

DETAIL TUGAS	
Judul Tugas	<b>MEMBUAT DATABASE KONSUMEN POTENSIAL</b>
Tipe Tugas	TEAM
Tahap Aktivitas	PROSES BISNIS
Departemen	MARKETING
Durasi	1 PERTEMUAN, 2 JAM PELAJARAN
TUJUAN PEMBELAJARAN	OUTPUT
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Email Perusahaan</li> <li>2. Akun Media Sosial Perusahaan</li> </ol>

### Pendahuluan

Dalam mencapai target penjualan perusahaan, sebuah perusahaan harus mengenali dan memiliki informasi mengenai target konsumen mereka. Departemen marketing perlu membuat database yang berisi informasi kontak sehingga aktivitas

No	AKTIFITAS
1	<p>VP dan anggota departemen berdiskusi mengenai target konsumen perusahaan mereka baik perorangan maupun perusahaan berdasarkan hasil analisa pasar yang telah dibuat, dengan panduan pertanyaan sebagai berikut:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Konsumen dari negara mana yang akan dituju?</li> <li>▪ Konsumen dari jenis perusahaan apa yang akan dituju?</li> <li>▪ Konsumen dengan tingkat keaktifan seperti apa yang akan dituju? Gunakan fungsi <u>PE directory</u> dan <u>International Trade Resources</u> di dalam Portal VCI untuk mengumpulkan data</li> </ul>
2	<p>VP kemudian membagi anggota departemen untuk mencari data target konsumen berdasarkan negara, jenis perusahaan atau tingkat keaktifan. Kumpulkan data berupa email, no kontak dari konsumen tersebut.</p>
3	<p>Kumpulkan hasil penemuan data konsumen ke dalam satu dokumen Daftar Konsumen Potensial. Daftar konsumen dapat dikelompokkan berdasarkan negara atau jenis perusahaan untuk kemudahan pencarian.</p>

### REFERENSI

-

### FORMAT TUGAS

-