


# SATU Halaman Sejuta DATA

*Tanpa Data,  
Hanya mampu Meraba :)*

letsgrow





**AWAL MULA** dari dibuatnya sebuah website bisnis **web company profile** adalah untuk **publikasi**. Lalu menunjukkan **eksistensi** dari bisnis itu sendiri. Dan memberikan **kemudahan klien** atau relasi dalam mendapatkan **informasi** tentang produk dan susunan organisasi tersebut

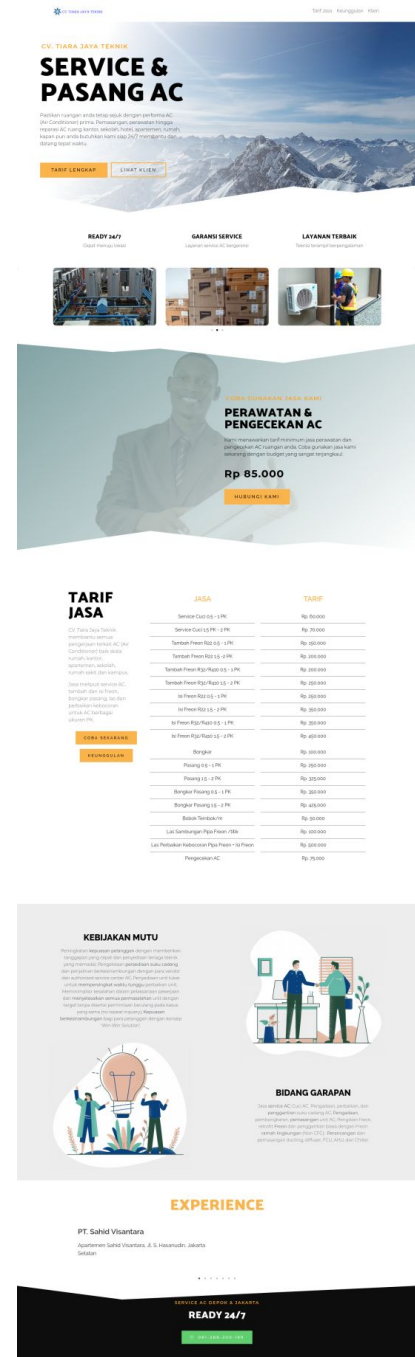
**Namun kini**, keberadaan website perusahaan memiliki tugas yang lebih kompleks. Yakni, bertugas sebagai **pengumpul data**. Terkait dengan segmentasi target market, **perilaku audiens** serta kecenderungan-kecenderungan lainnya seperti **retargeting** dan **remarketing**

# 1. ONE Page

Website profil bisnis dengan model halaman tunggal kini lebih banyak diminati dan menjadi trend.

Karena dalam satu halaman dapat menyajikan informasi utuh tentang bisnis yang ditawarkan tanpa perlu menunggu waktu loading berpindah halaman.

