

A blurred background image of two women, one with blonde hair and one with curly hair, looking at a smartphone together. They are wearing light-colored blazers. The scene is set outdoors at night with warm lights visible.

CUSTOMER PERSONA

FOR YOUR FASHION BRAND

BF BLAJAR FASHION



Jawab Pertanyaan Ini

Kenapa kita harus berbisnis di industri fashion?
Siapa yang mau kita bantu?



Jawab Pertanyaan Ini

Kenapa kita harus mengenal market kita?
Apa yang akan terjadi kalau kita gak mengenal market kita?



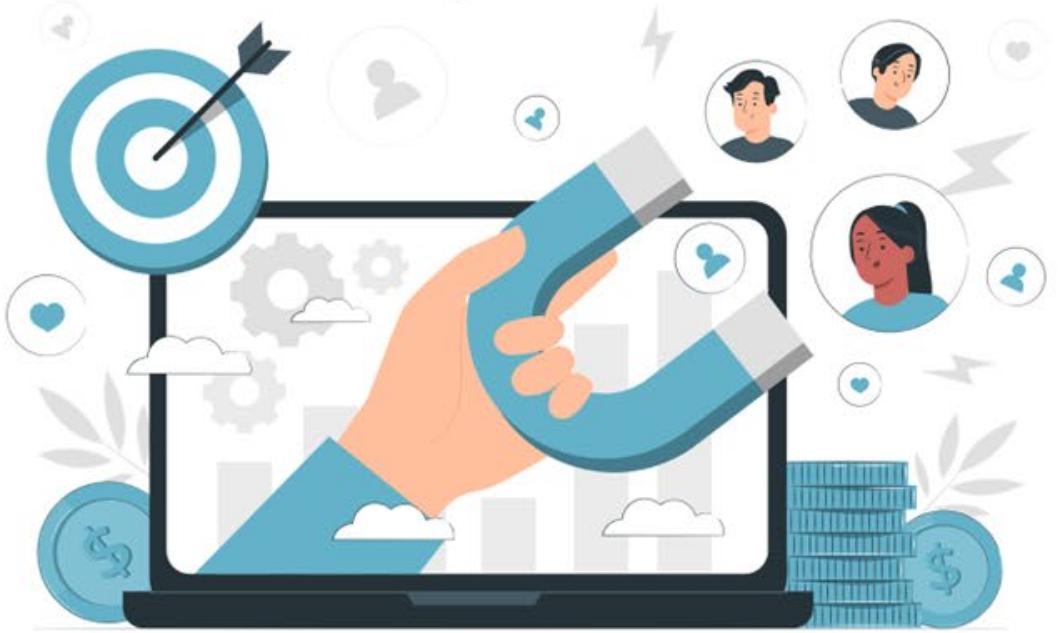
Apa itu target market?



Siapa target market dari bisnis kita?
Jelaskan tentang mereka secara spesifik, usia, domisili, status, status ekonomi, gaji bulanan, gender, agama, hobi, kegiatan sehari-harinya

Cara Preventif Agar Tidak Gagal Memulai Brand Fashion

- Market Analysis -



Cara Preventif Agar Tidak Gagal Memulai Brand Fashion

Competitor Analysis

How to Find Your Competitors

Make a list of rivals to watch out for.

In Your Industry

Which companies are:

- 1 Targeting the same customers?
- 2 Providing similar products or services?
- 3 Market leaders in your niche?

In Organic Search

Which companies are:

- 1 Targeting similar keywords?
- 2 Creating killer content?
- 3 Getting the most traffic?



Gimana caranya tau siapa kompetitor kita kalau kita ga kenal market yang dituju?

Pemula (belum punya data):

Target Market → Market Persona

Sudah berjalan (mulai ada data):

Target Market → Market Persona → Real Costumer
→ Customer Persona

Biasanya yang kesulitan adalah yang ada di stage awal : pemula. Kenapa?

