

tokopedia **13th**

Tips Siapkan Tokomu Untuk Rayakan Bersama Momen Istimewa



#SIAPULTAH



Regular Merchant



Power Merchant



Mitra Seller yang kami hormati,

Terima kasih karena terus menjadi bagian penting dari 13 tahun perjalanan bersama Tokopedia dalam mewujudkan misi besar kami untuk Indonesia, yaitu pemerataan ekonomi secara digital.

Kami selalu percaya bahwa kolaborasi dengan terus berinovasi adalah kunci untuk menjaga perputaran roda ekonomi nasional. Sekitar 12 juta penjual tergabung di Tokopedia adalah bukti nyata dari perjuangan ini.

Menyambut HUT ke-13 Tokopedia, kami ingin mengajak segenap mitra untuk merayakan dengan berpartisipasi dalam berbagai rangkaian perayaan kami; **Cantik Fest, GoPay KeBuT (Kejutan Belanja Untung), Serbu Official Store, dan WIB (Waktu Indonesia Belanja)**. Momen selebrasi ini juga merupakan tanda bahwa UMKM lokal adalah memiliki peran yang sangat signifikan dalam mendorong kemajuan perekonomian Indonesia. Dengan jumlah hampir 100% dari seluruh penjual di Tokopedia adalah UMKM, mari kita bersama terus berkolaborasi untuk semakin menguatkan kejayaan ekonomi Indonesia.

Maka dari itu, kami menghadirkan panduan #SIAPULTAH ini untuk memberikan rekomendasi pilihan sesuai kebutuhan toko. Semoga panduan ini bermanfaat untuk mengoptimalkan penjualan tokomu serta menyemarakkan momen Tokopedia 13th.

Salam,
Tokopedia



Sukses siapkan toko agar makin #SIAPULTAH

Klik salah satu kotak di bawah untuk menuju ke konten selengkapnya

Rayakan bersama Tokopedia 13th dengan aneka kegiatan

ANEKA KOMPETISI,

Rayakan Bersama Tokopedia 13th

Halaman 4-6

4 MEGA CAMPAIGN TOKOPEDIA 13TH

Persiapkan Tokomu!

Halaman 7-9

Kilas Balik **PERJALANAN TOKOPEDIA**

Halaman 10-14

Ikuti langkah berikut untuk #SIAPULTAH

1

Siapkan **PRODUK & TOKO** Agar Makin Dilirik Pembeli

Halaman 15-30

2

Pakai **6 SENJATA AMPUH** Ini Untuk Promosi di Tokopedia 13th

Halaman 31-47

3

Makin #SIAPULTAH dengan Promosi di **LIVE STREAMING**

Halaman 48-53

4

Bagikan Kemeriahan Tokopedia 13th di **MEDIA SOSIALMU**

Halaman 54-59

5

EVALUASI PERFORMA JUALANMU untuk tahu Profil Pembeli & Kinerja Toko!
Halaman 60-71



**Aneka Kompetisi,
Rayakan Bersama
Tokopedia 13th**

Ingin berkesempatan mendapatkan kredit **TopAds total Rp6.500.000 untuk 13 pemenang?** Cek caranya di bawah!

- Baca & ikuti setiap event Tokopedia Seller** jelang ulang tahun Tokopedia. **Kumpulkan kata tersembunyi** di *handbook* / Pusat Edukasi Seller dan yang akan diumumkan di setiap akhir acara webinar / Obrolan Seller.
- Rangkai kata tersembunyi menjadi 1 kalimat dan kumpulkan ke tkp.me/berburukata**
- Pemenang akan ditentukan berdasarkan **jawaban dan testimoni terbaik**

CONTOH KATA TERSEMBUNYI:

Handbook: **13**
 Webinar: **CARA**
 Website: **MAKIN**
 Obrolan Seller: **CUAN**

Maka kode yang harus dikumpulkan di form tkp.me/berburukata adalah: **13 CARA MAKIN CUAN**

Kata tersembunyi: **13**

Lokasi Kata Tersembunyi

| | Senin | Selasa | Rabu | Kamis | Jumat |
|-------------|---------------------|--------------------------|------------------------------|--------------------------|------------------------------|
| Minggu ke-1 | 25 Juli | 26 Juli | 27 Juli | 28 Juli | 29 Juli |
| | Handbook #SIAPULTAH | Webinar Tokopedia Seller | Obrolan Seller | Webinar Tokopedia Seller | PENGUMUMAN PEMENANG MINGGUAN |
| Minggu ke-2 | 1 Agustus | 2 Agustus | 3 Agustus | 4 Agustus | 5 Agustus |
| | Handbook #SIAPULTAH | Webinar Tokopedia Seller | Website Pusat Edukasi Seller | Webinar Tokopedia Seller | PENGUMUMAN PEMENANG MINGGUAN |
| Minggu ke-3 | 8 Agustus | 9 Agustus | 10 Agustus | 11 Agustus | 12 Agustus |
| | Handbook #SIAPULTAH | Webinar Tokopedia Seller | Obrolan Seller | Webinar Tokopedia Seller | PENGUMUMAN PEMENANG MINGGUAN |



Tonton Seller Story Tokopedia 13th, Dapatkan Tokopedia Gift Card Total 1,3 juta!

Tonton video Seller Story Tokopedia 13th dan jawab pertanyaannya di Instagram [@tokopedia](#), [@tokopediaseller](#), dan [YouTube Tokopedia Seller](#). Dapatkan Tokopedia Gift Card total 1,3 juta untuk 5 orang pemenang dengan jawaban terbaik. *Follow dan subscribe* dulu biar nggak kelewatan!



Pakai *template* Tokopedia 13th, Produkmu Bisa di-review KOL Tokopedia Squad!

Promosikan produkmu di periode perayaan Tokopedia 13th menggunakan *template* yang sudah disediakan. Postingan paling kreatif akan mendapatkan **hadiah mingguan berupa kredit TopAds total 1,5 juta untuk 3 orang pemenang dan promosi produk di media sosial [@tokopedia](#).**

Tak hanya hadiah mingguan, **terdapat Grand Prize berupa kredit TopAds total 3 juta untuk 3 orang pemenang** hingga *review* produk oleh KOL Tokopedia Squad, lho!



**Berbeda dari Sebelumnya!
Ulang Tahun Tokopedia
Semakin Meriah oleh:**

4 Mega Campaign



Ramaikan **Festival Belanja Setiap Hari** Sepanjang Bulan!

tokopedia
**cantik
fest**

1 - 8 Agustus

Cantik Fest
Promo kebutuhan wanita, seperti *fashion* & kosmetik, dengan *cashback* hingga 99% dan Bebas Ongkir min. transaksi 10ribu

tokopedia • gopay
KeBuT
kejutan belanja
untung

9 - 12 Agustus

GoPay KeBuT
Promo *cashback* hingga 90% dan Kejar Diskon Spesial dengan pembayaran GoPay atau GoPay Later

**SERBU
OFFICIAL
STORE**

13 - 24 Agustus

Serbu Official Store
Promo khusus Official Store dengan *cashback* hingga 99% dan Bebas Ongkir min. transaksi 10ribu

tokopedia
**WAKTU
INDONESIA
BELANJA**

25 - 31 Agustus

Waktu Indonesia Belanja
Promo puncak bulanan Tokopedia dengan Kejar Diskon Spesial, Parade Diskon Kilat, dan cicilan 0%



Pra-Campaign (H-14 Hari)

- Tentukan mega *campaign* yang ingin diikuti. Cek [di sini](#) untuk deskripsi dan jadwalnya.
- Cek rekomendasi produk tiap mega campaign [di sini](#)
- Siapkan stok produkmu
- Pilih logistik yang aman dan sesuai
- Atur *budget* dan rencana promosi pakai [Voucher Toko](#), [Kupon Follower Baru](#), [Kupon Produk](#), [Paket Bundling](#), dan [Rilisan Spesial](#) (khusus Seller PM).
- Buat rencana medsos untuk promosikan *campaign*-mu
- Percantik tokomu dengan [Banner Creator Dekorasi Toko](#) nuansa Tokopedia 13th
- Pakai [kemasan khusus Ulang Tahun Tokopedia](#) dari Tokopedia Merchandise

Masa Campaign (Hari H)

- Pasang [TopAds](#)
- [Update stok produk](#) secara berkala
- Bagikan *campaign* di media sosial (Instagram, Facebook, Twitter), [FEED](#), dan [Broadcast Chat](#)
- Adakan [Live Streaming Tokopedia PLAY](#) untuk promosikan *campaign*-mu (khusus Seller PM)
- Pastikan [kuota promosi toko](#) tetap tersedia
- Pastikan [kredit TopAds](#) tetap [tersedia](#) agar iklan tetap berjalan

Pasca Campaign (H+1)

- Lakukan evaluasi penjualanmu selama *campaign* dengan cek [Wawasan Toko](#) & [Wawasan Kunjungan](#)

Untuk tanggal selengkapnya, cek di Halaman Tokopedia Seller kamu.

tokopedia **13th**

Kilas Balik Perjalanan Tokopedia



#SIAPULTAH



Sejarah Perusahaan



Tokopedia berperan penting dalam perekonomian Indonesia

Sudah ada
**jutaan penjual
baru**

bergabung di Tokopedia
pada 2021

Lebih dari
**500 online
campaign**

di Tokopedia dari berbagai
kategori pada 2021



Waktu Indonesia Belanja

Festival belanja bulanan, menghadirkan konten eksklusif & menarik, dengan penampilan BTS serta artis lainnya.



GoPay KeBuT

Selain harga spesial & bebas ongkir, GoPay KeBuT menghadirkan tambahan *cashback* hingga 90% dengan GoPay & GoPayLater.



Cantik Fest

Diikuti 500 brand pilihan ternama, Cantik Fest menyediakan semua kebutuhan wanita, seperti *fashion* & kosmetik.



Tokopedia NYAM!

Program khusus Seller kategori Makanan & Minuman untuk menjangkau pasar yang lebih luas.



Gebyar Diskon Elektronik (GDE)

Promosi aneka produk elektronik dengan diskon & aneka penawaran menarik lainnya.

tokopedia **13th** Kata Mereka tentang Tokopedia (1/2)



**Annisa Hendrato -
Noesa**

Tokopedia membantu meningkatkan penjualan Noesa secara signifikan. Pada Juni 2022, sebanyak 70% omset penjualan Noesa berasal dari Tokopedia bila dibandingkan dengan *platform* berjualan lainnya.



**Teuku Andi -
Sakha Coffee
Roastery**

Dengan adanya Tokopedia, secara tidak langsung sudah membantu 20 karyawan yang ada di Sakha Coffee Roastery dan menggandeng 10 petani Indonesia.



**Polma Sitorus -
Yamanori Shoes**

Tokopedia punya kontribusi yang besar, karena penjualan kontinu & konstan tiap bulan selalu ada order. Profit di Tokopedia bisa sangat besar, dengan perbandingan profit 1 banding 10 jika dibanding menjual langsung ke produsen / pemilik *brand*.



**Desy Irawati -
Kambil Natural**

Tokopedia berdampak besar pada penjualan Kambil Natural, terutama sejak masa pandemi. Dengan mengikuti *campaign* seperti WIB dan Cantik Fest, *exposure* toko saya meningkat secara signifikan sehingga berdampak pada kenaikan orderan hingga 30-40%.



