

B2B MARKETING FUNDAMENTALS

optimizing marketing to win the B2B market

Shared by:
N. Adhi W. B&LDER



partner for better results

Building Teamwork Employee Training Strategic Workshops

Clarify **Simplify Economize**





@bolderinfo



www.linkedin.com/in/adhinugroho



N. ADHI W.











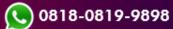




Today's discussion

- Core elements of marketing
 Memahami elemen-elemen utama
 dalam pemasaran
- B2B marketing
 memahami elemen utama dalam
 melakukan B2B marketing dan
 mengadaptasikannya secara
 optimal dalam situasi pasca
 pandemic / new normal









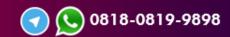


Pemasaran adalah kegiatan, dan proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan bertukar penawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat pada umumnya. American Marketing Association



Pemasaran adalah proses sosial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan secara bebas bertukar produk atau jasa yang bernilai dengan orang lain. Philip Kotler, 2016

Pemasaran adalah proses manajemen yang bertanggung jawab untuk mengidentifikasi, mengantisipasi, dan memuaskan kebutuhan pelanggan secara menguntungkan. Chartered Institute of Marketing, 2001





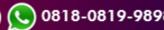


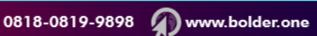




MeMeNUHi KEBUTUHAN PELANGGAN dan MENGHASILKAN KEUNTUNGAN





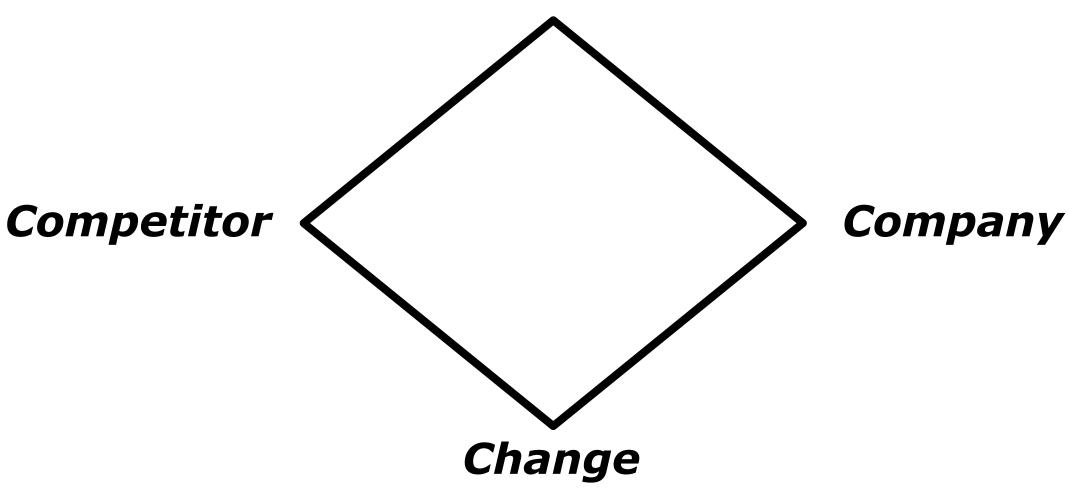






Elemen Bisnis

Customer

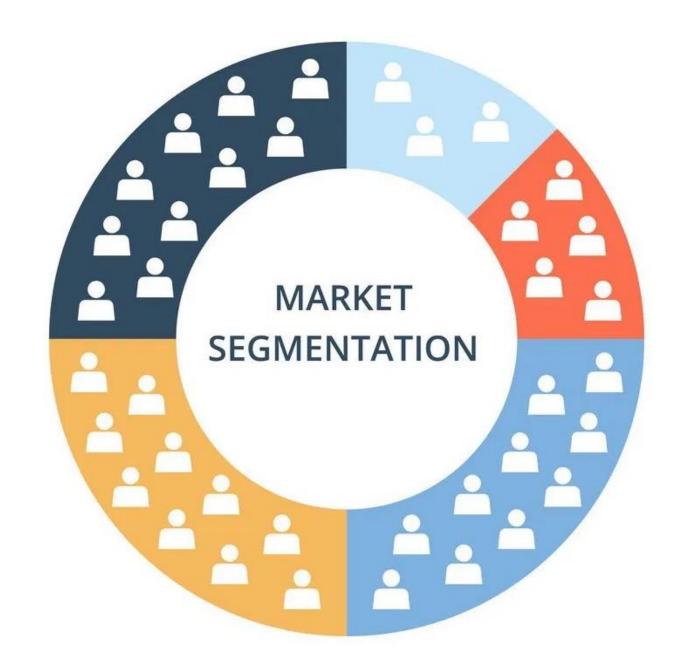
























Karakteristik pasar B2B













Megnetale Marketing









proses pembelian B2B

Fase Pembelian

X

DMU (Decision Making Unit)



Jenis Pembelian









Kenali Sebaik Mungkin



4P

Product Price Place

Promotion

People **Process** Physical Evidence











price

Harga Biaya Investasi



















"BRAND (merek) adalah nama dan/atau symbol yang membedakan (seperti logo, trade mark, atau desain kemasan) yang ditujukan untuk mengidentifikasi barang atau layanan dari satu atau sekelompok penjual, dan untuk membedakannya dengan para kompetitor." (David Aaker)



















Channel (Place & Promotion)

- Calon pelanggan dapat mengetahui value proposition yang ditawarkan
- Value proposition bisa sampai ke tangan pelanggan