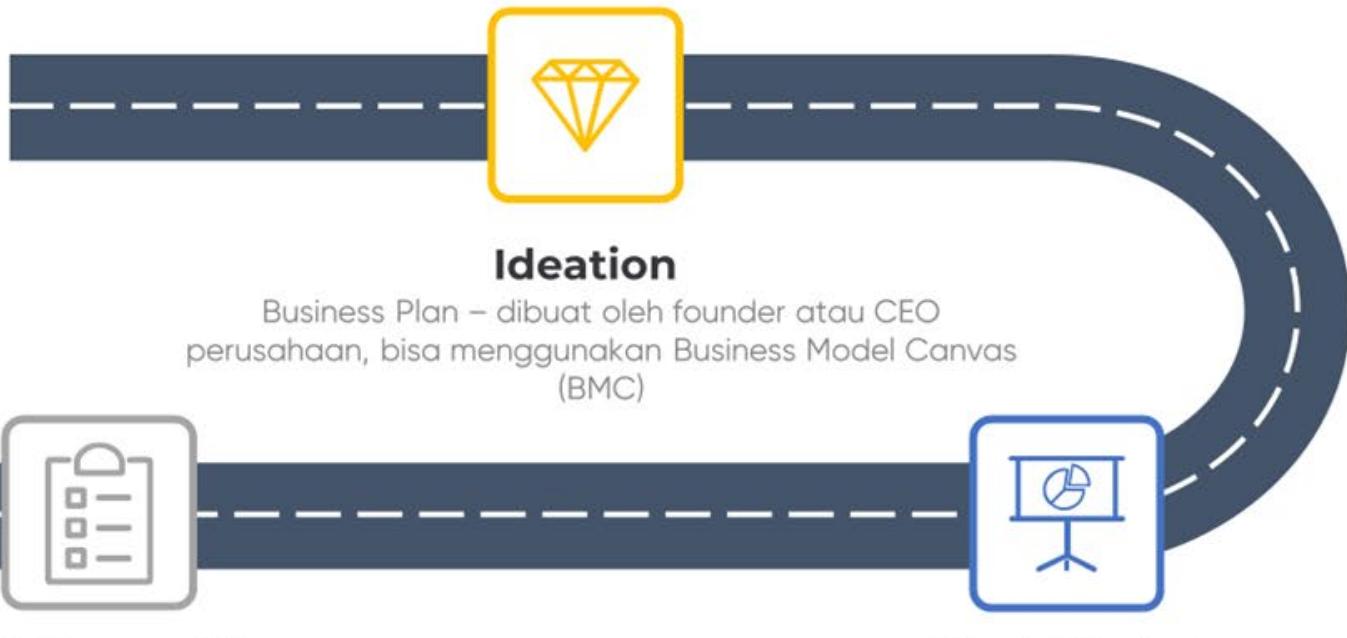
Starting Point

Ideation and research are fundamental things to do before you run in to another steps.



Brand Direction

Termasuk di dalamnya brand image, brand positioning, corporate colorscheme dan 3 kata yang mendeskripsikan brand tersebut



Riset Kompetitor

Jika ada kompetitor maka sudah terbukti ada pasarnya, pemula itu belum punya data apapun maka analisa competitor itu penting untuk tau minat market.

Lihat traffic nya, data penjualannya, market place dan strategi yg digunakan, baik harga, produk hingga strategi marketingnya.

Riset Market

Mengetahui tentang market sangat penting agar produk kita bisa laku terjual, agar konten jualan yang kita buat sesuai dan bisa diterima. Maka, analisa market butuh secara detail.

Cari tau usia, domisili, gaji, kebiasaan, media social yang dipakai, pekerjaan, dsb

Design & Production

Serangkaian proses desain hingga produksi

Brand Direction

Pemberian arahan terkait brand image, target market hingga competitor. Untuk pebisnis pemula CEO- nya lah yang membuat ini, kemudian menjelaskan ke tim produksi



Riset Produk

Riset tambahan berkaitan dengan produk – dibuat oleh tim produksi



Moodboard Making

Kumpulan ide yang merepresentasikan mood yang diciptakan nantinya, termasuk warna yang digunakan, material bahan, dan persona penggunaanya – board ini dibuat sebagai acuan desain



Technical Drawing

Setelah di seleksi maka akan dibuat menjadi gambar kerja, gambar yang menunjukkan detail cutting dan jahitan



Ilustrasi

Pembuatan desain berupa ilustrasi, biasanya dibuat dalam beberapa opsi untuk kemudian dipilih yang terbaik.