**Ayub -
Pabrik Kerupuk**

Melalui Tokopedia, saya bisa turut memiliki andil dalam kegiatan perekonomian di masa sulit ini dengan membantu banyak orang, keluarga, serta mengenal banyak UMKM hebat lainnya yang saling mendukung satu sama lain. Bisa dikatakan, Tokopedia berdampak sangat besar pada Pabrik Kerupuk.

tokopedia ¹³_{th} Kata Mereka tentang Tokopedia (1/2)



**Daniel Christian -
Sniff Sniff**

Kini, penjualan terbesar kami melalui Tokopedia. *User interface*-nya yang mudah digunakan, mudah dalam membuat promo, dan banyak aneka fitur menarik.



**Benny Santoso -
IniTembe**

IniTembe didominasi oleh pembeli ibu muda dan keluarga. Dengan tampilan visual yang oke, memudahkan untuk belanja, dan keamanan yang terjamin, pembeli banyak yang memilih berbelanja dan penjualan kami jadi lebih besar di Tokopedia.



**Stephen
Firmawan P. -
Revolt Industry**

Tokopedia jauh lebih representatif dan ekspresif, lebih mengampu kebutuhan kami dan gagasan kami. Pasca pandemi, Tokopedia menyumbang 35-40% ke omzet kami.



**Mita Nurul -
Heritage Brass**

Tokopedia membantu mempertemukan Heritage Brass dengan target pasar yang sesuai. Dengan mengikuti *flash sale*, banyak yang lebih *aware* dan berinteraksi dengan toko saya sehingga transaksi pun ikut meningkat. Sebanyak 40% penjualan Heritage Brass berasal dari Tokopedia.



**Andoni Pridatama
- Sarang Maduku**

Tokopedia membuka peluang besar dalam hal penjualan *direct-selling*, serta mudah diakses hanya dalam genggaman tangan. Bisa dikatakan Tokopedia adalah “tulang punggung” Sarang Maduku karena telah menyumbang 65% pada penjualan toko dibanding dengan *platform* berjualan lainnya.

tokopedia **13th**

Siapkan **PRODUK & TOKO** Agar Makin Dilirik Pembeli



#SIAPULTAH



Maksimalkan Produk dan Tokomu Agar Pembeli Makin Tertarik!

Caranya Gampang, Ikuti 5 Langkah Berikut:



1

Siapkan produk untuk tiap *campaign*

Tentukan produk yang ingin dijual. Ikuti rumus penamaan produk, deskripsi, & foto produk sesuai anjuran Tokopedia.

2

Selalu cek dan *update* stok produkmu

Cek dan *update* stok produkmu secara berkala untuk pertahankan Skor Performa Toko.

3

Percantik tampilan toko dengan Dekorasi Toko

Undang lebih banyak pembeli dengan tampilan toko yang lebih memikat.

4

Siapkan kemasan produk yang aman & menarik

Pakai fitur Kemasan Produk agar produkmu punya ciri khas tersendiri.

5

Kembangkan bisnis dengan Modal Toko

Manfaatkan fasilitas pinjaman modal dari Tokopedia dengan limit kredit yang fleksibel.

Tak hanya Pemilik Toko, Admin Toko juga bisa mengakses beragam fitur Tokopedia. Namun, Admin Toko perlu mendapatkan izin dari Pemilik Toko untuk bisa menggunakan fitur-fitur tersebut. Berikut adalah beberapa fitur yang memerlukan izin Pemilik Toko untuk bisa dipakai Admin Toko.



Kelola Toko

Atur Notifikasi Stok
(untuk Dilayani Tokopedia)

Atur Produk

Paket Bundling

Ubah Stok Produk

TopAds

Pengingat Stok

Voucher Toko
(Cashback dan Gratis Ongkir)

Pantau Statistik Toko

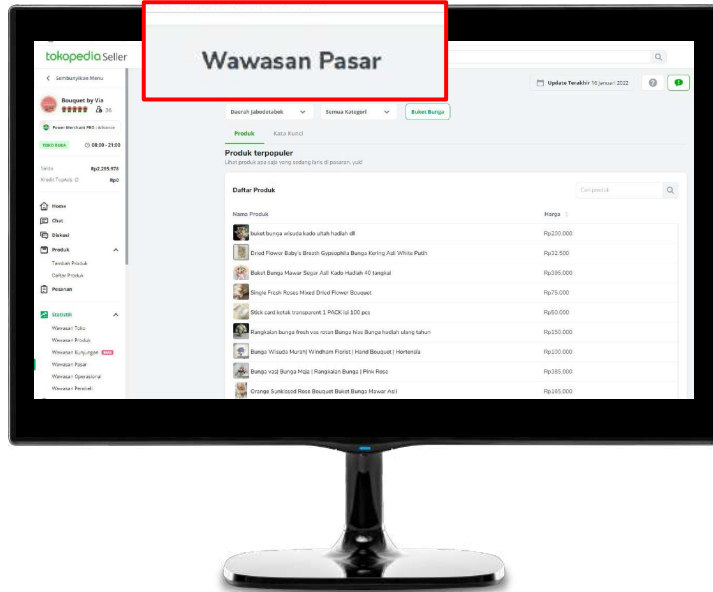


Sepanjang Agustus nanti, akan ada empat *campaign* besar yang akan menambah kemeriahan Ulang Tahun Tokopedia, yaitu Cantik Fest, GoPay KeBuT, Serbu Official Store (untuk seller Official Store), dan Waktu Indonesia Belanja (WIB).

Kamu bisa menyediakan stok produk sesuai dengan tema *campaign* seperti di bawah ini.

| Campaign |  | |  | |  | |
|-------------------------|--|--|--|--|--|--|
| Periode | 1-8 Agustus 2022 | | 9-12 Agustus 2022 | | 25-31 Agustus 2022 | |
| Tentang <i>campaign</i> | Promo kebutuhan wanita, <i>cashback</i> hingga 99% & Bebas Ongkir min. transaksi 10ribu. | | Promo <i>cashback</i> hingga 90% & Kejar Diskon Spesial dengan pembayaran GoPay atau GoPay Later. | | Promo puncak bulanan Tokopedia dengan Kejar Diskon Spesial, Parade Diskon Kilat, & cicilan 0% | |
| Rekomendasi Produk | <ul style="list-style-type: none"> • Perawatan Wajah • Perawatan Kulit • Makeup Mata • Perlengkapan Mandi • Peralatan Dapur | | <ul style="list-style-type: none"> • Lampu • Audio • Aksesoris Handphone • Perlengkapan Kebersihan • Vitamin & Multivitamin | | <ul style="list-style-type: none"> • Perlengkapan Medis • Masker • Bumbu & Bahan Masakan • Makanan Ringan • Susu & Olahan | |

Tampilan Wawasan Pasar pada *desktop*



Cari tren produk terkini pada Wawasan Pasar [di sini](#)



Apa itu Wawasan Pasar?

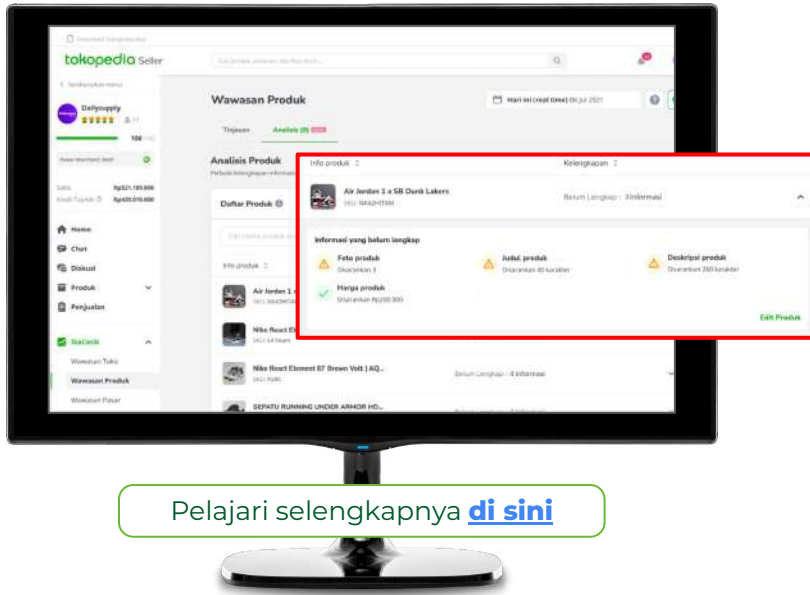
Wawasan Pasar adalah halaman yang berisi data lengkap tentang target pasar dan kompetitor tokomu. Dengan fitur ini, kamu bisa pantau sejauh mana pergerakan bisnis & inovasi yang harus dilakukan. Informasi di Wawasan Pasar terus di-*update* setiap harinya.

Informasi penting di Wawasan Pasar:

- 1 Produk Populer:** Lihat produk apa saja yang sedang laris di pasaran beserta harganya. Kamu bisa mencari produk sejenis denganmu di kolom pencarian.
- 2 Kata Kunci Populer:** Cek kata kunci apa saja yang sering dicari di Tokopedia. Tersedia informasi berupa Jumlah Pencarian, Tingkat Pertumbuhan, dan Tingkat kompetitif.
- 3 Lokasi dan kategori:** Pilih lokasi dan kategori yang sesuai dengan tokomu.

Pelajari selengkapnya [di sini](#)

Tampilan Analisis Wawasan Produk pada *desktop*



Pelajari selengkapnya [di sini](#)



Apa itu Analisis Wawasan Produk?

Analisis Wawasan Produk adalah fitur untuk membantu Seller dalam melengkapi elemen yang kurang pada produk yang dijual. Seller yang telah mengubah informasi produk di halaman Analisis **berhasil meningkatkan jumlah tampil produk pada halaman pencarian hingga 55%***.

Keuntungan menggunakan Analisis Wawasan Produk:

- 1 Muncul di halaman pencarian**
Berkesempatan untuk muncul di halaman pencarian karena performa & kelengkapan produk optimal.
- 2 Meningkatkan jumlah kunjungan**
Kelengkapan produk yang baik dapat membuat calon pembeli tertarik untuk mengunjungi halaman produk.
- 3 Mengoptimalkan performa produk**
Informasi produk yang lengkap akan meminimalisir adanya pertanyaan yang berulang dari pembeli dan bisa mengoptimalkan performa produk.

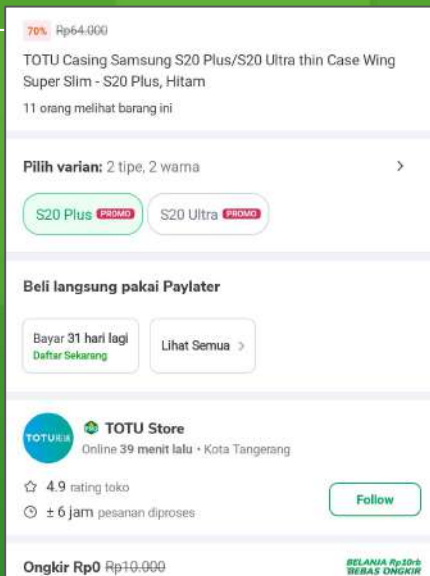
Simak Komponen Wajib pada Produk

Agar produkmu makin laris manis

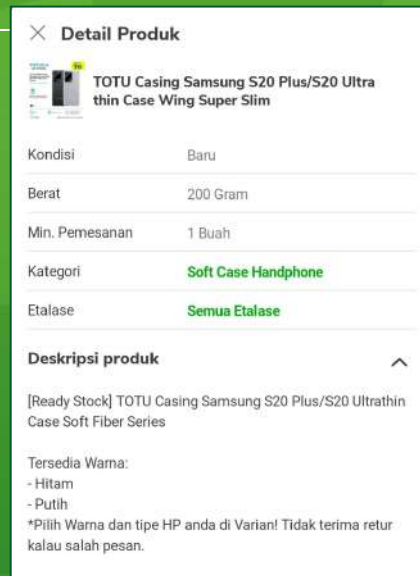
Foto produk menarik dari berbagai sisi, min. 3 foto per produk. Gunakan *background* polos dan pastikan pencahayaan cukup.



