

ABSTRAK

Exxelo Solutions adalah perusahaan konsultan dan kepegawaian TI di Eropa yang menyediakan layanan konsultasi dan kepegawaian TI untuk bisnis dan penyedia layanan TI terkelola. Mereka menyediakan berbagai layanan dukungan TI berdasarkan permintaan dan kontrak dengan waktu respons 24 jam. Mereka memiliki tim insinyur bersertifikat yang dikhususkan untuk memastikan bahwa sistem pelanggan selalu aktif dan berjalan serta memenuhi permintaan perusahaan pelanggan dan penggunanya. Mereka berspesialisasi dalam membantu perusahaan untuk segera menemukan personel TI yang kompeten untuk penugasan konsultasi kontrak tunggal, peran penuh waktu, atau tim besar spesialis TI. Karena jaringan insinyur terampil mereka yang luas, orang tidak perlu beralih ke headhunter konvensional untuk menutupi kekurangan keterampilan TI.

Solusi Exxelo terutama tidak berfokus pada riset pasar untuk mengumpulkan wawasan baru guna meningkatkan strategi pemasarannya untuk memasuki pasar Belgia. Jadi, untuk menarik lebih banyak klien, Exxelo harus menemukan lebih banyak tentang cara meneliti pasar di masa mendatang. Misalnya, solusi Exxelo menginginkan rencana yang jelas untuk riset pasar 4ps. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan laporan penasehat kepada Syed A Gilani dan memberikan rekomendasi kepada Exxelo Solutions tentang strategi pemasaran untuk memasuki pasar Belgia dan meningkatkan Solusi Exxelo di masa depan. Metode untuk menentukan lingkungan bisnis solusi TI Belgia, daya tarik industri, dan tingkat daya saing. Para peneliti menggunakan 5 Kekuatan Porter. Kesiapan perusahaan untuk meningkatkan strategi pemasaran memasuki pasar Belgia dianalisis dan tercermin dalam analisis situasi internalnya.

Berdasarkan kajian literatur yang dilakukan oleh penulis, terdapat tiga strategi pemasaran yang biasa dilakukan oleh perusahaan start-up yang bergerak di bidang industri IT. Tiga karakteristik strategi meliputi penghematan biaya, fokus pada bisnis inti, dan skalabilitas. Ketiga strategi tersebut dapat diterapkan pada Exxelo, namun untuk memberikan strategi pemasaran memasuki pasar Belgia yang tepat sasaran, Exxelo harus mengadopsi strategi yang unik. Exxelo memutuskan untuk menggunakan layanan 24 jam sebagai keunggulan perusahaan. Lima keunggulan ditawarkan dengan menggunakan strategi layanan 24 jam: peningkatan retensi dan hubungan pelanggan, lebih banyak penjualan, mendapatkan pelanggan dari zona waktu yang berbeda, meningkatkan produktivitas, dan meningkatkan reputasi profesional. Menggunakan strategi bauran pemasaran 4ps, Exxelo Solutions memiliki ide yang bagus berapa biaya untuk menjual pasar bisnis baru mereka di Belgia dan melayani konsumen sasaran mereka. Jika rencana pemasaran ini diterapkan, jika mereka ingin memperkuat pasar, Exxelo Solutions mungkin menekankan elemen tertentu berdasarkan analisis: produk, harga, promosi, dan tempat. Juga, karena mereka telah diberikan layanan 24/7 sebagai keunggulan mereka, mereka harus meningkatkan promosi mereka untuk menampilkan layanan 24/7 mereka.

Kata Kunci: *Exxelo, Masuk, Pasar, Rencana, Strategi*