Survey Material

Survey segala jenis material yang dibutuhkan untuk produksi, memastikan kesesuaian warna, ketebalan, tekstur, dsb



Sample Making

Pembuatan sample produk, memastikan kesesuaian volume, jatuhnya kain, kesesuaian bentuk yang diinginkan, dsb



Revisi

Proses perbaikan, bisa terjadi banyak kemungkinan pada tahap ini. Bahkan perubahan desain pun bisa saja terjadi.



Final Product

Proses pembuatan produk akhir. Meliputi pembuatan pola di kertas, pola di kain, pemotongan, jahit, hingga finishing



Tes Market

Bagi pebisnis pemula yang belum memiliki winning product dan data penjualan maka tes produk bisa dijadikan opsi sebelum memproduksi skala besar

Sales

Marketing Strategy, Sales Performance, Evaluation & Research

Campaign Strategy

Proses pembuatan produk akhir.
Melibuti pembuatan pola di kertas,
pola di kain, pemotongan, jahit, hingga
finishing

Digital Marketing
Ads, SEO, etc

Content Creation

Photography, Videography,
Daily Content, Engagement,
Interaction

Evaluation & Data Research

Kecepatan penjualan, produk yang
terjual dan tidak, stok, dll.
Melihat traction dan evaluasi untuk
selanjutnya.