Nama/judul produk min. 40 karakter dengan rumus **Nama/Jenis Produk + Merk Produk + Keterangan Tambahan**. Judul produk tak dapat diubah, jadi pastikan kamu menamakannya dengan benar, ya.



Deskripsi produk lengkap min. 260 karakter mulai dari spesifikasi produk, informasi garansi, kelengkapan & keunggulan produk, S&K, dll. Hindari penggunaan simbol-simbol (contohnya @\$%^*).

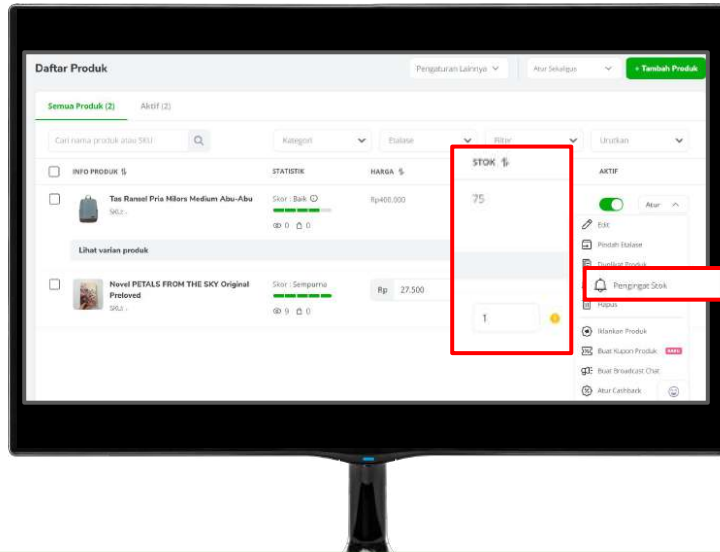


Klik untuk menonton video panduan



Cek kelengkapan produkmu [di sini](#)

Tampilan stok produk dan pengaturan fitur Pengingat Stok di halaman Daftar Produk



Kamu bisa mengatur **fitur Pengingat Stok** agar notifikasinya muncul sesuai batas stok yang sudah kamu tentukan, sehingga kamu bisa segera *update* sebelum stok habis. Baca selengkapnya [di sini](#).

Kamu perlu *update* stok **supaya pesanan tidak dibatalkan secara otomatis** karena stok habis. Jika sering mengabaikan & menolak pesanan dengan alasan stok habis, kamu bisa mendapat penalti yang dapat mengurangi Skor Performa Toko.

Update stok produkmu secara berkala melalui halaman produk [di sini](#).



Perhatikan hal-hal Berikut!

- 1 Pastikan jumlah produk yang tercantum **sesuai** dengan jumlah produk di gudang toko.
- 2 Ubah status produk menjadi **Tidak Aktif** apabila stok kosong.
- 3 Khusus produk dengan varian, **update stok per varian** apabila stok tidak tersedia.



Patris Official Store - Bogor

“Fitur Dekorasi Toko oke dan *easy to use*,
nggak ribet karena sekali klik saja, kita bisa
langsung paham bagaimana cara
penggunaannya.”
-Tasia Putri



Apa itu Dekorasi Toko?

Dekorasi Toko adalah fitur yang dapat digunakan untuk memperindah tampilan halaman toko menggunakan banner/gambar, video, voucher promo, etalase, dan widget produk (produk yang ingin ditonjolkan).

Yuk, percantik Halaman Toko kamu biar bisa menarik perhatian calon pembeli!

Mengapa Halaman Toko harus menarik?

- 1 Membuat tokomu tampil beda**
Ada banyak toko yang menjual produk yang sama seperti tokomu. Dengan konten yang menarik, tokomu bisa jadi lebih menonjol dibandingkan kompetitor.
- 2 Lebih menarik dengan promo & produk unggulan terkini**
Di halaman toko yang baru, pembeli dapat langsung melihat *banner* promo dan produk-produk unggulan terkini yang ingin ditonjolkan oleh Seller, sehingga dapat menggaet lebih banyak pembeli yang datang ke toko.
- 3 Kesan pertama yang baik membuat pembeli lebih mudah mengingat tokomu**
Jika *branding* tokomu sudah memikat pembeli, akan lebih mudah buat menggaet pembeli saat kamu mengeluarkan produk baru.

Klik untuk menonton video panduan



Buat Dekorasi Tokomu [di sini](#)

Dekorasi Toko

Pilih *layout* sesuai kebutuhan

Download panduan lengkap [di sini](#)



Dekorasi Toko

Tips Dekorasi Toko bernuansa Ulang Tahun Tokopedia



Kini, kamu bisa dengan mudah bikin *banner* langsung di halaman Tokopedia Seller. Caranya tinggal akses fitur Dekorasi Toko lalu klik **Banner Creator** pada pengaturan Slide yang ingin kamu buat.



Tips bikin halaman toko meriah saat rayakan bersama Tokopedia 13th

- Gunakan kalimat promosi dengan suasana Ulang Tahun Tokopedia** agar calon pembeli merasakan suasana spesial.
- Gunakan foto produk menarik** dengan pilihan tema yang meriah tapi tetap menyesuaikan karakteristik toko.
- Pilih *template* khusus Tokopedia 13th** agar meriahnya Ulang Tahun Tokopedia makin terasa di tokomu.

Banner Creator adalah fitur yang terdapat pada Dekorasi Toko untuk membuat *banner-banner* cantik dengan *template* yang sudah disediakan Tokopedia.

Kamu cukup menyediakan kalimat dan foto yang ingin kamu masukkan ke dalam *template banner* yang sudah tersedia.

Template bernuansa Tokopedia 13th yang bisa digunakan



Ukuran 2:1

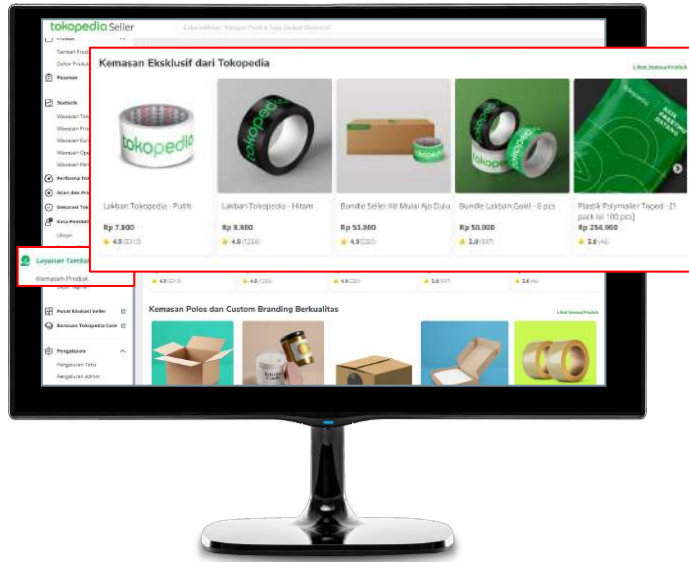


Ukuran 1:1



Ukuran 3:4

Dapatkan tips bikin *banner* halaman toko [di sini](#)

Tampilan Kemasan Produk pada *desktop*Lihat penjelasan selengkapnya [di sini](#)

Kemasan Produk adalah fitur khusus untuk membantu kebutuhan kemasan dan *branding* produk, mulai dari kemasan eksklusif berlogo Tokopedia, kemasan polos, kemasan *custom* cetak stiker label, kartu nama, hingga *merchandise*.



Manfaat Pakai Fitur Kemasan Produk

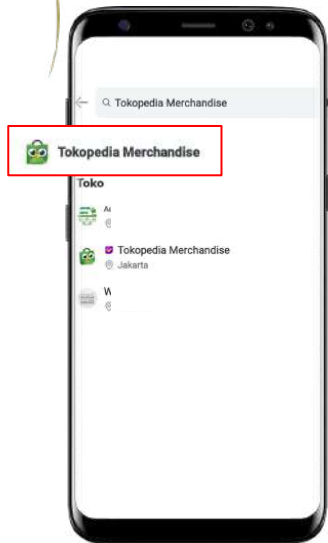
- 1 **Terima Beres dari Rumah** karena Seller bisa pilih kemasan dan *upload* desain secara *online* di Tokopedia
- 2 **Harga Lebih Ekonomis** dengan pilihan bentuk dan ukuran kemasan yang beragam
- 3 **Bisa Custom Sesuai Branding Toko** dengan meng-*upload file* atau menyisipkan *link* desain yang ingin dicetak
- 4 **Pengiriman Aman dan Bergaransi** karena sudah ditanggung asuransi



Kemasan Produk

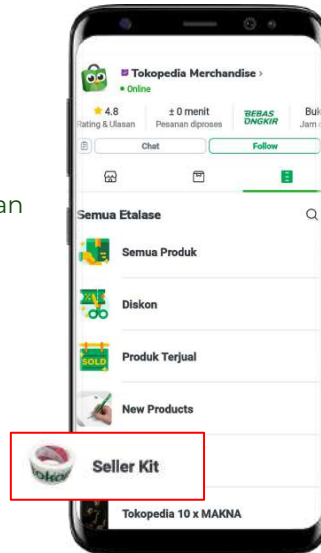
Makin meriah dengan kemasan eksklusif Tokopedia 13th

Selain lewat halaman **Kemasan Produk**, kamu bisa langsung mengunjungi **Official Store Tokopedia Merchandise di aplikasi Tokopedia** dengan cara berikut. Kemasan eksklusif Tokopedia 13th akan tersedia mulai **Agustus 2022**.



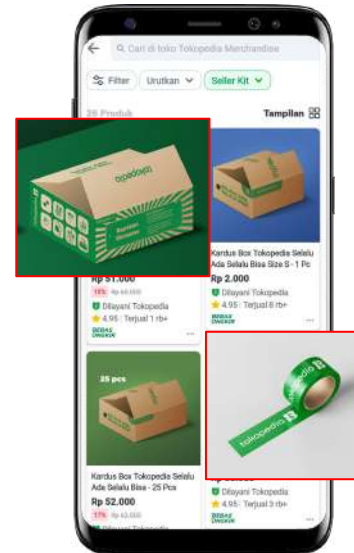
1

Ketik "Tokopedia Merchandise" pada kolom pencarian, kemudian pilih "Tokopedia Merchandise"



2

Pilih "Seller Kit" pada Kategori Produk



3

Pilih jenis kemasan yang dibutuhkan kemudian *check-out*



Kemasan Produk

Cara mengemas produk dengan aman

1

Gunakan dus tambahan atau serutan kertas

Pakai kardus berbahan keras untuk bagian luar dan serutan kertas untuk bagian dalam agar barang semakin aman. Selain sebagai pelindung, serutan kertas warna-warni juga bisa mempercantik produkmu, lho.



2

Lapisi produk pecah belah dengan *honeycomb paper wrap* yang ramah lingkungan

Bungkus produk yang telah dikemas dengan beberapa lembar *paper wrap*. Jika kemasan berisi lebih dari 1 produk dan terdapat barang pecah belah, pastikan masing-masing barang juga dilapisi dengan *paper wrap*.



3

Gunakan boks kayu untuk pengiriman jarak jauh

Apabila produk merupakan barang elektronik, pecah belah, dan dikirim ke lokasi yang jauh, maka gunakanlah boks kayu yang lebih tahan terhadap guncangan dan timpaan.



