ramadan EKSTRA

Download panduan:

Maksimalkan
jualan parsel
selama Ramadan

#SIAPRAMADAN

Mitra Seller yang kami banggakan,

Terima kasih telah memilih Tokopedia sebagai tempat untuk mewujudkan mimpi bersama dengan lebih dari jutaan orang lainnya. Peran UMKM, termasuk para Seller Tokopedia, memiliki andil penting dalam menggerakan roda perekonomian Indonesia, khususnya saat masa pandemi. Maka dari itu, Tokopedia senantiasa berkomitmen untuk #SelaluAdaSelaluBisa untuk mempertemukan penjual dan pembeli sehingga di tengah situasi yang serba tidak pasti ini, masyarakat Indonesia tetap bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Tokopedia kembali hadir dengan berbagai inovasi untuk menyemarakkan Semangat Ramadan Ekstra, tradisi belanja terbesar di Tokopedia. Layaknya sebuah tradisi, kami tidak bisa melakukannya sendirian. Demi membantu masyarakat Indonesia dalam merayakan Ramadan dengan mudah di rumah, kami mengajak segenap mitra Seller Tokopedia untuk berpartisipasi dalam tradisi ini.

Dalam rangka mendukung persiapan toko dan parsel untuk Ramadan, kami persembahkan panduan **#SIAPRAMADAN 2022** yang bisa kamu pakai sebagai pedoman, dilengkapi dengan aneka rekomendasi fitur dan tips pilihan sesuai dengan kebutuhan tokomu.

Akhir kata, semoga panduan ini bermanfaat bagi tokomu dalam mengoptimalkan penjualan serta menyemarakkan momen Ramadan tahun ini.

Salam,
Tokopedia

tokopedia

4 langkah sukses siapkan Parsel Ramadanmu!

Klik langkah-langkah di bawah ini untuk menuju ke tips selengkapnya

1

Siapkan **PRODUK TERLARIS** untuk Bikin **PARSEL RAMADAN 2022**

2

Siapkan Parsel dari Sekarang, Raih Kesempatan Ikutan **TOKOPEDIA PARSEL RAMADAN 2022**

3

Kasih Parsel-mu **KEMASAN CIAMIK** dan **KARTU UCAPAN MENARIK**

4

Promosikan Parsel-mu di **MEDIA SOSIAL** dan **TOKOPEDIA**

Timeline Tokopedia Parsel Ramadan 2022 khusus untukmu

Maret

April

Mei

Minggu 1 Maret

- Cek rekomendasi parsel Ramadan di sini
- Siapkan produk yang akan dijadikan parsel Ramadanmu

Minggu 2 Maret

- Rancang konsep kemasan parsel dan kartu ucapanmu

Minggu 3 Maret

- Pilih logistik pengiriman & kemasan yang aman
- Buat rencana konten parsel untuk medsos & Tokopedia FEED

Minggu 4 Maret

- Mulai upload parselmu di sini
- Aktifkan fitur **Pelengkap Produk** untuk parselmu di sini

Hari pertama Ramadan tanggal 1 April (Minggu ke-1 April)

Minggu 5 Maret - Minggu 1 April

- Post konten parselmu di media sosial mulai di hari pertama Ramadan. Temukan ide konten media sosial di sini
- Post konten Tokopedia FEED secara rutin. Cek tipsnya di sini

Minggu 2 - 4 April

- Pastikan pelayanan operasional toko tetap terjaga. Cek tipsnya di sini
- Post konten parsel di media sosial dan Tokopedia FEED secara rutin.

Hari pertama Idul Fitri tanggal 2 Mei (Minggu ke-1 Mei)

- Jangan lupa tutup toko sebelum mulai liburan di sini
- Sebarkan informasi tutup toko di medsos dan gunakan fitur tutup toko. Temukan info fitur Tutup Toko di sini
- Jangan lupa, kirim ucapan selamat Idul Fitri di media sosial!

Minggu 3 - 5 Mei

- Lakukan evaluasi penjualanmu selama Ramadan dengan cek Wawasan Toko di sini & Wawasan Kunjungan di sini

tokopedia

Kilas Balik Ramadan 2021

tokopedia

Kebiasaan belanja masyarakat selama **pandemi**

21 Juta

Konsumen telah beralih ke belanja *online* di tahun 2021[1]

91%

Pedagang akan **tetap memasarkan produk secara *online*** dalam 5 tahun ke depan[1]

72%

Kenaikan belanja *online* pada **konsumen di kota-kota kecil**[1]

90%

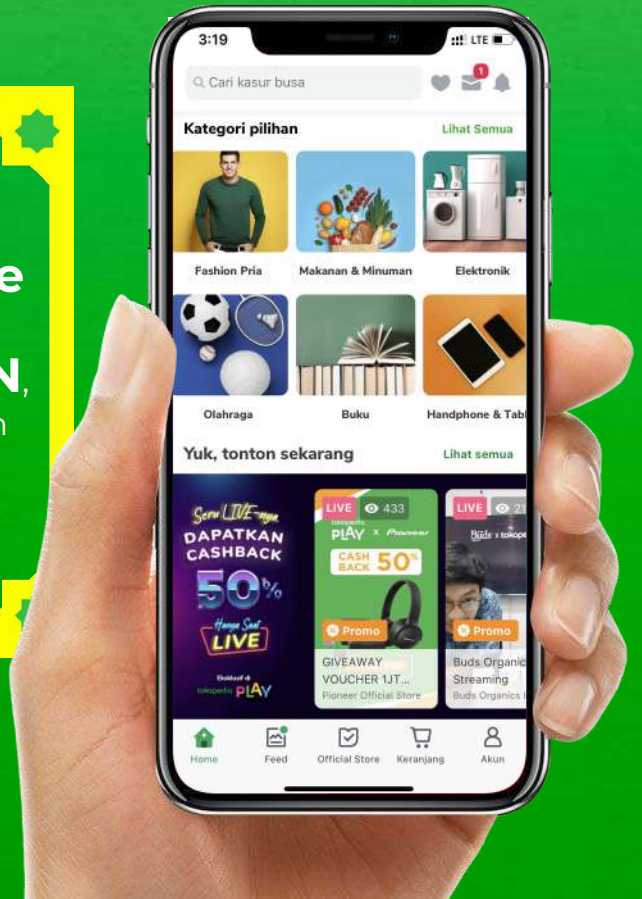
Konsumen memilih **berbelanja di *online* marketplace** selama Ramadan 2021[1]

1} Berdasarkan data Google 2021 pada "Winning Ramadan with Digital 2022"

tokopedia

Adaptasi adalah kunci perkembangan bisnis

E-commerce menjadi sebuah **KEHARUSAN**, bukan lagi pilihan untuk bertahan & berkembang



+15 juta

Pelaku bisnis UMKM di Indonesia sudah beralih ke digital per Agustus 2021[1]

+52%

Pertumbuhan sektor *E-commerce* pada 2021[2]

+Rp 403 triliun

Proyeksi nilai total transaksi yang terjadi di *E-commerce* pada tahun 2021[3]

1) Sebanyak 15,3 Juta UMKM Masuk Ekosistem Digital per Agustus 2021, 23 September 2021, Bisnis.com

2) E-Commerce Jadi Pendorong Utama Ekonomi Digital Indonesia pada 2021. 10 November 2021, KataData.co.id

3) Transaksi E-Commerce Indonesia Diproyeksikan Capai Rp 403 Triliun pada 2021. 25 November 2021, KataData.co.id

TOKOPEDIA BERPERAN PENTING dalam perekonomian Indonesia

Lebih dari
jutaan penjual
bergabung di Tokopedia per 2021

Lebih dari
500 online campaign
dari berbagai kategori di Tokopedia pada tahun 2021

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

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.

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

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

Berdasarkan data internal Tokopedia (press release)

Peran Tokopedia di *campaign* **Ramadan Ekstra 2021**

Lebih dari

100ribu

produk berbeda

terjual dalam 1 jam lewat Tokopedia selama Ramadan 2021![1]

Rp13 miliar+

donasi dan zakat

terkumpul[1]

[1]Berdasarkan *press release* "Tokopedia Ungkap Transaksi Selama Ramadan"

PROGRAM

WIB SPESIAL RAMADAN

WIB Tokopedia Spesial Ramadan berikan **diskon hingga 90%** dan Bebas Ongkir sepuasnya

TAP TAP PARSEL

Pembeli berkesempatan dapatkan **Hadiah Undian langsung** dengan bertransaksi pakai kupon spesial

TOKOPEDIA PLAY DAILY CONTENT & LIVE SHOPPING

Beragam konten ***live streaming*** ikut memeriahkan semarak Ramadan 2021

TOKOPEDIA WIB TV SHOW

Setengah dari penonton TV di Indonesia menyaksikan **BTS** dan **The Boyz** di Tokopedia TV Show Spesial Ramadan

BEBAS ONGKIR EXTRA

Layanan Bebas Ongkir Extra pertama kali diluncurkan khusus pengguna Dilayani Tokopedia (TokoCabang)

Tokopedia telah menjangkau lebih dari **99%** **kecamatan di Indonesia**

500+ Ribu
Titik pembayaran tersebar se-Indonesia

550+ Juta
Produk

86,5%
Pebisnis baru

tokopedia

Berdasarkan data Tokopedia Juni 2021

TOKOPEDIA - 3 kategori terpopuler selama Ramadan 2021

Kategori Perlengkapan Rumah Tangga

Kategori Kesehatan & Perawatan Tubuh

Kategori Fashion

tokopedia

Berdasarkan data internal Tokopedia periode Ramadan 2021

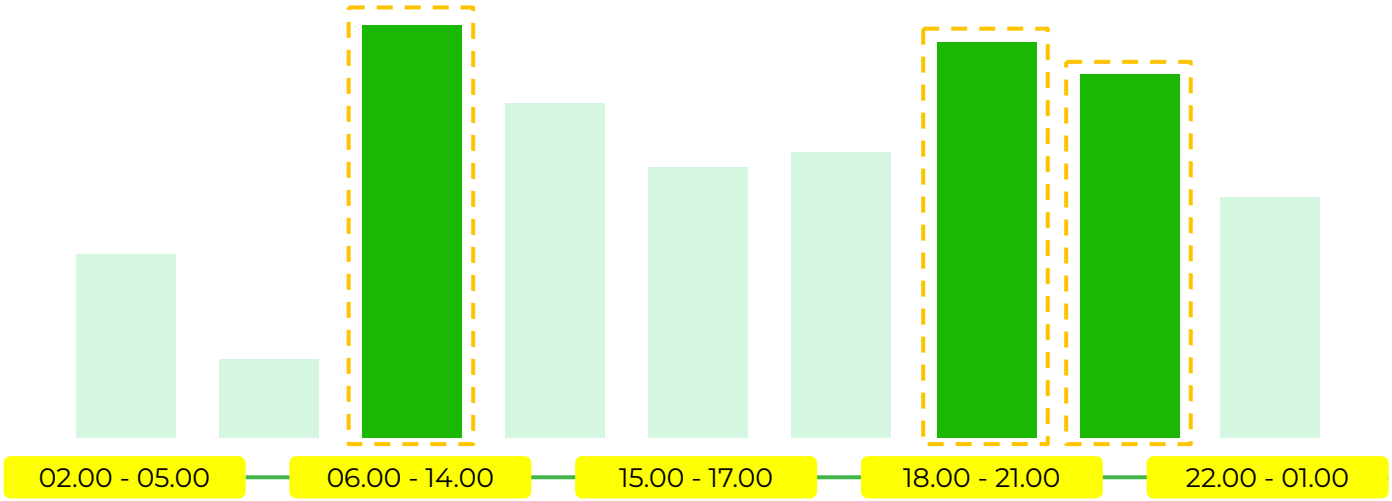
Temukan tips
khusus untuk tokomu!