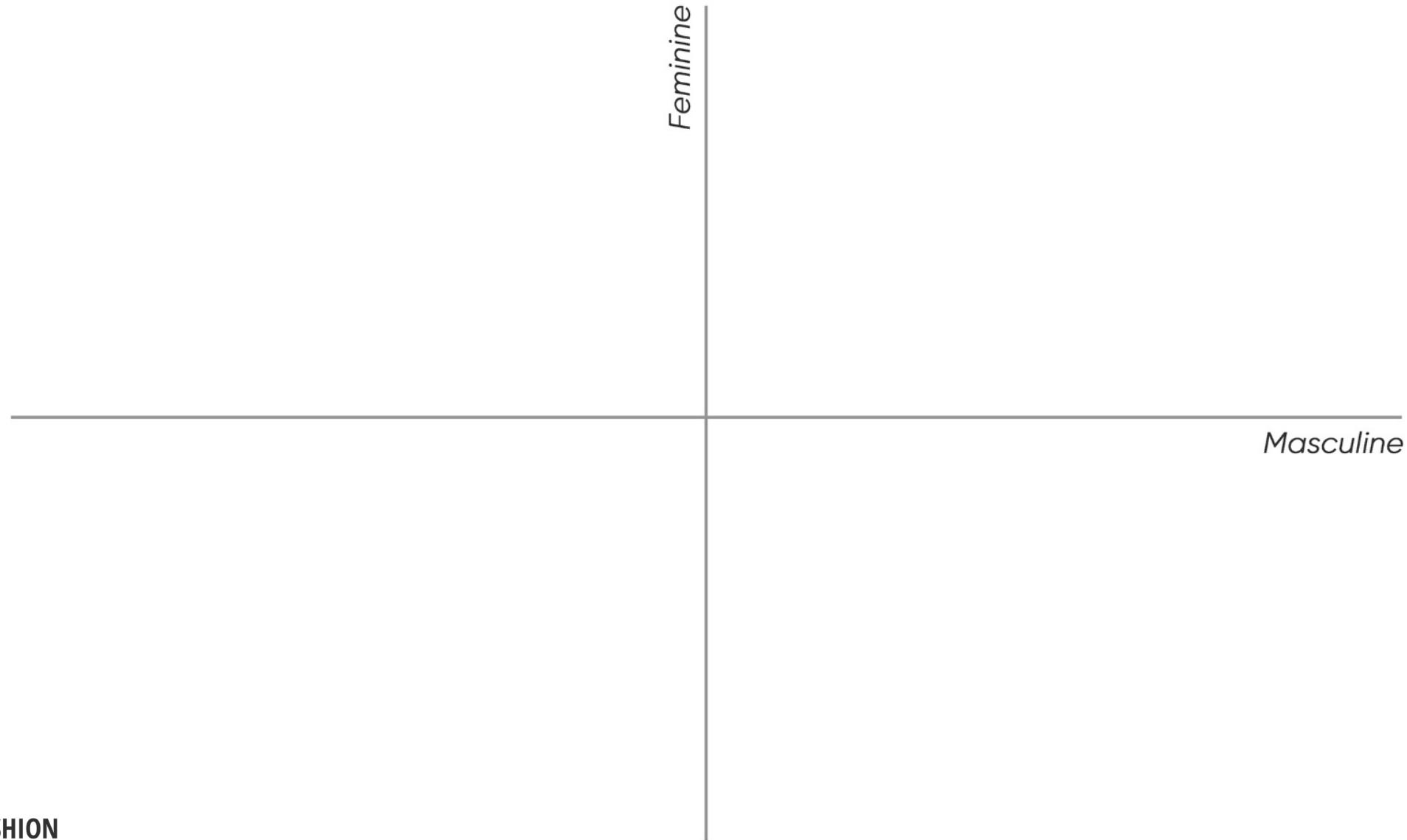
Product Distribution

Pengiriman dan distribusi

Selling

Proses penjualan, Pre-order / Stok, Manajemen
stok, pencatatan

STYLE PREFERENCE



Apa goals mereka dalam hidup?

Apa yang menjadi impian mereka?

**Apakah mereka lebih suka bertemu teman
atau sendirian?**

**Apa yang mereka
khawatirkan?**

Bagaimana mereka mengambil keputusan belanja?

**Bagaimana usia, domisili, status, status ekonomi, gaji bulanan,
gender, agama, hobi, kegiatan sehari-harinya?**

Apa skill atau keahlian mereka?

**Siapa target market dari
bisnis kita?**

**Apakah mereka bermain di
instagram atau tiktok?**

The Problem:

Seringkali ngeliat pertanyaan tadi terasa gampang, pas jawab seadanya, pas praktek banyak lupa dan khilaf nya.

Termasuk lupa market suka nya sama baju kayak gimana, suka warna apa, suka yang adem apa yang ga lecek, suka yang simple apa yang ribet?

