CusJeans – Kelompok 4

Rizaldyan Mulyo Hartono - 1401150073

Fahmi Akmal - 1401150004

Hendra Kurnia - 1401150074

Farhan Fauzan B -1401144338

Kania Utami -1401144214

Perbaikan Power Point

Value Proposition atau nilai lebih, keunggulan produk kami yang diberikan kepada konsumen adalah :

* Dapat membuat jeans sesuai selera
* Memberikan katalog sebagai pacuan konsumen
* Harga Terjangkau
* Pengiriman melalui berbagai macam kurir sesuai keinginan
* Pembayaran yang fleksible
* Kualitas layanan terjamin
* Service yang memuaskan untuk customer
* Dapat diakses melalui web

Value proposition CusJeans

* Kostumisasi Jeans sesuai keinginan dan kebutuhan konsumen
* Harga lebih murah dari competitor yang memimpin pasar yaitu IWEARZULE yang membanderol jeans custom rata rata > Rp.280.000 sedangkan kami membanderol jeans custom dengan harga lebih bersaing rata rata < RP.250.000 untuk yang basic jeans, sedangkan kalau ripped jeans custom kami belum memiliki pesaing.
* Kami menyediakan kostumisasi dengan opsi ripped/distressed yaitu jeans model sobek sobek, sedangkan IWEARZULE hanya menyediakan Basic Jeans atau jeans model biasa.

Market Oportunity

* Kami melihat peluang bahwa pemain pada pasar ini masih sedikit, dan kami dapat menjadi Jasa Custom jeans secara online yang pertama (hasil survey pada google trends)
* Kami melihat peluang bahwa minat orang terhadap celana jeans sangat tinggi
* Kami akan memegang pasar yang luas karena kami menggunakan toko berbasis web yang dapat diakses dimana saja
* Kami memiliki potensi untuk menjadi pemimpin pasar custom jeans online (web)

Market Oportunity

* Dilihat dari Google Trends, keyword yang berhubungan dengan produk kami banyak diminati oleh pengguna internet seluruh dunia, dilihat lebih detailnya keyword tersebut juga banyak diminati di Indonesia.
* Hasil dari google search ketika kita memasukan keyword tersebut, di luar Indonesia pesaingnya cukup banyak, tetapi ketika kita fokuskan lihat perusahaan yang berasal dari Indonesia hanya ada brand IWEARZULE dan 2 website pembuatan jeans yang belum memiliki brand.
* Kami memfokuskan ceruk pasar yang ada di Indonesia karena pesaing kuat hanya 1 dan IWEARZULE tidak memiliki custom jeans model sobek, sedangkan kami menyediakan custom jeans sobek.

Market strategy

* Pemasaran yang kami gunakan mempromosikan lewat sosial media.
* Word of mouth
* Menggunakan website
* Mengadakan promo promo tertentu.

Market Strategy

* Membuat Keyword yang terkait dengan produk kami, dan menyamai keyword yang digunakan oleh competitor kami , jadi kami memakai banyak keywoard agar lebih fleksibel saat dicari dan mudah ditampilkan oleh google search.

Website

* Perubahan di order untuk customnya yang tadinya berbentuk notes diubah menjadi custom yang di sesuaikan dan diatur oleh kita. Misalkan ukuran yang tersedianya berapa saja, warna jeans yang tersedia apa aja, pilihan celana pendek atau panjang, jenis jeansnya dan yang lainnya.