

FAKULTI SENI GUNAAN DAN KREATIF



JULIEAN ELAINE JOHN
84192



Julieann Elaine John

Pengurus Jualan

Pengurus jualan merupakan seorang yang akan merancang, menganjurkan, mengarahkan, mengawal dan menyelaras aktiviti mengenai jualan dan pemasaran perusahaan atau organisasi, atau perusahaan yang menyediakan perkhidmatan jualan dan pemasaran kepada perusahaan dan organisasi lain.



TABLE OF CONTENT

1. Bussines Plan

2. Artistic Vision

3. Tecenical Setup

4. Marketing Strategy



**THE
LIFE
FLAME**

Maksud Logo

Logo "The Life Flame" dalam gambar tersebut boleh dihuraikan berasaskan pencegahan dan kesedaran mengenai penderaan seksual kanak-kanak dengan fokus kepada elemen-elemen berikut:

1.Flame (Api):

Simbol Harapan dan Kehidupan: Api dalam logo ini boleh mewakili harapan dan semangat yang tidak pernah padam dalam usaha melindungi kanak-kanak dan memperjuangkan hak mereka. Ia juga boleh mencerminkan api kesedaran yang dinyalakan dalam masyarakat untuk mencegah penderaan seksual.

Transformasi dan Penyembuhan: Api sering kali dikaitkan dengan proses transformasi dan penyembuhan, melambangkan usaha syarikat dalam memulihkan mangsa penderaan dan memberikan mereka kehidupan baru yang lebih baik.

2.Handprint (Jejak Tangan):

Keselamatan dan Perlindungan: Jejak tangan dalam api menunjukkan perlindungan dan keselamatan. Ini menggambarkan tangan yang melindungi kanak-kanak dari bahaya dan memberikan rasa aman.

Suara Kanak-Kanak: Jejak tangan ini juga boleh melambangkan suara dan identiti kanak-kanak yang sering kali diabaikan. Melalui teater, suara mereka diangkat dan diberi perhatian yang sewajarnya.

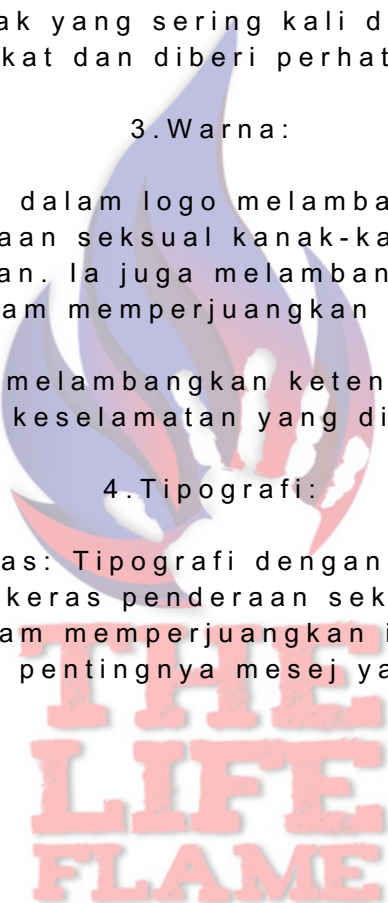
3.Warna:

Merah: Warna merah dalam logo melambangkan kecemasan dan kepentingan isu penderaan seksual kanak-kanak, mendorong tindakan segera dan perhatian. Ia juga melambangkan keberanian dan determinasi dalam memperjuangkan hak kanak-kanak.

Biru: Warna biru boleh melambangkan ketenangan dan penyembuhan, serta kepercayaan dan keselamatan yang diusahakan untuk mangsa.

4.Tipografi:

Gaya Kasar dan Tegas: Tipografi dengan gaya kasar dan tegas mencerminkan realiti keras penderaan seksual kanak-kanak serta keteguhan syarikat dalam memperjuangkan isu ini. Huruf yang besar dan berani menekankan pentingnya mesej yang dibawa oleh syarikat.