4

Tempelkan stiker *FRAGILE* dan pilih kurir yang tepat sesuai jenis produk

Stiker *FRAGILE* menandakan agar produk ditangani dengan hati-hati. Klik [di sini](#) untuk cek layanan pengiriman yang tepat sesuai jenis produk.





Apa itu Modal Toko?

Modal Toko adalah fasilitas pinjaman modal yang diberikan pada Seller Tokopedia (Power Merchant terpilih), dengan limit kredit yang fleksibel (bisa ditarik kapan pun dan berapa pun sesuai kebutuhan).

Aktivasi Modal Toko bukan berarti mencairkan. Jika setelah pengajuan, pinjaman tidak langsung digunakan, Seller tidak akan dikenakan biaya apapun. Cari tahu selengkapnya [di sini](#).

Selain itu, **gunakan Proteksi Pinjaman** saat melakukan proses peminjaman modal usaha. Proteksi Pinjaman merupakan suatu perlindungan yang bisa memberikan rasa aman dan nyaman bagi seller Tokopedia. Cari tahu selengkapnya [di sini](#).



Keunggulan Modal Toko

Fleksibel

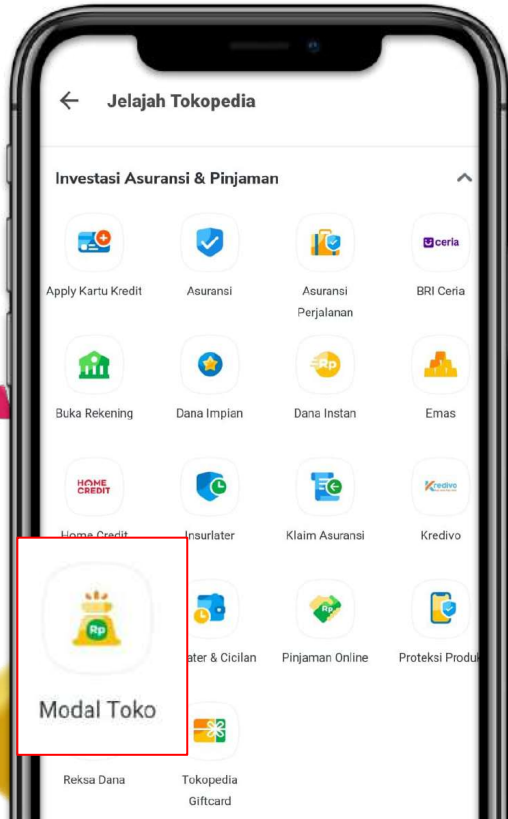
Dapat ditarik berulang-ulang, kapan saja dan berapa saja sampai limit pinjaman tercapai.

Mudah

Proses aktivasi sangat mudah (hanya foto KTP dan *selfie*), begitu pula dengan proses pembayaran (lewat apa saja).

Instan

Proses *approval* cepat dan pencairan instan (langsung masuk ke Saldo Penghasilan toko).



tokopedia **13th**

Pakai **6 SENJATA**
AMPUH INI untuk
Promosi di
Tokopedia 13 th



#SIAPULTAH



Fitur untuk tingkatkan kunjungan toko



TopAds
[Halaman 33-36](#)

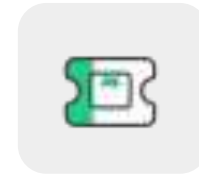


**Rilis Spesial
(Khusus PM)**
[Halaman 37-40](#)

Fitur untuk tingkatkan penjualan produk



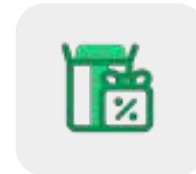
Voucher Toko
[Halaman 41-43](#)



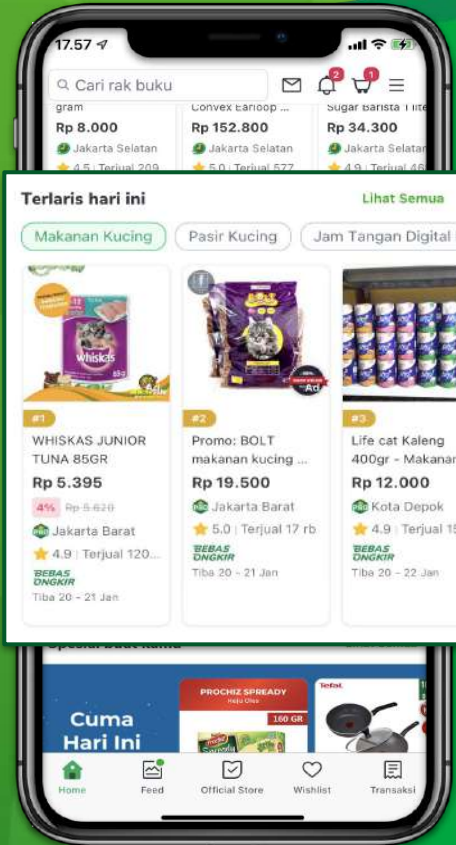
Kupon Produk
[Halaman 41-42](#)



**Kupon Follower
Baru**
[Halaman 41-42](#)



Paket Bundling
[Halaman 44-47](#)



TopAds

Cara Praktis untuk Tampil di Halaman Strategis



Regular Merchant



Power Merchant

The logo for HNMD is displayed inside a white circle. The letters 'H', 'N', and 'M' are arranged in a top row, and 'D' is centered below them. The letters are in a bold, sans-serif font.

HN
MD

HNMD leatherwerks - Jakarta

“TopAds efektif untuk meningkatkan pendapatan HNMD, bahkan **ROAS rata-rata kami bisa mencapai 9x lipat dari budget iklan bulanan.**” -Azam



Apa itu TopAds?

TopAds adalah fitur promosi iklan toko dan produk yang dapat membantu **produkmu tampil di berbagai halaman strategis di Tokopedia** dan memperluas jangkauan toko ke calon pembeli.

3 alasan menggunakan TopAds:

- 1 Memunculkan produk dan tokomu di posisi strategis**
Dengan TopAds, produk dan tokomu akan muncul di berbagai halaman dan posisi strategis di Tokopedia.
- 2 Menjangkau lebih banyak calon pembeli**
Produk dan tokomu akan lebih mudah ditemukan dan dilihat oleh para pembeli potensial.
- 3 Mendatangkan lebih banyak pengunjung**
Potensi *traffic* yang datang ke produk dan tokomu di Tokopedia akan jauh lebih banyak.

Pelajari selengkapnya [di sini](#)

| | Tujuan Iklan | Lokasi Munculnya Iklan | Kalimat Promosi | Minimum Biaya Iklan |
|--------------|--|---|--|---|
| Iklan Produk | <ol style="list-style-type: none"> 1. Menambah jumlah pembeli yang melihat produk 2. Meningkatkan penjualan 3. Pembelian berulang | Lokasi iklan bisa saja tampil di bagian atas, tengah, atau bagian bawah pada halaman pencarian pembeli | Tidak dapat menambahkan kalimat promosi | Rp 300-350 per klik, atau dapat disesuaikan dengan anggaran |
| Iklan Toko | <ol style="list-style-type: none"> 1. Menambah traffic ke toko 2. Meningkatkan awareness toko 3. Menambah jumlah iklan dilihat 4. Pembelian berulang | Iklan Toko akan tampil di bagian paling atas pencarian pembeli | Dapat membuat kalimat promosi dan menampilkan hingga 10 produk | Rp 12 per jumlah tampil, Rp 12.000 per 1.000 jumlah tampil atau dapat disesuaikan dengan anggaran |

Contoh Tampilan Iklan

Iklan Produk

Iklan Toko

TopAds Otomatis

Klik untuk menonton video panduan

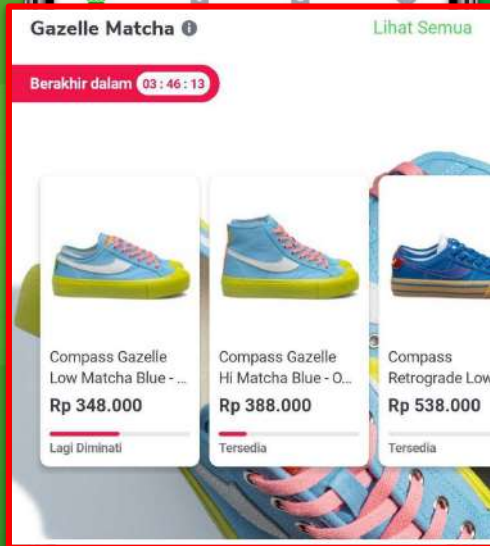
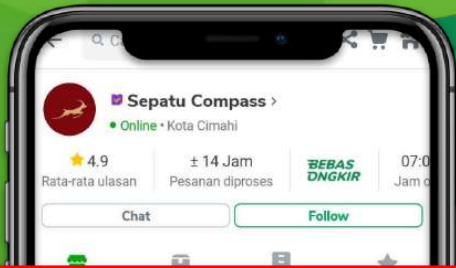


TopAds Manual

Klik untuk menonton video panduan



Buat Iklan TopAds Otomatis & Manual [di sini](#)



Rilisan Spesial
Cara baru meluncurkan
produk eksklusifmu



Power Merchant



Sepatu Compass - Cimahi

"Rilisan Spesial membantu atur stok toko jadi lebih efisien. Selain itu, untuk *launching* produk eksklusif Compass® "Year Of Tiger" (350 pasang) pakai Rilisan Spesial bisa **habis terjual dalam 10-30 menit.**"



Apa itu Rilisan Spesial?

Rilisan Spesial adalah fitur untuk meluncurkan produk terbaru secara eksklusif ke calon pembeli. Fitur ini bisa digunakan oleh min. Power Merchant.

Dengan menggunakan fitur ini, kamu bisa **menawarkan produk barumu secara eksklusif** di halaman utama toko di waktu tertentu.

Keuntungan Rilisan Spesial:

- 1 Mudah buat penawaran eksklusif**
Tingkatkan minat pembeli agar semakin tertarik dengan produk dan toko kamu.
- 2 Bebas atur *launching* produk**
Atur sendiri waktu, durasi, jumlah maksimal produk yang bisa dibeli, segmentasi pembeli, dan stok Rilisan Spesialmu. Desain *banner* juga bisa diatur sendiri sesuai tema *launching*.
- 3 Anti kewalahan atur pesanan**
Pesanan dan stok lebih terkendali sehingga kepuasan pelanggan terjaga.
- 4 Tingkatkan antusiasme pembeli**
Buat pembeli lebih antusias dengan hitung mundur menjelang *launching* produkmu.
- 5 Bisa dibagikan ke media sosial & Broadcast Chat**
Tarik calon pembeli untuk berkunjung dan bertransaksi di tokomu dengan *template* khusus dari Tokopedia.

Klik untuk Menonton Video Panduan



Tips Sukses Pakai Rilisan Spesial:



Tentukan produk dan tanggal yang tepat untuk rilisan spesial

Pastikan kamu mempromosikan produk baru saat momen gajian atau dekat masa ulang Tokopedia, berdurasi 2–3 jam dalam 1 kali kampanye. Analisis hasil penjualanmu untuk tentukan produk dan waktu promosi yang tepat.



Buat desain *banner* sesuai dengan konsep *launching*-mu

Kamu bisa pakai aplikasi Canva untuk membuat *banner*-mu.



Buat *teaser* kampanye agar pembeli semakin penasaran

Promosikan Rilisan Spesial kamu 3–7 hari sebelum kampanye berlangsung di media sosial atau Tokopedia FEED.