tokopedia

Tren Belanja Online saat Ramadan

(dari berbagai sumber eksternal)

tokopedia



Saat Ramadan 2021, peningkatan intensitas belanja *online* terjadi di pukul **06.00 - 14.00**[1] dan memasuki puncaknya di pukul **19.00 - 22.00**[1].

Lonjakan kunjungan *online* juga tampak meningkat pada waktu sahur, yaitu sekitar pukul **02.00 - 05.00**[1].

Puncak periode belanja *online* terjadi di Minggu Ketiga Ramadan, sekitar pukul 19.00-23.00.[2]

Mari siapkan tokomu untuk sambut Ramadan dari sekarang!

1) Riset iPrice "93% Orang Indonesia Menggunakan Smartphone untuk Berbelanja Online"
2) Riset "ShopBack Ramadan Insight 2021 (Survey Result)"

#SelaluAdaSelaluBisa

Siapkan produk terlaris untuk bikin Parsel Ramadan

#SIAPRAMADAN

tokopedia

Tokopedia Parsel Ramadan 2022

Raih untung di Ramadan dengan jualan parsel!

Tahukah kamu, saat momen Ramadan tahun lalu, dibutuhkan **lebih dari 2 tahun** untuk seorang kasir menyelesaikan seluruh pesanan parsel di Tokopedia Ramadan Ekstra 2021.

Nah, di **Ramadan 2022**, Tokopedia kembali mengadakan *campaign* **Tokopedia Parsel Ramadan** yang bisa kamu manfaatkan untuk mengembangkan bisnis parselmu.

Manfaat jualan parsel Ramadan di Tokopedia

1. Parsel Ramadan-mu berkesempatan muncul di berbagai **halaman strategis** sehingga kesempatan ditemukan pembeli lebih besar
2. Berpotensi **meningkatkan penjualan** di momen Ramadan dan Lebaran
3. **Memperkuat *branding*** toko dan produk

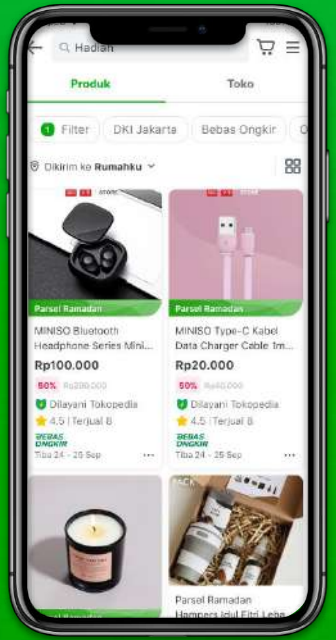
Tokopedia Parsel Ramadan 2022

Produkmu berpotensi muncul pada halaman strategis berikut

Halaman Utama Tokopedia

Halaman Tokopedia Parsel Ramadan

Halaman Hasil Pencarian



Tips pilih produk Parsel Ramadan

Agar makin menarik di mata pembeli, pastikan parsel kamu diisi dengan produk-produk yang menjual dan tepat sasaran. Simak tipsnya!

Lakukan riset produk parsel

Lakukan riset dengan cari rekomendasi produk parsel di tahun sebelumnya.

Kamu juga bisa riset dengan pakai fitur Wawasan Pasar di sini.

Masukkan produk yang paling laris di tokomu

Agar semakin memikat pembeli, kamu bisa memasukkan produk *best-selling* ke dalam paket parselmu.

Kombinasikan produk yang serupa atau komplementer

Pasangkan produk-produk yang sejenis atau bersifat saling melengkapi agar parsel semakin menarik, tapi tetap beragam.

6 parsel terlaris selama Ramadan 2021 di **Sumatera & Jawa**

Sumatera

Kerudung

Paket Minuman Dawet

Kue Kering dan Cookies

Sirup

Pempek

Sajadah

Jawa

Aneka Camilan Instant

Perlengkapan Ibadah (Mukena, Sarung, atau Sajadah)

Kopi

Minuman Herbal

Kue Kering dan Cookies

Cinnamon Roll

Berdasarkan data parsel terlaris Tokopedia di pulau besar Indonesia selama Ramadan 2021

6 parsel terlaris Ramadan 2021 di **Bali & Nusa Tenggara serta Kalimantan**

Bali & Nusa Tenggara

Kue Kering dan Cookies

Piring

Kaftan

Camilan Sehat

Diffuser

Produk Perawatan Tubuh

Kalimantan

Kue Kering dan Cookies

Kopi, Teh, dan Cokelat

Abon

Sirup

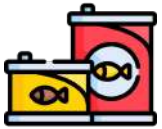
Produk Perawatan Tubuh

Madu

Berdasarkan data parsel terlaris Tokopedia di pulau besar Indonesia selama Ramadan 2021

6 parsel terlaris selama Ramadan 2021 di **Sulawesi**

Sulawesi



Sarden Kaleng

Cokelat

Kue Kering dan Sirup

Parsel Sembako

Produk Perawatan Wajah

Cake

Berdasarkan data parsel terlaris Tokopedia di pulau besar Indonesia selama Ramadan 2021

Testimoni Seller

Mena Cookies - Malang

"Penjualan setiap bulan umumnya 3.000–4.000 kaleng, tapi saat Ramadan mencapai **lebih dari 3x lipatnya** dan ini merupakan **kenaikan paling tinggi dibanding *season* lainnya**."
Vita - Owner Mena Cookies

Dekayu Indonesia - Yogyakarta

"Penjualan parsel **meningkat 3x lipat selama Ramadan**."
Yaniar Fernanda - Marketing Director Dekayu

Maxwell Flowers - Bandung

"Peningkatan *traffic* toko dan pendapatan selama Ramadan jadi lebih tinggi, bahkan bisa **lebih dari 100%**"
Helena - Owner Maxwell Flowers

Tips membuat Parsel Ramadan yang menarik untuk pembeli

Lakukan observasi sesuai dengan target pembeli
Observasi yang dilakukan seputar apa yang pembeli suka, tentunya dengan tidak memaksakan kehendak dengan membuat kue sesuai kemampuan sendiri atau berdasarkan asumsi “enak” pribadi. (Mena Cookies)

Tuliskan nama produk dengan kata kunci yang disarankan
Menuliskan nama produk dengan kata kunci yang disarankan sehingga produk jadi lebih menonjol. Ini bisa dilakukan dengan eksplor semua materi yang ada di Pusat Edukasi Seller. (Dekayu Indonesia)

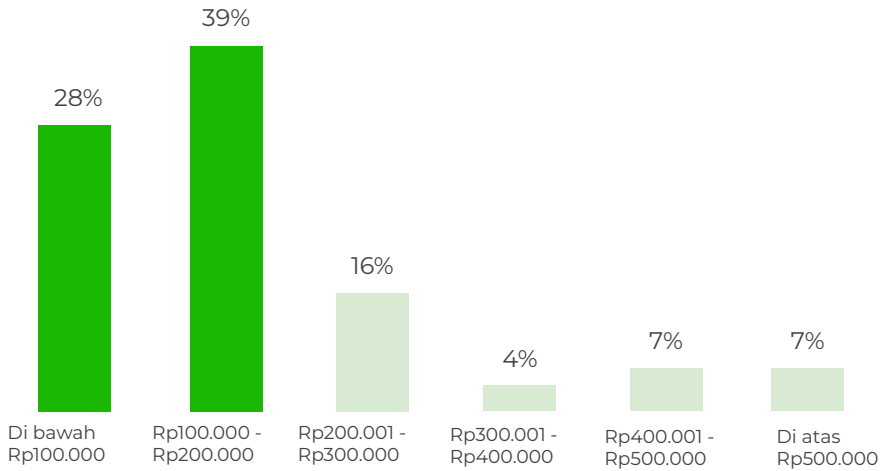
Gunakan kemasan bernuansa Ramadan
Perhatikan faktor estetika kemasan, jenis kemasan, hingga ornamen yang dipilih. Kemasan juga harus aman agar produk yang dikirim dapat diterima dalam keadaan sempurna. Pastikan pembeli juga dapat memberikan pesan yang menyentuh di parsel agar terasa lebih personal. (Maxwell Flowers)

Gunakan fitur Pelengkap Produk agar parsel Ramadanmu bisa ditambahkan kartu ucapan dan kemasan lalu dikirim sebagai hadiah oleh pembeli. Kamu bisa pelajari fiturnya **di sini.**

Parsel Ramadan

Rekomendasi harga parsel Ramadan

Selama Ramadan 2021, pembeli rata-rata menghabiskan Rp203.961 untuk membeli parsel.*



Berdasarkan "Ramadan & Eid 2021: Jakpat Survey Report 2021"

Tips menentukan harga parsel Ramadan

1. **Cari tahu rekomendasi parsel dan produk yang akan laris di bulan Ramadan**
   Agar lebih strategis, kamu bisa memanfaatkan rekomendasi produk tiap pulau di panduan ini.

2. **Berikan opsi harga yang rasional untuk jenis-jenis parselmu**
   Kamu bisa menentukannya berdasarkan jenis parsel yang kamu jual. (Misal: Untuk parsel premium bisa di atas Rp500.000). Tetap gunakan harga yang rasional agar bisa bersaing, ya!