Objektif, Visi dan Misi

-Objektif syarikat

1. Meningkatkan kesedaran tentang isu penderaan seksual kanak-kanak.
2. Memupuk kemahiran dan bakat kepimpinan sebagai pihak pengurusan
3. Membuka peluang pekerjaan dan menjana pendapatan siswa dan siswi.

Visi

Menggunakan platform teater mempromosikan produk-produk yang meningkatkan kesedaran tentang penderaan seksual kanak-kanak (CSA) dan membina komuniti individu yang bermaklumat dan proaktif.

Misi

Mengurus syarikat yang membawa kesedaran penderaan seksual kanak-kanak dengan berkesan dan efisien, berkomitmen serta mempromosikan produk-produk yang berkaitan dengan kesedaran penderaan seksual kanak-kanak melalui pendekatan pengurusan yang profesional, inovatif.

Persediaan Teknikal

Sebelum membuat sebuah syarikat, terdapat beberapa persediaan teknikal yang perlu dilakukan untuk memastikan segala proses berjalan lancar dan mematuhi peraturan yang ditetapkan. Berikut adalah beberapa langkah persediaan teknikal yang perlu diambil:

1. Penyelidikan Pasaran dan Analisis Persaingan:

- Lakukan kajian pasaran untuk memahami permintaan dan penawaran dalam industri yang akan dimasuki.
- Analisis pesaing untuk mengenalpasti kekuatan dan kelemahan mereka serta peluang yang ada.

2. Pendaftaran Syarikat:

- Tentukan jenis perniagaan (contoh: Sdn Bhd, syarikat tunggal, perkongsian) dan daftarkan syarikat dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM).
- Pilih nama syarikat yang unik dan pastikan ia tidak digunakan oleh entiti lain.

3. Pematuhan Perundangan dan Peraturan:

- Pastikan syarikat mematuhi semua peraturan perniagaan, termasuk lesen dan permit yang diperlukan.
- Daftarkan syarikat dengan Lembaga Hasil Dalam Negeri (LHDN) untuk tujuan percukaian.

4. Persediaan Kewangan:

- Sediakan pelan perniagaan yang terperinci termasuk unjuran kewangan.
- Buka akaun bank perniagaan untuk menguruskan aliran tunai.
- Pertimbangkan sumber pembiayaan seperti pinjaman bank, pelabur, atau geran.

5. Infrastruktur Teknologi:

- Tentukan keperluan IT termasuk perisian dan perkakasan yang diperlukan.
- Pasang sistem pengurusan pelanggan (CRM), perisian perakaunan, dan alat komunikasi.
- Pastikan keselamatan siber dengan memasang firewall, antivirus, dan menetapkan polisi keselamatan.

6. Tapak Fizikal dan Peralatan:

- Cari lokasi pejabat atau premis perniagaan yang sesuai dan selesaikan urusan sewa atau pembelian.
- Beli peralatan yang diperlukan seperti komputer, mesin fotostat, perabot, dan lain-lain.

7. Struktur Organisasi dan Sumber Manusia**:

- Tentukan struktur organisasi dan peranan kakitangan.
- Rekrut tenaga kerja yang berkelayakan dan sediakan latihan yang diperlukan.

8. Strategi Pemasaran dan Penjenamaan:

- Bangunkan strategi pemasaran untuk memperkenalkan syarikat kepada pasaran sasaran.
- Cipta logo dan identiti jenama yang menarik dan relevan.

9. Proses Operasi dan Sistem Pengurusan:

- Tentukan proses operasi yang jelas untuk setiap bahagian syarikat.
- Pasang sistem pengurusan kualiti untuk memastikan produk atau perkhidmatan memenuhi piawaian yang ditetapkan.

Dengan mengambil langkah-langkah ini, anda boleh memastikan bahawa syarikat anda siap untuk beroperasi dengan lancar dan memenuhi semua keperluan undang-undang serta operasi.

