

**DIGITAL MODUL**

## 20 Tipe Content

Isi dari modul ini memiliki hak kekayaan intelektual yang dilindungi oleh undang-undang. Dilarang menggunakan, mengubah, memperbanyak dan mendistribusikan seluruh atau sebagian isi modul untuk tujuan komersil

- Disusun oleh Tim entrepreneurID

Konten dalam bisnis online memiliki peran yang cukup penting, yaitu menarik target pasar untuk datang ke bisnis kita. Sayangnya masih banyak orang yang bingung saat membuat konten.

Nah, dalam modul kali ini akan membahas 20 tipe konten yang bisa di posting untuk menarik target pasar.

Sebelum masuk ke tipe konten, kami bagas terlebih dahulu mindsetnya. Agar Anda bisa membuat postingan yang menarik di Fb maupun IG, maka Anda harus berfikir **Market Centric**.

Apa itu market centric?

Jadi saat buat konten, maka **FOKUSLAH ke target pasar**.

Ya, kebanyakan orang hari ini berfikir konten hanya sesuai bisnis, akhirnya imajinasinya terbatas. Padahal itu kurang tepat.

Yang tepat adalah konten itu **TERGANTUNG TARGET PASAR**.

Bukan tergantung apa produknya.

Misal ada yang jualan daster.

Nah lho, konten apa yang cocok untuk yang jualan ini?

Masa kontennya tentang cara cuci daster?

Kan gak banget. Semua orang sudah tahu cara cuci daster dan gak terlalu peduli dengan hal itu, hehe.

Lalu kontennya apa dong?

Nah, caranya adalah dengan menggeser cara berfikirnya. Digeser dari produk ke target pasar. Siapa yang kira-kira yang akan beli daster?

Misal pembeli daster adalah emak-emak.

Maka buatlah konten tentang emak-emak.

Kalau jualannya daster, maka kontennya adalah sesuatu yang cocok dikonsumsi oleh marketnya,  
Misal cara kelola uang rumah tangga.

Nah, cocok kan?

Kontennya buat emak-emak, begitu emak-emak suka dengan kontennya, jualan dasternya akan jadi lebih mudah. 😊

Semua bisnis bisa pakai konsep ini ya.

Contoh lainnya misal jualan keripik.

Jadi konten apa yang kira-kira cocok?

Ingat rumusnya,

**KONTEN ITU NGIKUT MARKET, BUKAN NGIKUT PRODUK.**

Kalau kontennya hanya seputar jualan keripik, akan bosan followernya.

Tapi kalau cara berfikirnya adalah buat konten untuk market, maka strateginya bisa buat quiz rutin, atau buat konten untuk mahasiswa.

Karena yang doyan ngemil biasanya mahasiswa.

Ini sekilas contoh.

Jadi sekali lagi, konten bukan ikut produk, tapi ikut market ya.

Kita belajar dari para youtuber terkenal.

Mereka paham ini, sehingga mereka punya segmen sendiri.

Begitu marketnya ngumpul, mereka jualan produk yang cocok untuk market mereka.

Misal bikin konten tentang review gadget, jualannya gadget

Misal bikin konten daily vlog, jualannya barang-barang sehari-hari

Misal bikin konten tentang tutorial make up, jualannya alat kecantikan

Dan laris manis kan?

Itu semua berawal dari konten.

Jadi bisa dipahami mindsetnya ya. .

Bahwa konten itu menyesuaikan target pasarnya, bukan sekedar ikut produk di bisnis kita.

Karena yang kita ingin datangkan adalah target pasar, maka kita harus membuat hal yang menarik untuk mereka.

Sip?

Bisa dikatakan, ini adalah zamannya konten.

Bisnis yang gak pakai konten akan ketinggalan zaman.

Dengan konten, kita bisa **MEMBUAT ORANG DATANG**.

Konten seperti magnet. Setiap hari orang-orang mengisi waktu kosong mereka dengan menikmati konten dari orang lain.

Itulah kenapa sosial media cepat booming, karena disana bertebaran banyak konten.

**Dari konten -> kenal bisnisnya -> beli produknya.**

Jadi kesimpulannya, aktiflah dalam membuat konten, lalu postinglah di akun Fb dan IG kalau mau kedatangan banyak calon pembeli.

Kalau gak mau kedatangan calon pembeli, lakukan sebaliknya, hehe

Nah, konten ini ada banyak bentuknya, Anda bisa posting hal-hal seperti ini

1. Solusi dari masalah orang lain
2. Sharing Pengetahuan Umum
3. Tips praktis
4. Pengalaman pribadi
5. Cerita tentang konsumen
6. Motivasi
7. Quote
8. Doa
9. Renungan
10. Tips
11. Studi kasus
12. Joke (Candaan)
13. Pengumuman
14. Curhat
15. Kisah Inspiratif
16. Aktivitas sehari-hari
17. Quiz
18. Give away
19. Survey
20. Nasihat dari orang lain

Nah tuh, ada 20 jenis konten yang bisa diposting.  
Jadi jangan bingung ya.