3. **Pertimbangkan modal yang kamu punya**
   Dengan ini kamu bisa lebih cermat dalam menentukan strategi harga parsel. Ingat, jangan hanya isi parselnya. Pertimbangkan modal lain untuk kartu ucapan hingga kemasan, ini juga harus masuk perhitungan, ya. Butuh modal tambahan? Ajukan **Modal Toko** aja!

Siapkan parsel dari sekarang, raih kesempatan ikutan **Tokopedia Parsel Ramadan 2022**

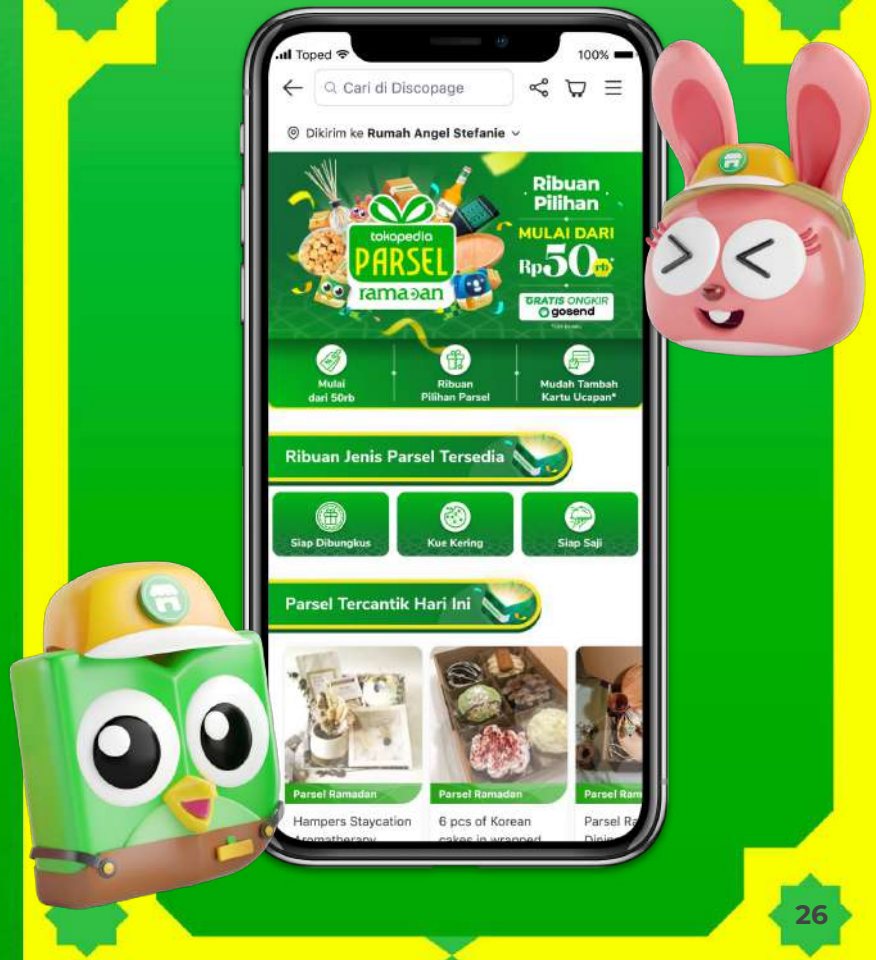
#SIAPRAMADAN

2

tokopedia

Jualan parsel Ramadan lebih seru dengan fitur **Pelengkap Produk**

#SIAPRAMADAN



Baru: Pelengkap Produk

Tambahkan kartu ucapan & kemasan agar parselmu semakin menarik

Apa itu Pelengkap Produk?

Pelengkap Produk adalah fitur yang memberikan pilihan bagi pembeli untuk menambahkan **kartu ucapan** dan **kemasan** (bungkus kado, *goodie bag*, dll) ke dalam pesanan produk tertentu. Selain untuk parsel Ramadan, fitur ini juga bisa diaktifkan untuk parsel momen lainnya, seperti kado Natal atau ultah!

Dengan adanya fitur ini, Seller tidak perlu lagi menghabiskan waktu untuk berkoordinasi dengan pembeli mengenai kebutuhan kartu ucapan, isi ucapan, dll melalui *chat*.

Tandai kalendermu!

Fitur **Pelengkap Produk** bisa digunakan per tanggal **21 Maret 2022**

Keuntungan menggunakan Pelengkap Produk saat Ramadan

1. **Mempermudah Seller dalam memproses pesanan parsel dan kartu ucapan selama bulan Ramadan** tanpa perlu repot berkoordinasi dengan pembeli.
2. Memberi pengalaman belanja yang menyenangkan karena **dapat mengirimkan parsel dengan kartu ucapan serta kemasan menarik.**
3. **Tanpa biaya komisi.** Jika memasang berbayar, maka seluruh harga pembelian fitur akan diterima 100% oleh Seller.

Pelengkap Produk

Perhatikan hal penting saat menggunakan fitur ini

Fitur Pelengkap Produk dapat diaplikasikan pada toko non-Dilayani Tokopedia dan Dilayani Tokopedia.

	Non-Dilayani Tokopedia	Dilayani tokopedia Prioritas, Cepat & Aman
Jenis Pelengkap Produk	Pembeli akan mendapatkan Pelengkap Produk yang ditentukan oleh Seller.	Pembeli akan mendapat kartu ucapan dan kemasan yang bisa dipesan sesuai kebutuhan pembeli, dan diatur oleh tim Dilayani Tokopedia dalam sekali pesan.
Jumlah Pelengkap Produk	Pembeli bebas menentukan jumlah Pelengkap Produk terhadap beberapa produk (yang dipasang pelengkap) dalam sekali pesan.	Pembeli tidak dapat menentukan jumlah Pelengkap Produk. Pembeli akan mendapatkan 1 kartu ucapan dan 1 kemasan per *checkout* dari toko yang sama.
Pemasangan Pelengkap Produk	Seller bisa memasang Pelengkap Produk sesuai kebutuhan.	Seller tidak perlu repot memasang Pelengkap Produk untuk produk Dilayani Tokopedia*
Harga Pelengkap Produk	Ditentukan oleh Seller.	Bila pembeli ingin menambahkan Pelengkap Produk, pembeli akan membayar Rp5.000 per *checkout*.

**Produk dan gudang pengiriman akan ditentukan oleh tim Dilayani Tokopedia, begitu juga periode pengaktifan fitur*

Pelengkap Produk

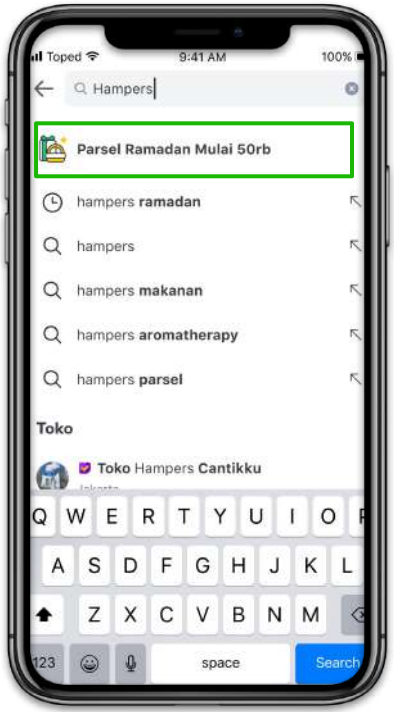
Tampilan produk di halaman utama Tokopedia

Ketika pembeli *scroll* ke bagian bawah halaman utama Tokopedia, pembeli akan menemukan *widget* promosi **Parsel Ramadan**.

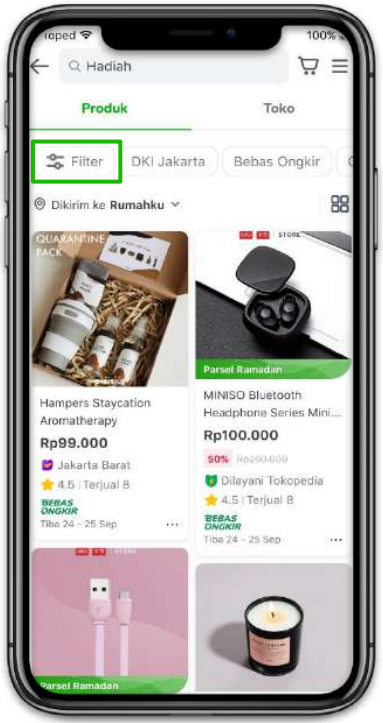
Pelengkap Produk

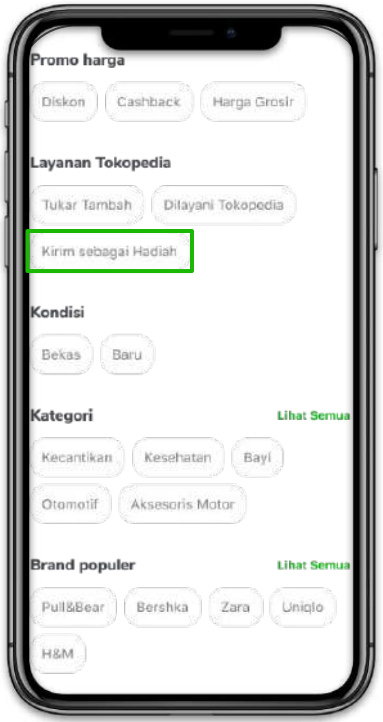
Tampilan bagi pembeli di halaman pencarian

Pembeli mengetik di kolom pencarian



Pembeli mengklik “Filter” lalu pilih “Kirim sebagai Hadiah” untuk menemukan produk yang menggunakan Pelengkap Produk





Seller perlu tahu!

Jika mengklik **Parsel Ramadan Mulai Rp50 ribu** setelah mengetik di kolom pencarian, pembeli akan langsung diarahkan ke **halaman *campaign* Tokopedia Parsel Ramadan**.

