

ramadhan **EKSTRA**

# Kurikulum untuk jadikan brand kamu sukses &

**#SIAPRAMADAN**

# 2022

Khusus Seller **Official Store**



**Official Store yang kami banggakan,**

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

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

Dalam rangka mendukung persiapan toko untuk Ramadan, kami persembahkan panduan **#SIAPRAMADAN 2022** yang dilengkapi aneka rekomendasi pilihan sesuai kebutuhan *brand* kamu.

Semoga panduan ini bermanfaat untuk mengoptimalkan penjualan toko serta menyemarakkan momen Ramadan tahun ini.

Salam,  
**Tokopedia**

# 7 langkah sukses siapkan toko sambut Ramadan

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

1

Percantik **DEKORASI TOKO**, tampil beda saat Ramadan tiba

2

Pertahankan loyalitas pembeli dengan **PELAYANAN TOKO** memuaskan

3

Perluas jangkauan toko saat Ramadan dengan **DILAYANI TOKOPEDIA**

4

**3 FITUR PROMOSI AMPUH** untuk buat toko lebih ramai

5

**5 FITUR** untuk pertahankan loyalitas dan kenaikan penjualan

6

**PERKUAT BRANDING** untuk optimalkan momen Ramadan

7

**EVALUASI JUALAN** selama & setelah Ramadan

# Kalender **#SIAPRAMADAN** 2022 khusus untuk kamu

Lakukan tips berikut agar penjualan toko kamu maksimal!

## Pra-Ramadan

1 - 24 Maret

### Minggu 1

- Cek rekomendasi produk [di sini](#)
- Hitung *budget* promosi.

### Minggu 2

- Buat desain *banner* & video menarik, pasang di [Dekorasi Toko](#)
- Buat [Etalase khusus Ramadan](#)
- [Upload produk](#) Ramadanmu
- Gabung ke [Dilayani Tokopedia](#)

### Minggu 3

- Rencanakan konten medsos, FEED, & PLAY
- Tentukan influencer untuk promosi
- Buat Voucher Toko ([Cashback](#) & [Gratis Ongkir](#))
- Atur [Paket Bundling](#)

### Minggu 4

- Aktifkan [Kupon Follower Baru](#)
- Pasang [Diskon Toko](#)
- Atur [Flash Sale Toko](#)
- Atur [Rilisan Spesial](#), luncurkan produk baru Ramadan.
- Atur [jadwal buka tutup](#) toko selama Ramadan

## Ramadan

25 - 30 April

### Minggu 5 - Minggu 1

- Tanggal penting event:
  - 25 Maret: Tokopedia Ramadan Ekstra Berlipat Ganda dimulai
  - 4 April: Acara puncak Ramadan Ekstra
- Sebarkan promosi ke medsos dan [Broadcast Chat](#)
- Pasang [Tokopedia Display Network](#) biar tampil di halaman strategis
- Post konten medsos & [FEED](#) di hari pertama Ramadan.
- [Update stok produkmu](#) secara berkala

### Minggu 2-4

- Tanggal penting event:
  - 20 April: Puncak Ramadan Ekstra
- Pastikan pelayanan tokomu tetap terjaga. Cek tipsnya [di sini](#).
- Pastikan [kredit TopAds tetap tersedia](#) agar iklan tetap berjalan
- Pastikan [kuota Voucher Toko-mu](#) tetap tersedia
- [Update stok produkmu](#) secara berkala
- Post rutin konten media sosial, Tokopedia [FEED](#), & [Live Streaming PLAY](#)
- Atur [jadwal tutup toko](#)

## Pasca Ramadan

1 - 14 Mei

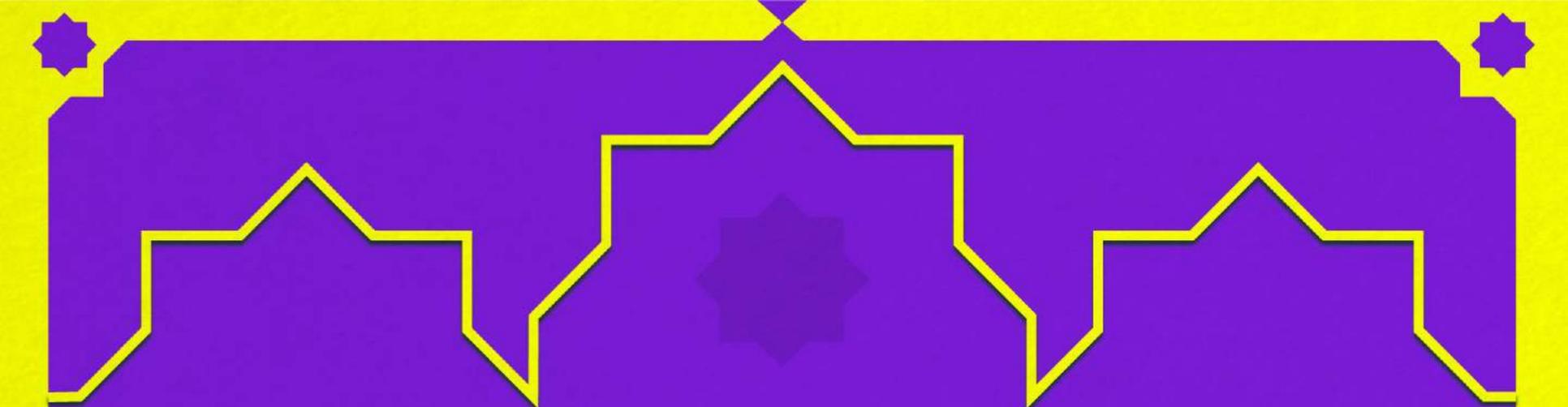
### Minggu 1

- Sebarkan info tutup toko dan ucapan Selamat Idul Fitri di media sosial, [FEED](#), & [Broadcast Chat](#)

### Minggu 3

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

**tokopedia**



# Kilas balik Ramadan 2021

◆ ..... ◆

tokopedia

# Kebiasaan belanja masyarakat selama **pandemi**

(berdasarkan riset eksternal)

## 21 juta

Konsumen telah beralih ke belanja *online* di tahun 2021<sup>1</sup>

## 91%

Pedagang akan **tetap memasarkan produk secara *online*** dalam 5 tahun ke depan<sup>1</sup>



## 72%

Kenaikan belanja *online* pada **konsumen di kota-kota kecil**<sup>1</sup>

## 90%

Konsumen memilih **berbelanja di *online marketplace*** selama Ramadan 2021<sup>1</sup>

<sup>1</sup>) Data Google 2021 pada "Winning Ramadan with Digital 2022"

# 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<sup>1</sup>

## +52%

Pertumbuhan sektor *E-commerce* pada 2021<sup>2</sup>

## +Rp 403 triliun

Proyeksi nilai total transaksi yang terjadi di *E-commerce* pada tahun 2021<sup>3</sup>

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

Sudah ada  
**Jutaan  
penjual**  
bergabung di  
Tokopedia per 2021

**500+ online  
campaign**

dari berbagai kategori di  
Tokopedia pada tahun 2021



### Waktu Indonesia Belanja

Festival belanja bulanan,  
menghadirkan konten  
eksklusif & menarik,  
dengan penampilan BTS  
dan 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.

Lebih dari  
**100**ribu  
produk berbeda  
terjual dalam 1 jam lewat  
Tokopedia selama Ramadan 2021!<sup>1</sup>

**Rp 13 miliar+**  
donasi dan zakat  
terkumpul<sup>1</sup>

<sup>1</sup>) Berdasarkan press release "Tokopedia Ungkap Transaksi Selama Ramadan"

## PROGRAM

- ✦ **WIB SPESIAL RAMADAN**  
WIB Tokopedia Spesial Ramadan berikan **diskon hingga 90%** dan Bebas Ongkir sepenuhnya
- ✦ **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 EKSTRA DI TOKOCABANG**  
**Layanan Bebas Ongkir Ekstra** pertama kali diluncurkan khusus pengguna TokoCabang (kini Dilayani Tokopedia)

# Tokopedia telah menjangkau >99% kecamatan di Indonesia

**500+ ribu**

Titik pembayaran  
tersebar se-Indonesia

**550+ Juta**

Produk

**86,5%**

Pebisnis baru

**SUMATRA**

**KALIMANTAN**

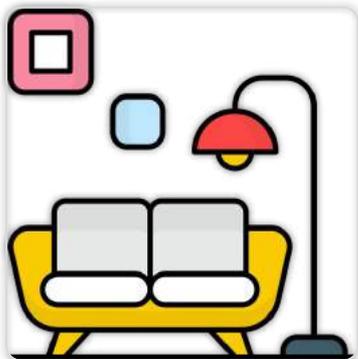
**SULAWESI**

**MALUKU &  
PAPUA**

**JAWA**

**BALI & NUSA  
TENGGARA**

# TOKOPEDIA - 3 kategori terpopuler selama Ramadan 2021



**Kategori  
Perlengkapan  
Rumah Tangga**



**Kategori  
Kesehatan &  
Perawatan Tubuh**



**Kategori Fashion**

# 6 produk terlaris Ramadan 2021 di **Sumatra & Jawa**

## Sumatera



Paket Sholat



Hijab Segi Empat



Teh Bubuk



Speaker Bluetooth



Bedak Bayi



Kapas & Tissue Bayi

## Jawa



Kue Kering



Voucher/Gift Card



Parsel Makanan



Kacang



Masker Medis



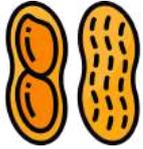
Biji Kopi



# 6 produk terlaris Ramadan 2021 Bali, Nusa Tenggara & Kalimantan



## Bali & Nusa Tenggara



Kacang



Kue Kering



Masker Medis



Coklat



Body Lotion



Sabun Mandi

## Kalimantan



Sajadah



Camilan Instan



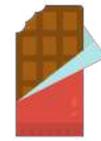
Minuman Instan



Obat Herbal



Teh Bubuk



Coklat

# 6 produk terlaris Ramadan 2021 di Sulawesi & Papua Maluku

## Sulawesi



Kacang



Masker Medis



Laptop Case



Tripod Kamera



Penyangga Gadget



Paket Sembako

## Papua & Maluku



Obat Herbal



Minuman Tradisional



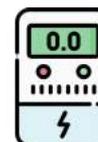
Kue Kering



Kue Basah



Handphone Android



Alat Ukur Listrik / Fluke



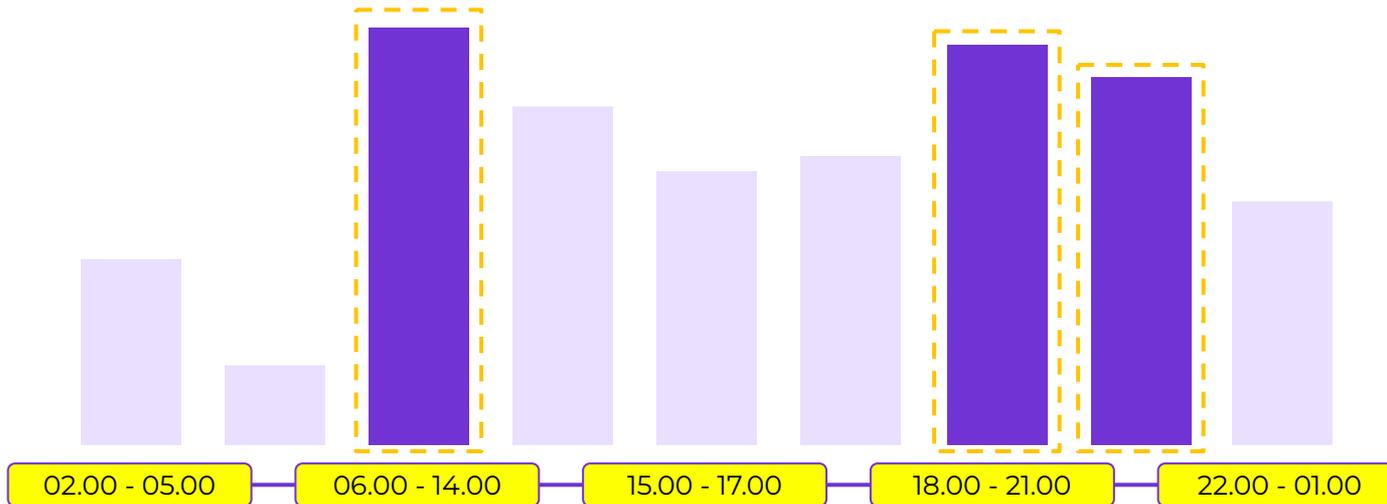
**#SIAPRAMADAN**

Temukan tips  
**khusus untuk brand kamu**

◆ ..... ◆  
tokopedia

# Tren Belanja Online saat Ramadan

(dari berbagai sumber eksternal)



**Puncak periode belanja *online* terjadi di minggu ketiga Ramadan, sekitar pukul 19.00-23.00.<sup>2</sup>**

**Mari siapkan toko untuk sambut Ramadan dari sekarang!**

1) Riset iPrice "93% Orang Indonesia Menggunakan Smartphone untuk Berbelanja Online"

2) Riset "ShopBack Ramadan Insight 2021 (Survey Result)"

tokopedia

Saat Ramadan 2021, peningkatan intensitas belanja *online* terjadi di pukul **06.00 - 14.00<sup>1</sup>** dan memasuki puncaknya di pukul **19.00 - 22.00<sup>1</sup>**.

Lonjakan kunjungan *online* juga meningkat pada waktu sahur, yaitu sekitar pukul **02.00 - 05.00<sup>1</sup>**.



**#SelaluAdaSelaluBisa**

Percantik  
**DEKORASI TOKO**  
agar tampil  
beda saat  
Ramadan tiba

**#SIAPRAMADAN**

1





# Dekorasi Toko

## Buat Halaman Toko tampil beda



### 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).

Ini saatnya kamu menarik perhatian mereka dengan tampilan toko yang memukau.

### Mengapa Halaman Toko harus menarik?

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



# Dekorasi Toko



## 3 pilihan *layout* untuk brand kamu

### Rekomendasi Layout untuk OS



Brand Story



Super Store

Halaman toko akan tampil beda dan kamu dapat **menampilkan produk unggulan** dengan 3 pilihan *layout* di bawah ini.