Sekarang Anda sudah tau mindset penting dan jenis-jenis konten yang bisa diposting. Selanjutnya, kita akan bahas cara mencari ide konten yang akan disukai oleh target pasarnya dan akan memancing mereka datang.

Ya, salah satu hal yang menantang dalam buat konten adalah mendapatkan ide. Kalau idenya stuck, maka kontennya gak akan jadi.  
Gagal deh datangkan traffic.

Kemudian,  
Saat membuat konten, gunakan bahasa target pasarnya ya.

Gunakan kosa kata yang biasa dipakai target pasar.  
Jangan pakai kosa kata yang asing untuk mereka.  
Tujuan konten adalah untuk mereka. Masa pakai bahasa yang gak mereka mengerti?  
Kan gak nyambung, hehe.

Menutup materi dimodul ini, kami akan sampaikan tentang content management.  
Yaitu bagaimana cara membuat konten dari awal sampai posting.

Langkah-langkahnya yaitu

1. Penentuan ide konten
2. Planning
3. Buat Kerangka
4. Selesaikan
5. Publish
6. Evaluasi

### **Penentuan ide konten.**

Cari ide konten dengan 5 cara yang sudah Anda pelajari diatas.

**Setelah itu, planning.**

Tentukan kapan kontennya akan diposting.

**Kemudian, buat kerangka kontennya.**

Elemen-elemen yang dibutuhkan untuk jadi 1 postingan.

Kalau di Fb seperti

Kalimat pembuka, inti konten, kalimat penutup.

Apakah pakai gambar atau video atau tidak sama sekali.

Kalau di IG seperti

Caption, hastag.

Visualnya apakah pakai Single image, carousel, atau video.

Setelah kerangkanya jadi, maka mulai **selesaikan kontennya**.

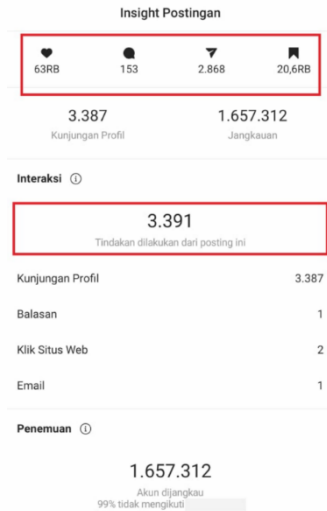
Begitu jadi.

**Posting** kontennya diwaktu yang sudah ditentukan.

Lalu di **evaluasi**.

Evaluasi maksudnya diukur. Apakah kontennya disukai atau tidak oleh target pasar. Kalau di Fb, cara melihatnya adalah dengan melihat jumlah like, komen dan share





Kalau di IG, bisa lihat di insight postingannya. Jumlah like, komen, share, save, dan kunjungan profile

Dengan melakukan evaluasi, maka kita akan bisa meningkatkan kualitas konten kita kedepannya.

Dan lebih jago lagi dalam membuat konten.

Nah ngomong-ngomong tentang posting konten ini. Maka harus perhatikan waktu postingnya ya.

Karena waktu posting konten itu juga akan mempengaruhi jumlah interaksi.

Kalau mau interaksinya bagus, postinglah di waktu target pasar teman-teman sedang santai.

Kalau teman-teman belum tau waktunya, teman-teman bisa coba posting di waktu-waktu ini

- Pagi hari antara pukul 07.00 sampai 09.00 pagi
- Siang hari antara pukul 12.00 sampai 13.00 siang
- Malam hari antara pukul 18.00 sampai 20.00 malam
- Zona Waktu Indonesia Barat

Dari rentang waktu itu, nanti Anda bisa nilai sendiri, kapan waktu posting yang paling bagus.

Selain waktu postingnya.  
Berusahalah untuk posting setiap hari ya.

Kalau kontennya Anda bagus, dan postingnya rajin.  
Maka pihak Fb dan IG akan memprioritaskan akun Anda untuk sering muncul di beranda followernya. Karena itu menguntungkan pihak mereka.

Dimana karena postingan Anda. Pihak Fb dan IG punya pengguna yang betah berlama-lama di sosmed mereka.

Selain itu, posting tiap hari juga bagus untuk membuat teman-teman semakin dekat dengan followernya.

Kalau postingnya setiap hari, sudah makin dekat, pertumbuhan trafficnya makin bagus.

Nah, begitu tentang konten ya.  
Semoga bisa membantu dalam pembuatan konten Anda.