Pelengkap Produk

Tampilan pembeli pada halaman Tokopedia Parsel Ramadan

Rekomendasi produk yang muncul pada halaman ini disortir berdasarkan lokasi terdekat dari pembeli

Kriteria produk yang berpotensi muncul di halaman *campaign* Tokopedia Parsel Ramadan

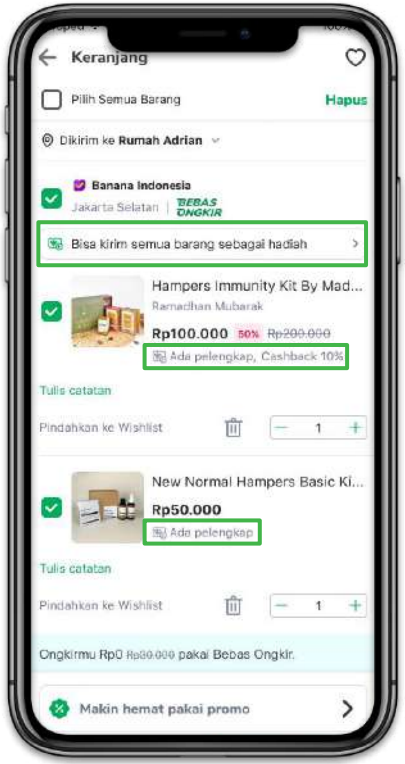
- Kamu adalah Seller Official Store, Power Merchant PRO, atau Power Merchant yang mengaktifkan Bebas Ongkir
- Produkmu memiliki rating min. 4 bintang* & sudah dipasangkan fitur **Pelengkap Produk**
- Produkmu bukanlah produk dewasa ataupun nonhalal (kondom, alkohol, dsb)
- Menggunakan foto produk menarik yang menampilkan tampilan parsel secara keseluruhan (tidak blur, *angle* foto & pencahayaan baik)
- Tidak menggunakan produk yang sedang diikutsertakan dalam promo Buy 1 Get 1

**Berlaku rating 0 untuk produk parsel yang baru di-upload*

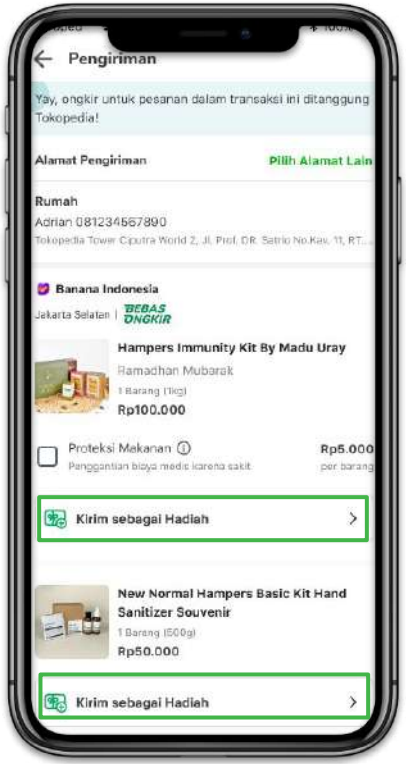
Pelengkap Produk

Tampilan pembeli untuk produk dari toko non-Dilayani Tokopedia

Tampilan di halaman keranjang



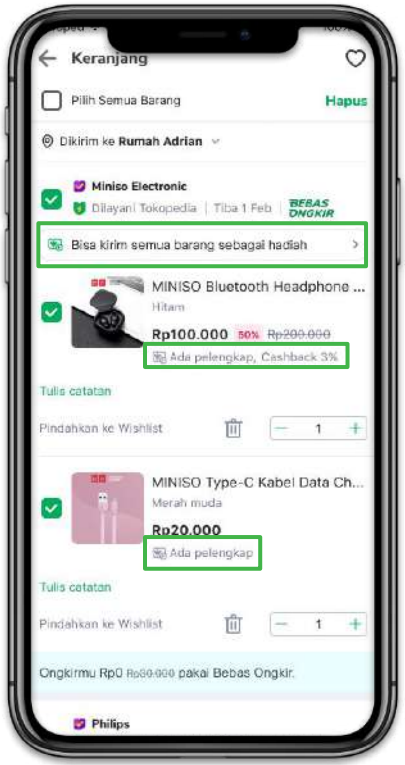
Tampilan di halaman *checkout*



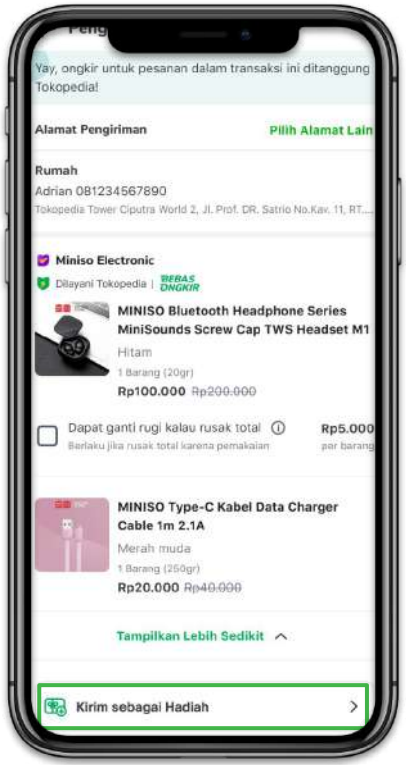
Pelengkap Produk

Tampilan bagi pembeli untuk produk dari toko Dilayani Tokopedia

Tampilan di halaman keranjang



Tampilan di halaman *checkout*



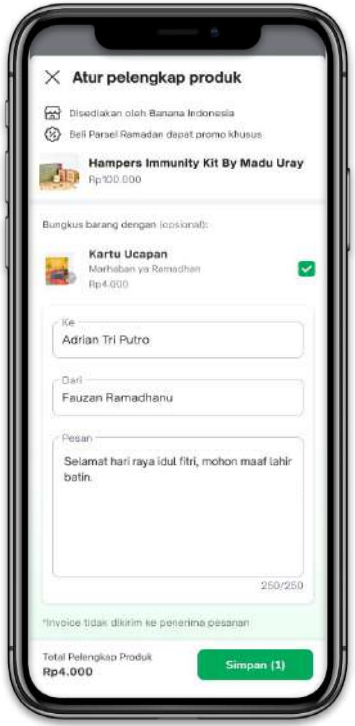
Seller perlu tahu!

Jika pembeli membeli lebih dari satu produk **di toko bertanda Dilayani Tokopedia, pembeli hanya bisa pilih Pelengkap Produk untuk diaplikasikan ke keseluruhan pesanan.**

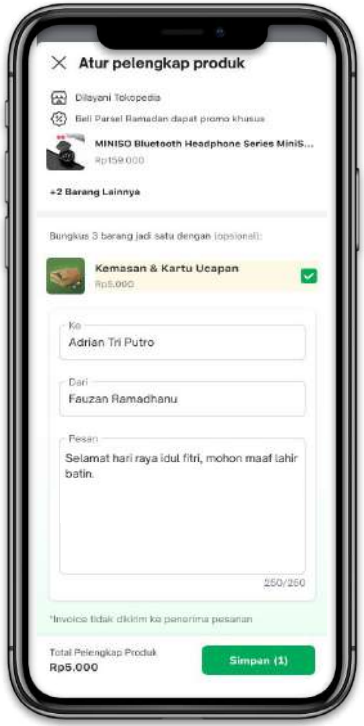
Pelengkap Produk

Tampilan bagi pembeli dalam pengisian pesan kartu ucapan

Pembeli yang membeli produk dengan Pelengkap Produk di toko Non-Dilayani Tokopedia



Pembeli yang membeli produk dengan Pelengkap Produk di toko Dilayani Tokopedia



Seller perlu tahu!

Pembeli dapat menambahkan ucapan jika memilih "Kirim sebagai Hadiah" pada halaman *checkout*. Pembeli dapat mengisikan penerima hadiah, pengirim hadiah, serta isi pesan yang ingin disampaikan.

Pelengkap Produk

Pelajari cara menggunakan Pelengkap Produk

Hal yang harus diperhatikan Seller

1. Meski Seller memilih opsi agar pembeli merangkai pesannya sendiri, **Seller tetap wajib memberi *template* pesan**.

2. Seller bisa menggunakan **produk yang sedang diikutsertakan dalam Kejar Diskon** atau *campaign* Tokopedia lainnya, **kecuali promo Buy 1 Get 1**.

3. Pada bagian Pilih Produk di halaman Pelengkap Produk, Seller bisa menghapus produk dari daftar dengan cara mencentang kotak yang tersedia, lalu tombol **Hapus** akan muncul.

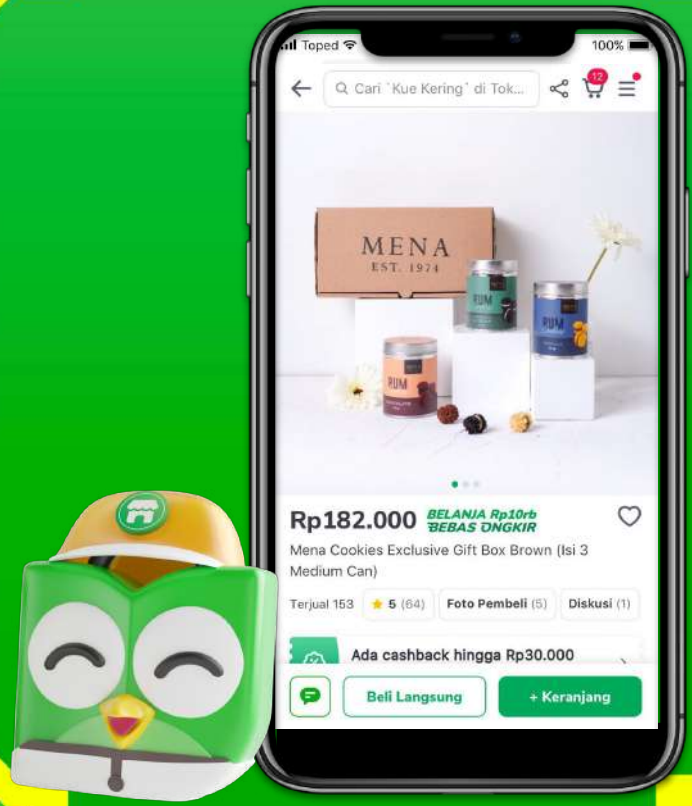
4. Pada bagian Pilih Produk di halaman Pelengkap Produk, Seller bisa **menambahkan produk** baru untuk dipasang fitur Pelengkap Produk **tanpa harus memilih dari daftar rekomendasi produk** dengan cara klik **Aktifkan Produk Lain** di kanan atas halaman.

Klik untuk menonton video panduan

Pakai Pelengkap Produk di sini (mulai 21 Maret 2022)

Optimalkan tampilan produk biar pembeli semangat belanja

#SIAPRAMADAN



1. Kasih nama parsel yang tepat agar makin dilirik calon pembeli

Agar parsel yang kamu jual berpotensi muncul di halaman *campaign* Tokopedia Parsel Ramadan, yuk ikuti beberapa tips pemberian nama parsel berikut ini biar parsel Ramadan kamu juga makin laris manis!