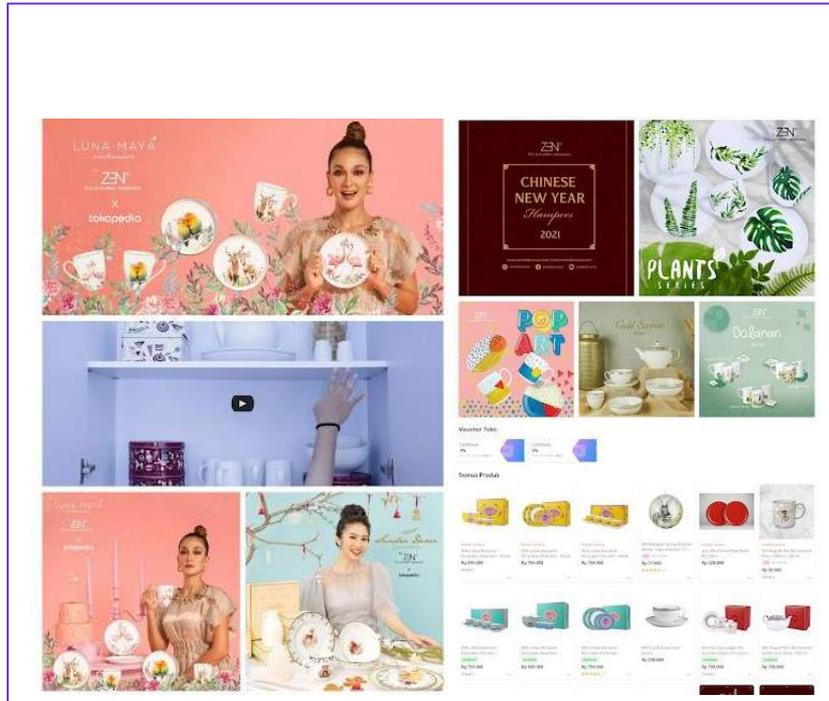
Big Campaign	 Brand Story	 Super Store
<p>Bisa digunakan untuk menampilkan berbagai promo yang sedang berjalan di toko kamu. kamu juga bisa tampilkan konten berupa video</p>	<p><b>[Direkomendasikan!]</b> Bisa memperkuat citra profesional dari toko kamu. kamu juga bisa tampilkan konten berupa video. Layout ini hanya untuk Official Store.</p>	<p><b>[Direkomendasikan!]</b> Cocok untuk mengelola toko dengan banyak brand atau produk. Kamu juga bisa tampilkan konten berupa video. Layout ini hanya untuk Official Store</p>
<p><b>Fitur:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 3 tampilan <i>banner</i> Unggulan</li> <li>- <i>Widget</i> Paket Bundling</li> <li>- Voucher Toko (hanya untuk tampilan halaman toko di Desktop)</li> <li>- Semua produk</li> </ul>	<p><b>Fitur:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 5 tampilan <i>banner/video</i></li> <li>- <i>Widget</i> Paket Bundling</li> <li>- Semua produk</li> </ul>	<p><b>Fitur:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 4 tampilan <i>banner/video</i></li> <li>- 1 konten Produk Unggulan</li> <li>- <i>Widget</i> Paket Bundling</li> <li>- Semua produk</li> </ul>

# Dekorasi Toko

## Contoh penggunaan layout **Brand Story**



Tampilan  
menyeluruh



Tampilan 4 *banner* + 1 produk unggulan

### Zen Official Store

Layout ini cocok untuk kamu yang ingin menonjolkan:

- Produk baru
- Promo yang sedang berjalan
- *Branding* toko/produk tertentu, menggunakan *banner/video*

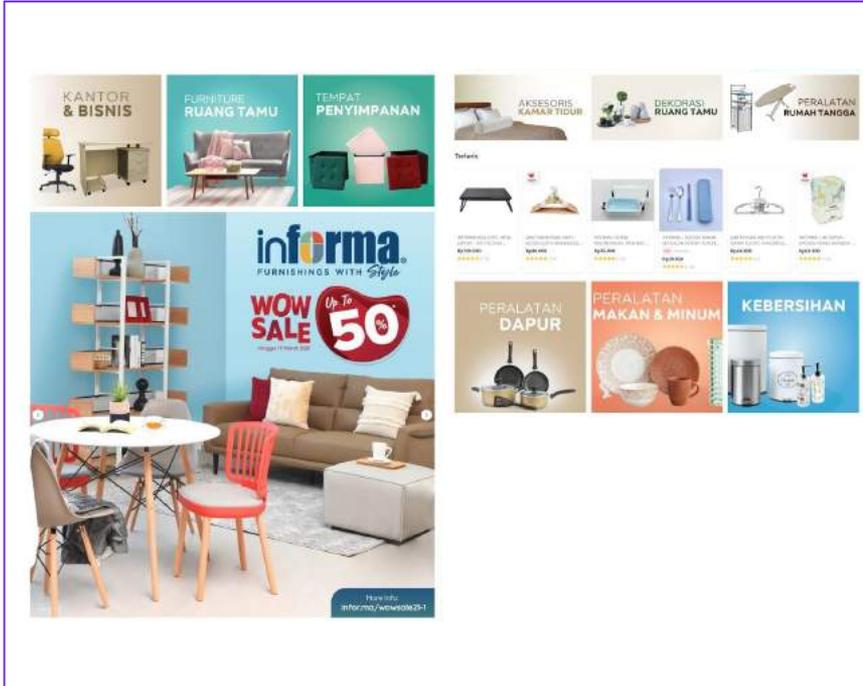


# Dekorasi Toko

## Contoh penggunaan layout Super Store



Tampilan menyeluruh



Tampilan 4 banner + 1 produk unggulan

### Informa Official Store

Layout ini cocok untuk kamu yang ingin menonjolkan:

- Promosi yang sedang berjalan
- Brand/kategori produk yang dimiliki
- Produk unggulan kamu



# Dekorasi Toko

Panduan cara menggunakannya



Klik untuk menonton video panduan

## Dekorasi Toko

Pilih layout  
sesuai kebutuhan

Download panduan lengkap [di sini](#)



# Dekorasi Toko

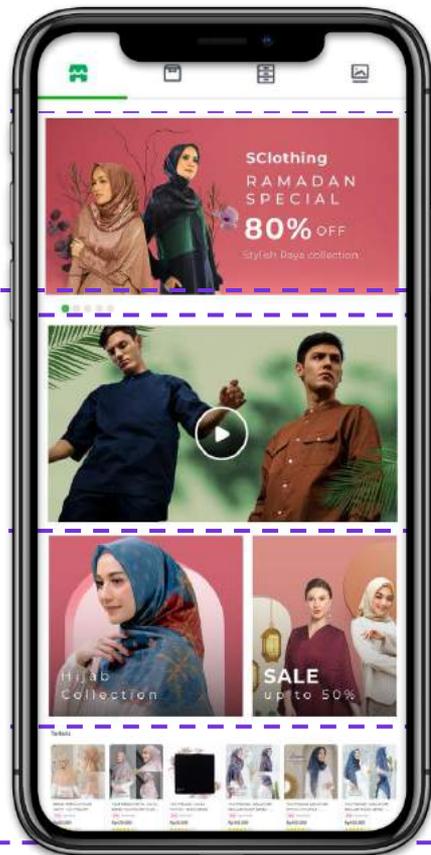
Buat halaman toko menonjol saat Ramadan

## Gunakan tema Ramadan

Masukkan ornamen desain dan kalimat promosi bertema Ramadan di banner Dekorasi Toko

## Tambahkan konten video

Konten video bisa menonjolkan produk dan promo yang sedang berlangsung



## Highlight promo khusus Ramadan

seperti Diskon 70%, beli 1 dapat 2, atau Parsel Ramadan

## Masukkan produk terlaris

Tampilkan produk terlaris di toko saat Ramadan



# Dekorasi Toko



## Tips upload video menarik untuk halaman toko

Di awal tahun 2022, HubSpot melaporkan bahwa **81% pemasar merasa video memiliki dampak positif terhadap penjualan**. Ini saatnya kamu memanfaatkan keuntungan Official Store, di mana kamu bisa pasang konten video pada *layout* Dekorasi Toko agar halaman toko makin menarik.



### Buat naskah yang *out of the box*

Mulai dengan buat tema dan ide menarik lalu catat hal-hal penting yang akan disampaikan pada video kamu



### Pastikan video berdurasi singkat, maks. 2 menit

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



### Persempit fokus pengambilan gambar

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



### Yakinkan calon pembeli dengan video menarik

Buat video yang menunjukkan informasi toko, keunggulan produk, testimoni pembeli dan pengalaman penggunaan produk



### Edit video sesuai kebutuhan

Lakukan editing video sesuai dengan tema yang diusung dan tetap fokus dalam menonjolkan keunggulan toko maupun produk

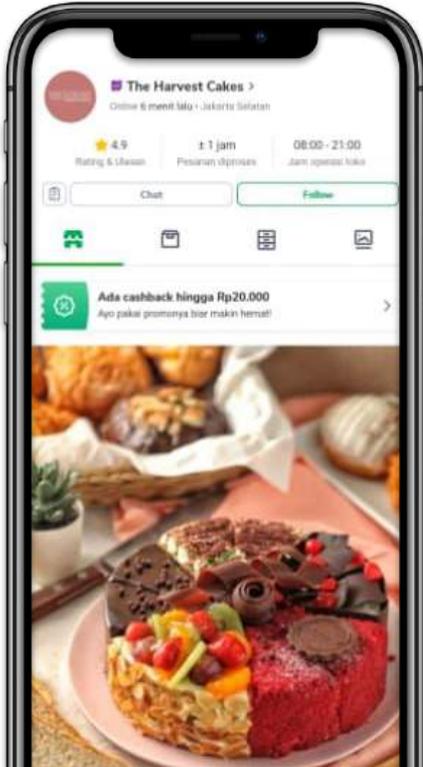


# Dekorasi Toko

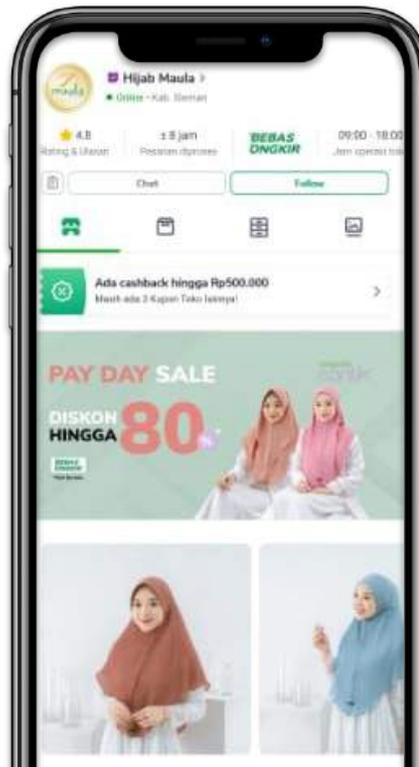
Inspirasi tampilan halaman toko



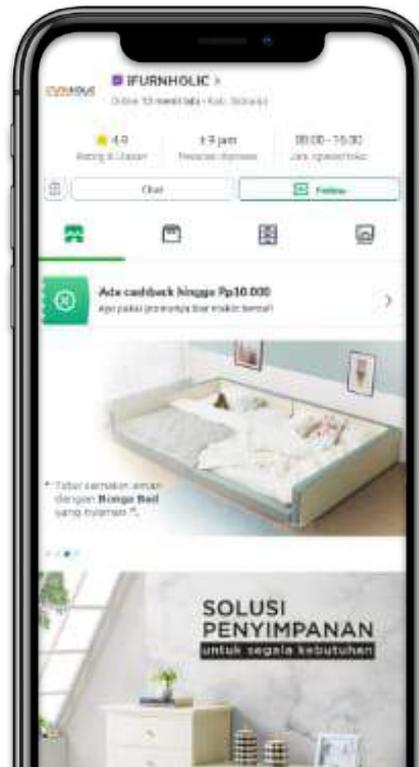
The Harvest Cakes



Hijab Maula



iFURNHOLIC



Maxim Official Store



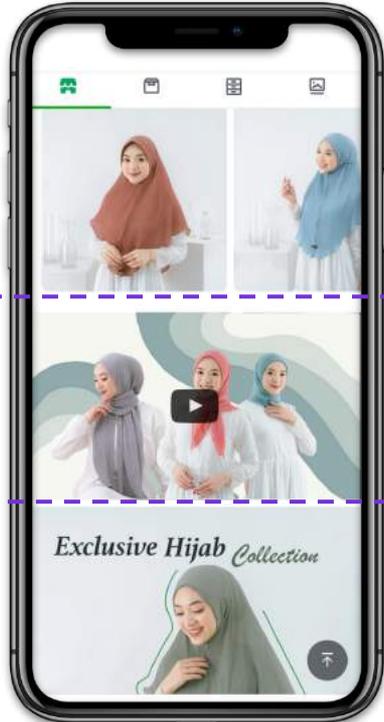


# Dekorasi Toko

Inspirasi konten video



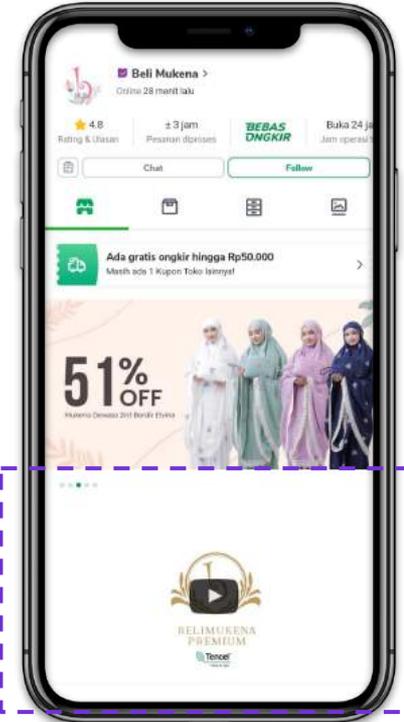
## Hijab Maula



## Klik untuk menonton video



## Beli Mukena



Pertahankan  
loyalitas pembeli  
dengan  
**PELAYANAN TOKO**  
yang mumpuni

**#SIAPRAMADAN**

2



tokopedia

# Berikan harga bersaing, agar pembeli jatuh hati

Pembeli tidak mencari **harga termurah**, melainkan **harga yang sepadan dengan kualitas produk yang dijual**. Untuk membantu kamu menentukan harga jual terbaik, Tokopedia memiliki **fitur Rekomendasi Harga** yang bisa diakses melalui Android dan *desktop*.

## Terapkan Rekomendasi Harga di



**Produk Reguler**



## Keunggulan fitur Rekomendasi Harga

- 1 Rekomendasi Harga ditentukan berdasarkan analisis Tokopedia pada ribuan produk serupa**  
Sistem algoritma Tokopedia dirancang canggih sehingga bisa memilah produk sejenis atau mirip untuk kemudian menentukan harga sesuai.
- 2 Rekomendasi Harga didasarkan analisis produk terbaru**  
Sistem Tokopedia hanya akan melakukan analisis pada produk baru (buka produk bekas), sehingga rekomendasi harga yang diberikan masih dalam batas wajar dan tidak merugikan.
- 3 Rekomendasi Harga merupakan harga terupdate dengan harga pasar saat ini**  
Rekomendasi Harga yang muncul pada produk selalu di-*update* setiap harinya, sehingga tidak akan tertinggal oleh produk serupa.
- 4 Rekomendasi Harga tidak bersifat wajib**  
Kamu bebas memilih untuk menerapkan Rekomendasi Harga dari Tokopedia atau menentukan harga jual sendiri.

# Cara terapkan **Rekomendasi Harga**

The screenshot shows the 'Daftar Produk' (Product List) interface on Tokopedia Seller. It features a table of products with columns for 'Info produk', 'Statistik', 'Harga', 'Stok', and 'Aktif'. A popup window is displayed over the 'Air Jordan 1 x SB Dunk 'Lakers to Chicago' (UNAUTHORIZED AUTHENTIC)' product, showing a price recommendation of Rp12.500.000. The 'Terapkan' (Apply) button is highlighted with a red box. The popup also includes a note: 'Di atas harga pasar (diperbarui 2 jam lalu)' and 'Rekomendasi dihitung berdasarkan harga dari produk serupa dan jumlah transaksi terbaik. Pelajari'.