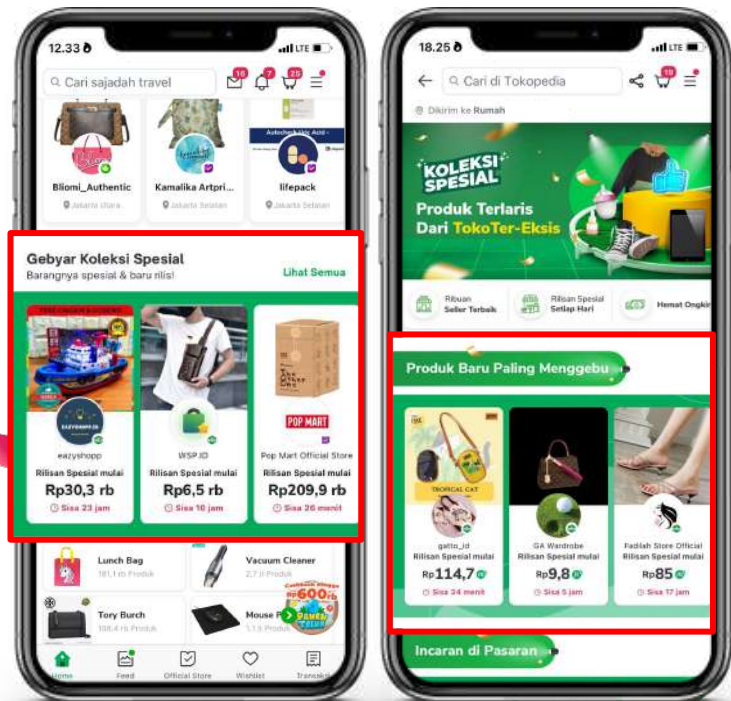
Berikan diskon mulai 5% s.d. 20% dari harga normal

Berikan promo spesial agar pembeli jadi lebih terdorong untuk segera belanja saat kampanye berlangsung.



Sebarkan informasi rilisan spesial kamu ke calon pembeli

Promosikan Rilisan Spesial kamu di media sosial, Tokopedia FEED, *live streaming* lewat Tokopedia PLAY, dan sebar pesan langsung ke *inbox* pembeli dengan Broadcast Chat.



Klik [di sini](#) untuk tahu cara ikutannya!



Apa itu Koleksi Spesial?

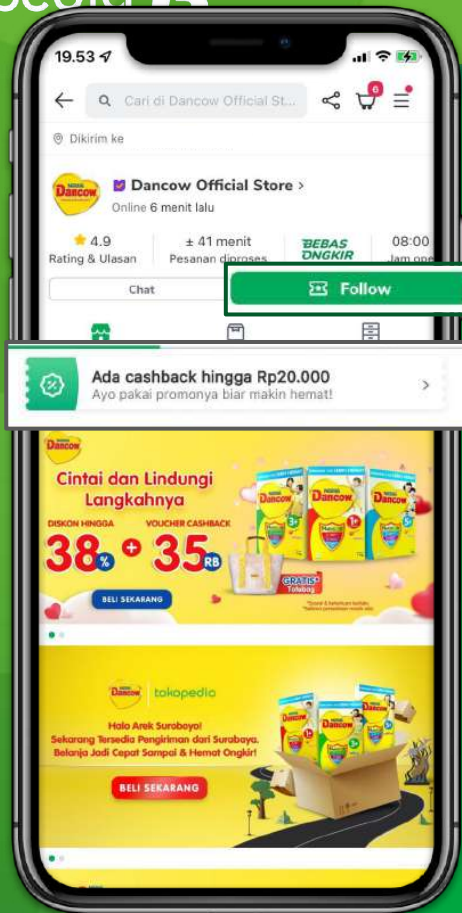
Rilisan Spesial yang dibuat Seller berkesempatan ditampilkan di halaman utama Tokopedia, yaitu **Gebyar Koleksi Spesial**. Dengan demikian, peluang tokomu makin banyak dikunjungi dan produk terjual banyak jadi lebih besar.



Aktifkan *campaign* Tokopedia 13th di **Agustus 2022**

Keuntungan Rilisan Spesial muncul di Gebyar Koleksi Spesial:

- 1 Menjangkau lebih luas calon pembeli untuk bertransaksi di tokomu**
Pembeli dapat mengakses produk Rilisan Spesial tokomu lebih cepat karena mendapat eksposur tambahan di halaman Koleksi Spesial.
- 2 Penjualan lebih cepat karena lebih banyak pembeli yang melihat Rilisan Spesialmu**
Jika eksposur meningkat, akan ada lebih banyak calon pembeli yang melihat tokomu. Otomatis jumlah pengunjung dan transaksi pun berpotensi meningkat



Ragam Voucher/Kupon

Buat promo sendiri
sesuai *budget*



Regular Merchant



Power Merchant

Voucher Toko

Voucher Toko adalah fitur yang memungkinkan kamu untuk membuat promo toko berupa **Cashback atau Gratis Ongkir** sendiri sesuai ketentuan dan anggaran toko untuk semua produk. Fitur ini bisa dipakai oleh semua tipe Seller.



"Voucher Toko sangat membantu **meningkatkan rata-rata total pembelian** di toko serta membuat toko saya jadi lebih menarik, **terutama untuk yang berjualan makanan seperti kami.**"

-Cevin

Pelajari Voucher Toko [di sini](#)

Kupon Produk

Kupon Produk adalah fitur yang membantu Seller membuat kupon promosi berupa **cashback untuk produk-produk tertentu sesuai pilihanmu.** Fitur ini bisa dipakai oleh semua tipe Seller.



"**Dengan Kupon Produk, penjualan toko kami meningkat sebanyak 20-30%**"

-Antares Star

Pelajari Kupon Produk [di sini](#)

Kupon Follower Baru

Kupon Follower Baru adalah fitur promosi dengan cara **memberikan kupon cashback dalam bentuk rupiah atau persentase** yang hanya bisa digunakan oleh *follower* baru tokomu. Fitur ini bisa digunakan oleh Regular Merchant dan Power Merchant.



"Fitur Kupon Follower Baru sangat membantu tambah *follower* baru toko. **Tiap bulan angka penggunaannya meningkat.**

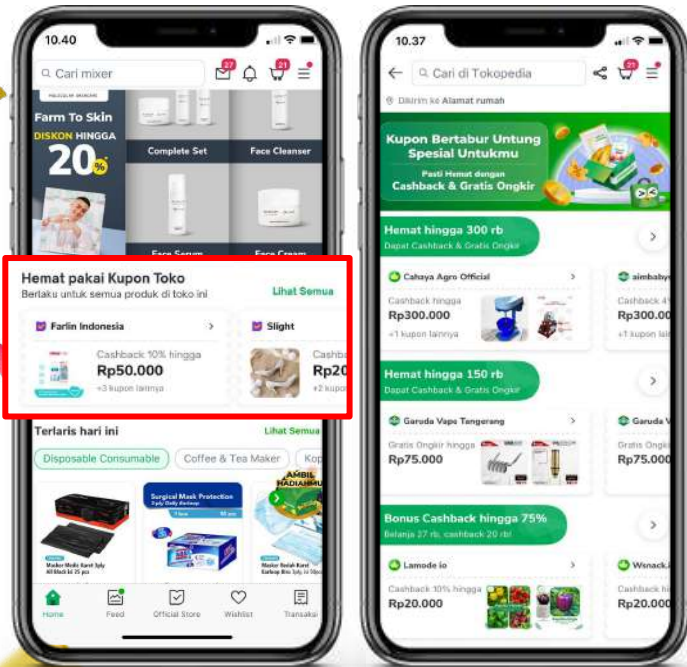
Otomatis jumlah *loyal customer* juga ikut bertambah."

-Dinda

Pelajari Kupon Follower Baru [di sini](#)

Ingin Voucher Toko-mu Tampil di Halaman Utama?

Bikin Voucher Toko menarik dan sesuai kriteria di bawah



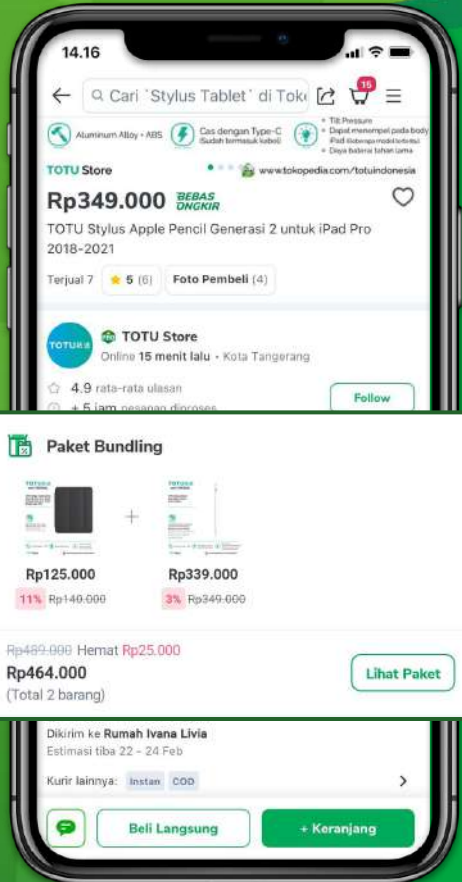
Keuntungan yang bisa kamu dapatkan:

- 1 Meningkatkan eksposur Voucher Toko**
Voucher Tokomu berpeluang besar untuk dilihat calon pembeli. Kunjungan ke toko pun berpotensi meningkat!
- 2 Pembeli makin tertarik menggunakan Voucher Toko-mu**
Voucher Toko dengan *cashback* atau potongan ongkir fantastis berpotensi bikin calon pembeli tertarik untuk segera pakai *voucher*-nya. Transaksi di tokomu pun otomatis meroket!

Buat Voucher Toko dengan syarat berikut:

| Kriteria Voucher Toko | Kuota* |
|---|--------|
| Hemat hingga 300rb | 50-100 |
| Hemat hingga 150rb | |
| Bonus <i>Cashback</i> hingga 75% | |
| Buat Voucher Cashback dan Gratis Ongkir Rp300rb | 50-100 |
| Buat Voucher Cashback dan Gratis Ongkir Rp150rb | |
| Buat Voucher Cashback dengan minimum pembelian Rp27rb dan <i>cashback</i> Rp20rb | |
| Buat Voucher Cashback dengan minimum pembelian Rp 20rb dan <i>cashback</i> Rp15rb | 50-100 |
| Buat Voucher Cashback dengan minimum pembelian Rp14rb dan <i>cashback</i> Rp10rb | |

*Semakin banyak kuota voucher, semakin besar peluang untuk tampil di Halaman Utama Tokopedia



Paket Bundling
Gabungkan
produk-produkmu dalam
satu paket



Regular Merchant



Power Merchant



Totu Store - Tangerang

"Perputaran produk jadi lebih cepat. **Dulu sehari yang order cuma 1-2, sekarang sehari bisa 5-6.** Peningkatannya terlihat."
-Cavell Angga



Apa itu Paket Bundling?

Paket Bundling adalah fitur untuk membantu **Seller dalam membuat paket berisi berbagai macam produk.**

Gabungkan beberapa produk sekaligus dan tambahkan diskon menarik dengan fitur ini agar semakin dilirik pembeli!

