

STRATEGI PEMASARAN & MANAJEMEN KONTEN DIGITAL

SPECTRA SWEET & SPACE

1.1 Strategi Promosi Organik via Rekayasa Cermin (Mirror Selfie Decal)

- Eksekusi Teknis: Pada bagian kaca tengah bawah Standing Aesthetic Mirror, ditempelkan stiker decal tipis berwarna putih potong (cutting sticker) berlogo SPECTRA dengan tulisan font modern: @spectra.sweetspace.
- Mekanisme Viral: Remaja memiliki kebiasaan melakukan foto bersama di depan cermin (group mirror selfie). Saat mereka mengunggah foto tersebut ke Instagram Story atau TikTok pribadi mereka, nama tempat otomatis berada di dalam frame foto dan menyebar secara organik ke ratusan hingga ribuan teman sekolah/satu sirkel pertemanan mereka tanpa biaya iklan sepeser pun.

1.2 Strategi Konten Media Sosial Berbasis Estetika Visual (TikTok & Reels)

- Produksi Konten ASMR: Memanfaatkan smartphone operasional untuk membuat konten video berdurasi 15–30 detik dengan format vertikal (9:16) yang dioptimalkan untuk platform TikTok, Instagram Reels, dan YouTube Shorts. Konten menampilkan proses penyajian menu secara menarik, seperti penuangan saus matcha, proses pemanggangan croffle, penyajian soft serve, hingga tampilan akhir produk. Pengambilan gambar dilakukan dengan pencahayaan yang baik dan kualitas visual yang tinggi untuk memperkuat identitas merek serta meningkatkan daya tarik konsumen di media sosial.
- Sistem Pemasaran Mikro-Influencer Lokal: Pada minggu pertama pembukaan, SPECTRA menyediakan kuota 40 paket menu gratis. Melakukan riset manual di Instagram untuk mencari remaja lokal (siswa SMA/mahasiswa setempat) yang memiliki jumlah pengikut (followers) aktif antara 1.500 hingga 5.000 orang namun memiliki tingkat interaksi (engagement) yang tinggi. Mereka diundang secara resmi via DM untuk mencicipi menu dan bersantai di area sofa dengan imbalan membuat 1 video ulasan jujur di TikTok atau Reels mereka dengan menyematkan lokasi kedai.

1.3 Strategi Aktivasi Penjualan Kelompok (Community Discount)

- Promo Jam Pulang Sekolah (Happy Hour): Diberikan potongan harga khusus sebesar 15% untuk seluruh menu satuan setiap hari Senin sampai Kamis mulai pukul 14.00 hingga 16.00 WIB. Syarat klaim wajib menunjukkan kartu pelajar/mahasiswa aktif.
- Strategi Paket Kelompok (Sirkel Bundle): Remaja jarang bepergian sendirian. Dibat paket khusus bernama "Sirkel Pack" seharga Rp70.000 yang berisi 3 Minuman Varian Bebas + 3 Porsi Croffle. Paket ini dirasa jauh lebih murah jika mereka patungan bertiga, sekaligus memastikan meja kafe terisi penuh untuk membangun kesan kedai selalu ramai di mata orang yang lewat di depan ruko.