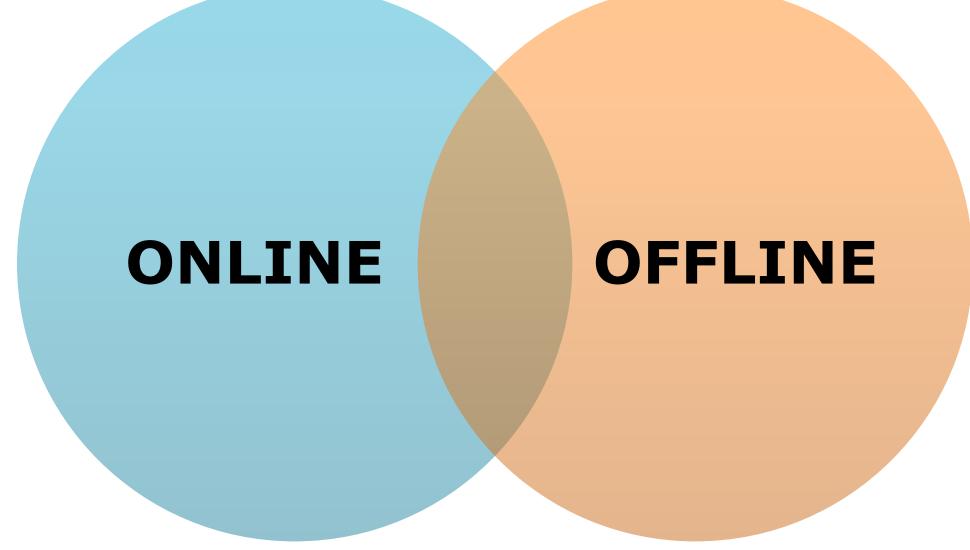






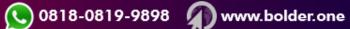


Komunikasi Pemasaran











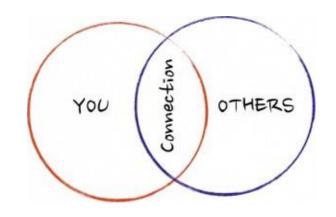




3 Keterampilan Utama Seorang B2B Marketer



Presentation Skill (Product Knowledge)



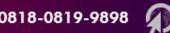
People Skills (Building Rapport)



Persuasive Communication



























Bangun hubungan. Berempati. Be there!

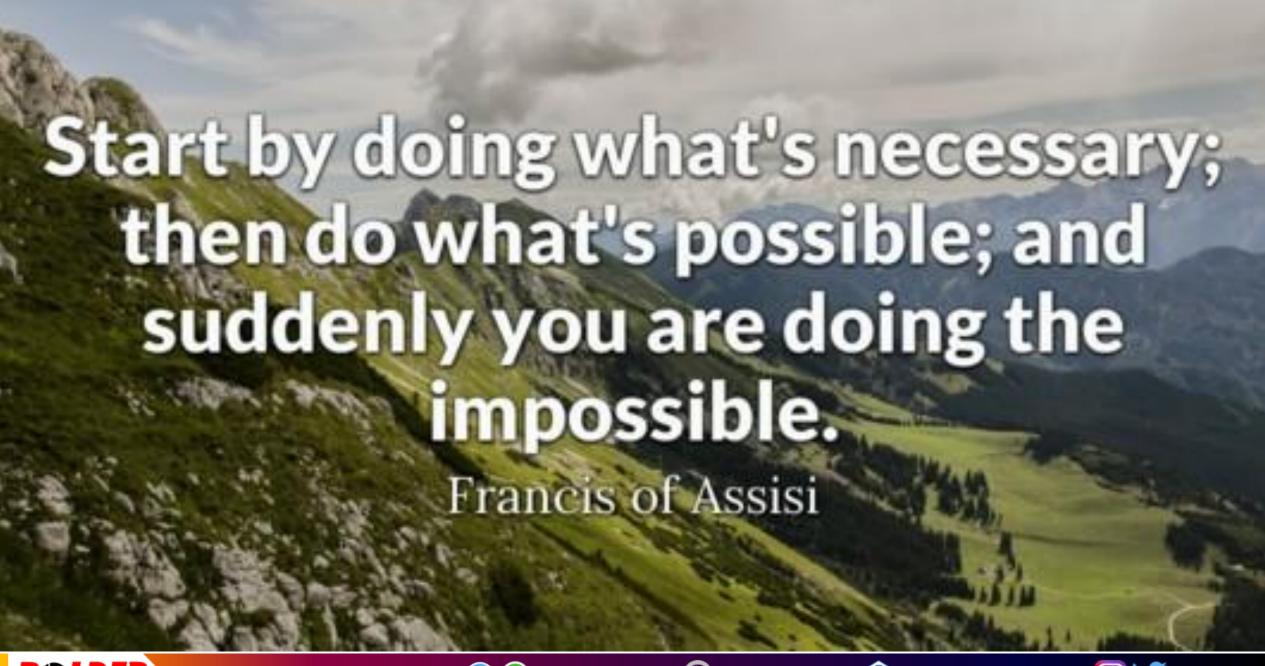






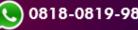




















partner for better results

Building Teamwork Employee Trainings Strategic Workshops

Clarify Simplify **Economize**

BOLDER: partner for better results

Pondok Cipta Mas 2 Kav. A-37 Bandung Barat, Jawa Barat - Indonesia

www.bolder.one

Follow us:



Contact us:





