

inSPIRED

richworks.com/inspired

BUSINESS TALK

5 KESILAPAN
PEMASARAN
ELEKTRONIK

HAMZEE KOPLI

PACU KEJAYAAN HRM GARAGE

RICHWORKS™

Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

19 FEBRUARY 2023 | BIL: 03
WWW.RICHWORKS.COM

SUKA-SUKA AKHIRNYA JATUH CINTA



Pada awalnya saya bermula secara dalam talian di mudah.my. Daripada suka-suka, ia mula menjadi suatu perkara utama dalam hidup saya.



Jatuh cinta terhadap dunia perniagaan sejak dari dahulu membuatkan Hamzee

Kopli tekad mengusahakan perniagaan automotifnya sendiri iaitu RHM Garage.

Perniagaan yang pada mulanya dilakukan secara suka-suka pada 2008 kini berkembang maju hingga beliau berjaya membuka showroom sendiri.

“Pada awalnya saya bermula secara dalam talian di mudah.my. Daripada suka-suka, ia mula menjadi suatu perkara utama dalam hidup saya.

“Dahulu saya melakukannya secara sambil sahaja memandangkan saya ada kerjaya tetap dalam pasukan beruniform.

“Pada 2017 saya mulai memasang angan-angan untuk memiliki showroom dan pasukan sendiri. Tak sangka saya berjaya mencapainya pada 2019,” katanya.

Namun begitu, disebabkan masih hijau dalam industri ini, beliau mulai keliru dan buntu tentang tindakan wajar yang patut dilakukannya.

“Memang ada cabaran tersendiri apabila kita mahu bina bisnes ini. Yelah, kalau dulu saya bergerak sendiri seperti runner sahaja. Ambil barang, jual dan untungnya juga berlipat kali ganda.

“Kini, permainannya sudah berbeza. Tapi, saya teruskan sahaja niat untuk membuka showroom. Sudah setup semua tapi kedai kosong saja. Apa benda nak meniaga?

“Perlahan-lahan sampai 2020 baru nampaklah perbezaannya. Namun begitu, masalah saya ketika itu adalah saya menguruskannya bersendirian. Kelam-kabut saya dibuatnya dan ketika itulah saya mula mengambil staf dan mulai nampak perjalanannya.

“Tapi pada waktu itu pula cabarannya adalah apabila saya tak dapat nak handle team hinggan rasa nak tutup saja bisnes ini dan kembali menjadi runner.

“Waktu itu saya fikir buat apa nak serabutkan minda dengan bisnes ini. Namun begitu, saya rasa tak boleh nak tinggalkannya sebab sudah rasa sayang bila sudah buat sesuatu perkara dan saya teruskan juga,” kongsiya.



W
KENAPA SAMA MAHA HUBUNDA BERJAYA
Dr. Azizah Osman

RICH OR
MILIK ORANG LEBIH JAUH
R
Dr. Azizah Osman

MULAKAN LANGKAH PERTAMA

Di saat harapannya mulai luntur, beliau mula menonton video daripada Mentor Usahawan, Datuk Wira Dr. Azizan Osman dan Richworks di media sosial yang sedikit sebanyak telah memulihkan kembali semangatnya yang telah hilang.

// Masa tu sebenarnya saya tengah down jadi perlukan sesuatu sebagai penguat semangat. Saya fikir, mungkin benda ini boleh bantu. Waktu itu saya tonton video Wanita Bangkit Berniaga (WBB).

"Mulanya benda-benda macam ni saya tak boleh masuk sangat. Jadi, saya daftarkan untuk isteri tapi akhirnya saya yang sertainya.

"Saya ingat lagi pada hari pertama saya sertainya, Tuan Radz Mohd. yang bercakap sebagai speaker. Saya dengar sambil-sambil hantar barang pada waktu itu.

"Dari situlah bermula journey saya dalam Richworks. Makin lama makin ada improvements dan makin jelas," jelasnya. Selepas tamat program WBB, beliau mengambil keputusan untuk menyertai program pementoran Elite X dan mula melakukan pelbagai tindakan yang tidak berani dilakukan sebelum ini.

"Saya beranikan diri untuk sertai acara kereta dan mengambil pekerja separuh masa. Sebelum ini saya tak berani buat benda-benda macam itu. Saya fokus online saja.

"Sekali makin improve, makin naik. Kemudian saya cakap tak boleh macam ini, saya perlukan team. Tapi saya belum ada keberanian untuk ambil team sepenuhnya.

"Jadi, saya mulai ambil lapan pekerja separuh masa di kalangan saya. Dari situlah mulai berkembang dan saya mula berani untuk ambil staf sepenuh masa. Daripada satu kepada dua dan begitulah ceritanya," tambah Hamzee.



KETEPIKAN EGO DAN SKEPTIKAL

Berkongsi perjalanannya dalam program pementoran SPIRE, beliau mengakui ia merupakan sebuah liku-liku yang sangat mengujakan untuk diterokai.

Biarpun pada awalnya terasa sukar, namun beliau akhirnya temui rentak dari semasa ke semasa.

“*Journey* saya dekat SPIRE sangat best. Dahulu saya sangat skeptikal dengan Dr. Azizan. Ada rakan yang pernah mengajak menyertai kelasnya sebelum ini tapi saya tolak sebab rasa sudah pandai.

“Tapi kadang-kadang memang saya tonton juga video beliau hinggalah di saat yang saya rasa hilang arah pada 2020. Saya ketepikan ego demi meningkatkan diri ke tahap yang lebih baik dengan ilmu,” luahnya.

Tambah Hamzee, tiga bulan pertama dalam SPIRE sebenarnya beliau rasa blur bila masuk kelas Urus yang dikendalikan oleh Tuan Nasrul Hadi.

“Pening saya tiga bulan tapi saya layankan saja. Waktu itu saya sebenarnya sudah rasa nak tarik ‘*hand brake*’ tapi saya fikir alang-alang sudah bermula biarlah berjuang sampai habis.

“Masuk bulan keempat barulah saya mulai mengerti segalanya. ‘Oh, begini caranya!’ Saya ikuti setiap langkah-langkahnya dan tidak pernah terlepas apa-apa kelas. *Weekly Focus* itu yang paling penting,” ceritanya.

“ Pening saya tiga bulan tapi saya layankan saja. Waktu itu saya sebenarnya sudah rasa nak tarik ‘hand brake’ tapi saya fikir alang-alang sudah bermula biarlah berjuang sampai habis



“ Journey saya dekat SPIRE sangat best. Dahulu saya sangat skeptikal dengan Dr. Azizan. Ada rakan yang pernah mengajak menyertai kelasnya sebelum ini tapi saya tolak sebab rasa sudah pandai.



Perjalanan RM 1 juta penuh berliku

Berkongsi mengenai jumlah jualan, Hamzee mempunyai sasaran angka tertentu untuk dicapai biarpun pernah dilanda situasi tidak menentu sebelum ini.

“Pada tahun 2020, saya pernah berjaya mencecah jualan RM1.5 juta. Namun, angka itu mulai menurun ke RM600,000 hingga RM700,000 di saat saya down.

“Bila di SPIRE, perlahan-lahan saya kayuh semula. Walaupun tidak seperti 2020, namun nilainya hampir iaitu dalam anggaran RM1.3 juta,” jelasnya.

Merasai banyak perubahan positif dalam diri, beliau juga merasakan SPIRE sentiasa membantunya untuk kekal berada dalam landasan dan tidak tersasar darinya.

“Dr. Azizan banyak membantu saya untuk kekal *on track*. Kalau tak saya ‘meraban’ sana sini. Walaupun saya bukan dalam

Titanium, tapi saya anggap diri saya macam ahli Titanium.

“Kena *prepare* dan *get ready* untuk ke arah itu. Tapi memang ada perubahan dalam kehidupan, bisnes dan semuanya berbeza.

“Kalau dulu tidak mungkin saya boleh bercakap sebegini. Nantilah dulu, tak naklah. Malu. Sekarang memang berbeza cara bercakap, cara *handle* orang, cara manage dengan *family*, team dan kawan-kawan, memang lain.

“Lagi satu impak besar adalah terhadap kerohanian saya. Dulu solat pun tanggung langgang.

Jumpa mak ayah dulu mungkin kita tidak begitu akrab. Sekarang kalau balik salam peluk mak. Berbeza sangat saya yang dulu dan sekarang,” luahnya.

3

PESANAN

1 PERTAMA, KENA PERGI BELAJAR, CONFIRM!

“Kalau kita nak bina bisnes yang berjaya, kita mesti belajar,” katanya.

2 KEDUA, BIMBINGAN YANG BETUL.

“Cari guru atau mentor yang tepat. Sebab apa saya stay dekat sini? Sebab saya tengok results yang ada. Mereka boleh buat kenapa aku tak boleh,” soalnya.

3 KETIGA, JANGAN MENGALAH.

“Alang-alang sudah mulakannya, marilah kita teruskan hingga ke garisan penamat,” kongsiinya.



“Dr. Azizan banyak membantu saya untuk kekal on track. Kalau tak saya ‘meraban’ sana sini. Walaupun saya bukan dalam Titanium, tapi saya anggap diri saya macam ahli Titanium.”





BUSINESS TALK

5 KESILAPAN PEMASARAN ELEKTRONIK

Dunia berkembang, negara semakin maju dan teknologi juga semakin canggih.

Penggunaan teknologi semakin meluas bukan saja dalam bidang teknologi maklumat, sains, malah dalam bidang perniagaan.

Kemajuan ini mewujudkan pemasaran elektronik (*online marketing*) yang mampu menggantikan teknik pemasaran konvensional yang diguna pakai selama ini.

Pemasaran elektronik merujuk kepada aplikasi dan teknik pemasaran melalui media elektronik, khususnya internet. Pemasaran elektronik adalah proses pemasaran jenama yang menggunakan medium internet sebagai platform utama.

Kaedah ini meliputi unsur-unsur pemasaran secara langsung mahupun secara tidak langsung dengan menggunakan pelbagai teknologi untuk membantu perniagaan berhubung dan berkomunikasi dengan pelanggan.

“Technology is nothing. What important is that you have faith in people, that they're basically good and smart, and if you give them tools, they'll do wonderful things with them” – Steve Job

MEDIUM PEMASARAN ELEKTRONIK

Terdapat beberapa medium elektronik yang digunakan oleh syarikat untuk memasarkan produk atau perkhidmatan yang ditawarkan.

Antaranya ialah laman web korporat (*corporate info*), laman web perniagaan (*business online transaction*), e-mel, mobile marketing, blog, laman sosial, dan google.

Dalam keghairahan peniaga melakukan pemasaran dan mencuba *e-marketing*, ramai yang tewas dan gagal di pertengahan jalan setelah melakukan banyak kesilapan demi kesilapan.

Apa antara kesilapan yang peniaga suka lakukan dalam online marketing?

1 Deskripsi produk lemah dan tidak menyeluruh

Konsep pemasaran dalam perniagaan secara elektronik amat berbeza kerana semua maklumat yang ingin dikomunikasikan oleh peniaga kepada pelanggan harus dinyatakan mengikut kehendak pelanggan.

Pemasaran membantu pelanggan dalam membuat keputusan yang memenuhi keperluan dan kehendak pelanggan.

Keterangan produk atau perkhidmatan sekurang-kurangnya hendaklah mengandungi perkara-perkara seperti saiz barangan (kepelbagaian saiz dan mengikut ukuran), berat, kepelbagaian warna, bahan digunakan, cara pengendalian dan harga.