Info produk	Statistik	Harga	Stok	Aktif
<input type="checkbox"/> Commuter Bike Federal Street Cat Full Upgrade Kalcer Abis SKU: Hitam	Skor : Baik 32 12	Rp 13.500.000 Harga pasar Rp12.500.000	14	<input checked="" type="checkbox"/> Atur
<input type="checkbox"/> Air Jordan 1 x SB Dunk 'Lakers to Chicago' (UNAUTHORIZED AUTHENTIC) SKU: NK42HITAM	Skor : Sempurna 413rb 434	Rp12.500.000 Rekomendasi Harga Rp12.500.000 Rata-rata Rp11.500.000 - Rp13.000.000		<input checked="" type="checkbox"/> Atur
<input type="checkbox"/> Nike React Element 87 Brown Volt SKU: 64 hitam	Skor : Baik 1.000 1.000	Rp		<input checked="" type="checkbox"/> Atur
<input type="checkbox"/> Nike React Element 87 Brown Volt   AQ1090-002 - Abu-abu, 44,5 SKU: Putih	Skor : Cukup 44 4	Rp 2.500.000	1.400	<input checked="" type="checkbox"/> Atur
<input type="checkbox"/> SEPATU RUNNING UNDER ARMOR HOVR PHANTOM BLACK GOLD SKU: Hitam Gold	Skor : Buruk 0 0	Rp 1.240.000 Harga pasar Rp1.150.000	12	<input checked="" type="checkbox"/> Atur

- 1 Buka halaman Tokopedia Seller melalui *desktop*, lalu klik **'Daftar Produk'**
- 2 Pada bagian **'Harga'**, akan muncul rekomendasi harga yang sudah Tokopedia siapkan
- 3 Klik **'Rekomendasi Harga'** dan baca analisisnya, jika kamu setuju, klik **'Terapkan'**

# Pilih Admin Toko dengan tepat

Saat pesanan berlimpah di bulan Ramadan, pastikan kamu memiliki tim/Admin Toko yang dapat membantu kelancaran operasional toko



## Sesuaikan kriteria dengan perannya

Pastikan admin yang kamu pilih memiliki kriteria kemampuan yang sesuai dengan kebutuhan pekerjaan.



## Berikan informasi lengkap tentang produk

Pemilik toko wajib memberi pemahaman yang detail dan lengkap tentang produk, agar Admin Toko dapat menjawab pertanyaan dari calon pembeli.



## Uji keterampilan

Uji calon Admin Toko menyelesaikan pekerjaannya. Misalnya, cara membalas pesan calon pembeli atau cara mengatur keuangan toko.



## Ajak kolaborasi dengan admin lain

Untuk mengoptimalkan kinerja dan mengurangi potensi miskomunikasi, admin wajib berkolaborasi dengan admin lainnya.



## Berikan pelatihan dasar mengoperasikan toko

Admin Toko perlu beradaptasi dan memahami segala komponen dan fitur yang ada di toko. Untuk itu, berikan pelatihan dasar sebelum mulai bekerja di toko.



## Tentukan kontrak kerja

Kontrak kerja sangat penting untuk menandakan hak dan kewajiban pekerja dan pemilik toko. Jika terjadi permasalahan, kontrak kerja bisa jadi rujukan penyelesaian masalah

Atur Admin Toko [di sini](#)

Perluas jangkauan  
toko di Ramadan  
dengan  
**DILAYANI  
TOKOPEDIA**

**#SIAPRAMADAN**

3



tokopedia

## Tantangan Official Store jelang hari raya:

Tidak dapat penuhi pesanan yang jumlahnya naik drastis



Jangan sampai kamu melewatkan momen emas Ramadan  
**karena masalah operasional dan pengiriman**

tokopedia

# Tentang Dilayani Tokopedia

Dilayani Tokopedia adalah layanan Tokopedia yang menjadi solusi seller dalam operasional hemat biaya dengan layanan prioritas.

## Dilayani Tokopedia dapat membantu operasional Official Store dengan cara:

- 1 Membantu distribusi barang ke gudang Dilayani Tokopedia
- 2 Menerima pesanan pembeli
- 3 Mengemas produk dengan baik
- 4 Serah terima ke kurir logistik
- 5 Mengunggah resi pengiriman
- 6 Mengurus proses retur

Gudang pintar di **6 Kota Besar** di Indonesia



Packaging aman dengan **box** dan **bubble wrap**



Konfirmasi pesanan dalam **30 menit**



Proses **Return/Refund** di **Pusat Resolusi** diatur oleh tim Dilayani Tokopedia

Proses pesanan kurir instan dalam **3 jam**, lainnya dalam **24 jam**





# Dilayani Tokopedia



Bagaimana Dilayani Tokopedia membantu brand kamu selama Ramadan?

1



**Waktu penerimaan & pemrosesan pesanan pasti cepat**

Waktu penerimaan dan pemrosesan pesanan dijamin cepat **meskipun pesanan selama Ramadan meningkat drastis**

2



**Bebas Ongkir Dilayani Tokopedia tanpa biaya layanan tambahan\***

Berikan pengalaman belanja berkesan di toko kamu dengan menyediakan Bebas Ongkir. **Pembeli dapat menggunakan Bebas Ongkir sepenuhnya untuk produk yang berasal dari Dilayani Tokopedia.**

3



**Operasional toko jalan terus meskipun karyawan mudik**

Penjualan pada saat Ramadan dapat maksimal karena dibantu **operasional Dilayani Tokopedia, termasuk membalas chat pembeli.**

4



**Barang <60 hari, bayar hanya jika barang terjual tanpa biaya penarikan**

**Tidak perlu sewa gudang tambahan ataupun perbanyak karyawan** karena semuanya diatur oleh Dilayani Tokopedia!

\*Bebas Ongkir maksimal subsidi Rp150.000



# Dilayani Tokopedia



Makin diminati pembeli berkat Bebas Ongkir Dilayani Tokopedia



**Ada banyak order datang dari berbagai kota**

Oleh karena itu, kami memberikan **Bebas Ongkir Dilayani Tokopedia kepada pembeli** untuk seluruh produk yang berasal dari Dilayani Tokopedia **tanpa batasan kuota!**

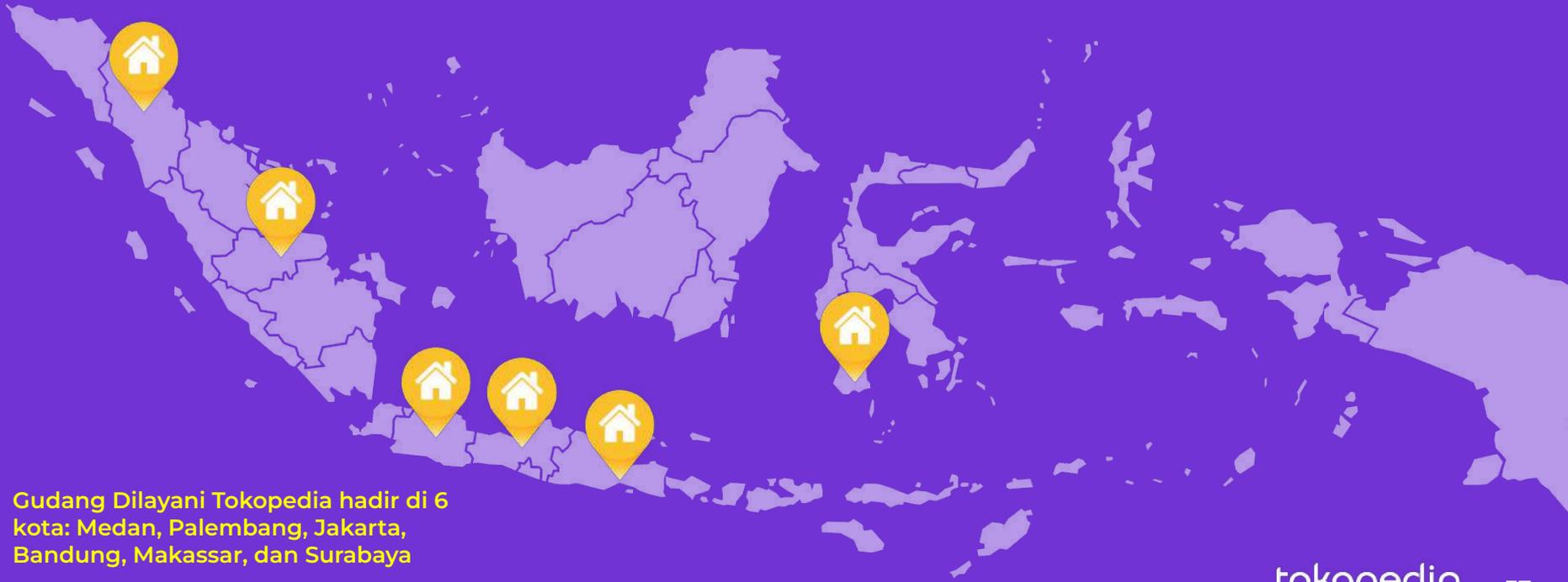
## Keuntungan Bebas Ongkir Dilayani Tokopedia:

- 1 Waktu pengiriman terjamin**  
Meningkatkan perputaran uang masuk dengan pengiriman lebih cepat. Cukup 1 hari pengiriman dalam kota dan 2 hari antarkota (jika kota tujuan memiliki layanan Next Day).
- 2 GRATIS layanan Bebas Ongkir Dilayani Tokopedia**  
Terima pesanan lebih maksimal dengan Bebas Ongkir tanpa biaya tambahan\*\*
- 3 Kompensasi jaminan tepat waktu**  
Jaga kepercayaan pembeli dengan memberi kompensasi jika pengiriman melewati batas waktu yang dijanjikan.

*\*Data diambil dari riset Tokopedia Maret-April 2021*

*\*\*Bebas Ongkir maksimal subsidi Rp150.000*

Gabung Dilayani Tokopedia dan bantu pembeli mendapatkan produk **LEBIH CEPAT, MURAH, DAN AMAN** selama Ramadan



Gudang Dilayani Tokopedia hadir di 6 kota: Medan, Palembang, Jakarta, Bandung, Makassar, dan Surabaya



# Dilayani Tokopedia

Layanan terbaik dengan harga kompetitif



Layanan	Biaya (Normal)
Biaya <i>Fulfillment</i> per pcs	<b>Rp3.000</b>
Biaya Penyimpanan per pcs per bulan (Berdasarkan rasio penjualan* bulan tertagih)	<b>&lt; 60 hari GRATIS</b> <b>61 - 90 hari Rp750</b> <b>&gt; 90 hari Rp2.000</b>
Biaya Bebas Ongkir	<del>2,5% (maks Rp10.000)</del> <b>GRATIS</b>
Biaya Penarikan	

\*Rasio Penjualan: Waktu yang dibutuhkan (hari) untuk menjual seluruh persediaan barang yang dititipkan di gudang Dilayani Tokopedia.

## Keuntungan yang bisa kamu nikmati:

- **20% CASHBACK** untuk penjualan >1.000 produk per bulan
- **33% CASHBACK** untuk penjualan >2.000 produk per bulan
- **GRATIS BIAYA 1 BULAN PERTAMA** untuk Seller yang baru bergabung
- **GRATIS BIAYA PENJEMPUTAN** produk saat pertama kali *inbound*/masuk ke gudang Dilayani Tokopedia
- **GRATIS TOPADS HINGGA Rp5 JUTA** sesuai jumlah top SKU yang di-*inbound* pertama kali

# Dilayani Tokopedia

Saatnya gabung dengan ribuan Seller lain!

Daftarkan *brand* kamu untuk gabung Dilayani Tokopedia [di sini](#)

## Fashion

  
buttonscarves

Merché

 SOGO

 | STAYHOOPS



ROUGHNECK  
1977



kami.

## Kesehatan



## Food & Beverages



## Handphone & Tablet



## Computer & Laptop



## Mom & Baby



## Others



## Electronics

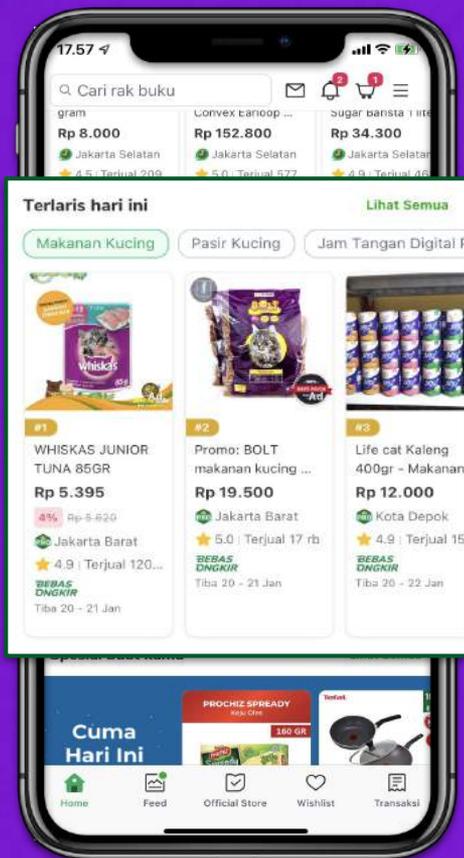


**3 FITUR PROMOSI  
AMPUH** untuk  
buat toko  
lebih ramai

**#SIAPRAMADAN**

4





**TopAds**  
Cara praktis untuk  
tampil di halaman  
strategis

tokopedia

# TopAds

Tampil di berbagai halaman strategis Tokopedia

“TopAds membantu kami mencapai **ROAS 4x lipat** dari **budget iklan**” -Adzwin



**Walts Wallet Goods -  
Bandung**



## Apa itu TopAds?

**TopAds** adalah fitur promosi iklan toko dan produk yang dapat membantu **produk kamu 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.



# TopAds



## Strategi tingkatkan performa saat Ramadan

	Rencanakan	Jalankan	Optimalkan
Iklan Produk	<ul style="list-style-type: none"><li>Pilih produk yang akan diiklankan <b>berdasarkan jumlah penjualan dan ulasan yang terbaik.</b></li><li>Batasi pilihan produk ke <b>hanya 5-10 produk</b> yang paling diminati.</li><li>Pastikan nama dan kategori produk <b>sudah benar.</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Atur Harga Iklan <b>sesuai dengan rekomendasi TopAds.</b></li><li><b>Bedakan Grup Iklan</b> berdasarkan tipe produk, jenis <i>brand</i>, atau fungsinya.</li><li><b>Gunakan Kata Kunci Negatif</b> untuk memfilter pencarian yang tidak relevan.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>Cek berkala</b> performa iklanmu.</li><li><b>Gunakan kata kunci potensial</b> yang direkomendasikan TopAds.</li><li>Pilih kata kunci dengan <b>angka pencarian tertinggi dan kompetisi terendah.</b></li></ul>
Iklan Toko	<ul style="list-style-type: none"><li><b>Pilih tema Ramadan</b> sebagai tema Iklan Toko-mu.</li><li>Pastikan produk di tokomu <b>memiliki foto menarik, ulasan yang baik, dan masuk ke dalam 1 kategori produk yang sama.</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>Tonjolkan keunggulan produk atau tokomu</b> di Isi Pesan Promosi.</li><li>Gunakan Rekomendasi Kata Kunci dengan <b>pencarian tertinggi dan biaya terendah.</b></li><li><b>Tambahkan Kata Kunci yang berkaitan dengan Ramadan</b> namun tetap relevan dengan produkmu.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>Lakukan testing</b> dengan mengubah kombinasi Kata Kunci atau Isi Pesan Promosi.</li><li><b>Eksperimen dengan fitur Atur Jadwal tampil,</b> misalnya buat satu kategori Iklan Toko yang hanya dijalankan di waktu sahur atau mendekati berbuka.</li></ul>



# Mau sukses beriklan?

Kuasai cara baca Halaman TopAds



Klik untuk menonton video panduan





# TopAds Kata Kunci



Muncul paling awal di hasil pencarian pembeli



## Apa itu TopAds Kata Kunci?

TopAds Kata Kunci membantu memunculkan produk kamu di halaman pencarian **sesuai kata kunci yang digunakan calon pembeli**. Dengan menentukan Kata Kunci dan menyaring Kata Kunci Negatif dengan tepat, **toko kamu akan mendapatkan traffic yang lebih banyak dan lebih relevan**

## Rumus Rahasia Kata Kunci



### Menambah jumlah tampil

Kata kunci digunakan untuk menargetkan kata-kata yang relevan dengan produk, sehingga dapat mengoptimalkan pencarian produk



### Tingkatkan peluang tampil teratas

Masukkan hingga 50 kata kunci dengan tawaran minimal Rp400/klik pada iklan produk. Kamu juga bisa atur biaya iklan tiap kata kunci yang ingin dioptimasi



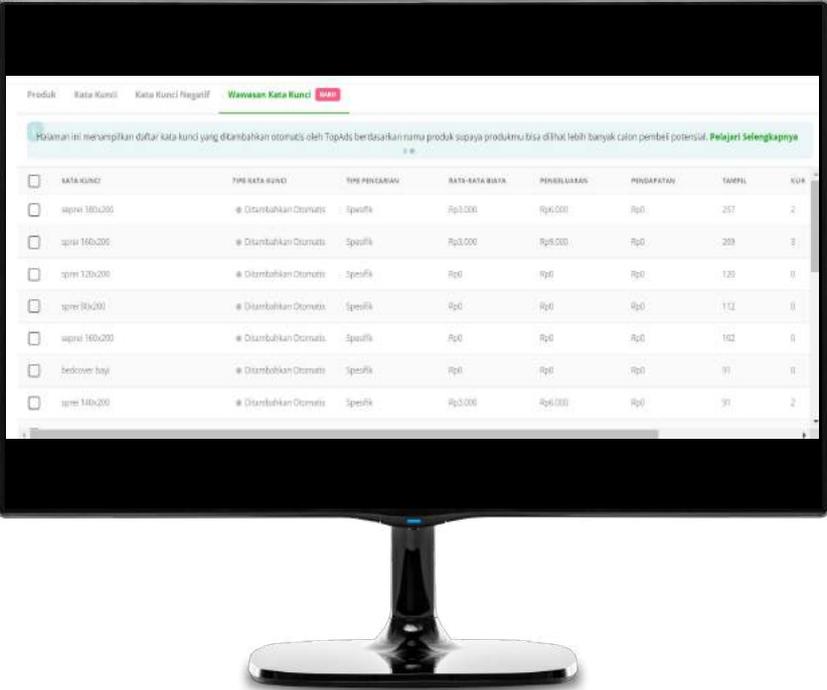
### Kata Kunci Negatif

Masukkan Kata Kunci Negatif untuk menyaring pencarian yang tidak relevan

# Wawasan Kata Kunci TopAds

## Optimalkan performa Kata Kunci

Dengan fitur Wawasan Kata Kunci TopAds, **sistem pintar TopAds akan merekomendasikan daftar kata kunci yang paling tepat** untuk produk di dalam grup iklan berdasarkan periode yang dipilih.



