tetapi produknya semakin banyak dan pembelinya semakin menghargai bisnesnya.

Sehingga kini dia sibuk terus melayan order baru dari produk baru untuk pembeli-pembelinya.

Apa yang dia buat? Dia hanya mengenal marketnya, itu sahaja. Jangan setakat jual produk, tetapi kenalpasti target market dan apa yang mereka mahukan.

Kerana duit, berada di situ. Bukan pada produk.

Sebab itu penting untuk kita faham market kita.

Akhirnya, tanpa mengeluarkan kos yang banyak, pengusaha tudung perkahwinan ini semakin membesarkan bisnesnya, dengan hanya fokus kepada market.

Berbanding mengeluarkan kos untuk memasarkan produk tanpa mengenal market.

## Penutup.

Market merupakan asas kepada pembangunan sebuah bisnes, bukannya sales.

Jika kita fokus sales, kita akan keluaran banyak kos semata-mata nak cari pembeli (market).

Sedangkan hanya dengan mengenal market sahaja sudah boleh bantu kita menjimatkan masa untuk membuat jualan.