

PRO F&B; CONTENT SYSTEM

01 Strategi Konten 90 Hari

Arah tiga bulan, bukan tebak-tebakan tiap minggu. Beresin ini dulu sebelum pegang kamera.

UMKM F&B

Siap Download

Rp1,5jt Product

01

STRATEGI

UMKM

Catatan Produk

Template ini dibuat dengan bahasa yang dekat dengan owner UMKM: praktis, langsung dipakai, dan tetap rapi untuk dijual sebagai produk digital.

PRO F&B; CONTENT SYSTEM · Rp1,5jt

01 Strategi Konten 90 Hari

Arah tiga bulan, bukan tebak-tebakan tiap minggu. Beresin ini dulu sebelum pegang kamera.

Ini masalah yang sering kami lihat: orang rajin posting tiap hari, tapi nggak ada tujuan besarnya. Akhirnya ramai sih, tapi nggak laku. Makanya tiga bulan ini kita pecah jadi tiga babak yang nyambung. Tiap bulan punya satu tujuan utama, jadi tiap konten yang kamu bikin ada alasannya, bukan asal posting.

Peta strategi 90 hari

Babak	Tujuan	Fokusnya	Yang diliat
Bulan 1	Dikenal & dipercaya	Orang belum kenal kamu. Fokusnya kenalan dulu, pamerin dapur, bantuin masalah kecil mereka. Jualannya ditahan dulu. Edukasi & bukti banyakin, promo tahan dulu.	Jangkauan baru, follower, save, chat awal
Bulan 2	Mulai dilirik	Udah mulai kenal nih. Sekarang sering-sering tunjukkan produk, sambil bangun pengen lewat cerita pelanggan. Produk & bukti naik, promo masuk pelan-pelan.	Chat masuk, simpan menu, nanya harga
Bulan 3	Saatnya panen	Waktunya jualan beneran. Dorong order, kasih penawaran terbatas waktu, terus rawat pembeli pertama biar balik lagi. Promo & produk dominan, tetap selingi edukasi.	Order, repeat order, nilai per order

Porsi kontennya kira-kira segini

Komposisi ini biar akunmu nggak keliatan jualan mulu. Geser dikit tiap bulan ngikutin tujuan di atas: bulan 1 berat ke edukasi, bulan 3 berat ke promo. Nggak usah kaku.

Komposisi awal

Edukasi 35% · Problem & solusi 20% · Produk 20% · Bukti 15% · Promo & interaksi 10%

Irama mingguan yang kita pakai

Ini cuma titik awal ya, biar kamu nggak mulai dari kosong tiap hari. Boleh diubah:

- Senin, angkat masalah yang lagi mereka rasain minggu ini.
- Selasa, edukasi ringan yang bikin orang ngerasa kebantu.
- Rabu, tunjukkan produk jelas-jelas. Sebut harga, sebut cara pesan.
- Kamis, kasih bukti. Testimoni, proses masak, atau kemasan.
- Jumat, penawaran atau promo yang mancing orang buat mutusin.
- Sabtu, di balik layar. Sisi manusianya usahamu.
- Minggu, ajakan plus rekap. Tutup minggu sambil ngajak order.

Tiga hal yang bikin 90 hari ini sia-sia

-
1. Ganti arah tiap minggu cuma gara-gara ikut tren sesaat. Tren boleh dikejar, tapi jangan sampai geser tujuan bulanmu.
 2. Promo tiap hari dari minggu pertama. Orang belum kenal udah ditodong beli, ya kabur.
 3. Berhenti di tengah gara-gara ngerasa sepi. Bulan pertama emang pelan, sabar. Yang menang biasanya yang tahan sampai babak ketiga.