Produk: Kata Kunci, Kata Kunci Negatif, Wawasan Kata Kunci **MAI**

Halaman ini menampilkan daftar kata kunci yang ditambahkan otomatis oleh TopAds berdasarkan nama produk supaya produkmu bisa dilihat lebih banyak calon pembeli potensial. [Pelajari Selengkapnya](#)

<input type="checkbox"/>	KATA KUNCI	Tipe KATA KUNCI	Tipe Pencarian	KATA-KATA BAYAR	PENJUALAN	PENDAPATAN	SAMPUL	SKOR
<input type="checkbox"/>	spresi 180x200	# Ditambahkan Otomatis	Spesifik	Rp3.000	Rp6.000	Rp0	257	2
<input type="checkbox"/>	spresi 160x200	# Ditambahkan Otomatis	Spesifik	Rp3.000	Rp8.000	Rp0	209	3
<input type="checkbox"/>	spresi 120x200	# Ditambahkan Otomatis	Spesifik	Rp0	Rp0	Rp0	129	0
<input type="checkbox"/>	spresi 80x200	# Ditambahkan Otomatis	Spesifik	Rp0	Rp0	Rp0	112	0
<input type="checkbox"/>	spresi 160x200	# Ditambahkan Otomatis	Spesifik	Rp0	Rp0	Rp0	102	0
<input type="checkbox"/>	bedcover bayi	# Ditambahkan Otomatis	Spesifik	Rp0	Rp0	Rp0	91	0
<input type="checkbox"/>	spresi 140x200	# Ditambahkan Otomatis	Spesifik	Rp3.000	Rp4.000	Rp0	91	2



### Fungsi Wawasan Kata Kunci

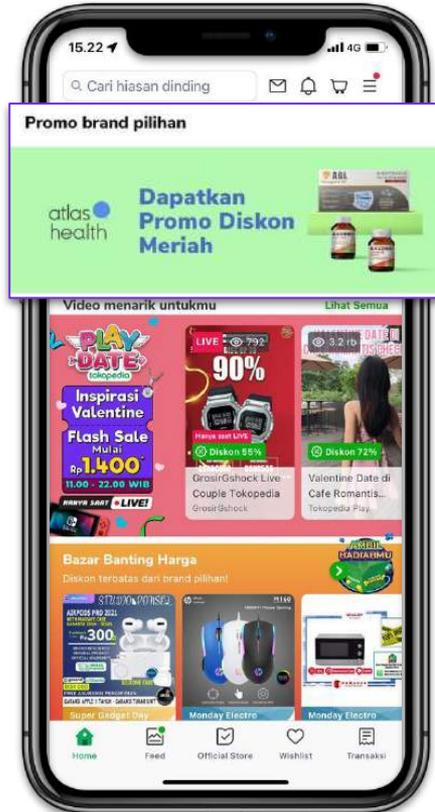
- 1** Merekomendasikan kata kunci relevan yang belum ditambahkan ke dalam grup iklan Official Store.
- 2** Kamu dapat melihat performa kata kunci sehingga dapat menemukan kata kunci yang menguntungkan.
- 3** Menambahkan kata kunci yang performanya kurang baik ke kata kunci negatif untuk mengoptimalkan performa iklan produk.



# Tokopedia Display Network (TDN)



Munculkan *banner* toko atau produk kamu di halaman strategis Tokopedia



## Apa itu TDN?

Tokopedia Display Network (TDN) adalah **iklan dalam bentuk banner promosi yang akan muncul di halaman-halaman strategis Tokopedia**, seperti halaman utama, halaman pencarian, halaman produk, halaman *wishlist*, dan banyak lagi.

Gunakan TDN untuk **meningkatkan awareness terhadap produk, toko, atau campaign Official Store kamu di Tokopedia.**

## 3 alasan gunakan TDN:

### 1 Tampil dominan

Iklan *banner* akan muncul di 6 halaman strategis Tokopedia untuk maksimalkan *awareness*

### 2 Fleksibilitas penuh

Bebas atur desain, target pembeli, hingga halaman tujuan iklan (halaman *campaign*, toko, etalase, atau produk)

### 3 Maksimalkan keuntungan

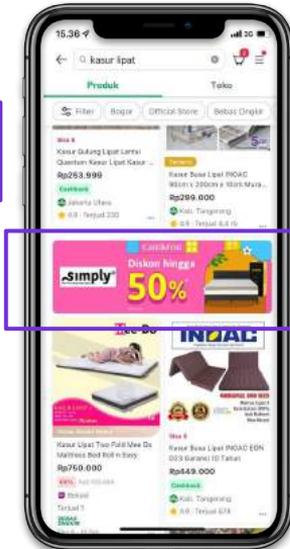
Raih ROAS (*return on ad spend*) maksimal dan jadi *top of mind* di mata pembeli

# Munculkan banner kamu di halaman-halaman strategis Tokopedia

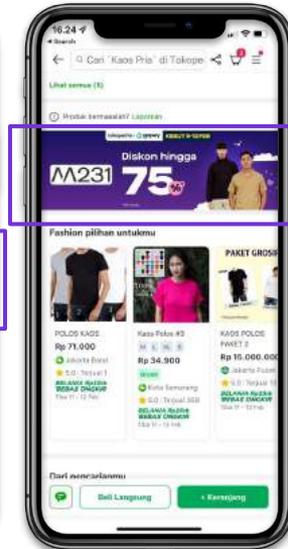
Halaman Utama Tokopedia



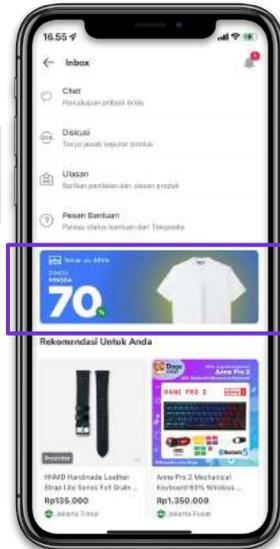
Halaman Pencarian



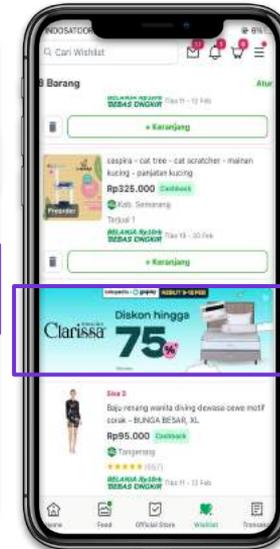
Halaman Produk



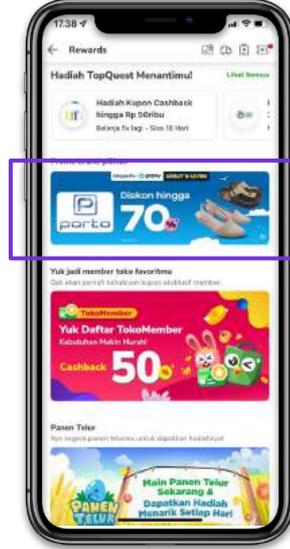
Inbox Pembeli



Halaman Wishlist



Halaman Loyalty





# Tokopedia Display Network (TDN)

Tips buat *banner* spesial Ramadan



## Gunakan foto produk yang jelas dan jernih

Foto produk harus terlihat jelas dan tidak *blur*. Jangan sampai pembeli susah untuk melihat foto produk kamu.



## Pasang promo yang berbeda dari biasanya

Kamu bisa set promo yang lebih tinggi atau kemas produk dalam bentuk *bundling* seperti Parsel, paket khusus Ramadan, Beli 1 Gratis 1, dan lainnya.



## Fokus pada konten promosi

Gunakan *font* yang besar dan menonjol agar pembeli lebih fokus ke konten promosi.



## Gunakan desain yang sederhana

Sesuaikan desain dengan identitas toko kamu. Gunakan desain yang simpel dan sederhana agar pembeli dapat lebih fokus ke konten promo.

Pikat calon pembeli dengan **desain banner TDN yang menarik**

Klik untuk menonton video panduan





**Broadcast Chat**  
Promosi langsung ke  
inbox pembeli

tokopedia

# Broadcast Chat

Promosi 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 **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
- 2 Pembeli potensial**  
Semua pengguna yang pernah mengunjungi toko, memasukkan produk toko ke *wishlist*/keranjang, serta semua pengguna yang pernah mengunjungi atau berinteraksi dengan toko (melalui *chat* dan diskusi)
- 3 Pelanggan setia**  
Semua pengguna yang pernah belanja di toko, baik yang mengikuti toko maupun tidak



# Broadcast Chat



Yang harus disiapkan sebelum mengirim pesan



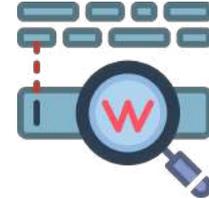
## Pilih produk yang tepat untuk promosi

- 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 bulan Ramadan
- Terdapat kalimat promosi atau *Call to Action*

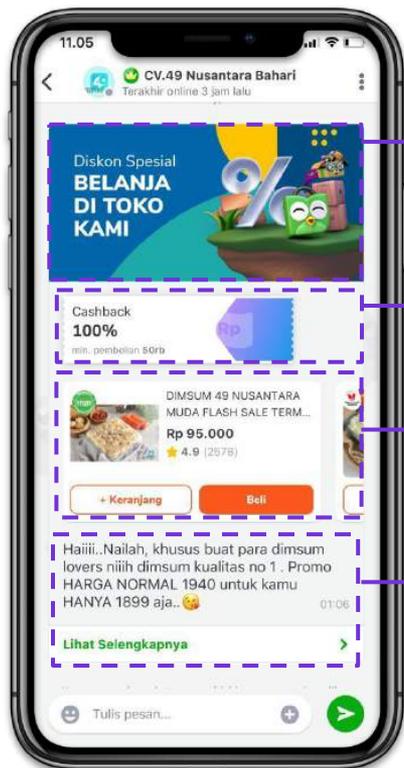


## Buat kata-kata promosi yang unik

- Masukkan kalimat promosi seperti “Hanya hari ini”, “Diskon 70%”, “Peluncuran produk eksklusif”
- Sertakan Voucher Toko atau Rilisn Spesial yang sedang ada di toko kamu
- Sesuaikan kalimat promosi dengan momen Ramadan

# Broadcast Chat

## Tampilan & panduan pakai Broadcast Chat



### Gambar Produk

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

### Voucher

Tambahkan *voucher* agar pembeli makin tertarik

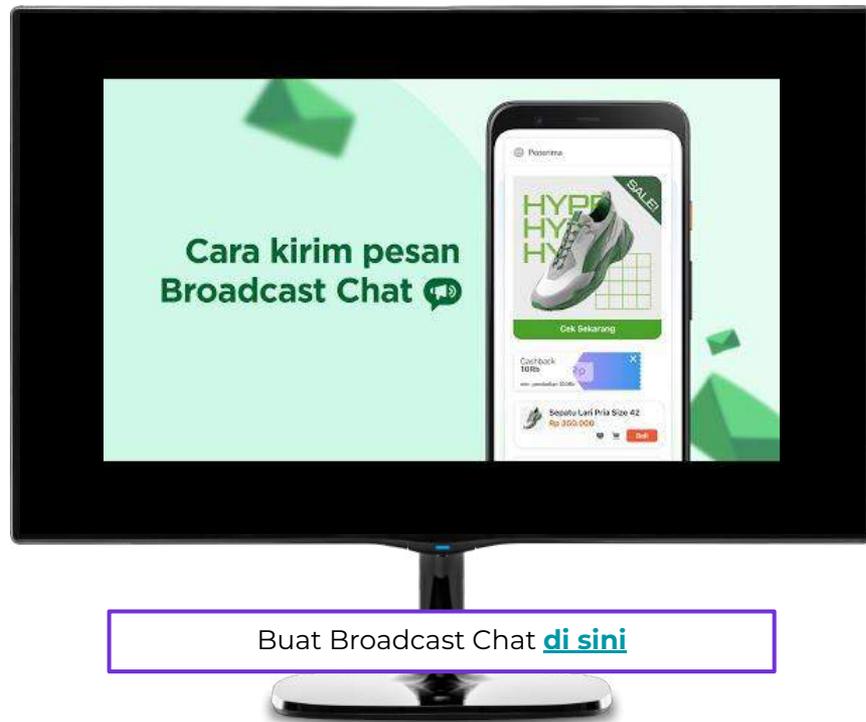
### Link produk

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





**Promosi Tokopedia**  
Daftarkan produk kamu di Flash Sale Tokopedia dan Promo Tokopedia

# Promosi Tokopedia

Daftarkan produk di Flash Sale Tokopedia dan Promo Tokopedia

## Flash Sale Tokopedia



## Promo Tokopedia



## Apa itu Promosi Tokopedia?

**Official Store terpilih** bisa daftarkan produk pada **Flash Sale Tokopedia** dan **Promo Tokopedia** melalui [halaman Iklan dan Promosi](#). Dengan begitu, produk bisa berkesempatan tampil di berbagai halaman strategis Tokopedia.

## Dua jenis Promosi Tokopedia:

- 1 Flash Sale Tokopedia**  
Official Store dapat memberikan diskon atau potongan harga kepada pembeli dalam jangka waktu yang ditentukan oleh Tokopedia.
- 2 Promo Tokopedia**  
Official Store bisa mendaftarkan produk andalan pada program-program promosi menarik di Tokopedia dan mendapatkan atribut promosi, seperti label pada Halaman Produk, Banner, dan Etalase pada Halaman Toko.