Pastikan kamu memberikan penamaan produk serta pemilihan kategori dan etalase yang tepat untuk parsel Ramadan kamu. Perhatikan rumus-rumusnya di bawah ini ya!

2. Pastikan foto parsel Ramadan kamu tampak menarik dan estetik

Tarik perhatian pembeli dengan foto produk yang menarik dan estetik. Kualitas foto produk merupakan hal terpenting yang bisa menarik pembeli ke tokomu. **Perhatikan tips-tips mengambil foto produk yang menarik berikut ini.**

Gunakan latar belakang putih/polos agar produkmu terlihat menonjol.

Gunakan pencahayaan yang baik. Maksimalkan cahaya dalam ruang dengan menggunakan *ring light* atau cahaya alami dari matahari di saat *golden hour*, yaitu pukul 06.00–09.00 dan 15.00–17.00.

Ambil foto produk dari berbagai sisi. Mulai dari tampak depan, tampak belakang, tampak samping kanan dan kiri, serta tampak atas.

Pastikan foto terlihat jelas dan tajam, tidak buram atau beresolusi rendah.

Untuk kategori tertentu, seperti *fashion*, gunakan model agar produkmu terlihat menawan.

3. Jangan lupa tulis deskripsi yang jelas dan lengkap

Berikan deskripsi produk yang jelas dan jujur agar kredibilitas produk parsel Ramadan kamu meningkat. Calon pembeli pun lebih yakin untuk *checkout* belanjaan. Pastikan deskripsi yang kamu tulis pada parsel Ramadan mengandung **4 hal** berikut ini.

- Nama dan ukuran parsel
- Detail isi parsel Ramadan
- Catatan lain untuk pemesanan
- Panduan tambah kartu ucapan

Contoh Deskripsi Produk Parsel Ramadan

Detail Parsel Ramadan Kue Kering Lebaran

1 Set Parsel Ramadan Kue Kering Lebaran terdiri dari:

1 toples 250gr Kue Nastar
1 toples 250gr Kue Putri Salju
1 toples 250gr Kue Sagu Keju
1 toples 250gr Kue Choco Brownie Cookies
1 kartu ucapan personal (bisa custom)
Parsel Berukuran:

30 cm x 30 cm x 15 cm

Catatan:

- Jika ada ucapan personal, tuliskan detail ucapan di halaman Pelengkap Produk
- Chat langsung ke toko kami jika ada yang ditanyakan, ya

Terima kasih, selamat berbelanja

4. Tambahkan video produk agar parsel Ramadan kamu lebih memikat

Di awal tahun 2022, HubSpot melaporkan **81% pemasar setuju bahwa video memiliki dampak positif terhadap penjualan**. Nah, ini saatnya kamu memanfaatkan konten video untuk memasarkan parsel Ramadan yang kamu buat agar calon pembeli makin tertarik. Simak tips bikin konten video menarik berikut ini, yuk!

Buat naskah menarik yang *out of the box*

Buat tema dan ide menarik lalu catat hal-hal penting yang akan disampaikan di video kamu

Pastikan video berdurasi singkat, maks. 2 menit

Tunjukkan pesan videomu pada 6 detik pertama agar pembeli tertarik untuk menonton seluruh video

Persempit fokus pengambilan gambar

Pastikan kamu menggunakan *background* polos yang mampu menonjolkan keunggulan toko dan produk

Yakinkan calon pembeli dengan video menarik

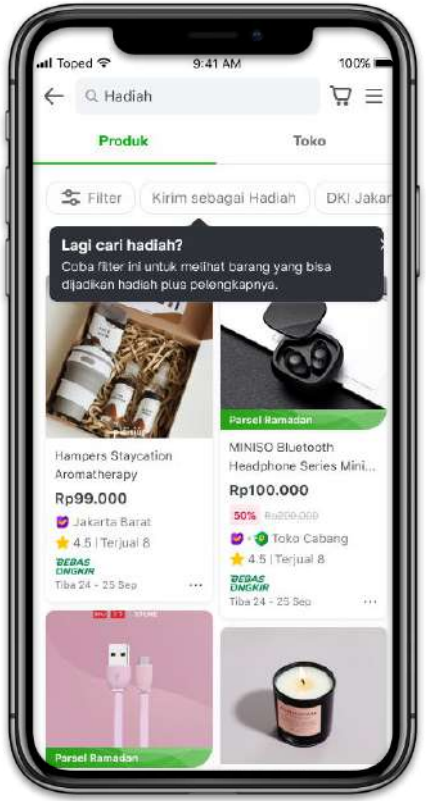
Buat video yang menunjukkan informasi parsel, keunggulannya, testimoni pembeli, hingga pengalaman penggunaan produk yang ada pada parsel

Edit video sesuai kebutuhan

Edit video sesuai dengan tema yang telah ditentukan dan tetap fokus untuk menonjolkan keunggulan toko maupun produk

Sumber: What Video Marketers Should Know in 2022, According to Wyzowl Research. 26 January 2022. hubspot.com

5. Optimalkan Kata Kunci agar produk muncul di pencarian teratas



Apa itu Kata Kunci?

Kata Kunci berguna untuk meningkatkan peluang produkmu muncul di halaman pencarian sesuai kata kunci yang digunakan pembeli pada saat mencari produk. Kamu bisa memantau kata kunci populer melalui Wawasan Pasar. Pelajari selengkapnya **di sini**.

Tambahkan kata kunci pada 4 tempat berikut

1. **Nama Produk:** Tambahkan maks. 2 kata kunci yang sesuai dan relevan dengan penamaan produk serta tidak berunsur *spam*, contoh: Gamis Wanita Terbaru. Kata kunci juga bisa ditambahkan pada varian produk (jika ada).
2. **Deskripsi Produk:** Tuliskan deskripsi produk min. 200 karakter menggunakan kata kunci yang relevan.
3. **Iklan TopAds:** Tambahkan kata kunci pada iklan TopAds agar iklan dapat tampil di berbagai alternatif kata kunci yang ditulis oleh pembeli. Pelajari selengkapnya **di sini.**
4. **FEED:** Tambahkan kata kunci yang relevan pada postingan FEED kamu agar berkesempatan untuk masuk ke halaman Explore.

Pastikan untuk menggunakan kata kunci yang tidak berlebihan atau *spam* untuk mencegah toko dimoderasi. Pelajari selengkapnya mengenai penyebab toko dimoderasi **di sini**.

Kasih parselmu
kemasan ciamik dan
kartu ucapan menarik

#SIAPRAMADAN

3

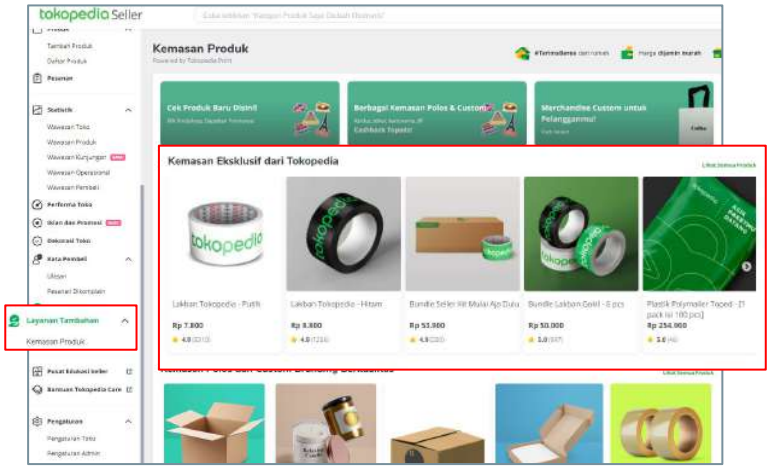
tokopedia

Pertama, siapkan kemasan parsel yang menarik dan sesuai, ya!

tokopedia

Kemasan Produk
Solusi untuk kemasan parselmu!

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*.

Merchandise dalam Kemasan Produk bisa kamu **manfaatkan untuk menambah variasi produk di dalam parselmu**. Misalnya seperti ***tote bag*, mug, dan kaos** yang jumlah dan desainnya dapat kamu *custom* sendiri.

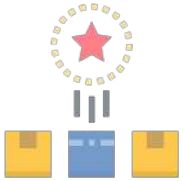
Manfaat pakai fitur Kemasan Produk

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 parsel ciamik, bikin parsel makin dilirik

Di momen Ramadan ini, banyak toko yang menjual berbagai jenis parsel. Pasti pembeli tidak hanya mempertimbangkan isinya saja, melainkan juga dari **tampilan kemasan** yang dibuat oleh penjual. Lalu, kenapa sih kamu harus buat kemasan parsel semenarik mungkin? Cek alasannya di bawah ini!

Menampilkan kesan tertentu yang mewakili *branding* toko
Kemasan parsel yang dibuat dengan ciamik dapat kamu jadikan sebagai representasi dari *branding* tokomu. Misalnya tokomu memiliki *branding* “keceriaan”, maka kamu bisa membuat parsel Ramadan dengan warna-warna cerah.



Menunjukkan keunikan produk
Parsel yang dikemas sekreatif mungkin dapat memberikan kesan unik di mata pembeli. Ini merupakan nilai jual yang bisa membedakan produkmu dengan produk lain yang sejenis.

Menarik lebih banyak pembeli
Konsep parsel Ramadan umumnya dibeli sebagai hadiah untuk orang lain. Maka dari itu, aspek kemasan bisa menjadi pertimbangan utama pembeli dalam memilih parsel. Makin menarik kemasan yang dibuat, makin banyak pembeli yang berminat!

Kemasan Produk

Tips mengemas parsel yang ciamik

1 Buat kemasan *custom* agar produk terlihat eksklusif

Kemasan dus yang mencantumkan logo/*branding* toko akan terlihat lebih menarik dibandingkan dus polos.

2 Tambahkan stiker logo toko di kemasan produk

Jika terlalu sulit untuk membuat kemasan *custom,* kamu bisa tambahkan stiker di kemasan produk agar terlihat menarik.

3 *Be 'out of the box'*

Selain menggunakan dus, kamu juga bisa menggunakan wadah lain untuk parselmu, misalnya seperti keranjang rotan, anyaman bambu, tas goni, hingga kotak akrilik.

4 Tambahkan aksesoris simpel

Buat tema parsel lebih hidup dengan menambahkan aksesoris simpel di dalamnya, seperti bunga kering, pita atau tali yang dibentuk, *hang-tag*, hingga kain dengan bahan tertentu.