Keuntungan Paket Bundling:

- 1 Menggunakan produk yang tersedia di toko untuk membuat paket baru **tanpa perlu membuat produk baru**
- 2 **Tidak perlu memantau** dua stok sekaligus
- 3 **Meningkatkan arus stok dan penjualan**, terutama untuk produk yang kurang laris
- 4 Dapat **memasangkan produk tersebut dengan produk yang banyak dicari**
- 5 Dapat memberi **potongan harga menarik**, sehingga lebih menarik minat pembeli

BUNDLING

Seller dapat **mengelompokkan produk utama dan pelengkap menjadi satu kesatuan**, serta menetapkan harga yang lebih rendah dibandingkan jika dijual secara individual.

Klik untuk menonton video panduan



Buat Bundling [di sini](#)

PAKET DISKON

Seller dapat **memberikan diskon kepada pembeli dengan menentukan minimum pembelian produk**, serta membuat hingga 3 skema Paket Diskon.

Klik untuk menonton video panduan



Buat Paket Diskon [di sini](#)



Pakai produk yang serupa atau komplementer

Gunakan produk yang serupa atau komplementer agar terlihat lebih menarik. Contoh: Paket *ombre lipstick*, paket sembako.



Pasangkan dengan produk yang laris

Untuk membangun kepercayaan pada produk yang kurang laris atau baru dirilis, pasangkan dengan produk yang laris. Pastikan produk yang dipasangkan masih serupa atau saling melengkapi, ya!



Berikan harga yang menarik

Seller bisa memasang diskon agar menarik minat pembeli. Akan lebih baik jika harga Paket Bundling lebih murah daripada harga satuan produk yang digunakan.



Manfaatkan momen besar yang sedang berlangsung

Misalnya, membuat Bundling edisi Ulang Tahun Tokopedia, Natal, atau bukan di hari perayaan, seperti pandemi (contoh: Bundling berisi masker dan *hand sanitizer*).



Pakai Widget Bundling di Halaman Toko

Tujuannya agar pembeli tahu produk mana yang sedang dalam promo Bundling.



Share Paket Bundling-mu melalui media sosial

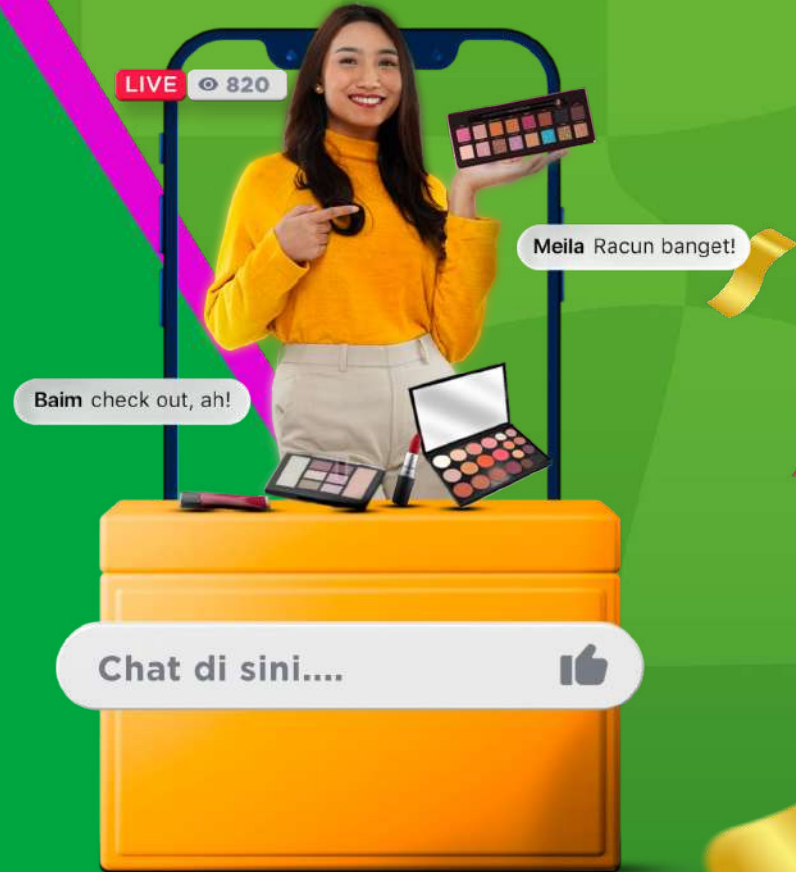
Kamu juga bisa *share* Paket Bundling milikmu ke WhatsApp, Telegram, atau media sosial lainnya agar mendapat lebih banyak eksposur. Pelajari caranya [di sini](#), ya.

tokopedia **13th**

Makin #SIAPULTAH
dengan Promosi di
LIVE STREAMING



#SIAPULTAH





Vice Shop Official - Surabaya

"Selama menggunakan Tokopedia PLAY penjualan menjadi lebih laris. Selain menambah *followers* toko, omzet pun jadi bertambah pesat." -Merry



Apa itu Tokopedia PLAY?

Live Streaming Tokopedia PLAY adalah fitur baru yang memungkinkan Seller melakukan **siaran langsung dalam bentuk video** untuk promosi produk ke calon pembeli. **Pembeli bisa langsung membeli produk yang kamu tawarkan ketika siaran langsung.**

Live Streaming PLAY bisa dilakukan oleh Seller Power Merchant ke atas melalui aplikasi Tokopedia Seller dan aplikasi Tokopedia dari Android & iOS.

Keuntungan *live streaming* di Tokopedia PLAY:

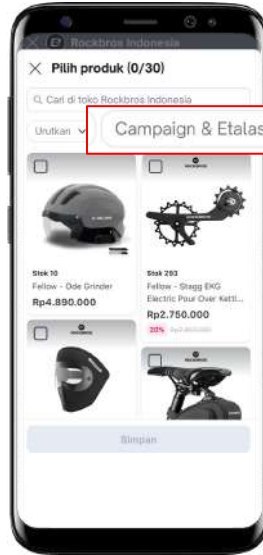
- 1 Membangun *brand awareness***
Produk dan toko bisa dikenal oleh lebih banyak pengguna Tokopedia.
- 2 Meningkatkan *engagement* toko**
Kamu bisa berinteraksi secara langsung dengan calon pembeli. Mereka bisa menuliskan komentar atau bertanya di kolom *chat* yang disediakan ketika kamu melakukan *live streaming*.
- 3 Bantu meningkatkan penjualan**
Penonton bisa langsung beli produk yang kamu promosikan di *live streaming*. Kamu juga bisa menambahkan Voucher Toko, Rilisan Spesial, dan *link* produk saat siaran berlangsung.

Klik untuk menonton video panduan

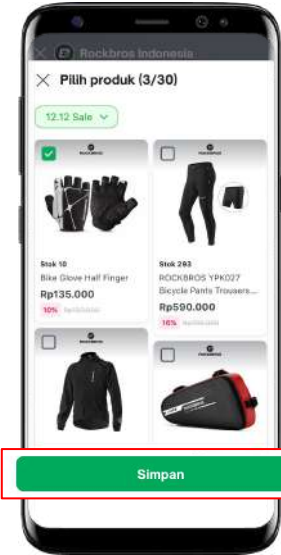
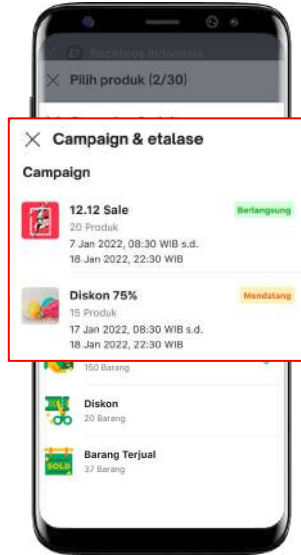




1 Buka Tokopedia PLAY lalu klik "Produk".



2 Klik "Campaign & Etalase" dan pilih *campaign* yang ingin kamu promosikan, misalnya Voucher Toko atau Rilis Spesial.



3 Pilih hingga maksimal 30 produk kemudian klik "Simpan".

Launching Produk Baru



Launching produk melalui Rilis Spesial, kemudian promosikan di Tokopedia PLAY!

Demo dan Review Produk



Buat video cara penggunaan produk dan pameran keunggulan produkmu ke pembeli.

Kuis & Giveaway



Kamu bisa buat Quiz atau Game Hadiah untuk memperkuat interaksi dengan calon pembeli.

Tips dan Trik



Berikan konten tips dan trik yang bisa produkmu berikan.

9 Tips Sukses Tarik Banyak Penonton saat *Live Streaming*

Persiapan



Riset untuk mendapatkan ide konten

Tanyakan ke pembeli konten apa yang paling dibutuhkan dari produk yang kamu jual. Contoh: cara memasak daging sirloin biar empuk.



Pilih produk terlaris

Agar pembeli tertarik untuk belanja ketika *live streaming*, kamu bisa promosikan produk terlaris atau produk terbaru.

Sebelum *live streaming*



Promosikan *live streaming* H-3 sebelum *live*

Promosikan via status WA, Instagram Story & Feed, dan *chat* ke calon pembeli dimulai dari H-3 sebelum *live*. Atur jadwal *live streaming* agar konten mendatang muncul di halaman 'Upcoming section'.



Infokan promosi yang akan dihadirkan saat *live streaming*

Promosi yang menarik bisa jadi daya tarik *live streaming*.



Ajak penonton untuk klik 'Ingatkan Saya' atau *follow* toko

Followers toko akan mendapat notifikasi sesaat sebelum *live streaming* dimulai.



Ingatkan kembali di media sosial 1 jam sebelum *live streaming* dimulai

Promosikan jadwal *live streaming* agar calon pembeli tidak lupa.

Saat *live streaming*



Buat durasi *live streaming* maksimal 60 menit

Usahakan durasi tidak lebih dari 60 menit.



Berikan promosi khusus selama *live streaming*

Untuk menjaga jumlah penonton tetap stabil, buat *giveaway*/kuis di awal, tengah, dan akhir sesi *live streaming*.



Minta pendapat penonton tentang *live streaming* kamu



Buatlah survei kecil-kecilan saat *live streaming* untuk mengevaluasi performa kamu. Saran dari penonton bisa dijadikan perbaikan di *live streaming* berikutnya.

tokopedia **13th**

Bagikan
Kemeriahan
Tokopedia 13th di
MEDIA SOSIALMU



#SIAPULTAH





Tentukan media sosial yang banyak diakses target pasarmu

Kenali target pasarmu agar tahu media sosial apa yang cocok dengan mereka. Untuk audiens anak muda bisa menggunakan TikTok, sedangkan yang lebih tua dapat fokus di Facebook. Gunakan Instagram untuk audiens yang lebih luas di usia remaja akhir hingga dewasa muda.



Sesuaikan jam *posting* dengan target pasar

Dengan menyesuaikan jam *posting*, kamu bisa mendapatkan banyak eksposur dari target pasar. Misalnya untuk pekerja kantoran, bisa *post* saat jam makan siang atau pulang kantor.



Buat kalender konten

Bangun rencana kalender kontenmu dengan menempatkan konten utama lebih dulu, dilanjutkan dengan menjadwalkan konten pendukung. *Post* minimal 1x sehari dan sesuaikan dengan kebutuhanmu.



Berikan informasi mengenai promo tokomu!

Promosikan seperti Voucher Cashback atau Gratis Ongkir, Rilis Spesial, Bundling, dan lainnya di media sosial untuk menarik perhatian calon pembeli.



Pakai fitur interaksi yang tersedia

Kini, media sosial seperti Instagram, Facebook, dan Twitter punya fitur interaksi seperti *polling*, *quiz* pilihan ganda, pertanyaan, hingga *share link* produk di Tokopedia. Gunakan fitur tersebut untuk berinteraksi dua arah dengan *followers*-mu.