Kadang lupa sampe jadinya suka-suka aja bikin apa aja yang penting jalan hehe



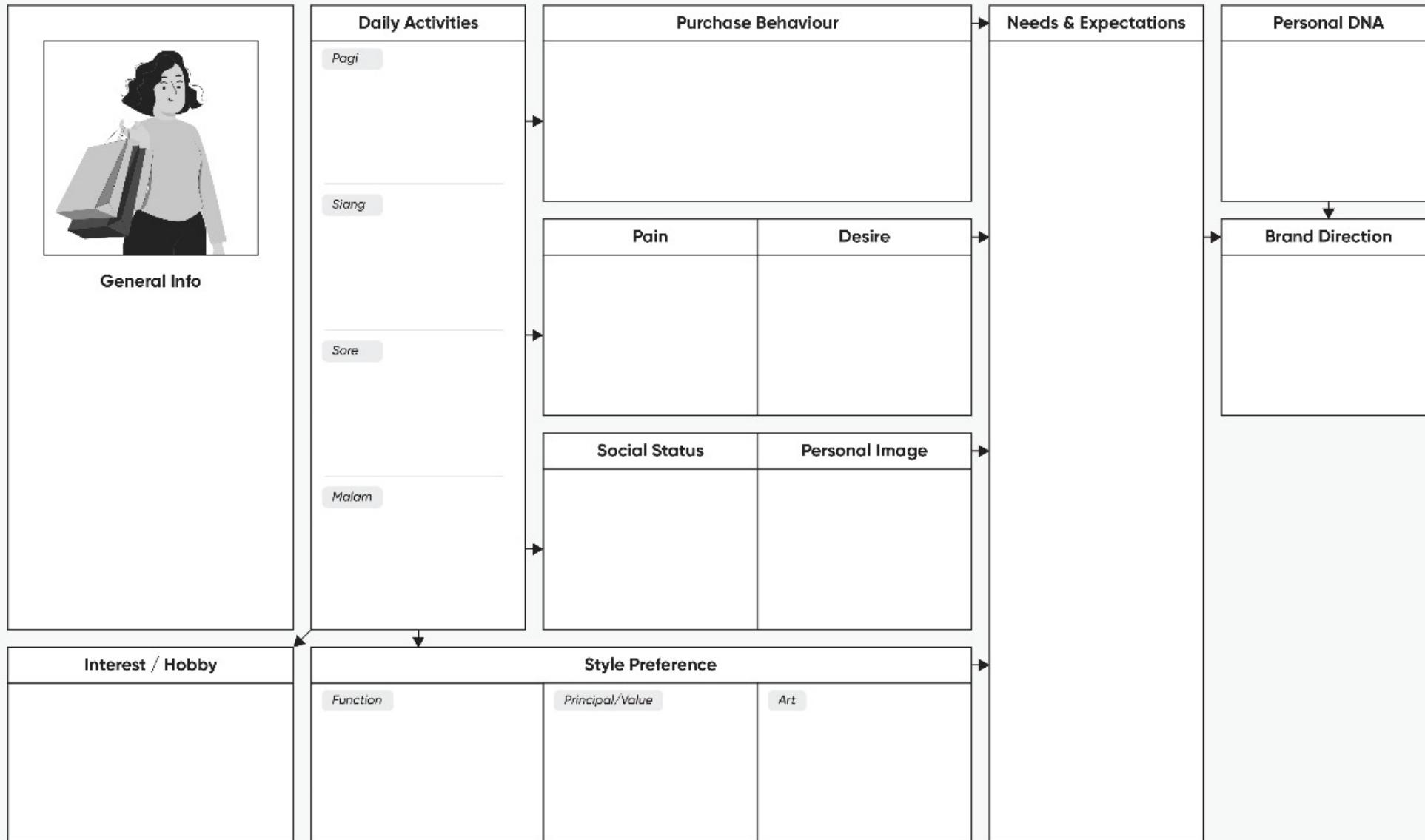
Supaya gak lupa!
Ayo kita rumuskan "**CUSTOMER PERSONA**" kita ke dalam board visual

Caranya gimana?

Sekarang coba kita review pakai studycase BlajarFashion.

1. Gender
2. Usia
3. Domisili
4. Pekerjaan
5. Baru mau bikin bisnis atau sudah berjalan?
6. Omzet dibawah 5jt atau sudah diatas 5jt?
7. Kenapa memilih belajar di BlajarFashion?
8. Apa masalah yang temen-temen hadapi sampai ikut kelas ini di BlajarFashion?

CUSTOMER PERSONA CANVAS



Their pain : Rutinitas Bekerja, Ngerasa capek perjalanan, kepanasan, jenuh, kemacetan, polusi, masih ada kegiatan after office buat menghindari macet.



What they want to see: Things related to their life but more entertain

1. That we are in the feeling, the same stage, the same pain about our life and conditions
2. We love to dressed up and love to take some aesthetics pictures



lifestage : new
beginning marriage



Interest : office look.



lifestyle : Ngafe, Meeting,
After Office Look



lifestage : 1st baby
bumps

A close-up photograph of two women. The woman on the left has blonde hair and is wearing a light-colored blazer, smiling broadly. The woman on the right has curly brown hair and is also smiling. They appear to be looking at a smartphone held by the woman on the left. The background is blurred with warm, glowing lights.

THANK YOU

