

Perbedaan Antara Pemasaran, Branding dan Penjualan Sebagai Gambaran bagi Usaha Sosial Anda


Menjual Ide
Menentukan Strategi Pemasaran



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS & DIADAPTASI OLEH:
Calfin Murrin Yp

TERINSPIRASI DARI:
Michelle Vandepas (2015) Branding vs Marketing vs Sales





Perbedaan Antara Pemasaran, Branding dan Penjualan

Banyak orang yang masih sering tertukar atau bingung dalam membedakan pemasaran (*marketing*), *branding*, dan juga penjualan (*sales*). Penting bagi seorang wirausahawan sosial untuk memahami perbedaan ini karena strategi untuk setiap pelaksanaannya akan berbeda.

Di dalam materi ini, Anda akan mempelajari apa saja poin-poin yang membedakan ketiganya.

APA PERBEDAAN ANTARA PEMASARAN, BRANDING, DAN PENJUALAN?

Bagi sebagian orang, ketiga konsep ini adalah sesuatu yang sama. Memang tidak sepenuhnya salah karena ketiga konsep ini saling berkaitan satu sama lain.

	Branding	Marketing	Sales
Fungsi	Strategis	Strategis dan teknis	Teknis
Sasaran Aktivitas	Konsumen tingkat akhir	Konsumen tingkat akhir dan distributor / toko	Distributor/toko
Tujuan Jangka Pendek	Membantu konsumen mengerti nilai-nilai produk Usaha Sosial Anda	Konsumen tingkat akhir dan distributor menginginkan produk Usaha Sosial Anda	Memastikan produk Anda sampai ke konsumen yang ingin membeli produk Anda
Tujuan Jangka Panjang	Meningkatkan citra produk atau Usaha Sosial Anda	Menciptakan pasar dan menjaga konsumen	Membuat usaha pemasaran menjadi transaksi yang menghasilkan keuntungan
Aktivitas	Pembuatan logo, <i>website</i> , nilai-nilai, dan lain-lain berkaitan dengan citra	branding, iklan, kampanye, promosi, humas	Pergi menjual langsung ke toko-toko atau menjual langsung pada konsumen akhir