Ajak pembeli untuk mengulas produkmu di media sosial

Sertakan kartu dalam paket pesanan pembeli yang berisi ajakan untuk ulas produkmu. Berikan *reward* berupa potongan harga menggunakan kode unik untuk pembelian selanjutnya di tokomu.



Tambahkan *link* toko kamu di bio media sosial

Gunakan *deep link* agar bisa langsung mengarahkan calon pembeli ke toko kamu di Tokopedia. Dapatkan *deep link* dengan cara klik **Share/Bagikan** di aplikasi Tokopedia, lalu salin *link* toko kamu di bio media sosial, atau gunakan [Linktree](#).



Story telling

Bagikan kisah yang berhubungan dengan promo atau produkmu selama Tokopedia 13th. Misalnya, kamu menjual cookies. Ceritakan bagaimana sejak awal Tokopedia membantumu dalam menjual cookies, lalu suguhkan promo khusus di Tokopedia.

YES

NO

Polling

Buat *polling* tentang produk mana yang paling ingin dibuatkan promo. Misalnya, *polling* antara cookies coklat dan keju. Hasil terbanyak adalah cookies coklat. Maka, kamu bisa buat promo khusus cookies coklat di Tokopedia yang bisa dibagikan di media sosialmu.



Ulasan

Punya produk spesial di Tokopedia 13th yang ingin ditonjolkan?

Post ulasan positifnya di media sosial. Hal ini bisa mendorong pembeli untuk yakin membeli produk di toko kamu.



Behind the Scene

Buat video pendek mengenai proses di balik layar pengemasan produkmu sebelum dikirimkan ke pelanggan. Ingat, perhatikan estetika videonya juga agar semakin menarik minat pembeli, ya! Klik [di sini](#) untuk contohnya.



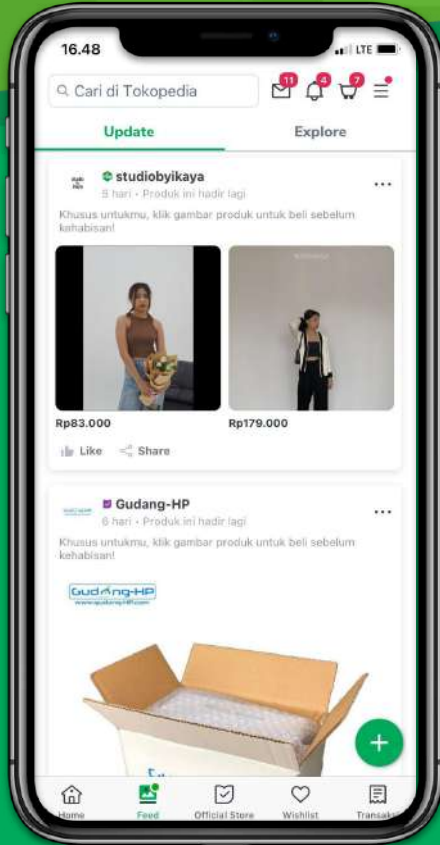
Teaser Produk

Ingin meluncurkan produk baru? Selain pakai Rilis Spesial, kamu bisa berikan *teaser* di media sosial dengan menggunakan fitur hitung mundur agar pembeli makin antusias!



Kuis/Giveaway

Supaya calon pembeli makin kenal dengan produkmu, kamu bisa berikan kuis atau *giveaway* tentang produkmu. Hadiyahnya bisa kamu berikan berupa kode *voucher* berbelanja di Tokopedia.



Tokopedia FEED

Cara baru promosi gratis dan menarik

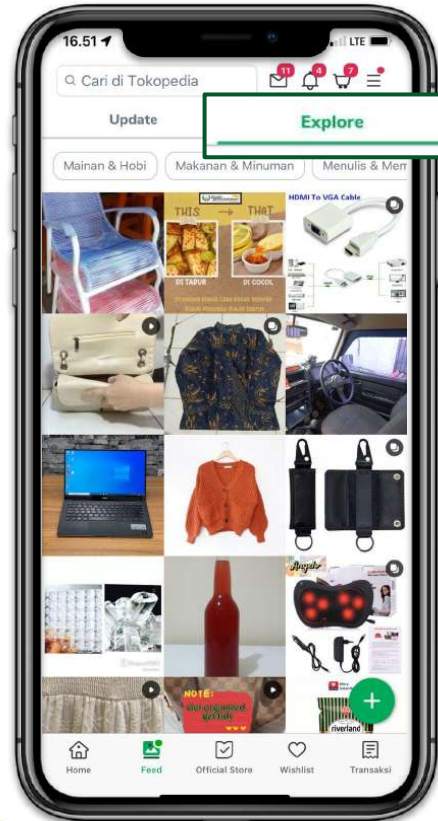
**Oxprey59 - Jakarta**

“Saya rutin *posting* di Tokopedia Feed untuk produk baru di toko dengan **tujuan untuk meningkatkan *brand awareness* toko.**”
-Rohman

**Apa itu Tokopedia FEED?**

Unggah konten menarik dan terbaru setiap harinya dengan mudah pakai **FEED**. Konten tersebut nantinya bisa dilihat oleh *followers* dan calon pembeli agar mereka selalu *up-to-date* dengan perkembangan tokomu. Fitur ini bisa digunakan oleh semua tipe Seller.

Keuntungan menggunakan FEED:**ADA LEBIH
DARI 15 JUTA**calon pembeli yang
berkunjung ke FEED setiap
bulannya**LEBIH DARI
100 RIBU**orderan masuk melalui
FEED setiap bulannya**PROMOSI
GRATIS**dengan bebas memilih
produk dan caption**JALIN
INTERAKSI**kepada *followers* dan calon
pembeli melalui FEED



Jika kontenmu menarik, maka konten berkesempatan untuk ditampilkan di **halaman Explore** sehingga produkmu bisa dilihat oleh jutaan calon pembeli di Tokopedia. Kesempatanmu mendapat lebih banyak *followers* dan calon pembeli juga semakin luas!



Tips Memaksimalkan Fitur FEED di Tokopedia

- 1 Unggah konten secara rutin di FEED tokomu.** Pastikan kontenmu menarik dan sesuai dengan *branding* toko.
- 2 Bagikan *link* konten dan profil Tokopediamu** ke berbagai media sosial untuk mendapatkan *followers* sebanyak-banyaknya.
- 3 Semakin aktif *posting*, konten akan semakin dilihat banyak pengunjung.** Peluang tokomu mendapatkan *followers* juga semakin tinggi. Dengan banyaknya *followers* yang mengikuti *update* tokomu, semakin tinggi juga kesempatan produkmu dilihat, disukai, dan dibeli oleh pengunjung Tokopedia.

Pelajari selengkapnya [di sini](#)

tokopedia **13th**

**EVALUASI PERFORMA
JUALANMU** untuk
Tahu Profil Pembeli dan
Kinerja Toko!



#SIAPULTAH



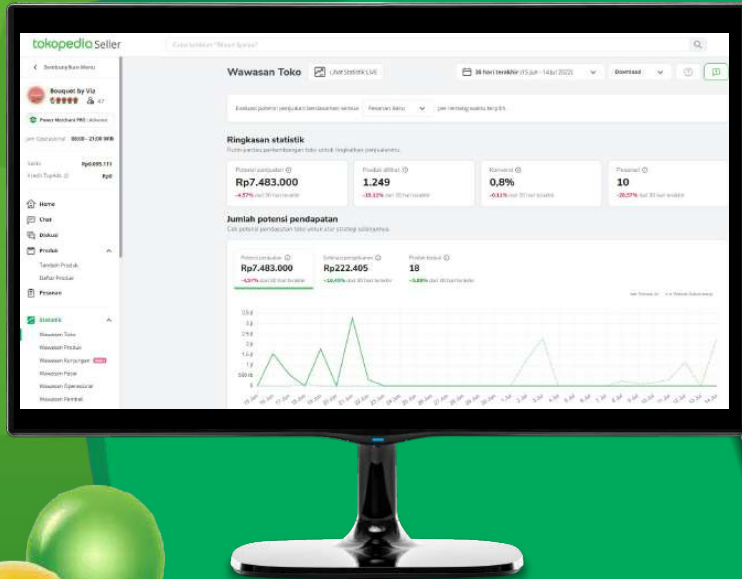
2 Fitur untuk Evaluasi Tokomu



Wawasan Toko
[Halaman 62-64](#)

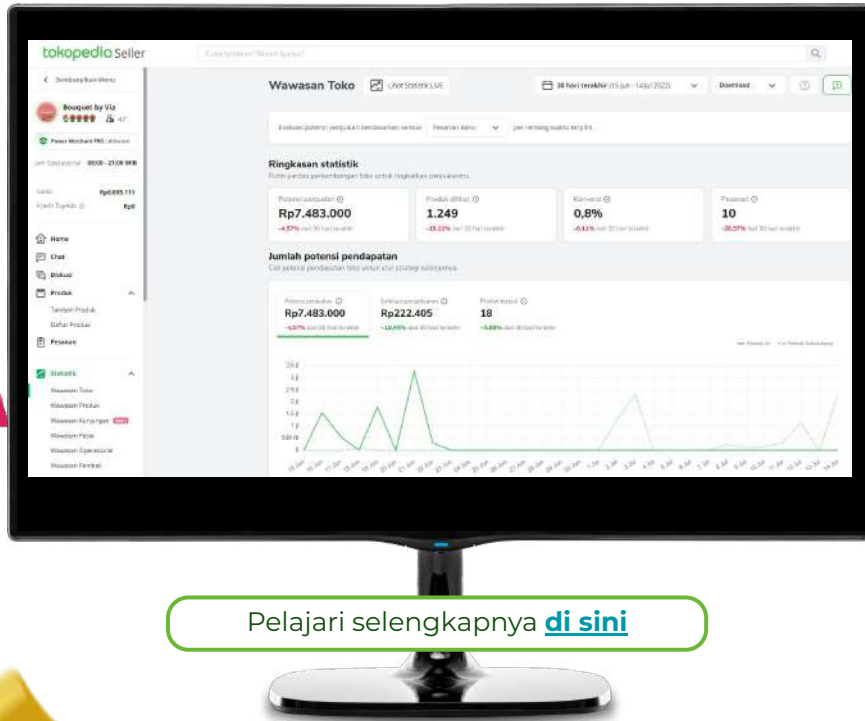
Wawasan Kunjungan
[Halaman 65-71](#)

Klik kotak atau tulisan untuk menuju halaman yang ingin kamu baca



Wawasan Toko
Pantau performa
tokomu bisa dalam 1
halaman





Pelajari selengkapnya [di sini](#)



Apa itu Wawasan Toko?

Wawasan Toko adalah fitur untuk melihat semua data penting yang kamu butuhkan untuk meningkatkan dan membuat strategi penjualan. Fitur Wawasan Toko tersedia di *desktop* dan aplikasi Tokopedia Seller.