# Flash Sale Tokopedia

Flash Sale yang diadakan Tokopedia



## Apa itu Flash Sale Tokopedia?

**Official Store terpilih** dapat mengikuti Flash Sale Tokopedia, seperti Kejar Diskon, Kejar Diskon Spesial, Tokopedia NYAM!, dll.

## Keuntungan ikut Flash Sale Tokopedia:

- 1 **Dapat memilih jenis dan jadwal Flash Sale Tokopedia** sesuai kebutuhan (apabila diundang oleh Tokopedia)
- 2 **Dapat memilih produk yang ingin diajukan** ke campaign Flash Sale Tokopedia selama memenuhi kriteria
- 3 **Pantau langsung performa produk** ketika promosi aktif dan setelah promosi berakhir



# Promo Tokopedia



Ikutan promosi yang diadakan Tokopedia



## Apa itu Promo Tokopedia?

**Official Store terpilih** juga dapat mengikuti Promo Tokopedia, seperti Waktu Indonesia Belanja, Bangga Buatan Indonesia, Tokopedia NYAM!, dll.

## Keuntungan ikut Promo Tokopedia:

- 1 Seller yang diundang **dapat memilih jenis dan jadwal Flash Sale Tokopedia** sesuai kebutuhan
- 2 **Pantau secara langsung** status dan performa produk
- 3 **Mendapatkan atribut promosi** seperti label promosi di halaman produk, banner, dan etalase khusus di Halaman Toko, hingga berkesempatan untuk tampil di halaman strategis Tokopedia.
- 4 **Menjangkau lebih banyak calon pembeli potensial** karena produk tampil di beragam halaman promosi.

# Perbedaan Promo dan Flash Sale Tokopedia

Promo Tokopedia	Flash Sale Tokopedia
Promo Tokopedia memiliki durasi yang relatif lebih panjang dibandingkan Flash Sale Tokopedia (harian sampai mingguan)	Flash Sale Tokopedia memiliki waktu yang lebih singkat (dalam hitungan jam)
Ketika mengikuti Promo Tokopedia, Seller tidak perlu menentukan stok <i>campaign</i> di awal karena selama periode promosi, Seller akan tetap menggunakan stok utama. Pastikan stok mencukupi untuk menghindari pembatalan akibat stok habis yang dapat mengurangi performa tokomu	Ketika mengikuti Flash Sale Tokopedia, Seller diharuskan untuk mengalokasikan sejumlah stok <i>campaign</i> di awal. Selama periode Flash Sale Tokopedia berlangsung, stok yang dipakai adalah stok <i>campaign</i>
Promo Tokopedia punya ketentuan yang berbeda mengenai pemasangan harga diskon. Jika program promosi mengharuskan Seller mengaktifkan harga diskon, maka Seller harus mengaktifkan harga diskon H-1 promosi dimulai	Flash Sale Tokopedia mengharuskan Seller memberikan harga diskon. Selalu cek syarat & ketentuan untuk minimum diskon yang harus dipasang Seller
Promo Tokopedia akan memberikan atribut promosi pada produk yang lolos seleksi	Flash Sale Tokopedia akan menampilkan jumlah produk terjual dan waktu untuk meningkatkan nilai kepentingan kepada calon pembeli agar bertransaksi lebih cepat

# Cara ikutan Promosi Tokopedia

Panduan mendaftarkan produk

## Flash Sale Tokopedia

Klik untuk menonton video panduan



Daftar Flash Sale Tokopedia [di sini](#)

## Promo Tokopedia

Klik untuk menonton video panduan



Daftar Promo Tokopedia [di sini](#)



# Promosi Tokopedia



## Tips memilih produk untuk Promosi Tokopedia spesial Ramadan



### Pilih produk unggulan dengan ulasan terbanyak

Pilih produk unggulan atau terlaris dengan foto produk yang baik (menggunakan latar belakang putih polos dan jelas). Pastikan produk memiliki ulasan dari pembeli dan original. Produk pun harus memenuhi kriteria *campaign*.



### Hindari memilih produk bekas, grosir, atau preorder

Hal ini dilakukan supaya kualitas produk yang diberikan kepada pembeli tetap terjaga, barang bisa langsung dikirim hari itu juga, dan pembeli tak perlu khawatir soal jumlah minimum pembelian.



### Pastikan stok produk mencukupi

Pastikan stok produk kamu cukup untuk mengikuti campaign dengan jumlah minimal stok sesuai yang tertera pada halaman *campaign*.



### Pastikan tidak menjual produk yang dilarang Tokopedia

Pihak Tokopedia tidak akan mengikutsertakan produk palsu atau produk dewasa, jadi pastikan produk kamu tidak melanggar aturan, ya.



### Berikan harga coret atau diskon menarik

Berikan harga/diskon untuk produk-produk yang kamu daftarkan sesuai dengan kriteria setiap campaign. Pastikan diskon yang diberikan tidak menyalahi aturan.



### Pastikan foto produk jelas

Perhatikan kualitas foto produk, di mana foto harus berlatarbelakang putih dan tidak blur.

**5 FITUR** untuk  
pertahankan  
loyalitas dan  
kenaikan penjualan

**#SIAPRAMADAN**

5





**Kupon Follower Baru**  
Cara mudah gaet pembeli  
untuk *follow* toko

tokopedia



# Kupon Follower Baru

## Cara mudah gaet follower baru



“Fitur Kupon Follower Baru sangat membantu tambah *follower* baru toko. **Tiap bulan angka penggunaannya meningkat.** Otomatis jumlah *loyal customer* juga ikut bertambah.” - **Dinda**



**Lactogrow Official Store -  
Tangerang**



### Apa itu 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 toko.

Saat ini, fitur Kupon Follower Baru hanya bisa diakses melalui *desktop*.

### Keuntungan pakai Kupon Follower Baru:

- 1 Meningkatkan potensi pemakaian voucher**  
Semakin banyak *follower* baru tokomu, semakin tinggi peluang Voucher Toko seperti Cashback dan Gratis Ongkir untuk disebarakan secara otomatis ke *follower*. Pelajari selengkapnya tentang Notifikasi Otomatis ke *follower* toko [di sini](#).
- 2 Berpotensi meningkatkan penjualan**  
Seller bisa memberikan info produk atau promo melalui fitur Tokopedia, seperti via Broadcast Chat ke lebih banyak *followers* sehingga potensi penjualan meningkat.



# Kupon Follower Baru

## Yang harus diperhatikan saat membuatnya



1

**Informasi voucher**

Target Voucher



Follower Baru

Kupon ini hanya ditujukan untuk pengguna yang baru pertama kali follow toko kami.

Nama Voucher  
\*Wajib diisi

Contoh: NEWFOLLOWER30

**Pengaturan voucher**

Jenis Cashback

Rupiah (Rp)  Persentase (%)

Nominal cashback

Rp 20.000

Tingkatkan cashback > Rp.10.000 agar menarik pembeli

Minimum Pembelian

Rp 100.000

Kuota

25

Estimasi Maks. Pengeluaran

Dipotong dari transaksi selesai

Rp. 500.000

**Periode voucher aktif**

Periode

Tanggal Mulai

Kam, 27 Jan 2022, 14:00

Tanggal Selesai

Kam, 27 Jan 2022, 14:30

3

4

5

6

7

## Variabel kupon yang bisa diatur

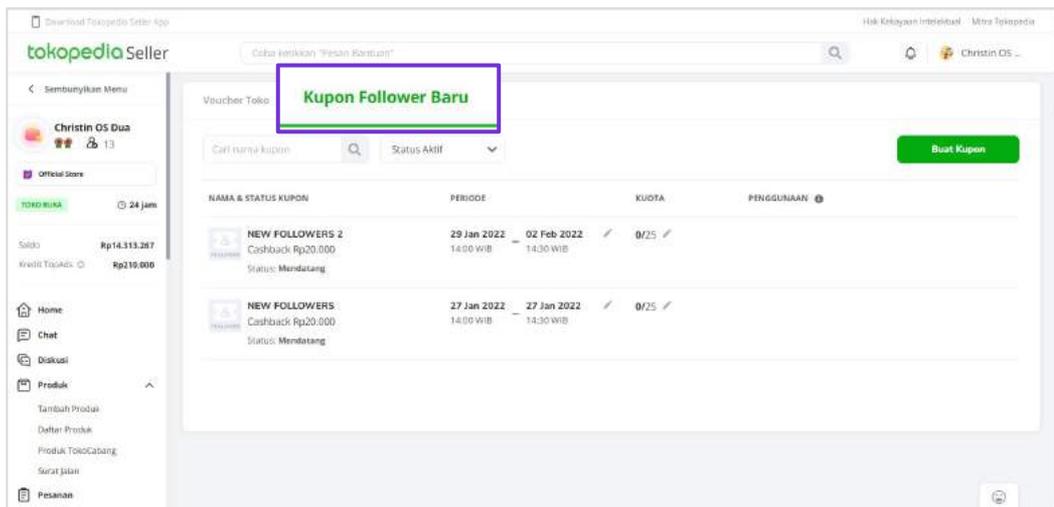
1. **Target Kupon:** Otomatis akan terisi oleh **“Follower Baru”**
2. **Nama Kupon:** Wajib diisi. Akan terlihat dari sisi pembeli
3. **Tipe kupon:** Cashback Rupiah & Persentase (Pilihan ongkir belum tersedia)
4. **Maksimal potongan harga**
5. **Minimum pembelian**
6. **Kuota kupon (minimum 1, maksimum 10.000)**
7. **Periode kupon:** Maks. hanya 1 Kupon berjalan dengan periode maks 30 hari. (contoh: 1 Mar 2020 12:00 - 1 Apr 2020 12:00)



**Kamu bisa menambah kuota ketika kupon sedang berjalan**

# Pantau pemakaian Kupon Follower Baru

Pantau pemakaian kupon di **halaman Daftar Voucher & Kupon, tab Kupon Follower Baru**.  
kamu bisa cek daftar Kupon Follower Baru yang sudah dibuat dan jumlah pemakaiannya.

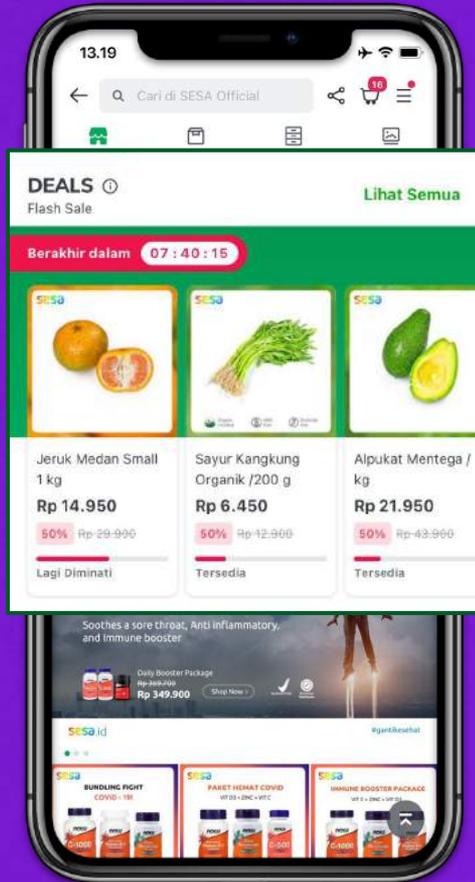


Buat Kupon Follower Baru [di sini](#)



## Yang perlu diperhatikan

- 1 Kuota:** Kuota yang masih bisa dipakai oleh pembeli
- 2 Penggunaan:** Menghitung jumlah *follower* baru selama kupon aktif, kuota kupon yang di-book (maks 30 menit), dan kuota yang diberikan ke pembeli selama periode kupon berlangsung
- 3** Jumlah kupon aktif dalam waktu bersamaan adalah **1 kupon**
- 4** Kamu juga bisa **bagikan, download aset kupon, ubah kuota, dan tanggal**



**Flash Sale Toko**  
Bebas buat *flash sale* di  
toko sendiri

tokopedia



# Flash Sale Toko

## Bebas buat Flash Sale sendiri



"Flash Sale Toko terbukti tingkatan penjualan. Salah satu keunggulannya adalah indikator waktu berjalannya flash sale, sehingga **pembeli lebih cepat membuat keputusan membeli** karena tak ingin kehabisan produk." -Steven



SESA  
love life

SESA Official - Jakarta



### Apa itu Flash Sale Toko?

Flash Sale Toko adalah fitur promosi di mana Seller dapat **membuat *Flash Sale* sendiri di tokonya**. Seller **bebas menentukan tema Flash Sale**, termasuk pilihan produk dan harga diskon.

Gunakan fitur ini untuk **meningkatkan penjualan dan mengurangi jumlah stok produk yang menumpuk**. Saat ini, Seller hanya dapat mengatur Flash Sale Toko melalui *desktop*.

### Keuntungan pakai Flash Sale Toko:

- 1 Berpotensi meningkatkan penjualan hingga 2.5 kali\* dan kunjungan toko 1.5 kali\***  
Dengan diskon khusus di waktu yang terbatas, pembeli akan lebih antusias dan langsung *check out* produk Seller
- 2 Bebas atur jumlah dan jadwal promo**  
Atur konsep, nominal diskon menarik, hingga jadwal sendiri, tampil langsung di halaman toko.
- 3 Menarik lebih banyak pembeli baru**  
Pembeli jadi senang belanja di toko karena ada beragam promo menarik

\*Berdasarkan data Tokopedia 2021



# Flash Sale Toko

## Cara aktifkan & kuota Flash Sale Toko



Klik untuk menonton video panduan



Buat Flash Sale Toko [di sini](#)



### Kuota Flash Sale Toko

Kamu akan mendapatkan kuota Flash Sale Toko per bulan. Kuota tersebut hanya bisa digunakan dalam bulan berjalan dan akan di-reset pada tanggal 1 tiap bulannya.

**PM PRO Advance: 5**  
**PM PRO Expert: 10**  
**PM PRO Ultimate: 15**  
**Official Store: 30**



# Flash Sale Toko



Tips sukses adakan Flash Sale Toko ala SESA Official



## Kasih angka diskon menarik

Biar kebanjiran pembeli, jangan ragu kasih diskon dengan potongan yang besar, ya!



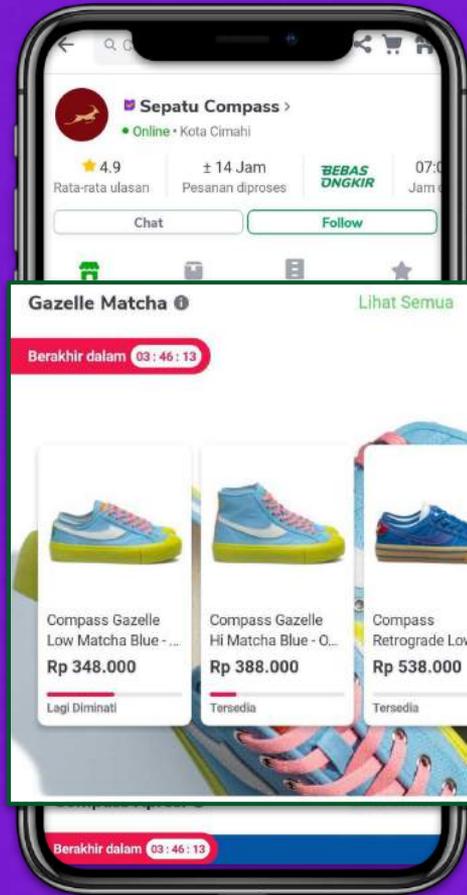
## Adakan di 2 sesi yang berbeda dalam 1 hari

Agar menjangkau makin banyak pembeli, kamu bisa coba adakan *flash sale* di pagi dan malam hari.



## Sesuaikan jenis produk dengan momen Flash Sale

Misalnya, jika Flash Sale Toko diadakan di tanggal gajian, pilih produk yang biasa orang-orang beli untuk belanja bulanan, seperti keperluan rumah tangga.