Strategi Pemasaran

1. Pemasaran Digital:

- Media Sosial: Gunakan platform seperti Facebook, Instagram, Twitter, dan TikTok untuk mempromosikan acara, berbagi video teaser, dan berinteraksi dengan pengikut.
- Laman Web dan Blog: Bangunkan laman web profesional yang menyediakan maklumat mengenai jadual persembahan, jualan tiket, dan berita terkini. Mempunyai blog yang menceritakan kisah di sebalik tabir, wawancara dengan pelakon, dan ulasan boleh menarik lebih ramai pembaca.
- Email Marketing: Kumpulkan alamat email penonton dan hantar newsletter berkala dengan maklumat tentang persembahan baru, tawaran istimewa, dan berita syarikat.

2. Pengiklanan Berbayar:

- Iklan Media Sosial: Manfaatkan iklan berbayar di media sosial untuk mencapai audiens yang lebih luas.
- Google Ads: Gunakan iklan carian dan paparan untuk mencapai orang yang mencari hiburan atau acara di kawasan tersebut.
- Iklan Media Tradisional: Iklankan di radio, televisyen, surat khabar, dan majalah tempatan untuk mencapai penonton yang lebih tua atau yang tidak begitu aktif di platform digital.

3. Kerjasama dan Rakan Strategik:

- Kerjasama dengan Sekolah dan Universiti: Tawarkan tiket diskaun atau persembahan khas untuk pelajar. Anda juga boleh mengadakan bengkel atau ceramah di institusi pendidikan.
- Perkongsian dengan Perniagaan Tempatan: Bekerjasama dengan restoran, kafe, dan hotel tempatan untuk menawarkan pakej tiket + makan malam atau penginapan.
- Sponsorship dan Penajaan: Cari penaja dari syarikat-syarikat yang ingin mengiklankan produk mereka melalui acara teater anda.

4. Acara dan Aktiviti Komuniti:

- Previews dan Sneak Peeks: Adakan sesi pratonton atau "sneak peek" persembahan untuk media, influencer, dan VIP untuk mendapatkan publisiti awal.
- Festival dan Karnival: Ambil bahagian dalam festival seni dan karnival tempatan untuk mempromosikan teater anda.
- Hari Terbuka: Adakan hari terbuka di mana orang ramai boleh melawat teater, bertemu pelakon, dan melihat bagaimana produksi dijalankan.

5. Program Keahlian dan Kesetiaan:

- Program Keahlian: Tawarkan program keahlian di mana ahli mendapat manfaat seperti diskaun tiket, jemputan eksklusif ke acara, dan barangan percuma.
- Tawaran Istimewa dan Diskaun: Tawarkan tiket diskaun untuk kumpulan, keluarga, pelajar, dan warga emas.

6. Penggunaan Konten Kreatif:

- Video dan Web Series: Buat video di belakang tabir, wawancara dengan pelakon, dan cuplikan latihan untuk menarik minat penonton.
- Podcast: Lancarkan podcast yang membincangkan topik berkaitan dengan teater, seperti analisis persembahan, temubual dengan pelakon dan pengarah, dan sejarah teater.

7. Ulasan dan Testimoni:

- Ulasan Penonton: Galakkan penonton meninggalkan ulasan di media sosial, laman web, dan platform ulasan seperti Google Reviews dan TripAdvisor.
- Testimoni Influencer: Ajak influencer dan blogger tempatan untuk menonton persembahan dan berkongsi pengalaman mereka di platform mereka.

Dengan menggabungkan strategi-strategi ini, syarikat teater boleh meningkatkan kesedaran, menarik lebih ramai penonton, dan membina jenama yang kuat dalam industri hiburan.

