

DETAIL TUGAS	
Judul Tugas	MEMBUAT DATABASE KONSUMEN POTENSIAL
Tipe Tugas	TEAM
Tahap Aktivitas	PROSES BISNIS
Departemen	MARKETING
Durasi	1 PERTEMUAN, 2 JAM PELAJARAN
TUJUAN PEMBELAJARAN	OUTPUT
- Menganalisis kriteria target konsumen berdasarkan data pasar. - Mengumpulkan kontak konsumen potensial (email, telepon). - Menyusun data konsumen ke dalam daftar terstruktur.	- Email Perusahaan - Akun Media Sosial Perusahaan

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	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: - Konsumen dari negara mana yang akan dituju? - Konsumen dari jenis perusahaan apa yang akan dituju? - 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
2	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.
3	Kumpulkan hasil penemuan data konsumen ke dalam satu dokumen Daftar Konsumen Potensial. Daftar konsumen dapat dikelompokkan berdasarkan negara atau jenis perusahaan untuk kemudahan pencarian.

REFERENSI

-

FORMAT TUGAS

-