**Rilisan Spesial**  
Cara baru meluncurkan  
produk eksklusif

tokopedia

# Rilisan Spesial

Cara baru meluncurkan produk eksklusif

"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.**"

Compass®

Sepatu Compass - Cimahi



## Apa itu Rilisan Spesial?

**Rilisan Spesial** adalah fitur untuk meluncurkan produk terbaru Seller secara eksklusif ke calon pembeli.

Dengan menggunakan fitur ini, kamu bisa **menawarkan produk 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**  
kamu bebas atur waktu, durasi, dan stok untuk 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**  
Kamu bisa menarik calon pembeli untuk berkunjung dan bertransaksi di tokomu.



# Rilisan Spesial



## Tips maksimalkan *launching* produk jelang Ramadan



### Tentukan jenis *campaign* yang menarik

Tentukan *campaign* menarik seperti *webhunt/belanja online*, *launching* produk edisi Ramadan, atau *launching* produk kolaborasi bersama *brand* lain.



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

Berikan *campaign* agar pembeli jadi lebih terdorong untuk segera belanja saat *campaign* berlangsung.



### Tentukan produk yang tepat

Untuk menentukan produk yang tepat, lakukan riset pasar dan analisa produk dari hasil penjualan.



### Buat *teaser campaign* agar pembeli semakin penasaran

Promosikan *campaign* Rilisan Spesial kamu 3 - 7 hari sebelum *campaign* berlangsung di media sosial atau Tokopedia FEED.



### Buat *banner* menarik agar pembeli tertarik

Buatlah 3 *banner campaign* yang menarik untuk Banner Mendatang, Banner Berlangsung, dan Banner Berakhir.



### Sebarkan informasi Rilisan Spesial kamu ke calon pembeli

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



### Tentukan tanggal dan waktu yang tepat untuk Rilisan Spesial

Disarankan untuk membuat *campaign* Rilisan Spesial pada periode gajian dengan durasi 2-3 jam dalam 1 kali *campaign*. Gunakan juga data penjualan kamu sebelumnya untuk mengetahui waktu yang tepat.



### Responsif dan aktif menjawab pertanyaan di media sosial

Selalu aktif dan responsif di media sosial untuk menjawab pertanyaan *followers*. Kamu juga bisa membuat *highlight* khusus untuk pertanyaan yang sering diajukan.



# Rilisan Spesial



Buat banner Rilisan Spesial yang menawan untuk toko kamu!



## Banner Baik

Informasi penting tidak melewati safe area



## Banner kurang baik

Informasi penting melewati safe area



## Tarik pembeli dengan banner yang eye catching

- 1 Besarkan kalimat promosi dan nominal **promo** agar mata pembeli langsung menuju ke arah pesan tersebut
- 2 Ukuran *font* harus menonjol, **hindari ukuran font di bawah 10 pt**
- 3 Gunakan **kalimat promosi yang kreatif** untuk mengundang perhatian calon pembeli, misalnya Promo Spesial, Flash Sale 40%, Dapatkan Segera, dan Ambil Diskonnya!



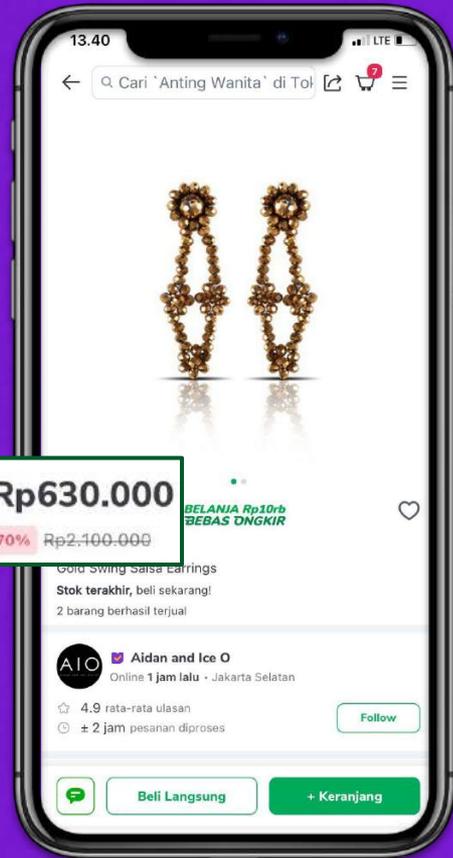
# Rilisan Spesial

Cek video panduan membuatnya



Klik untuk menonton video panduan





**Diskon Toko**  
Berikan diskon menarik  
untuk pembeli



# Diskon Toko



Berikan diskon menarik untuk pembeli

"Sangat mudah dan cepat untuk pasang Diskon Toko. Setelah diskon terpasang bisa menarik pembeli lebih banyak."



Aidan and Ice Outlet - Jakarta



## Apa itu Diskon Toko?

Diskon Toko adalah fitur **pengaturan diskon/harga coret** pada produk tertentu sesuai strategi bisnis dan anggaran.

Untuk saat ini, Diskon Toko hanya untuk **Power Merchant PRO Expert/Ultimate dan Official Store** serta dapat diatur di *desktop*.

## Keuntungan aktifkan Diskon Toko:

- 1 Bebas pilih produk dan periode diskon**  
Atur Diskon Toko pada berbagai produk, varian apa pun, dan di lokasi toko mana pun dari waktu 10 menit hingga 1 tahun.
- 2 Tidak perlu pasang ulang Diskon Toko saat stok produk habis**  
*Update* stok agar diskon kembali aktif secara otomatis selama periode berjalan.\*
- 3 Tidak perlu atur Alokasi Stok Produk**  
Stok Diskon Toko akan menggunakan stok utama\*\*. Kamu bisa menambah/mengurangi stok tanpa harus menonaktifkan diskon lebih dulu.
- 4 Bebas ubah informasi diskon saat periode diskon berlangsung**  
Ubah harga/persentase diskon, jumlah maksimum order per *invoice*, dan lokasi gudang tanpa harus menonaktifkan diskon.
- 5 Ubah/buat Diskon Toko dan stok produk makin mudah lewat Atur Sekaligus**  
Atur Diskon Toko dan stok produkmu sekaligus cukup dengan *download file* berformat CSV.

\*Pembeli tetap tidak dapat membeli produk saat stok 0

\*\*Stok Kejar Diskon/Rilisan Spesial TERPISAH dan tidak dijadikan satu di stok utama



# Diskon Toko



Panduan dan langkah mudah mengaturnya

Klik untuk menonton video panduan





# Diskon Toko



PENTING! Ingat 3 hal ini saat pakai harga coret



1

## Riwayat perubahan harga produk sebelum pemasangan Diskon Toko

Official Store **tidak boleh menaikkan harga asli produk** 14 hari sebelum memasang Diskon Toko.

2

## Riwayat rata-rata harga jual produk sebelum Diskon Toko diterapkan

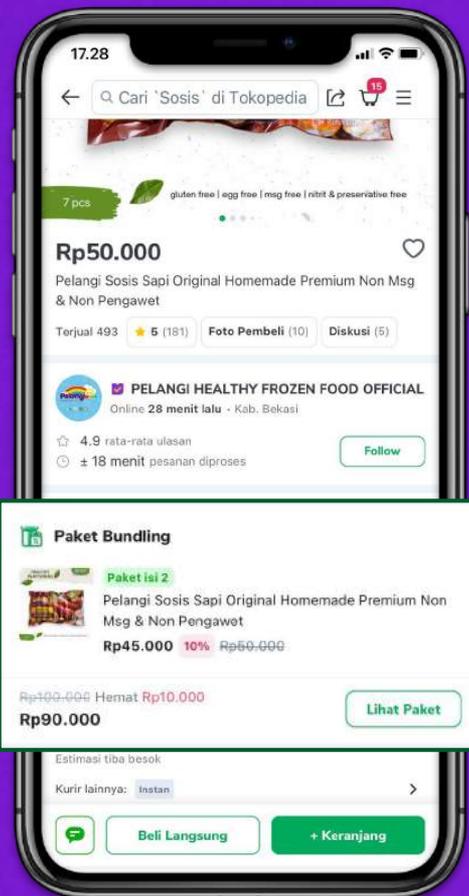
Harga produk yang dijual **tidak boleh lebih besar dari rata-rata harga jual** secara umum dalam 30 hari terakhir.

3

## Pertahankan status keanggotaan Official Store

Pertahankan status keanggotaan agar kamu dapat menggunakan Diskon Toko tanpa batasan kuota

Pelajari selengkapnya [di sini](#).



**Paket Bundling**  
Gabungkan 2 produk  
dalam satu paket

tokopedia



# Paket Bundling

Penjualan meningkat berkat Bundling



*"Sejak coba Bundling, omzet langsung meroket. Dari yang di bawah Rp10 juta, sekarang naik jadi Rp26 juta."*

-Khalila



**Pelangi Healthy Frozen  
Food - Bekasi**



## Apa itu Paket Bundling?

**Paket Bundling** adalah fitur untuk membantu **kamu 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 Bisa langsung menggunakan produk yang tersedia di toko untuk membuat paket baru
- 2 **Tidak perlu memantau** dua stok sekaligus
- 3 **Meningkatkan arus stok dan penjualan**, terutama untuk produk yang kurang laris
- 4 Dapat **memasangkan produk dengan produk lain yang banyak dicari**
- 5 Dapat memberi **potongan harga menarik**, sehingga lebih menarik minat pembeli



# Paket Bundling

## Jenis dan panduan memakainya



### Bundling

Kamu 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

Kamu 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](#)



# Paket Bundling

## Tips sukseskan performanya



### Pakai produk yang serupa atau komplementer

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



### Pasangkan dengan produk yang laris

Untuk membangun kepercayaan terhadap produk yang kurang laris atau baru dirilis, kamu juga bisa memasangkan produk tersebut dengan produk yang laris. Pastikan produk yang dipasangkan masih serupa atau saling melengkapi, ya!



### Berikan harga yang menarik

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



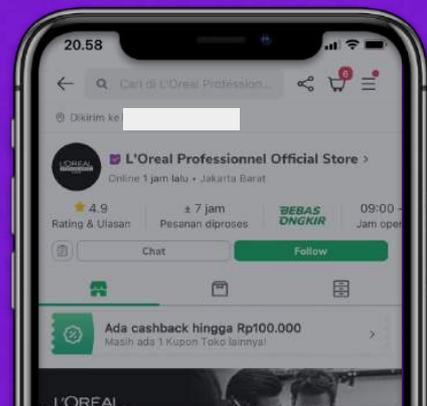
### Manfaatkan momen besar yang sedang berlangsung

Seller juga bisa memanfaatkan momen atau *season* yang sedang berlangsung. Misalnya, membuat Bundling saat Ramadan, Natal, atau bukan di hari perayaan seperti pandemi (contoh: Bundling berisi masker dan *hand sanitizer*).



### Gunakan *widget* Bundling di Halaman Toko

Jangan lupa gunakan *widget* Paket Bundling di Halaman Toko lewat Dekorasi Toko agar pembeli tahu produk mana yang sedang dalam promo Bundling, ya.



**Daftar Kupon Toko**

Jadi member toko untuk dapat kupon:  
• Cashback 10% hingga Rp100.000 (GoPay Coins)

[Cek info](#) [Jadi Member](#)

Kupon bisa dipilih lewat keranjang jika ada barang dari toko **L'Oreal Professionnel Official Store**

**Cashback Rp30.000 (GoPay Coins)**  
Transaksi min. Rp300.000  
Berakhir dalam 17 hari

**TokoMember**  
Bikin pembeli makin  
setia belanja di  
toko kamu

tokopedia

# Bikin pembeli makin loyal dengan TokoMember

“TokoMember gampang digunakan dan bisa dimanfaatkan untuk meningkatkan *loyal buyer*.”-**Carmelita Astrini**



**L'Oréal - Bekasi**



## Apa itu TokoMember?

**TokoMember** adalah program loyalitas yang diperuntukan khusus bagi pembeli yang berbelanja di Official Store Tokopedia. Dengan TokoMember, kamu bisa memberikan keuntungan spesial untuk pembeli loyal.

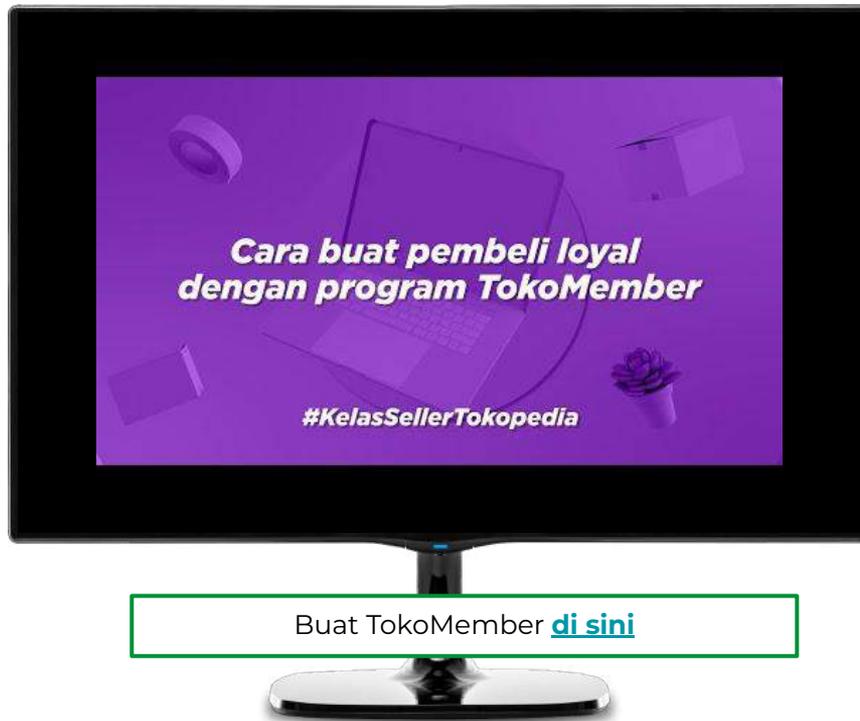
## Keuntungan bergabung TokoMember:

- 1 Pembeli berpotensi **hampir 1,5x lipat** makin tertarik untuk belanja lagi dan jadi pelanggan setia di toko kamu.
- 2 Potensi pembeli belanja di tokomu meningkat **hingga 3x lebih sering** setelah pembeli menjadi VIP member toko kamu.
- 3 Kemungkinan pembeli baru untuk kembali ke toko kamu berpotensi **lebih besar 2x lipat**.
- 4 **Gratis daftar** dan buat program TokoMember yang menarik.

## **Gabung TokoMember** dan tingkatkan loyalitas pembeli

Pelajari selengkapnya [di sini](#)

Klik untuk menonton video panduan



Buat TokoMember [di sini](#)

# **PERKUAT *BRANDING*** untuk optimalkan momen Ramadan

**#SIAPRAMADAN**

6



# Memahami *branding* toko

Rp10.000



Rp46.000



## *Branding* Toko adalah...

Semua alat atau aktivitas yang digunakan untuk **membangun reputasi dan menciptakan loyalitas yang kuat** dengan pembeli agar **pembeli memahami nilai dan pesan utama** dari produk secara efektif dan relevan.

## Mengapa *branding* penting bagi toko kamu?

- 1 Untuk membedakan produk kita dengan produk kompetitor
- 2 Untuk menjelaskan keunggulan produk kita
- 3 Kekuatan *brand* mempengaruhi performa finansial toko kamu

# Selalu evaluasi *branding* toko kamu dengan pertanyaan di bawah ini

Meluangkan waktu untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan ini akan memberi kamu gambaran yang lebih dalam tentang siapa kamu sebagai *brand*, siapa yang kamu targetkan, dan arah yang kamu tuju. Hal ini akan membantu kamu membuat branding yang lebih baik sesuai target pembeli.



