

Bisnis Iklan Ponsel Mulai Dilirik Pemain Lokal

Kontribusi Dari Tempel Iklan
Tuesday, 03 November 2009
Pemutakhiran Terakhir Saturday, 07 November 2009

Jakarta - Pasar bisnis mobile advertising alias iklan interaktif melalui medium ponsel di Indonesia kini mulai dilirik beberapa perusahaan. Salah satunya perusahaan lokal asal Bandung yang mengusung brand Snoop Mobile Media.

Snoop yang bernaung di bawah bendera PT Azka Citra Media, diakui sang Business Director, Yose Rizal, merupakan pemain baru di bidang industri aplikasi konten ponsel ini.

"Kami terus berupaya menarik hati masyarakat dan meyakinkan para pemasang iklan bahwa pariwisata melalui medium ponsel ini justru sangat efektif. Itu sebabnya kami akan meminta firma Morgan untuk melakukan riset," tuturnya pada detikINET dalam sebuah kesempatan.

Yose menilai, pasar ponsel di tanah air sangat prospektif dalam bisnis iklan. Kata dia, sedikitnya 10% dari 130 juta pengguna ponsel telah berlangganan akses data melalui GPRS maupun 3G sehingga memudahkan untuk digaget dalam bisnis iklan ponsel.

"Iklan yang kami kemas dalam suatu layanan aplikasi yang win-win solution membuat pelanggan bisa mendapat benefit berupa konten layanan yang diinginkan, sekaligus juga memperoleh bonus pembagian keuntungan yang bisa dikonversi menjadi pulsa maupun konten," ujarnya.

Snoop sendiri mematok harga iklan per tayangan yang diklik setiap pengguna dengan biaya Rp 600. Harga itu akan ditagih kepada sang pemasang iklan. "Biaya ini akan kami bagi ke agency iklan dengan maksimum diskon 40%. Kemudian pengguna yang mengklik akan mendapat 100 poin yang ekuivalen dengan Rp 100," tutur Yose.

Poin tersebut bisa ditukar dengan pulsa elektronik bagi pelanggan Prabayar. Bagi pelanggan Pascabayar, point reward-nya bisa untuk membeli konten atau transfer pulsa ke orang lain.

Snoop pun berusaha agar iklan mereka bisa dinikmati oleh semua pengguna ponsel. Untuk itu, Snoop memilih tiga platform sistem operasi ponsel yang paling populer digunakan pengguna ponsel di Indonesia yaitu Java, Symbian dan BlackBerry. Namun sayangnya belum semua platform berjalan optimal.

"Dengan BlackBerry, misalnya. Meski sudah jalan, namun pelanggan akan dikenakan biaya GPRS. Sebab kami harus mengurus sertifikasi dan proses perizinan ke RIM (produsen BlackBerry) terlebih dulu agar akses bisa include dalam unlimited BlackBerry. Mudah-mudahan awal tahun depan semua proses sudah rampung," jelas Yose.

Meski baru resmi beroperasi Juli silam, perusahaan ini termasuk mampu menarik perhatian klien pemasang iklan dan target pengguna. Tercatat sudah ada 40 klien dengan 80 brand retail yang memasang iklan lewat aplikasi melalui Snoop. Sementara jumlah target penerima iklan hingga Agustus lalu mencapai 732.000 pengguna.

"Pengguna kami banyak kami dapatkan dari pelanggan komunitas. Saat kami menggelar grand launching awal tahun depan, mudah-mudahan target dua juta pelanggan bisa tercapai," harap Yose yang mengaku tak mau bekerjasama eksklusif dengan satu operator saja.

Aplikasi Snoop sendiri dapat diunduh secara gratis di alamat <http://www.kliksnoop.com/> atau melalui WAP browser <http://dl.snoop.co.id>. Yose tak mau menyebut nilai investasinya. Namun jika mengacu investasi kompetitornya, maka aplikasi Rp 1,2 miliar dan server Rp 20-30 juta. "Nilainya kurang lebih sebesar itu," tandasnya.

Sumber dari detikinet.com

Alangkah senangnya kalau ada iklan gratis nya.