

Strategi Bisnis Produk Digital, Gratis Dulu!

Oleh Adi Sumaryadi



Buat teman-teman yang sedang berjualan barang digital atau services digital, tidak ada salahnya menerapkan GRATIS DULU. Gratis tentu ada pembatasan, tapi goalnya adalah orang bisa "mencicipi" layanan kita. Beberapa mekanisme yang bisa dipakai adalah dengan cara pembatasan seperti:

Buat teman-teman yang sedang berjualan barang digital atau services digital, tidak ada salahnya menerapkan GRATIS DULU. Gratis tentu ada pembatasan, tapi goalnya adalah orang bisa "mencicipi" layanan kita. Beberapa mekanisme yang bisa dipakai adalah dengan cara pembatasan seperti:

- Pembatasan waktu gratis, untuk layanan digital, kita bisa melakukannya dengan membatasi hari penggunaan layanan seperti gratis 7 hari. Namun tentu tidak berlaku bila untuk produk digital yang dijual lepas seperti ebook.
- Pembatasan fitur, pembatasan ini tentu untuk produk digital dengan konsep subscribe, berlangganan. Kunci beberapa fitur unggulan untuk yang gratis, jika user sudah nyaman dengan beberapa fitur yang ada akan lebih mudah untuk diajak untuk melakukan upgrade.
- Pembatasan support layanan, nah bisa juga dikunci pada layanan, misalnya untuk yang gratis level layanannya hanya lewat email, tapi untuk yang berbayar bisa konsultasi via WA.
- Pembatasan lainnya juga bisa teman-teman lakukan, tapi berfokus pada user tetap bisa mencoba dulu.

Ada yang pernah mencoba menerapkan strategi ini dalam penjualan produk khususnya digital?

Kata Kunci : Produk Digital, Digital Product, Bisnis Digital