## Seperti apa identitas *brand* kamu?

Tentukan identitas *brand* kamu terlebih dahulu, tanyakan kepada diri sendiri seperti apa *brand* kamu ingin dilihat oleh pembeli



## Apa misi dan nilai kamu?

Banyak orang membuka bisnis yang selaras dengan misi dan nilai pribadi mereka. Luangkan waktu untuk menentukan misi dan nilai *brand* kamu. Hal ini dapat membantu kamu menentukan strategi *branding*



## Siapa target pembeli kamu?

Sulit membangun *brand* yang terhubung dengan pelanggan ideal, jika kamu tidak tahu siapa pelanggan ideal kamu. Luangkan waktu untuk meneliti pasar dan mengidentifikasi pelanggan mana yang ingin kamu targetkan

# 5 cara menjadi brand yang *top of mind* (1/2)



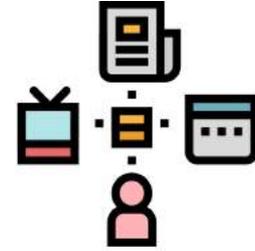
## Cari USP (*Unique Selling Point*)

Tentukan apa yang membuat *brand* kamu spesial di mata pembeli. Apakah karena pelayanan yang sangat baik? Atau karena produk murah yang berkualitas? Cari hal unik yang mudah diingat orang



## Gunakan *branding* yang konsisten

Semua komunikasi yang kamu buat akan menciptakan karakter di mata pembeli. Sangat penting untuk menggunakan bahasa, warna, *font*, & pesan yang konsisten agar pembeli mudah mengingat *brand* kamu



## Gunakan *channel* marketing yang berbeda

Dekati calon pembeli menggunakan *channel* yang berbeda. Selain TopAds, kamu juga bisa memaksimalkan trafik dari luar aplikasi Tokopedia. Jangan lupa pakai *deep link* jika kamu *share link* toko di media sosial ya!

## 5 cara menjadi brand yang *top of mind* (2/2)



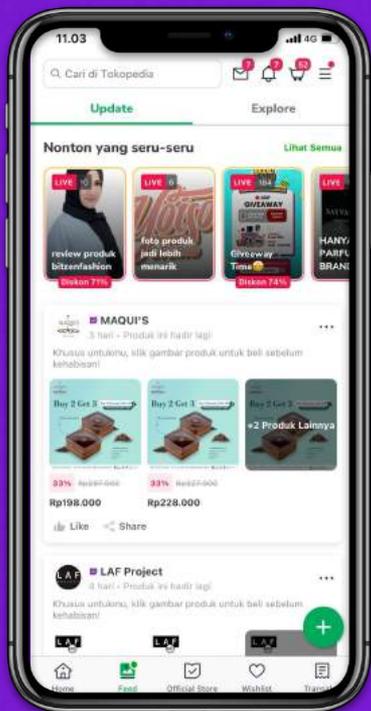
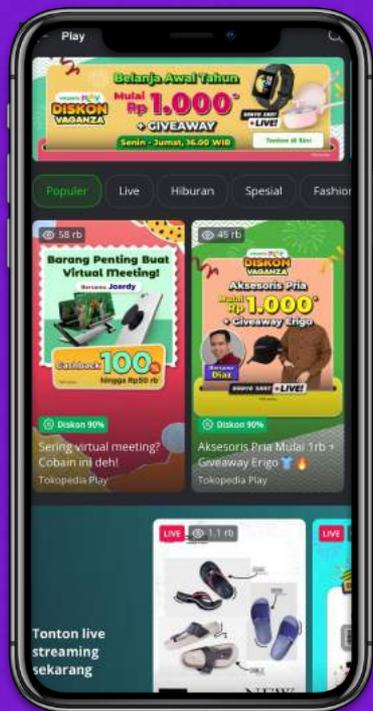
### Tonjolkan keunggulan produk/servis kamu

Selalu komunikasikan apa yang membuat kamu berbeda dan mengapa pembeli harus memilih *brand* kamu. Komunikasi yang konsisten akan menciptakan kesan pada pembeli kamu



### Bagikan *review* positif di media sosial

Calon pembeli kamu memiliki pilihan yang tak terbatas ketika ingin membeli sebuah produk. Dengan membuat konten *review* produk, kamu bisa meyakinkan mereka untuk berbelanja di toko kamu



## Perkuat *branding* toko saat Ramadan nanti

Kini, membangun *branding* toko jadi lebih mudah dengan fitur *live streaming* di Tokopedia PLAY dan konten menarik di Tokopedia FEED!

tokopedia



# Live Streaming

Promosi langsung ke pembeli jadi efektif



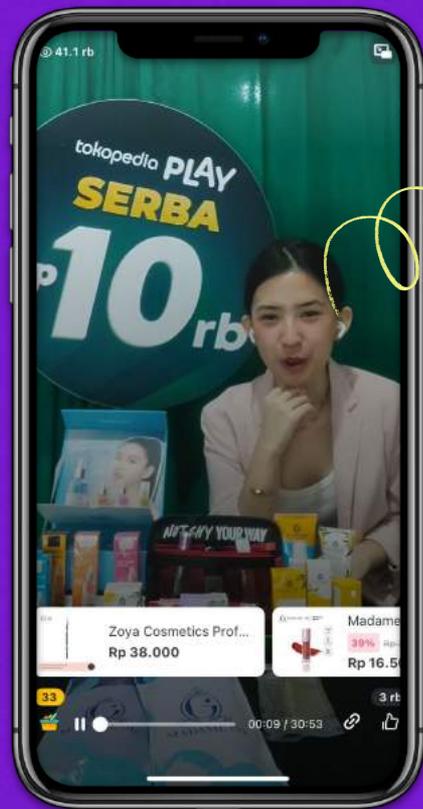
## Apa itu Tokopedia PLAY?

**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* bisa dilakukan 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 dan *link* produk saat siaran berlangsung.
- 4 Bisa mengikuti *campaign* dari Tokopedia PLAY**  
Khusus untuk *brand* terpilih dapat mengikuti berbagai *campaign* menarik dari Tokopedia PLAY. Hubungi RM kamu ya!

# Kisah sukses toko yang sudah mencoba Live Streaming



## MAYBELLINE

Ditonton oleh **46 ribu viewers**, dan mendapatkan hingga **787 pesanan** dari Live Streaming

## Lock n Lock

Mendapatkan **368 pesanan masuk** setelah ditonton **39,012 viewers**





# Live Streaming

## 3 hal yang perlu disiapkan



Klik untuk menonton video panduan



### Peralatan *live streaming*

Siapkan peralatan *live streaming* seperti kamera *handphone*, *microphone*, dan *tripod*. Peralatan yang digunakan menentukan kualitas gambar video.



### Konten yang menarik

Topik *live streaming* menentukan jumlah pembeli, jadi pastikan kamu menyiapkan konten yang menarik agar ditonton oleh banyak calon pembeli. Buat konten mengenai *product launch*, tutorial penggunaan produk, *unboxing*, *review* produk, kuis, atau *giveaway*.



### Pembawa acara yang interaktif

Keseruan acara menentukan pembeli tonton dari awal sampai akhir karena pembawa acara interaktif adalah kunci pembeli aktif.



# Live Streaming

## Peralatan yang harus disiapkan



### Kamera *handphone*

Gunakan **kamera handphone dengan minimum 12 megapixel** untuk gambar video berkualitas baik. Ambil video dalam mode portrait



### Tripod

Gunakan *tripod* untuk **memudahkan kamu menyesuaikan angle kamera** yang diinginkan. Jika kamu ingin membuat video yang dinamis, disarankan untuk menggunakan *gorillapod* agar lebih fleksibel



### Microphone

**Untuk menghasilkan suara yang lebih jernih**, disarankan untuk menggunakan *microphone*



### Lampu

**Gunakan pencahayaan yang terang agar produk yang kamu presentasikan terlihat menarik.**

Kamu dapat menggunakan ring light dengan setting warna putih terang. Gunakan latar belakang polos atau kontras dengan produk yang diperagakan



### Internet yang stabil

Pastikan internet yang kamu gunakan memiliki **jaringan yang stabil** sehingga *live streaming* dapat dilaksanakan dengan lancar. Lakukan uji coba terlebih dahulu sebelum mulai *live streaming*



# Live Streaming

## Ide konten untuk Ramadan



### Launching Produk Baru



Rilis produk baru kamu secara langsung ke calon pembeli

### Penggunaan Produk



Buat video cara penggunaan produk dan pameran keunggulan produk ke pembeli

### Kuis & Giveaway



Buat kuis untuk memperkuat interaksi dengan calon pembeli dengan fitur Game Hadiah

### Review Produk



Video review produk dapat meyakinkan pembeli untuk segera belanja



# Live Streaming

## Tips jadi pembawa acara interaktif



### Gunakan pakaian berwarna terang

Penampilan di depan kamera menentukan ketertarikan penonton menonton video kamu. Gunakan pakaian berwarna terang serta gunakan *make up natural* agar kamu terlihat segar dan menarik.



### Bawa suasana santai ceria dan selipkan humor

Sapa penonton dengan senyum untuk memberikan kesan mengundang. Kamu juga bisa selipkan humor agar penonton lebih tertarik menonton sampai akhir.



### Sapa pembeli dengan semangat dan interaktif

Ajak penonton untuk terlibat dalam *live streaming*. Kamu bisa menanyakan beberapa hal simpel atau meminta pendapat mereka. Penonton dapat menjawab pertanyaan kamu melalui kolom komentar.



### Bicara secara jelas dengan intonasi naik turun

Pastikan artikulasi dan pelafalan bicara kamu jelas agar mudah dimengerti oleh penonton.



### Gunakan bahasa tubuh yang santai dan profesional

Selain cara bicara, bahasa tubuh kamu juga penting. kamu harus pastikan bahasa tubuh memberikan kesan hangat. Pastikan kamu rileks dan tidak kaku, ya.



### Tulis skrip dan latihan sebelum mulai

Buat kamu yang masih baru jadi pembawa acara, ada baiknya untuk menulis skrip dan latihan dulu sebelum mulai.

# 4 tips memilih *influencer* untuk toko kamu

Agar *endorsement* yang kamu lakukan memberi hasil maksimal, pilih *influencer* yang tepat dan bisa menjelaskan keunggulan produk dengan baik. Berikut 4 cara memilih *influencer*:



## Reputasi harus baik

Pilih *influencer* yang memiliki reputasi baik dan sesuai citra produk atau brand toko kamu



## Memiliki *engagement* tinggi di media sosial

Cek jumlah *like* dan komen di media sosial *influencer* tersebut dalam 1 jam pertama dan pastikan *followers* media sosialnya cocok dengan target pasar kamu.



## Dapat menjelaskan produk dengan baik

Pilih *influencer* yang dapat menjelaskan produk dengan baik sehingga pembeli mengerti keunggulan produk kamu. Cek kualitas serta konsep foto/video dan pastikan konten tersebut konsisten



## Berikan penawaran yang seimbang

Tetapkan anggaran untuk *influencer* sesuai kebutuhan. Tawarkan sistem barter untuk *influencer* pemula agar dapat menguntungkan kedua belah pihak.

# Contoh *influencer* sosial media



**Tasya Farasya**

Merupakan seorang *beauty enthusiast* yang selalu menyelingkan yang dijuluki “manusia tanpa pori-pori”.

**Tasya memiliki 4,8 juta pengikut dengan engagement rate 2,10%.**

Harga *endorse*-nya berkisar Rp5.000.000 - Rp 20.000.000.



**Fadil Jaidi**

Merupakan seorang YouTuber, aktor, dan selebgram yang sedang naik daun karena terkenal dengan kontennya yang kreatif dan humoris hasil kolaborasi dengan ayahnya.

**Fadil memiliki 6,3 juta pengikut.**

Harga *endorse*-nya berkisar Rp3.500.000 - Rp15.000.000.



**Tasyi Athasyia**

*Influencer* yang sering mengulas makanan ini merupakan saudara dari Tasya Farasya. **la memiliki 1 juta pengikut di akun Instagramnya.** Harga *endorse*-nya mulai dari Rp3.000.000.



**Keanu Angelo**

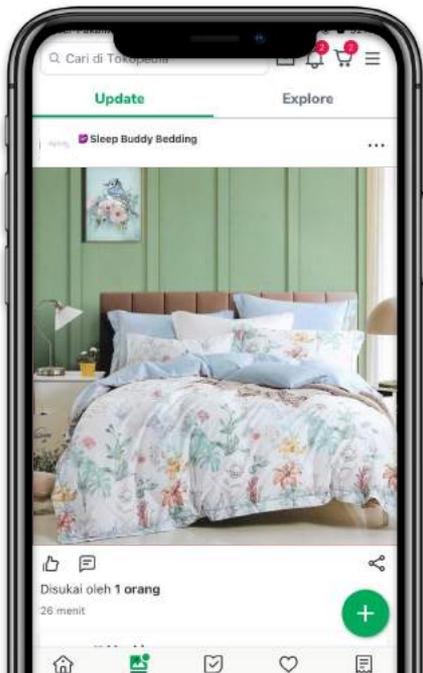
Merupakan selebgram yang terkenal dengan *review* produk yang detail. Gaya Keanu dalam meng-*endorse* sangat sederhana dan selalu menyelingkan lelucon ini paling dinantikan oleh *followers*-nya. **la memiliki 4,7 juta pengikut.** Kisaran harga *endorse*-nya berkisar Rp3.500.000 untuk sekali tayangan Instagram Story.

# FEED

## Cara baru promosi gratis yang menarik

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 toko kamu.

### Tampilan FEED di mata pembeli



**Keuntungan menggunakan FEED**

- ADA LEBIH DARI 15 JUTA**  
kunjungan ke FEED setiap bulannya
- 80RIBU ORDERAN**  
masuk melalui FEED setiap bulannya
- PROMOSI GRATIS**  
dengan bebas memilih produk dan caption
- JALIN INTERAKSI**  
kepada *followers* dan calon pembeli melalui FEED

# FEED

## Jualan meningkat 2 kali lipat dengan FEED

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

**Indah Catur A.**



**Sleep Buddy Bedding -  
Surabaya**

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



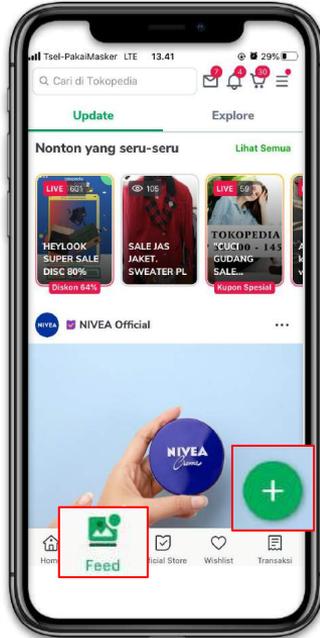
### Tips memaksimalkan fitur FEED di Tokopedia

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

# Cara post konten di FEED dengan mudah (1/3)

1

Buka akun Tokopedia dan klik 'FEED' yang ada tepat di sebelah 'Home'.



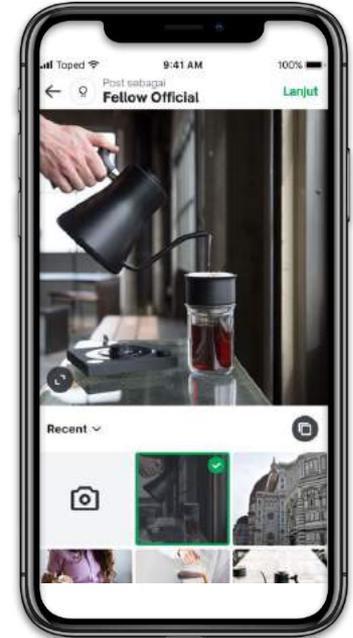
2

Klik tanda + (plus) untuk membuat postingan baru. Lalu klik 'Allow' atau 'Izinkan'.