5 Sediakan kartu nama di dalam parsel

Selain untuk memberikan informasi bisnis, pemberian kartu nama juga dapat dijadikan alat pemasaran dan membangun kepercayaan pembeli terhadap bisnismu.

6 Jangan lupa beri kartu ucapan, ya!

Kamu bisa tentukan apakah isi ucapan dapat ditulis sesuai permintaan pembeli atau berupa *template* buatanmu. Pastikan kartu ucapan Ramadan tetap berkesan, ya!

Hal yang perlu diperhatikan

- **Tentukan tema parsel** untuk menentukan wadah ataupun isi parsel. Misalnya dengan tema *rustic*, kamu bisa menggunakan keranjang rotan
- **Beri tema warna yang senada.** Kombinasikan beberapa warna senada dengan isi produk, wadah, kartu ucapan, hingga hiasan parsel. Tema warna yang umum digunakan saat Ramadan adalah **hijau, krem, kuning, dan coklat.**
- **Susun barang dengan rapi.** Sesuaikan jumlah barang dengan ukuran wadah. Pastikan tidak terlalu kosong ataupun padat.

Kemasan Produk

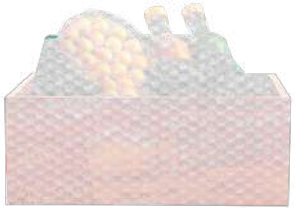
Tips mengemas parsel dengan aman

1 **Gunakan dus tambahan atau serutan kertas**

Tambahkan dus luaran berbahan keras atau serutan kertas agar barang semakin aman. Selain sebagai pelindung, serutan kertas warna-warni juga bisa mempercantik parselmu, lho.

2 **Lapisi parsel ataupun barang pecah belah dengan *bubble wrap***

Bungkus parsel yang telah dikemas cantik dengan beberapa lembar *bubble wrap*. Apabila di dalam parsel ada barang pecah belah, pastikan juga dilapisi dengan *bubble wrap*.



3 **Gunakan boks kayu untuk pengiriman jarak jauh**

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

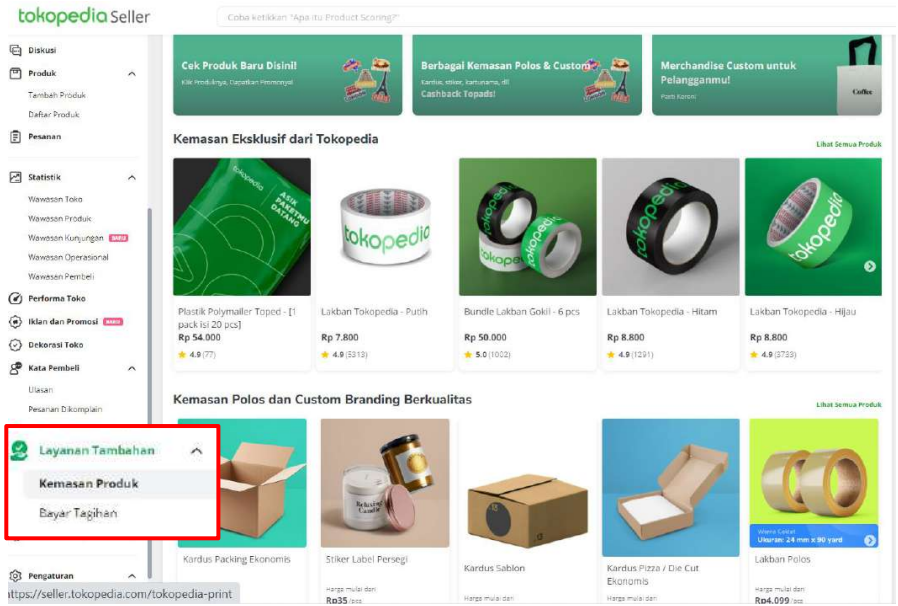
4 **Tempelkan stiker *FRAGILE* dan pilih kurir yang tepat sesuai jenis produk**

Tempelkan stiker *FRAGILE* agar produk ditangani dengan hati-hati. Klik **di sini** untuk cek layanan pengiriman yang tepat sesuai jenis produk.

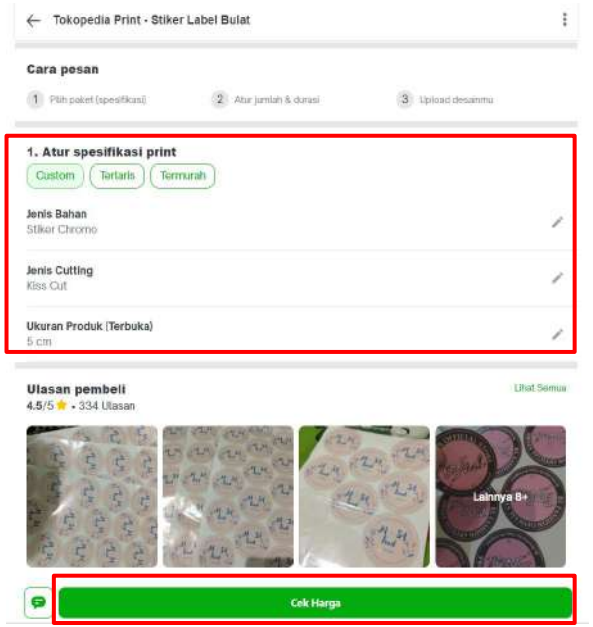
Kemasan Produk

Cara pesan desain kemasan khas tokomu (1/3)

1 Masuk ke Halaman Tokopedia Seller, klik **Layanan Tambahan** dan pilih **Kemasan Produk**.

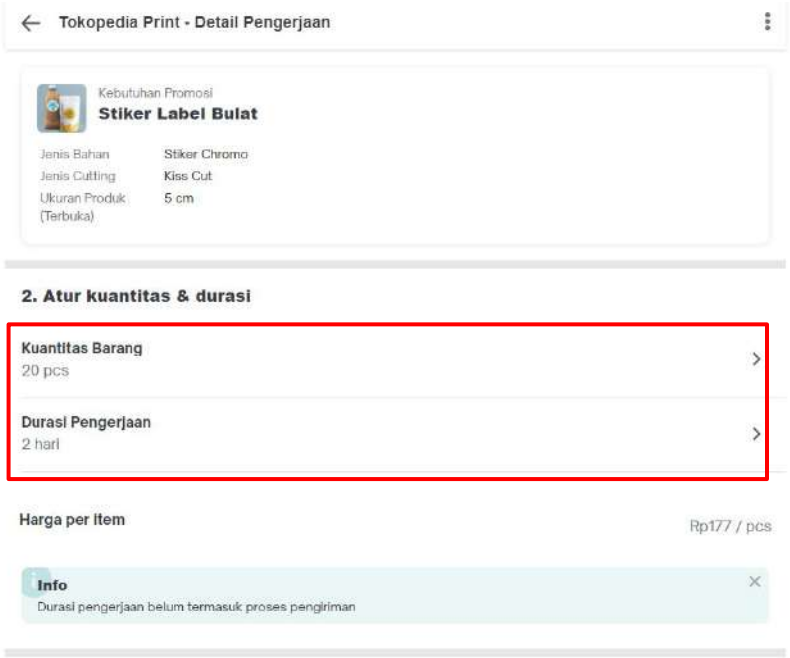


2 Apabila kamu ingin mencetak stiker, pilih “Stiker Label Bulat” atau “Stiker Label Persegi”. **Atur spesifikasi cetak** sesuai kebutuhanmu. Jika sudah, klik **Cek Harga**.



Kemasan Produk
Cara pesan desain kemasan khas tokomu (2/3)

3 Pilih **Kuantitas Barang** dan **Durasi Pengerjaan** sesuai dengan kebutuhanmu. Tampilan total harga akan menyesuaikan dengan kuantitas dan durasi pengerjaan yang dipilih.



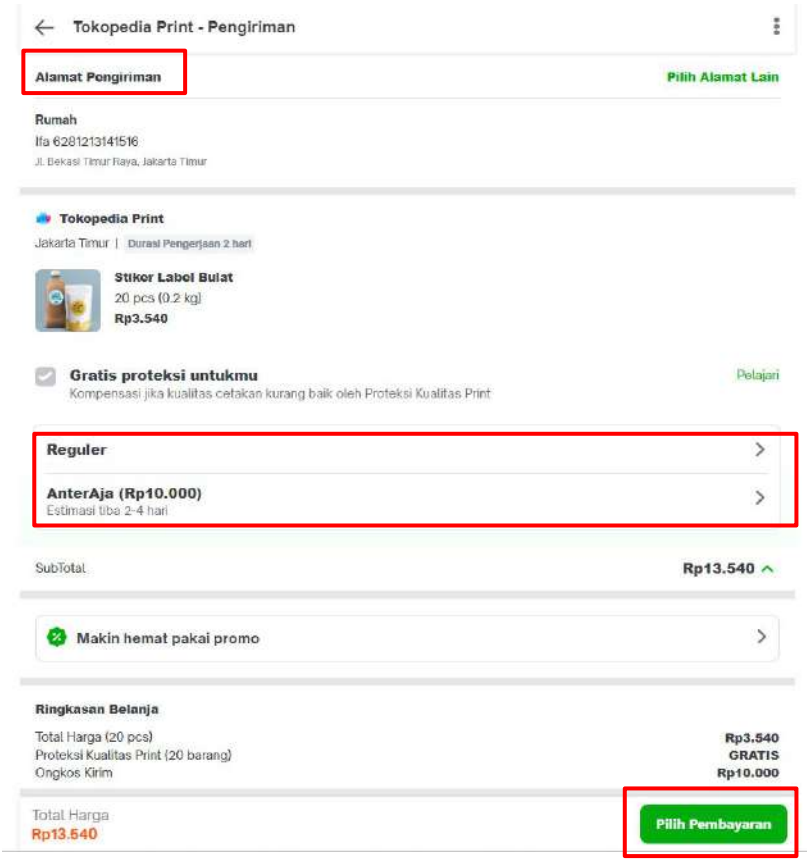
4 Masukkan desain yang ingin kamu cetak dengan cara ***upload* file** atau **memasukkan *link file* desain.** Cek panduan cetak dan pastikan *link* tersebut dapat diakses oleh tim Tokopedia, ya! Setelah itu klik **Cetak.**

Kemasan Produk

Cara pesan desain kemasan khas tokomu (3/3)

5 Pilih **alamat** dan **kurir pengiriman**, lalu klik **Pilih Pembayaran**. Lakukan pembayaran secara tepat waktu, agar pesananmu bisa segera diproses.

