



Oky Andries: 5 Fakta Gen-Z Ini Bikin Bisnis Kamu Digandrungi!

Tau enggak sih? Data sensus tahun 2020 menyebutkan, dari total 270, 20 juta jiwa penduduk Indonesia, 27,94%-nya adalah Gen Z. Dengan populasi banyak dan kian meningkat, mereka juga berpengaruh untuk perkembangan Indonesia, karena mayoritas sudah masuk usia kerja dan punya power buying atau mampu bertransaksi atas kemauan sendiri.

Atas dasar di atas nih, mereka bisa jadi target market penting loh. Tapi, kamu harus paham karakteristik Gen Z dulu yuk! Nah, Oky Andries selaku Marketing Expert udah punya bocorannya nih buat kamu.

Fakta Gen Z itu kepo, manfaatkan!

Gen-Z itu kepo! Kok bisa? Nih, salah satu kebiasaan mereka kalau mau belanja adalah cari tau dulu seluk beluk barangnya! Mulai dari cari review di Google, nonton di YouTube atau scrolling social media.

Gen Z yang terkenal kritis saat melakukan information searching, jadi paham produk dan alternatifnya.

Klik di sini untuk Rencana Konten Media Sosial

- **Apa yang bisa kamu lakukan?** Siapkan sosial media sebagai tempat mereka mencari informasi A to Z seputar produk dan brand kamu. Buat presence di sosial media baik TikTok, Instagram bahkan YouTube. Semakin banyak informasi brand kamu tersedia semakin mudah bagi Gen-Z tau tentang produk kamu, maka semakin memperkuat decision power mereka untuk membeli produk kamu.

Paham prinsip & value

Fakta ke-2, nyatanya kebanyakan Gen-Z sudah tau apa yang mereka inginkan dan mereka sangat teguh sama pendirian mereka. Masing-masing memiliki value, hal ini bikin mereka punya prinsip dan pintar mengolah informasi yang sesuai dengan dirinya. Kamu juga harus makin pintar dalam menyebarkan value brand-mu supaya bisa disukai Gen-Z.

- **Apa yang bisa kamu lakukan?**

Layaknya Gen-Z, penting bagi kamu untuk memiliki value sendiri. Salah satu caranya bisa dengan amati tiap interaksi serta gimana kualitas layanan yang kamu berikan berdampak untuk konsumenmu. Tentukan bagaimana brand kamu ingin dilihat oleh audience, miliki nilai unik dan selalu tautkan nilai unik maupun value tersebut di tiap konten, campaign maupun produk yang kamu buat.

Value brand sudah mantap tersampaikan, penting juga pilih jasa pengiriman yang bisa menjawab semua kebutuhan kamu seperti Ninja Xpress yang dilengkapi layanan Reguler, Sameday bahkan pembayaran COD cair 2x seminggu.

Sadar dengan isu global

Gen-Z cenderung update dan sadar isu-isu global saat ini karena kemajuan teknologi. Seperti isu terhadap lingkungan, mereka paham akan pentingnya merawat dan menjaga bumi. Tak jarang, mereka juga turut berpartisipasi langsung dalam kegiatan-kegiatan untuk menyuarakan pendapat mereka.

- **Apa yang bisa kamu lakukan?**

Coba mulai pertimbangkan agar brand-mu bisa menyebarkan value yang sama. Bukan hanya sekedar usaha marketing, tapi benar-benar peduli akan isu-isu tersebut, misalnya dengan membuat lini produk ramah lingkungan, campaign untuk mengumpulkan kemasan bekas dengan imbalan potongan harga, atau membuat brand yang fokus terhadap isu-isu lingkungan.

Haus akan hal baru

Perubahan tren, bikin Gen Z akan selalu mencari hal-hal baru yang menarik perhatian mereka. Contoh belum lama mereka sering menggunakan kata-kata seperti culture atau "kalcer", sekarang muncul lagi kosa kata baru seperti "skena", "red flag", dll. Bahkan dari sisi konten berdasarkan penelitian terhadap Gen Z, rata-rata waktu menonton mereka hanyalah selama 8 detik.

- **Apa yang bisa kamu lakukan?**

Pastikan untuk terus up-to-date terhadap apa yang sedang ramai dibicarakan oleh Gen Z, supaya bisa kamu sesuaikan dengan kontenmu. Kamu bisa pakai hook di pembukaan konten, yang berisi hal-hal mengejutkan Gen Z agar mereka betah menonton.

Semakin niche semakin disukai!

Gen Z sangat suka hal-hal yang niche atau unik dan tertuju hanya untuk target market tertentu. Karena pada dasarnya mereka selalu ingin tampil beda, nekat, dan menantang. Namun memang, barang yang niche juga pastinya bakal berubah-ubah seiring waktu. Tantangan buat kamu harus bisa menghasilkan sesuatu yang benar-benar unik.

- **Apa yang bisa kamu lakukan?**

Kamu juga harus nekat dan tertantang untuk riset gimana cara Gen Z bisa menyukai barang tertentu, apa keinginan juga keresahannya, dan libatkan mereka dalam risetmu. Pastikan ide niche yang dibangun otentik dan bukan meniru, karena hal tersebut cuma bikin image yang general terhadap brand-mu sehingga tidak ada keunikan apalagi menghasilkan ketertarikan

Itulah beberapa fakta Gen Z yang bisa kamu pelajari supaya kamu bisa siapin strategi bisnis ciamik buat naikin penjualan. Ingat, kalau penjualan udah naik, otomatis urusan pengiriman gak bisa asal-asalan.

Unduh Ninja Biz Sekarang!



Klik disini