

Transkrip

Mempertahankan semangat komunitas sembari menawarkan layanan secara daring

Jadi, saya pikir saya akan menunjukkan kepada Anda merek hebat lainnya yang benar-benar menunjukkan bagaimana Anda dapat mentransisikan pekerjaan Anda secara daring.

Dan bukan hanya itu, tetapi seseorang yang benar-benar menghubungkan orang-orang dari berbagai belahan dunia.

Ini adalah Meltedinside.com. Segalanya tentang mereka adalah untuk membantu Anda terhubung,

dengan seniman memasak yang menciptakan '*bespoke food*' (makanan sesuai pesanan) dan benar-benar membuatnya

menciptakan hubungan antara mereka dengan konsumen. Jadi ini adalah pasar

Dan saya pikir pasar adalah cara yang baik untuk benar-benar menciptakan percakapan itu dan menjaga semuanya tetap berjalan.

Jadi sebagai pemimpin hub atau kreatif, Anda dapat menawarkan layanan ini di mana Anda benar-benar menyoroti berbagai layanan yang Anda lakukan.

Tetapi pada saat yang sama, Anda menunjukkan rekan kerja dari orang-orang yang ada di komunitas Anda.

Dan Candy Bowles, sang pendiri, sangat ahli dalam hal ini. Dan, seperti yang Anda lihat, dia menciptakan percakapan semacam ini.

Di satu sisi, saya merasa seperti tata letak dan latar belakang dan semuanya sangat mirip dengan apa yang saya katakan mengenai

Creative Communities Learning Lab

<https://creativeeconomy.britishcouncil.org/projects/creative-communities-learning-lab/>

Course: Digital community strategy and management



kesan luas dan Anda tidak mendapatkan konten yang berlebihan, itu bagus.

Jadi ya, Anda dapat melihat berbagai jenis halaman, seperti 'Our Makers'. Ini benar-benar meliputi

semua jenis merek yang diwakilinya, dan ada cerita di balik masing-masing merek,

dan itu juga membawamu pada kisah mereka sendiri, dan

satu hal yang akan saya katakan adalah temukan seseorang yang sangat baik dalam pengembangan konten untuk

menciptakan profil merek yang sangat bagus untuk merek Anda. Saya rasa itu sangat penting.

karena hal pertama yang dilakukan orang ketika mereka datang ke wadah Anda adalah mereka ingin tahu tentang Anda.

Jadi, mereka akan mengunjungi 'about page' Anda dan mereka ingin melihatnya dalam sekejap,

mereka bahkan mungkin hanya berada di halaman itu selama beberapa detik. Mereka ingin benar-benar mendapatkan kata kuncinya.

Jadi, saya akan mengatakan benar-benar mencari tahu bagaimana Anda dapat meringkas layanan Anda dalam penjelasan yang sangat singkat dan tajam

dan sangat menonjolkan kata kunci tersebut.

Perhatikan SEO - *Search Engine Optimisation* dan kata kunci yang benar-benar akan membuat percakapan itu,

tapi jangan, saya akan katakan, jangan gunakan stok frasa dan kata-kata hanya karena mereka ramah SEO-Search Engine Optimization.

Juga pastikan memiliki elemen untuk benar-benar setia pada apa yang ingin Anda katakan dan setia pada merek Anda,

dan tidak hanya membuat semuanya tentang pemasaran tetapi pada saat yang sama tidak terlepas dari hal itu. Jadi,

Sekali lagi, ini benar-benar tentang keseimbangan. Tapi ini membutuhkan seseorang yang benar-benar pandai melakukan ini dan,

Anda tahu, misalnya, disebutkan di sini "makanan lezat yang dibuat dengan penuh gairah, layak untuk didapatkan, di mana pun Anda berada."

Dan saya merasa ingin menggunakan kutipan menarik dan hal-hal seperti itu, tentang testimonial,

tentang orang-orang yang telah menggunakan layanan Anda dan menulisnya di wadah Anda.

Baik itu situs web atau aplikasi, atau apa pun yang Anda putuskan, Anda tahu,

dalam hal mempromosikan layanan Anda. Saya merasa benar-benar ingin menyebarkan testimonial itu dan

menunjukkan apa yang sungguh-sungguh orang katakan tentang merek Anda adalah cara yang bagus untuk menciptakan percakapan tentang itu.



Dalam hal mengetahui jenis wadah apa yang sebaiknya digunakan, saya selalu mengatakan sebuah situs web itu sangat baik.

Anda dapat membuat situs web murah dengan menggunakan sesuatu seperti WordPress yang sangat baik. Dan, Anda tahu, orang-orang sudah akrab dan Anda dapat menavigasinya dengan sangat baik.

Dan, sekali lagi, jika Anda menggabungkan wadah seperti WordPress dengan desainer grafis yang hebat,

seseorang yang benar-benar dapat mengubah visi Anda dan mengetahui jenis layanan yang Anda lakukan.

Perhatikan pekerjaan mereka, kenali portofolio mereka dan apa yang bisa mereka tawarkan.

Dan, ya, saya pikir itu kombinasi yang baik dari keduanya, pastinya.

Jadi, saya sangat merekomendasikan itu.

Saya juga sangat merekomendasikan, Anda tahu, mendaftarkan diri ke sesuatu seperti Google Analytics

dan benar-benar mengukur kinerja Anda. Jadi, misalnya, jika Anda memiliki situs web dan itu cara Anda

yang utama untuk menampilkan layanan Anda, maka itu sangat bagus untuk mengukur, orang-orang yang datang ke platform Anda, demografi.

Siapa yang mengklik halaman Anda? Berapa banyak klik yang Anda dapatkan?

Berapa lama orang terlibat dengan konten Anda? Dan saya pikir selalu menghubungkannya kembali dengan,

Semacam, google analytics dan benar-benar memahami audiens Anda adalah cara yang bagus untuk tumbuh.

Karena jika Anda hanya membuat konten tanpa umpan balik atau pemahaman apa pun,

Maka itu agak sulit bagi Anda untuk tumbuh atau mengetahui apa yang berhasil dan apa yang tidak. Jadi,

sangat bagus untuk beradaptasi.

Saya akan mengatakan, pasti, setelah Anda mendapatkan wadah Anda, saya pasti akan merekomendasikan sesuatu seperti WordPress

dan MailChimp untuk, semacam, membuat kampanye yang sangat menarik, lalu benar-benar mengamati Google Analytics

dan benar-benar mengenal audiens Anda. Tempat yang bagus untuk memulai adalah dengan riset pasar.

Jadi, jika Anda mencoba mengembangkan layanan Anda karena,

ada kesempatan sekarang untuk benar-benar menjadi inovatif dengan apa yang Anda lakukan.



Dan Anda dapat melihatnya dari banyak merek berbeda yang benar-benar menciptakan dengan cara yang sangat menarik.

Saya akan mengatakan untuk memastikan bahwa Anda melakukan beberapa bentuk penelitian. Jadi,

Anda tahu, orang-orang yang terlibat dengan layanan Anda, tanyakan kepada mereka, apa yang dapat membantu mereka lebih kreatif?

Dan apa yang sebenarnya akan mereka rasakan manfaatnya?

Jadi, saya pikir ini tentang benar-benar memahami apa yang akan bermanfaat bagi orang-orang di komunitas Anda.

Jadi, saya pasti akan mengatakan riset pasar adalah hal yang berguna untuk dilakukan