Kamu bisa memesan desain kemasan khas tokomu sendiri **di sini**.



Setelah bikin kemasan, ayo siapkan kartu ucapan yang oke!

tokopedia

Kartu Ucapan - Pentingnya membuat kartu ucapan yang cantik

1. **Mewakili perasaan pengirim terhadap penerima**
   Pengirim parsel pasti ingin mengucapkan sepatah hingga dua patah kalimat ke penerimanya, sehingga mereka membutuhkan kartu ucapan yang didesain cantik disertai dengan kalimat ucapan bermakna yang dapat menyentuh hati penerimanya.

2. **Menampilkan kesan tertentu yang mewakili *branding* toko**
   Tidak hanya kemasan parsel, desain dan isi kartu ucapan juga bisa menunjukkan *branding* tokomu, lho. Misalnya menggunakan format ucapan Lebaran dengan pantun-pantun unik untuk menunjukkan *branding* yang humoris.

3. **Menarik minat calon pembeli**
   Desain kartu ucapan yang cantik dapat menjadi salah satu pertimbangan pembeli untuk membeli parselmu. Jika parsel dan kartu ucapannya sudah ciamik, nggak ragu lagi deh untuk dipilih pembeli!

Kartu Ucapan

Tips agar kartu ucapan Ramadan berkesan

Kartu ucapan adalah salah satu hal penting yang tidak boleh dilewatkan ketika kamu memberi parsel. Agar kartu ucapan Ramadanmu berkesan, kamu harus mempertimbangkan beberapa hal, mulai dari desain hingga isi ucapan. Simak tips berikut untuk tahu caranya!

Gunakan warna dan desain yang sesuai dengan *branding* tokomu
Warna dan desain yang selaras akan semakin memperkuat *branding* toko, sehingga bisa membangun reputasi dan menciptakan loyalitas yang kuat. Kamu bisa pelajari seputar psikologi warna dalam *branding* di sini.

Pastikan jenis, ukuran, dan posisi *font* dapat terbaca dengan baik
Perhatikan juga ukuran dan posisi *font*, ya! Pastikan agar ucapan bisa terbaca dengan baik dan posisi ucapan tepat di area yang dapat langsung dijangkau oleh mata pembaca.

Tunjukkan keunikan kartu ucapanmu dengan memanfaatkan momen Ramadan
Kamu bisa menghiasnya dengan nuansa Ramadan. Misalnya menambahkan anyaman ketupat kecil di sudut kartu ucapan, mencetaknya *a la* amplop THR, atau menambahkan *barcode* yang bisa di-*scan* menuju *playlist* rekomendasi lagu Ramadan *a la* tokomu. Semakin kreatif, semakin berkesan kartu ucapanmu!

Seller Wajib Tahu

Manfaatkan aplikasi **Canva** dan **PicsArt** untuk membuat dan mengintip ide desain kartu ucapan menarik.

Promosikan parselmu
di media sosial, Tokopedia
FEED & Broadcast Chat

#SIAPRAMADAN

Pengguna media sosial
di Indonesia tahun 2021

170 Juta

Pengguna media sosial di Indonesia pada Januari 2021

61,8%

61,8% dari total penduduk Indonesia berselancar di media sosial pada Januari 2021

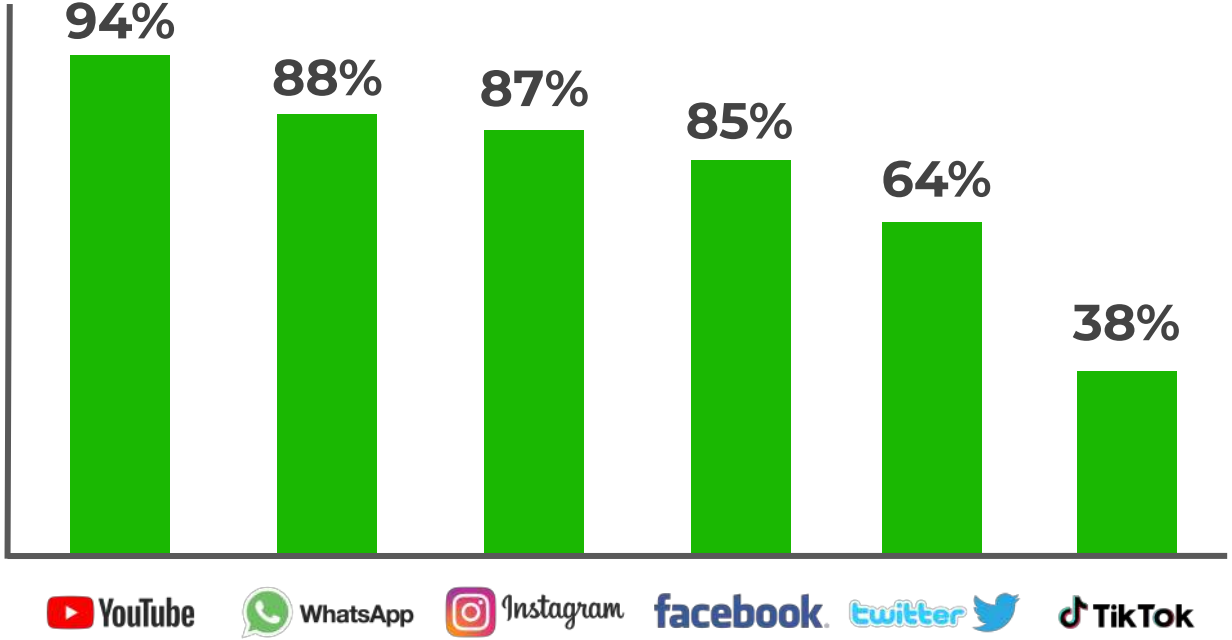
10 Juta

Jumlah peningkatan pengguna media sosial (+6,3%) dari tahun 2020 ke 2021

Berdasarkan data Indonesia Digital Report 2021, datareportal.com

Pengguna media sosial mencapai 61,8% (170 juta)
dari total populasi di Indonesia

Persentase pemakai internet yang mengakses *platform* berikut (usia 16-64 tahun)



Berdasarkan data Indonesia Digital Report 2021, datareportal.com

Manfaat menggunakan **media sosial untuk promosi**

Bebas Biaya

Kamu hanya perlu membuat konten menarik untuk dipublikasikan secara rutin. Kamu bisa pasang iklan, tapi kamu juga bisa mengembangkan media sosialmu secara organik.

Berinteraksi langsung dengan calon pembeli

Kamu bisa membangun komunitas melalui media sosialmu dan berkomunikasi dua arah dengan calon pembeli.

Meningkatkan jumlah kunjungan ke akun Tokopedia-mu

Semakin sering dan banyak orang yang tahu akun Tokopedia-mu, semakin besar juga kemungkinan produkmu akan dibeli. Terus promosikan tokomu di media sosial, ya!

Buat konten menarik dengan ciri khas produkmu

Jika kamu masih baru dalam membuat konten media sosial, kamu bisa menggunakan teknik **“Amati, Tiru, dan Modifikasi”** dari *brand* yang memiliki konten menarik. Berikut beberapa contoh konten yang bisa kamu jadikan inspirasi.

Edisi Ramadan

Edisi baru parsel Ramadan kamu pasti ditunggu-tunggu oleh pembeli. Kamu bisa membuat desain yang menonjolkan parsel tersebut dengan ornamen yang selaras.

Promo di Tokopedia

Kamu juga bisa membagikan informasi tentang promo tokomu di Tokopedia dan ajak calon pembeli mengunjungi tokomu.

Kuis

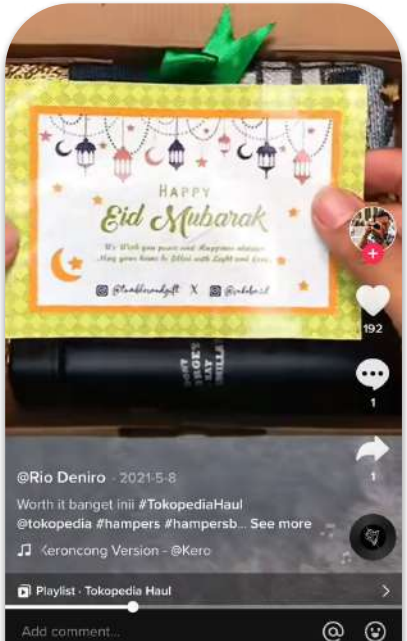
Berinteraksilah dengan calon pembelimu melalui konten kuis. Berikan hadiah untuk menarik minat mereka dalam mengikuti kuis yang kamu adakan. Kamu bisa kirimkan parsel Ramadan sebagai hadiah. Sekali dayung, dua atau tiga pulau terlampaui, deh!

Sumber gambar: Mookie

Rekomendasi konten video pendek untuk media sosial

Pilih *platform* media sosial yang sesuai dengan target pasarmu. Tipe konten video pendek seperti ini bisa kamu post di **TikTok, Instagram, Facebook, maupun YouTube.**

Proses mengemas parsel



Review isi parsel

Rekomendasi parsel

Tips optimalkan **media sosial** untuk **berinteraksi dengan pelanggan**

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.

Post di media sosial secara rutin

Post minimal 1x sehari. Contoh untuk Instagram, kamu bisa post 1 konten IG Feed dan 1 IG Story per hari. Sesuaikan konten dengan kebutuhan kamu, seperti promosi, *review* produk, atau kuis.

Berikan informasi mengenai promo tokomu!

Jika kamu memiliki promo yang sedang berlangsung, seperti Voucher Cashback atau Gratis Ongkir, bagikan info promo tersebut di media sosial untuk menarik perhatian calon pembeli.

