

Karakteristik Digital Portfolio B2B (Business to Business)

Pertemuan 6

Dosen: Supradaka,S.Pd.,M.Pd.,M.I.Kom



Tujuan Pembelajaran

- Memahami perbedaan pendekatan antara portofolio B2B dan B2C
- Mengidentifikasi elemen penting dalam portofolio digital untuk klien bisnis
- Menyusun strategi presentasi karya yang relevan untuk kebutuhan industri



Apa Itu Portofolio B2B?

- Portofolio yang ditujukan untuk perusahaan, agensi, atau institusi
- Fokus pada solusi desain yang menjawab kebutuhan bisnis
- Menampilkan hasil kerja yang berdampak pada brand, komunikasi, dan konversi



Karakteristik Utama Portofolio B2

Slide 4: Karakteristik Utama Portofolio B2B

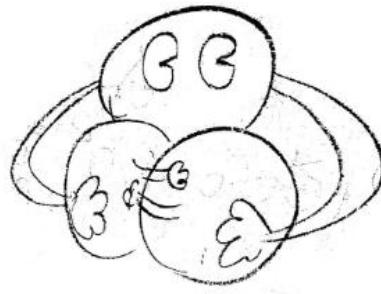
Karakteristik	Penjelasan
Profesional & Formal	Tampilan bersih, struktur jelas, tone komunikatif yang sesuai bisnis
Berbasis Proyek	Menampilkan studi kasus proyek nyata dengan hasil terukur
Data & Insight	Menyertakan statistik, hasil kampanye, atau dampak desain terhadap bisnis
Solusi Terintegrasi	Menjelaskan bagaimana desain mendukung strategi komunikasi atau pemasaran
Kredibilitas	Sertakan klien, testimoni, dan pencapaian proyek

Perbedaan B2B VS B2C

Aspek	B2B Portfolio	B2C Portfolio
Target	Perusahaan, agensi, brand	Konsumen individu, komunitas kreatif
Gaya Visual	Formal, minimalis, informatif	Ekspresif, personal, artistik
Konten	Studi kasus, data, solusi bisnis	Karya personal, eksplorasi gaya
Tujuan	Menarik klien proyek atau kerja sama	Menarik follower, fans, atau rekruter

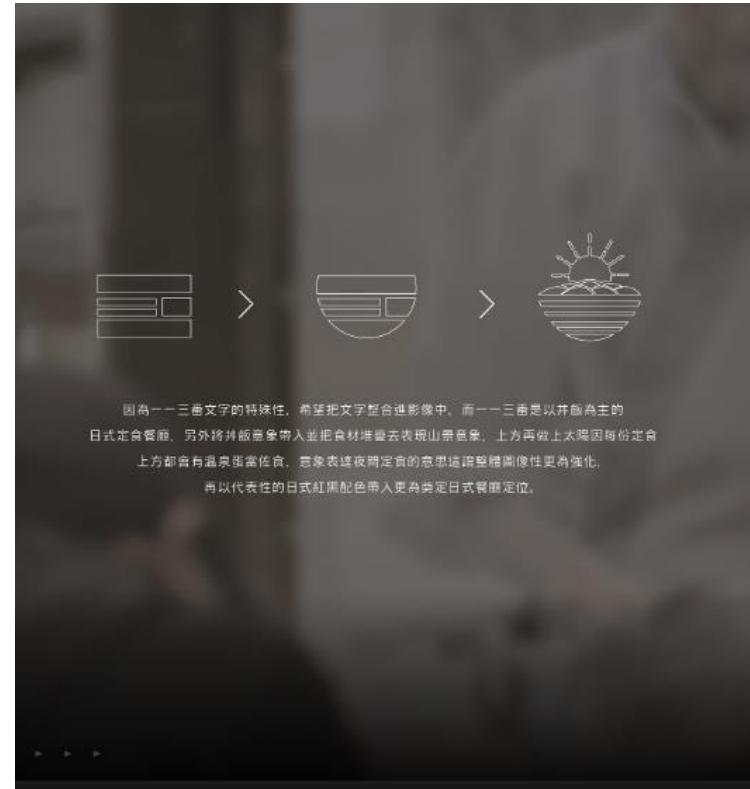
Elemen Wajib Portofolio B2B

- Cover proyek dengan nama klien dan tahun
- Brief proyek dan objektif bisnis
- Proses desain dan strategi visual
- Hasil akhir dan implementasi



Tips Penyusunan

- Gunakan layout modular dan navigasi yang jelas
- Sertakan PDF atau versi offline untuk pitching
(Presentasi singkat dan persuasif untuk meyakinkan audiens)
- Hindari elemen yang terlalu personal atau eksperimental
- Fokus pada relevansi dan efisiensi komunikasi visual



Tugas Kelompok

- **Menyusun Mini Portofolio B2B**
- Pilih 1 proyek yang pernah Anda kerjakan untuk organisasi atau brand
- Susun dalam format B2B: brief, proses, hasil, insight
- Presentasikan dalam format digital (PDF, website, atau slide)



Since-1996
99Datacd.com
No.1 B2B Data Provider

International Exporters & Sellers Companies Database

37,000 Companies - International Exporters & Sellers (All Trades) From 45 Countries (USA, UK, Germany, Spain, Africa, Sri Lanka, Japan, Malaysia, Korea etc.) Data - In Excel Format

Buy Any B2B Data / Free Sample

Visit: www.99datacd.com

Call: 8587804924, 8287639551

Email: sales@99datacd.com