Keuntungan dari Wawasan Toko:

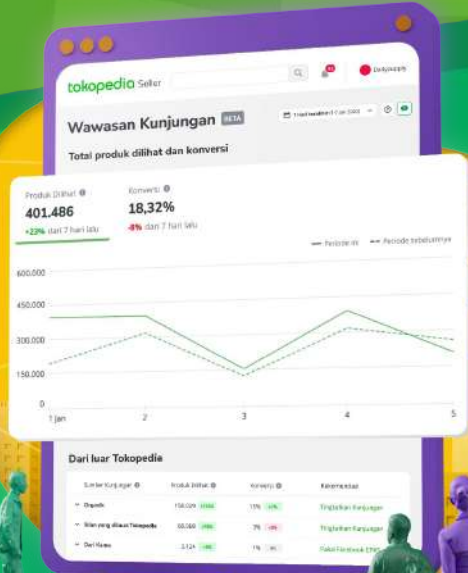
- 1 Lihat semua data hanya dalam 1 halaman**
Cek pengeluaran, pemasukan, data Bebas Ongkir, pembatalan, dan kunjungan hanya dalam 1 halaman.
- 2 Baru! Evaluasi penjualan sesuai Jenis Pesanan**
Lebih fokus memantau penjualan dengan filter jenis pesanan berdasarkan Pesanan Baru dan Pesanan Selesai.
- 3 Data yang akurat**
Data diambil dari kondisi tokomu saat ini, yang disesuaikan dengan tren penjualan sebelumnya.
- 4 Tersedia laporan toko yang lengkap**
Download laporan lengkap sesuai dengan rentang waktu yang dibutuhkan. Laporan akan masuk secara otomatis ke *email* kamu.

**INGAT!**

Evaluasi penjualan setelah *campaign* besar itu **PENTING** untuk mengetahui performa, keunggulan, dan kekurangan tokomu. Dengan begitu, kamu bisa **menyiapkan strategi lebih matang lagi di *campaign* berikutnya.**

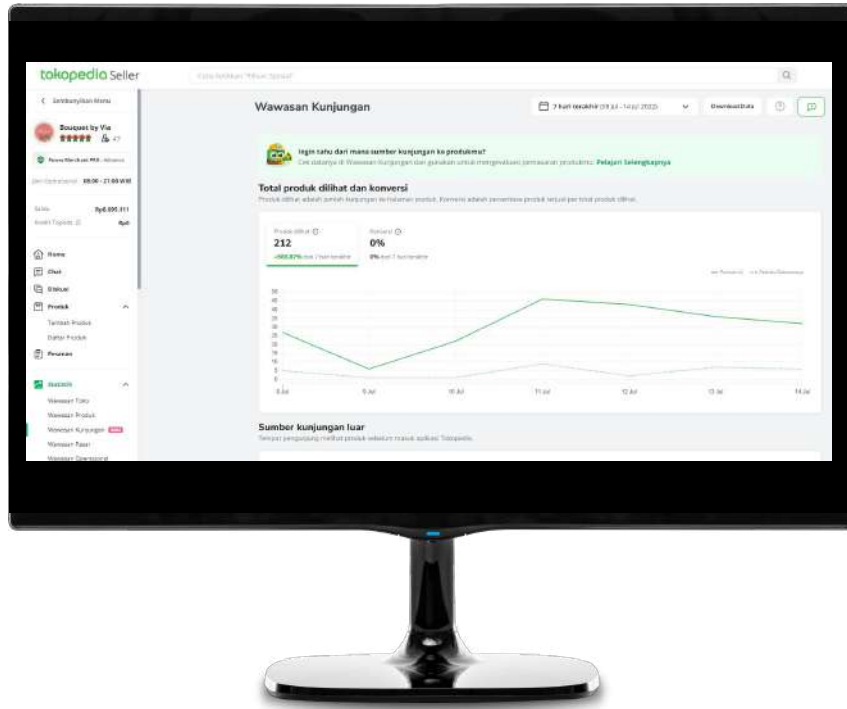
**5 data penting di halaman Wawasan Toko**

- 1 **Statistik Live** untuk memantau operasional dan *campaign* toko secara *real-time* sehingga kamu bisa lebih sigap dan cepat mengelola tokomu. Temukan informasi lengkapnya [di sini](#).
- 2 **Ringkasan statistik**, berisi rekapan data pendapatan, produk dilihat, konversi, dan pesanan.
- 3 Perbandingan antara **Pendapatan dan Pengeluaran tokomu**.
- 4 **Produk dilihat dan konversi** yang memberikan data detail beserta tren performa.
- 5 **Performa pesanan** memberikan informasi data terkait tren pesanan dan tipe pembatalan yang terjadi seperti Ditolak Seller, Pembatalan Otomatis, atau Permintaan Pembeli.



Wawasan Kunjungan

Cek asal pengunjung tokomu



Apa itu Wawasan Kunjungan?

Wawasan Kunjungan adalah fitur untuk melihat sumber kunjungan yang berkontribusi terhadap produk dilihat beserta dengan konversinya.

Keuntungan dari Wawasan Kunjungan:

- 1 Cek hasil kunjungan kapan saja**
Sebagai toko, kamu bisa melihat kunjungan sesuai periode yang kamu tentukan.
- 2 Rekomendasi tips untuk meningkatkan kunjungan**
Ada kumpulan tips dan ide paling relevan untuk meningkatkan kualitas produk, toko, hingga promosi. Kamu bisa melihat dari tiap sumber baik berbayar atau non-berbayar.
- 3 Cek kunjungan per produk**
Dilengkapi dengan informasi kunjungan tiap produknya yang bisa kamu lihat dari waktu ke waktu.



3 Alasan Harus Cek Pengunjung Toko

1

Menjadi acuan toko untuk menjangkau pembeli baru

Kamu bisa fokus menjangkau calon pembeli pada sumber kunjungan yang masih sedikit.

2

Mengoptimalkan rencana promosi pada sumber kunjungan terkuat

Gencar promosikan produk pada sumber kunjungan paling tinggi untuk menghasilkan transaksi lebih banyak lagi.

3

Memperbaiki informasi produk apabila kunjungan dari dalam Tokopedia masih sedikit

Dapat menganalisis penyebab kunjungan yang sedikit, apalagi dilengkapi dengan rekomendasi yang tepat.



3 Tipe Kunjungan Calon Pembeli

1

Sumber Kunjungan Luar

Tempat pengunjung melihat produk sebelum masuk aplikasi Tokopedia, seperti hasil pencarian Google dan konten yang dibuat Tokopedia.

2

Aktivitas di dalam Tokopedia (tanpa promosi)

Kunjungan ke halaman produk melalui halaman lain di aplikasi Tokopedia tanpa bantuan fitur promosi. Bisa melalui halaman toko, hasil pencarian, atau langsung ke halaman produk.

3

Aktivitas di dalam Tokopedia (dengan promosi)

Kunjungan ke halaman produk dengan bantuan fitur promosi, seperti TopAds, Kejar Diskon, atau Flash Sale.

Cek Wawasan Kunjungan [di sini](#)

Wawasan Kunjungan

Panduan membaca atribut

Sumber kunjungan luar

Tempat pengunjung melihat produk sebelum masuk aplikasi Tokopedia.

| Semua Sumber ¹ | Produk Dilihat ² | Konversi ³ | Rekomendasi |
|--|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Organik Dari Tokopedia Dari kamu | <ul style="list-style-type: none"> 200.076 +133% 121.024 +19% 78.832 +6% | <ul style="list-style-type: none"> 32% +7% 24% -3% | <ul style="list-style-type: none"> Promosikan Media Sosial Pelajari Internet Marketing |



1 Sumber Kunjungan
Sumber kunjungan sesuai dengan kategori.

2 Produk Dilihat
Total produk dilihat sesuai dengan sumber kunjungan.

3 Konversi
Total jumlah kunjungan yang berubah menjadi pesanan.

4 Rekomendasi
Berisi tips yang dapat Seller lakukan untuk meningkatkan kunjungan.

Dapat diklik untuk mengetahui kondisi detail per hari

Wawasan Kunjungan

Kunjungan dari luar Tokopedia

Sumber kunjungan luar

Tempat pengunjung melihat produk sebelum masuk aplikasi Tokopedia.

| Semua Sumber ⓘ | Produk Dilihat ⓘ | Konversi ⓘ | Rekomendasi |
|----------------|----------------------------|----------------------|-----------------------------|
| Organik | 200.076 +133% | 32% +7% | Promosikan Media Sosial |
| Dari Tokopedia | 121.024 +19% | 24% -3% | Pelajari Internet Marketing |
| Dari kamu | 78.832 +6% | 37% 0% | Pakai Facebook CPAS |

Tooltip membantu Seller melihat definisi dengan cepat

1 Organik
Kunjungan berasal dari unggahan Seller di **media sosial** atau **langsung masuk ke aplikasi**.

2 Dari Tokopedia
Berasal dari iklan Tokopedia untuk mendapatkan kunjungan melalui **SEO, GDN Banner, YouTube Ads**, dll.

3 Dari Kamu
Iklan Collaborative Ads yang berasal dari *budget* Seller (MRP, CPAS, etc). Kunjungan ini **hanya berlaku untuk Official Store**.

Wawasan Kunjungan

Aktivitas dari dalam Tokopedia (tanpa promosi)

Aktivitas dalam Tokopedia (tanpa promosi)

Kunjungan ke halaman produk tanpa bantuan promosi.

| Semua Sumber ⓘ | Produk Dilihat ⓘ ⌵ | Konversi ⓘ ⌵ | Rekomendasi |
|------------------------------|---------------------------|-----------------------|-------------------------|
| ∨ Langsung ke halaman produk | 125.000 +9% | 11% -7% | Tingkatkan Kunjungan |
| ∨ Dari halaman toko | 100.000 +12% | 17% 0% | Optimalkan Halaman Toko |
| ∨ Dari hasil pencarian | 95.000 -32% | 28% +13% | Naikkan Posisi Produk |
| ∨ Lainnya | 35.120 +4% | 30% +15% | Tingkatkan Kunjungan |

1 Langsung ke Halaman Produk
Aktivitas yang langsung menuju ke halaman produk, bisa dari Google Search, WhatsApp, dll

2 Halaman Toko
Aktivitas yang bersumber dari Halaman Toko

3 Hasil Pencarian
Aktivitas berasal dari hasil pencarian Tokopedia

4 Lainnya
Aktivitas dari halaman order, *wishlist* dan rekomendasi, dll.

Wawasan Kunjungan

Aktivitas dari dalam Tokopedia (dengan promosi)

Aktivitas dalam Tokopedia (dengan promosi)

Kunjungan ke halaman produk dengan bantuan promosi.

| Semua Sumber | Produk Dilihat ⓘ ⌵ | Konversi ⓘ ⌵ | Rekomendasi |
|-------------------------|--------------------------|----------------------|---------------------------|
| ▼ TopAds - Iklan Produk | 21.321 +14% | 5% +12% | Optimalkan TopAds Produk |
| ▼ TopAds - Iklan Toko | 14.282 0% | 2% 0% | Optimalkan TopAds Toko |
| ▼ Broadcast Chat | 1.125 -8% | 3% +3% | Optimalkan Broadcast Chat |
| ▼ Kejar Diskon | 2.215 +3% | 4% +1% | Daftar Campaign |
| ▼ Kejar Diskon Spesial | 214 +2% | 1% -2% | Daftar Campaign |
| ▼ Flash Sale | 192 -6% | 0% 0% | Daftar Campaign |
| ▼ Deal of the Day | 0 0% | 0% 0% | Kontak RM Kamu |

1 TopAds - Iklan Produk, Toko, Tanpa Modal
Iklan produk yang muncul dari layanan-layanan TopAds seperti rekomendasi dan Hasil Pencarian

2 Broadcast Chat
Produk dilihat melalui Broadcast Chat

3 Kejar Diskon
Kunjungan ini hanya akan muncul jika Seller menggunakan fitur promosi tertentu seperti Kejar Diskon Spesial atau Flash Sale Tokopedia

tokopedia **13th**

Terima Kasih

[Klik di sini untuk isi survei #SIAPULTAH & dapatkan kredit TopAds untuk jawaban paling relevan dan testimoni terbaik!](#)