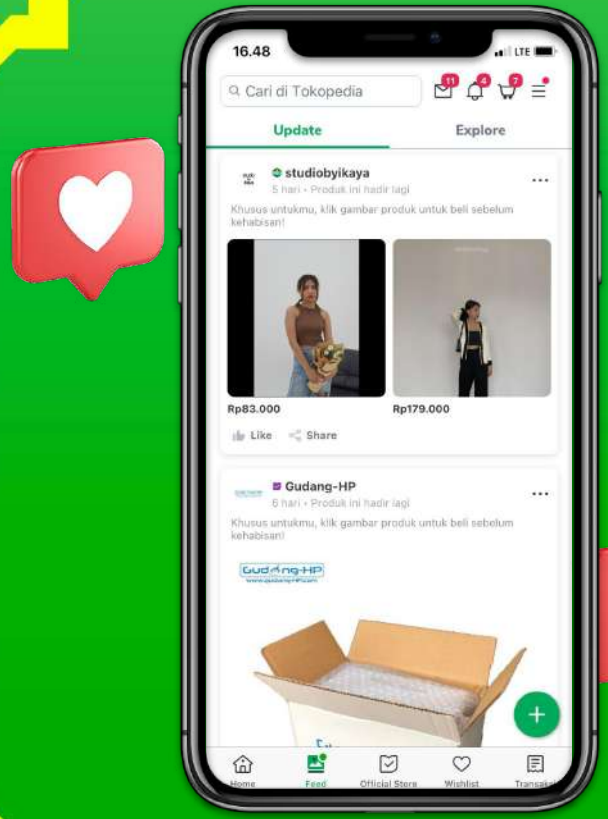
Buat kalender dan siapkan kontenmu setidaknya **satu minggu sebelum jadwal terbit**

Buatlah sebuah kalender yang berisi jenis-jenis konten beserta jadwal *posting*-nya. Disarankan untuk *posting* satu konten per hari di jam yang sama setiap harinya biar calon pembeli terbiasa dengan jam posting akunmu. Perhatikan **contoh kalender konten** di bulan April pekan pertama di bawah ini.

Kalender April 2022							
Jenis Konten	**Minggu 3**	**Senin 4**	**Selasa 5**	**Rabu 6**	**Kamis 7**	**Jumat 8**	**Sabtu 9**
IG Feed	Rilis produk Parsel Ramadan			Promo di Tokopedia	Cara menentukan parsel yang cocok	Kuis	Testimoni pembeli
TikTok & Reels		Review isi parsel	Q&A tentang Parsel	Promo di Tokopedia		Testimoni pembeli	Kuis
IG Story	Q&A	Survei	Repost mention pembeli	Q&A	Review kemasan produk parsel	Promosi Parsel	Promosi Parsel

Tokopedia FEED

Cara baru promosi gratis nan menarik



tokopedia

FEED - Cara Baru promosi gratis yang menarik

"Rutin *post* konten di FEED 3-4x/minggu, ternyata bisa **ningkatin penjualan hingga 2x lipat.**" -Indah Catur

Sleep Buddy Bedding - Surabaya

Apa itu Tokopedia FEED?

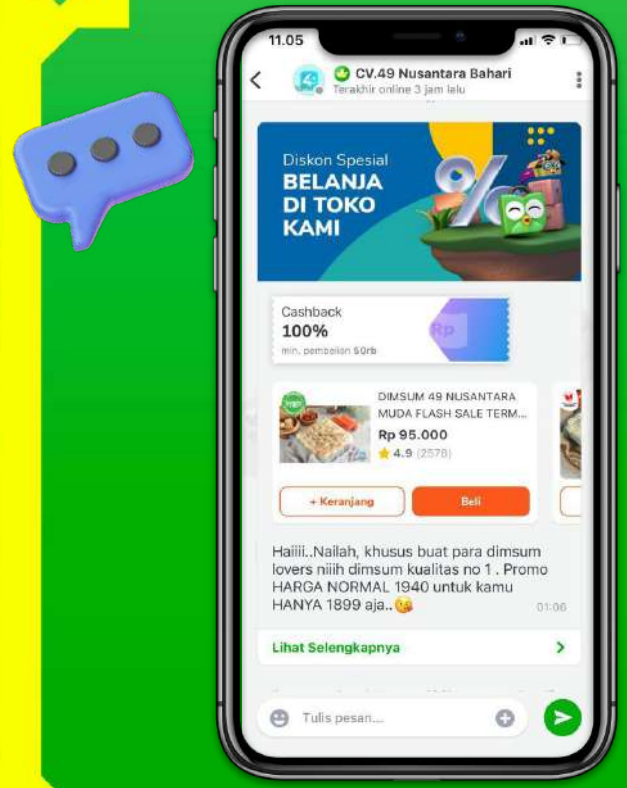
Konten yang menarik berkesempatan untuk ditampilkan di halaman **Explore** sehingga produkmu bisa dilihat jutaan calon pembeli Tokopedia. Kesempatan dapat lebih banyak *followers* dan calon pembeli juga semakin luas!

Tips memaksimalkan fitur FEED di Tokopedia

1. **Unggah konten secara rutin di FEED tokomu.** Pastikan kontenmu menarik dan sesuai dengan *branding* parsel dan tokomu!
2. **Bagikan link konten dan profil Tokopediamu** ke berbagai media sosial untuk mendapatkan *followers* sebanyak-banyaknya.
3. **Semakin aktif posting, konten akan dilihat semakin 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.

Broadcast Chat

Promosi parselmu langsung ke inbox pembeli



tokopedia

Broadcast Chat - Promosikan parselmu langsung ke inbox pembeli

"Broadcast Chat bikin **kunjungan toko meningkat** karena calon pembeli bisa langsung klik ke halaman toko. Fitur ini juga bisa menginformasikan ke *loyal customer* ada promo apa saja yang berlangsung." -Janice

Dancow Official Store - Tangerang

Apa itu Broadcast Chat?

Broadcast Chat adalah fitur yang memungkinkan kamu untuk **menyebarkan pesan promosi langsung ke *inbox* calon pembeli.**

Dengan pakai fitur Broadcast Chat, kamu bisa jangkau semakin banyak calon pembeli secara otomatis!

Dengan Broadcast Chat, kamu bisa kirim pesan ke:

1. ***Followers* toko**
   Semua pengguna aktif yang telah mengikuti toko kamu
2. **Pembeli potensial**
   Semua pengguna yang pernah mengunjungi toko, memasukkan produk toko kamu ke *wishlist*/keranjang, serta semua pengguna yang pernah mengunjungi atau berinteraksi dengan tokomu (melalui *chat* dan diskusi)
3. **Pelanggan setia**
   Semua pengguna yang sudah pernah belanja di toko kamu, baik yang mengikuti toko maupun tidak

Broadcast Chat - 3 hal yang harus disiapkan sebelum kirim Broadcast Chat

Pilih produk yang tepat untuk promosi

- Paling dicari selama Ramadan
- Produk yang baru rilis
- Produk dengan penjualan tertinggi
- Produk dengan ulasan tertinggi
- Produk yang sedang diskon
- Produk unggulan

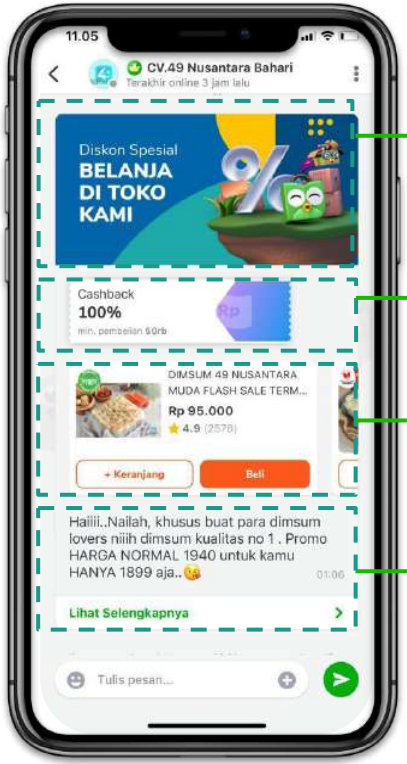
Buat konten edisi Ramadan yang menarik

- Gambar produk terlihat jelas sehingga menarik bagi pembeli
- Tambahkan Voucher Cashback atau Gratis Ongkir
- Gunakan produk terlaris selama Ramadan
- Terdapat kalimat promosi atau *Call To Action*

Buat kata-kata promosi yang unik

- Masukan kalimat promosi seperti “Hanya hari ini”, “Diskon 70%”, “Peluncuran produk eksklusif”
- Tambahkan Voucher Toko dan Rilisan Spesial kamu
- Kamu juga dapat sesuaikan kalimat promosi dengan momen Ramadan

Broadcast Chat - Promosi tepat sasaran langsung ke inbox pembeli



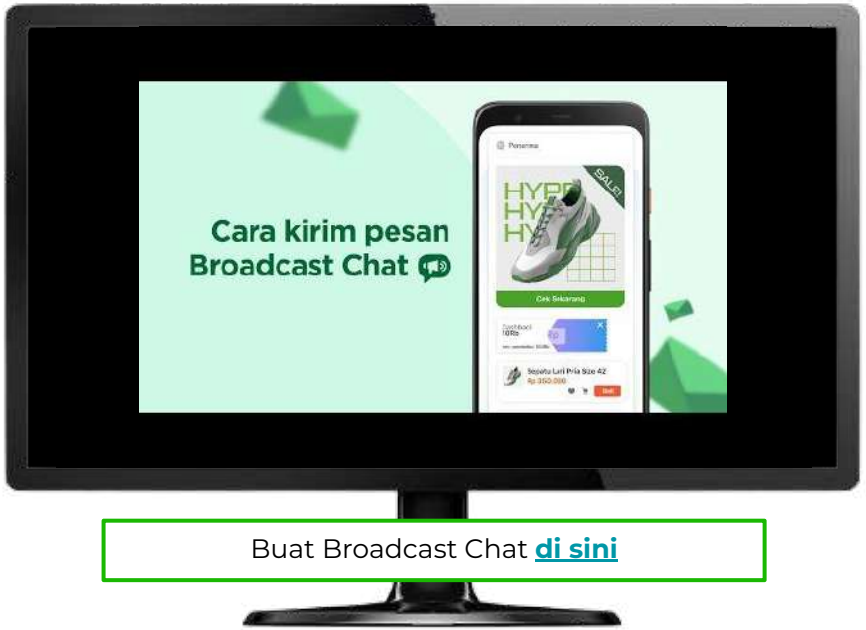
Gambar Produk
Bisa diklik calon pembeli untuk langsung cek barang pada pesan yang kamu kirim

Voucher Toko
Tambahkan *voucher* agar pembeli makin tertarik

***Link* produk**
Tambahkan *link* ke produk yang kamu kirim agar pembeli bisa langsung klik beli

Pesan
Buat pesan promosi yang mantap biar pembeli makin tertarik

Klik untuk menonton video panduan



Buat Broadcast Chat **di sini**

Semangat buat parselmu

#SIAPRAMADAN

Ayo isi survei #SIAPRAMADAN di sini & dapatkan kredit TopAds total 1 juta untuk 5 orang beruntung!

Terima Kasih

tokopedia