Reflection

Kerjasama antara kumpulan dalam membina booth jualan merupakan satu pengalaman yang kaya dengan pelbagai pembelajaran dan cabaran. Proses ini bukan sahaja melibatkan kemahiran teknikal dalam membina dan menghias booth, tetapi juga kemahiran interpersonal dan komunikasi yang penting untuk memastikan semua ahli kumpulan dapat bekerjasama dengan efektif. Berikut adalah beberapa refleksi terhadap pengalaman tersebut:

1. Kepentingan Komunikasi

- Kejelasan dalam Penyampaian Maklumat: Komunikasi yang jelas dan tepat adalah asas dalam memastikan semua ahli kumpulan memahami tugas dan tanggungjawab masing-masing. Kesalahan atau kekeliruan dalam penyampaian maklumat boleh menyebabkan penangguhan dan kesalahan dalam pembinaan booth.

- Saluran Komunikasi yang Efektif: Penggunaan alat komunikasi yang sesuai seperti mesyuarat berkala, aplikasi pesanan, dan platform kolaborasi dalam talian membantu dalam memastikan semua ahli sentiasa dikemas kini dengan perkembangan terkini.

2. Pembahagian Tugas

- Pengkhususan Peranan: Pembahagian tugas berdasarkan kepakaran dan kekuatan setiap ahli kumpulan membantu dalam mempercepatkan proses dan meningkatkan kualiti hasil kerja. Contohnya, ahli yang mahir dalam reka bentuk boleh fokus pada aspek visual, manakala ahli yang pandai dalam komunikasi boleh bertanggungjawab dalam menarik pelanggan.

- Kesediaan untuk Membantu: Walaupun tugas telah dibahagikan, kesediaan setiap ahli untuk membantu ahli lain apabila diperlukan menunjukkan semangat kerjasama yang tinggi dan memastikan tiada ahli yang terbeban.

3. Pengurusan Masa

- Jadual yang Terancang: Menetapkan jadual yang jelas dengan tarikh akhir untuk setiap fasa pembinaan membantu dalam memastikan projek berjalan mengikut perancangan. Ini juga mengurangkan tekanan dan memastikan semua tugas diselesaikan tepat pada masanya.

- Fleksibiliti: Kadangkala, masalah tidak dijangka boleh timbul. Fleksibiliti dalam pelan tindakan dan kesediaan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan adalah penting untuk memastikan projek tetap berjalan lancar.

4. Kreativiti dan Inovasi

- Idea Bersama: Menggabungkan idea dari semua ahli kumpulan sering kali menghasilkan reka bentuk booth yang lebih kreatif dan menarik. Sesi sumbang saran di mana setiap ahli bebas memberikan pandangan dan idea mereka adalah sangat bermanfaat.

- Percubaan dan Penambahbaikan: Kesediaan untuk mencuba idea baru dan membuat penambahbaikan berdasarkan maklum balas adalah penting untuk mencapai hasil yang terbaik.

5. Penyelesaian Konflik

- Pendekatan Diplomasi: Konflik adalah perkara biasa dalam kerja kumpulan. Pendekatan yang matang dan diplomatik dalam menyelesaikan konflik, seperti mendengar pandangan semua pihak dan mencari penyelesaian yang adil, adalah penting untuk mengekalkan keharmonian dalam kumpulan.

- Pemimpin yang Berkesan: Pemimpin kumpulan yang berkesan boleh membantu dalam menengahi konflik dan memastikan semua ahli fokus pada matlamat bersama.

Kesimpulan

Kerjasama dalam membina booth jualan memberikan banyak pembelajaran tentang pentingnya komunikasi yang efektif, pembahagian tugas yang adil, pengurusan masa yang baik, kreativiti, dan penyelesaian konflik. Pengalaman ini bukan sahaja memperkasa kemahiran teknikal dan kreatif, tetapi juga memperkukuhkan kemahiran interpersonal dan kolaboratif yang penting dalam mana-mana usaha kumpulan. Melalui kerjasama yang baik, kumpulan dapat mencapai matlamat bersama dengan lebih efektif dan memuaskan.