**Gambar** tangkapan layar web klien, kunjungi halaman!

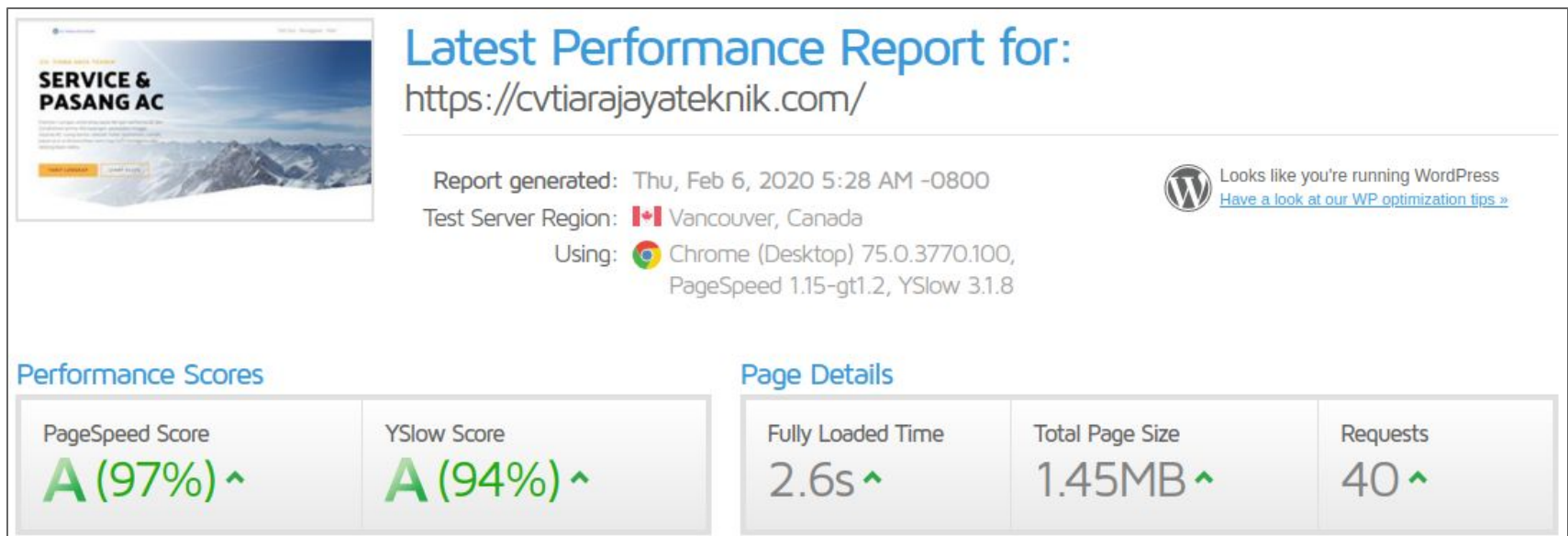


## 2. PEOPLE Loves Speed

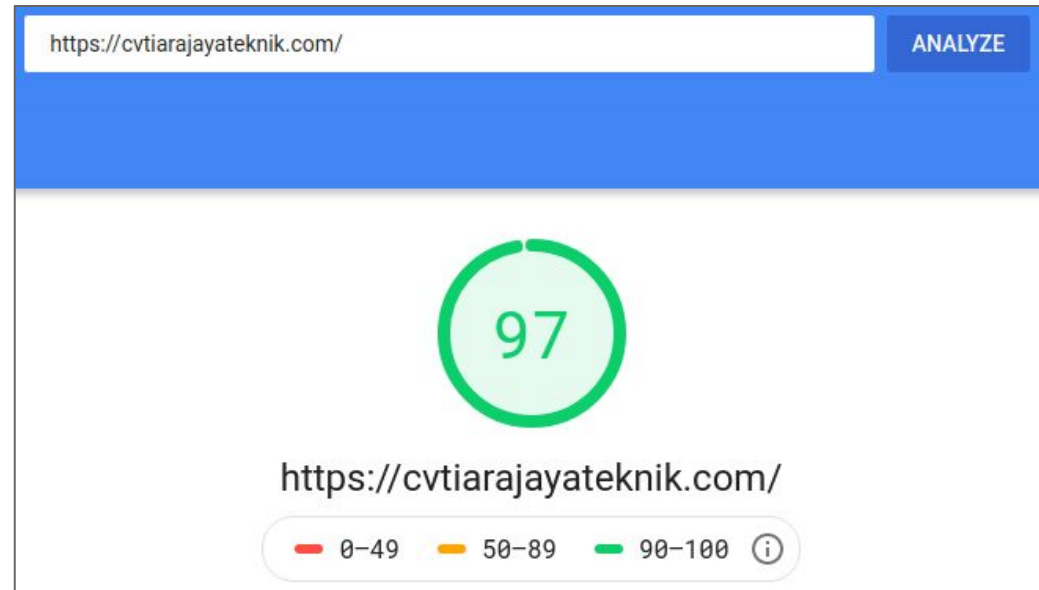
Seiring dengan 'membanjirnya' penyajian informasi di internet. Pengguna kini memiliki kecenderungan lebih mencintai **halaman website** dengan **performa optimal**. Mudah diakses, minimalis namun berisi konten lengkap.

### Gambar,

Tangkapan layar pengukuran performa menggunakan GTMetrix, [Lihat Detail!](#)



**Google** dalam halaman hasil, **PageSpeed Insights** telah memberikan saran tentang apa saja element yang harus diperbaiki agar skor optimal.



## Tips!

1. Gunakan theme premium berkualitas
2. Gunakan plugin untuk performa.
3. Gunakan image WebP

## Gambar,

Tangkapan layar pengukuran Google PageSpeed Insight, [Lihat Detail](#)

2.

### 3. **TOMBOL** Kontak

Setiap bisnis memiliki tipikal **target market** berbeda-beda. Begitupula tentang pilihan platform untuk berkomunikasi. Terpenting adalah **mudahkan prospek** customer untuk **menjangkau bisnis** anda. Baik dengan menggunakan FB messenger, WhatsApp dan Email.

Selain memberikan kemudahan target market untuk berkomunikasi, pastikan **pilihan platform** yang digunakan dapat digunakan untuk membangun list **database prospek** yang suatu saat dapat di-recall kembali menggunakan **newsletter** ataupun konten **promosi** terkait produk tanpa harus melakukan spam.

## 4. ANALYTICS & Remarketing

Pastikan website bisnis telah terpasang **Google Analytics** dan jangan lupa untuk setting dan merekam seluruh aktivitas pengunjung dalam data **Event** atau **Peristiwa**. <https://analytics.google.com>



Berbicara bisnis, trafik berbayar berasal dari facebook (FB Ads) harus menjadi perhatian. Pasang **Facebook Pixel** pada halaman website untuk **remarketing**. <https://web.facebook.com/ads/manager>

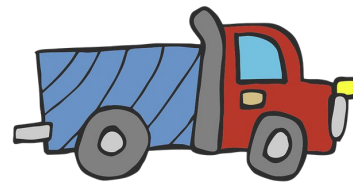


Jangan lupa, sinkronkan Google Analytics dengan Google Ads untuk kepentingan retargeting target market serta strategi budget efisien <http://ads.google.com>



“Marketing **without** data is like driving  
with your **eyes** closed”

— Dan Zarrella





# terimakasih

**semoga** bermanfaat :)

gratis download

8 Strategi Digital Marketing

**letsgrow.id/#ebook**

freemium ebook

PANDUAN Optimasi YouTube

**letsgrow.id/optimasi-youtube**

disusun oleh

fahrudin romadhona

**m.me/afahrudin.r**



**JOIN channel**

**Digital Marketing TIPS**



**[t.me/dm\\_tips](https://t.me/dm_tips)**