2 Maklumat 'Hubungi Kami' tidak dikemas kini

Maklumat ini penting dan tujuan utamanya adalah untuk membantu pelanggan memperoleh maklumat tambahan yang diperlukan.

Maklumat 'hubungi kami' ini sering dipandang ringan oleh sesetengah perniagaan.

Kadangkala, maklumat perniagaan hanya diletakkan di laman utama (*first page*) dan ini menyukarkan pelanggan untuk memperoleh maklumat tersebut dan boleh mengecewakan mereka.

Antara kesilapan lain adalah maklumat tidak lengkap, tidak dikemaskini, tiada nombor sambungan terus kepada individu yang bertanggungjawab, e-mel dan telefon yang tidak berbalas.

3 **Tiada halaman pernyataan polisi perniagaan**

Kebanyakan perniagaan atau syarikat dalam talian tidak banyak menitikberatkan kepentingan pernyataan dasar dan polisi perniagaan (*policy page*).

Ini termasuk terma perjanjian perkhidmatan dan sekiranya ada, pernyataan tersebut tidak dinyatakan dalam bahasa yang mudah untuk difahami.

Terma perjanjian ini penting dalam menyalurkan maklumat seperti pertukaran barangan.

4 **Amalan perniagaan konvensional (Old-Timer Customer) diabaikan**

Apabila perniagaan anda dijalankan secara dalam talian atau secara elektronik, pakar-pakar pemasaran

memberi idea bahawa golongan yang patut dijadikan sasaran adalah golongan remaja dan muda antara umur 20 hingga 45 tahun.

Walau bagaimanapun, golongan yang berumur 45 tahun dan ke atas tidak seharusnya dilupakan.

Aktiviti pemasaran melalui elektronik seharusnya merangkumi semua aspek demografi pelanggan.

Ini kerana, pemasaran atau perniagaan melalui internet sinonim dengan perniagaan tanpa batasan had umur, jantina, pekerjaan, lokasi dan sebagainya.

5 **Laman media sosial tidak berfungsi sebagai medium pemasaran sosial**

Pemasaran melalui media sosial berfokus kepada usaha untuk mewujudkan kandungan yang menarik perhatian, pencetus moment yang boleh menjemput bakal pelanggan atau pengikut sedia ada untuk turut sama memberi komen dan sebagainya.

Aktiviti komunikasi melalui media sosial ini terhasil melalui apa yang diinginkan oleh para pemasar iaitu cetusan perbualan mulut ke mulut melalui elektronik (*Elektronic Word Of Mouth*).

Antara kesilapan biasa yang sering dilakukan oleh syarikat-syarikat yang menggunakan Facebook dan lain-lain media sosial elektronik adalah seperti fokus pemasar adalah untuk menjual (*overselling*) sahaja, tidak menggunakan visual, terlalu banyak muat turun status di laman sosial, mengabaikan komen/tweet dan mengasingkan pemasaran media sosial daripada medium elektronik lain.



PERJALANAN
\$SATU JUTA
PERTAMA

25–26 Februari 2023 | Menara Matrade
richworks.com/y1mb



RICHWORKS®

BUSINESS SUCCESS Bootcamp == 105 ==

15 – 18 dan 20 – 23 Februari 2023 [8 Hari]  ZOOM

PLATFORM DIBUKA: 8 malam
PROGRAM BERMULA: 8.30malam – 10.00malam

8 KUNCI
ORANG BISNES ATASI
HALANGAN CAPAI
SATU JUTA PERTAMA

100%
PERCUMA!



inSPIREDTM
E- MAGAZINE UNTUK BANGSA USAHAWAN



RICHWORKS[®]
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

PENAFIAN : Nasihat yang diberikan dalam majalah ini merupakan nasihat secara am. Ia disediakan tanpa mengambil kira objektif, situasi kewangan atau keperluan anda. Sebelum melakukan tindakan, anda perlu menilai kesesuaian nasihat diberikan mengikut situasi & keperluan masing-masing.