3

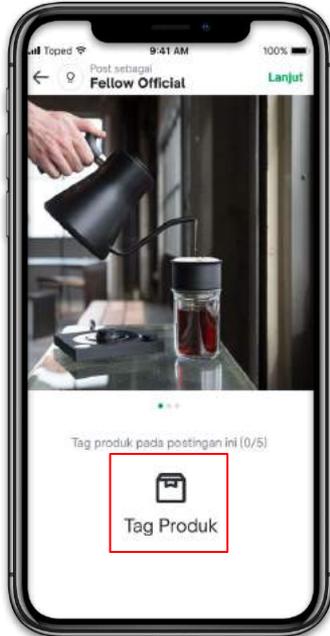
Pilih gambar konten yang ingin kamu post dengan klik salah satu gambar. Kamu juga bisa klik ikon 'carousel' untuk menampilkan banyak gambar. Setelah itu pilih maksimal 5 gambar.



# Cara post konten di FEED dengan mudah (2/3)

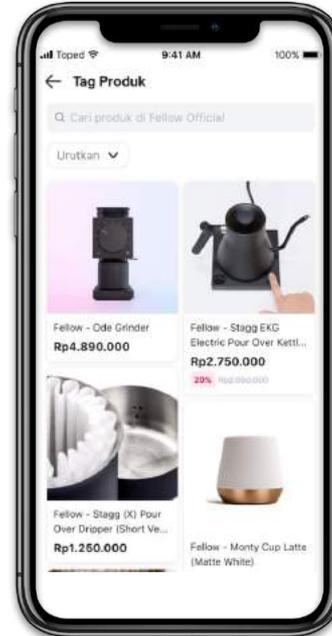
4

Kamu juga bisa melampirkan produk jualanmu di gambar, lho. **Klik 'Tag Produk'** atau klik gambarmu.



5

Pilih produk yang relevan dengan gambar.



6

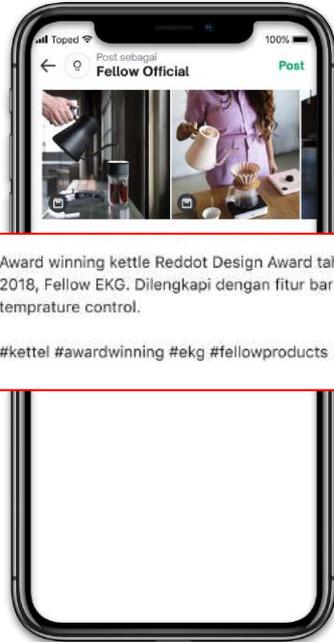
Harga dan *link* produkmu sudah tampil, deh!



# Cara post konten di FEED dengan mudah (3/3)

7

Tulis **caption** yang menarik, mencakup deskripsi produk dan kalimat promosi yang mengajak calon pembeli untuk beli produk kamu.



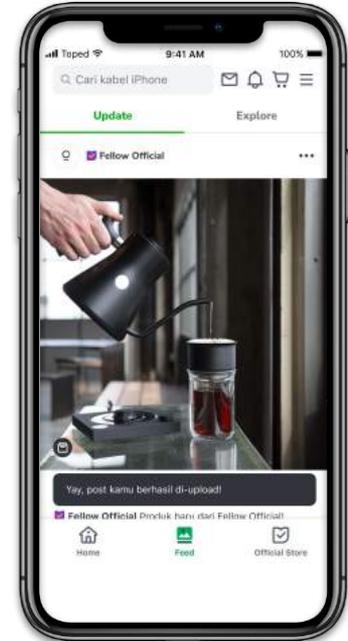
8

Setelah itu klik 'Post'.



9

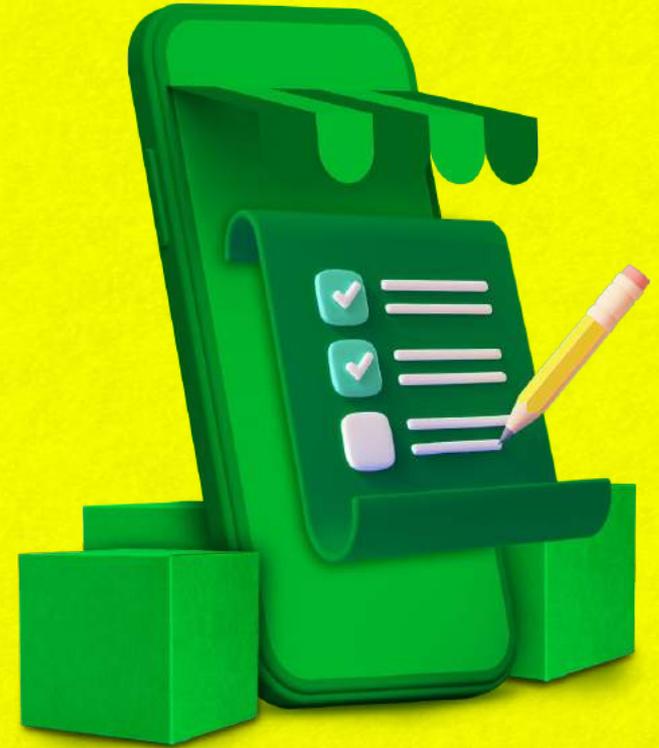
Kontenmu sudah dapat dilihat oleh pengunjung FEED.



# EVALUASI JUALAN selama & setelah Ramadan

**#SIAPRAMADAN**

7





# Wawasan Toko

Pantau Performa Toko dalam 1 halaman

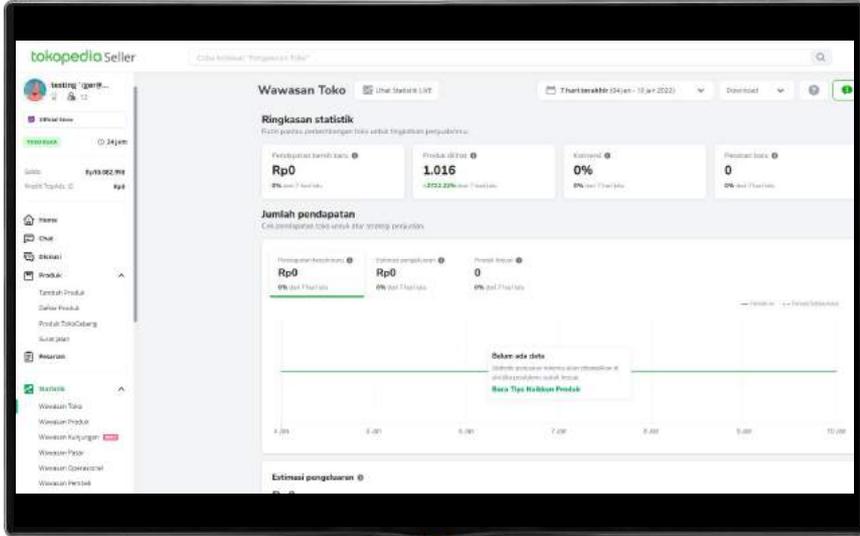


## Apa itu Wawasan Toko?

**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 Dapat melihat semua data hanya dalam 1 halaman**  
Terdapat 5 data penting yang bisa dilihat dalam 1 halaman saja.
- 2 Data yang akurat**  
Data diambil dari kondisi toko kamu saat ini, yang disesuaikan dengan tren penjualan sebelumnya.
- 3 Tersedia laporan toko yang lengkap**  
*Download* laporan lengkap sesuai dengan rentang waktu yang dibutuhkan. Laporan akan masuk secara otomatis ke email kamu.



Pelajari selengkapnya [di sini](#)



# Wawasan Toko

Evaluasi penjualan toko selama Ramadan



Klik untuk menonton video panduan



## INGAT!

Evaluasi penjualan setelah Ramadan sangat penting dilakukan untuk mengetahui performa, keunggulan, dan kekurangan toko kamu. Dengan begitu, kamu bisa menyiapkan strategi bisnis yang lebih matang lagi di Ramadan 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 toko kamu. Temukan informasi lengkapnya [di sini](#).
- 2 **Ringkasan statistik**, berisi rekapan data pendapatan bersih, produk dilihat, konversi, dan pesanan Perbandingan antara **Pendapatan Bersih dan Pengeluaran toko kamu**
- 3 **Produk dilihat dan konversi** yang memberikan data detail beserta tren performa
- 4 **Performa pesanan** memberikan informasi data terkait tren pesanan dan tipe pembatalan yang terjadi

# Wawasan Toko

## Pentingnya pantau penjualan lewat Statistik Live

Statistik Live untuk memantau operasional dan *campaign* toko secara *real-time* sehingga kamu bisa lebih sigap dan cepat mengelola toko.

### 3 data penting di halaman Statistik Live

#### Lihat berapa banyak pesanan yang diterima toko beserta total jumlah pesanan

Lihat total pesanan masuk, produk dilihat, produk terjual dan pendapatan bersih yang berlangsung hari ini. Bandingkan data-data tersebut dengan hari kemarin atau 7 hari sebelumnya. Dengan data ini, kamu bisa sigap untuk memproses pesanan dan langsung buat strategi promosi di media sosial agar penjualan kamu tidak menurun dibandingkan hari sebelumnya.

#### Lihat produk yang paling banyak terjual pada hari ini

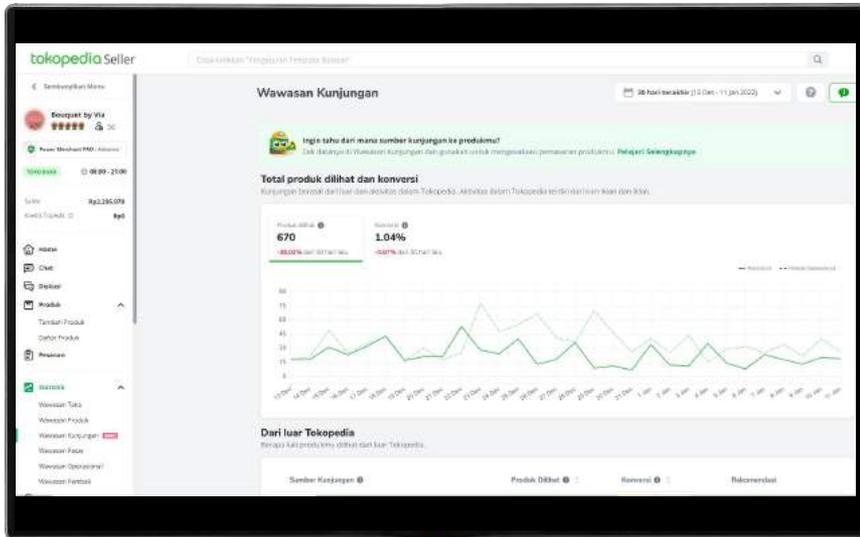
kamu juga bisa melihat ranking produk yang terjual di toko secara *live*. Dengan data ini, kamu bisa melihat produk mana yang paling disukai pembeli sehingga bisa kamu maksimalkan dengan selalu mengupdate stok produk. Pastikan stok produk selalu tersedia agar calon pembeli tidak kecewa ya, Seller.

#### Lihat pendapatan bersih hari ini dan periode pesanan masuk

Lihat tren pendapatan bersih dari pesanan masuk berdasarkan jam. kamu bisa mengetahui jam-jam calon pembeli mulai berbelanja, maka pastikan kamu membalas pesan dengan cepat pada jam-jam tersebut ya. kamu juga bisa mulai untuk membuat promosi di Tokopedia FEED atau media sosial pada jam tersebut.

# Wawasan Kunjungan

## Cek asal pengunjung toko



Pelajari selengkapnya [di sini](#)



### Apa itu Wawasan Kunjungan?

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

### 3 tipe kunjungan pembeli:

- 1 Dari Luar Tokopedia:** Berapa kali produk dilihat dari luar Tokopedia seperti Google atau media sosial
- 2 Aktivitas di dalam Tokopedia (non-iklan):** Aktivitas calon pembeli yang terjadi di dalam aplikasi Tokopedia seperti halaman toko, halaman pencarian, atau langsung ke halaman produk. Aktivitas ini bukan berasal dari fitur-fitur iklan seperti TopAds dan Broadcast Chat.
- 3 Aktivitas di dalam Tokopedia (iklan):** Aktivitas calon pembeli yang terjadi di dalam aplikasi Tokopedia melalui iklan seperti TopAds dan Broadcast Chat.



# Wawasan Kunjungan

Perbandingan setelah pakai Wawasan Kunjungan



SEBELUM	SESUDAH
Kamu harus <b>minta ke RM (Relationship Manager)</b> setiap saat untuk pengecekan trafik	Kamu dapat melakukan <b>pengecekan secara individual</b>
Kamu <b>tidak tahu sumber yang perlu ditingkatkan</b> dan caranya seperti apa	Memberikan <b>rekomendasi relevan</b> dan ide bagi kamu untuk memperbaiki produk, toko dll
RM <b>tidak dapat memberikan masukan</b> terhadap sumber trafik	RM dapat <b>menilai kualitas trafik</b> , melihat apa yang kurang dan menawarkan program yang cocok bagi Official Store kamu

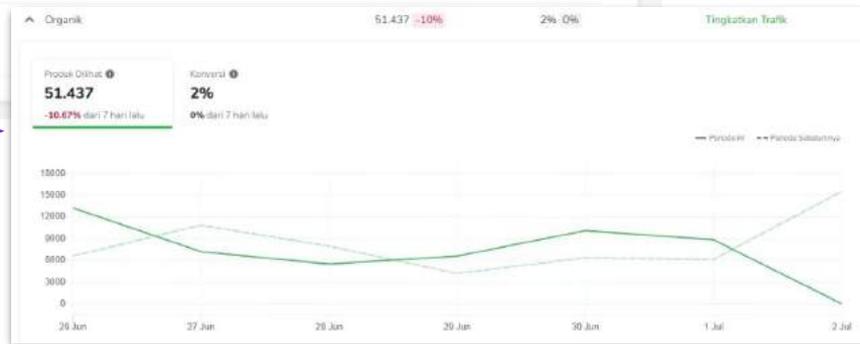
# Wawasan Kunjungan

## Panduan membaca atribut

### Dari luar Tokopedia

Berapa kali produkmu dilihat dari luar Tokopedia.

1 Sumber Kunjungan	2 Produk Dilihat	3 Konversi	Rekomendasi
Organik	158.029 +133%	15% +7%	Tingkatkan Kunjungan
Dari Tokopedia	68.968 +19%	3% -3%	Tingkatkan Kunjungan
Dari Kamu	3.124 +5%		



Dapat diklik untuk mengetahui rincian per harinya.

**1 Sumber Kunjungan**  
Sumber kunjungan sesuai dengan kategori.

**3 Produk Dilihat**  
Total produk dilihat sesuai dengan sumber kunjungan.

**2 Konversi**  
Total jumlah kunjungan yang berubah menjadi pesanan.

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

# Wawasan Kunjungan

## Trafik dari luar Tokopedia

### Dari luar Tokopedia

Berapa kali produkmu dilihat dari luar Tokopedia.

Sumber Kunjungan ⓘ	Produk Dilihat ⓘ	Konversi ⓘ	Rekomendasi
Organik	158.029 <span>+133%</span>	15% <span>+7%</span>	Tingkatkan Kunjungan
Dari Tokopedia	68.968 <span>+19%</span>	3% <span>-3%</span>	Tingkatkan Kunjungan
Dari Kamu	3.124 <span>+5%</span>	1% <span>0%</span>	Pakai Facebook CPAS

Tooltip membantu sellers melihat definisi dengan cepat

Berasal dari iklan dari tokopedia untuk mendapatkan trafik ke toko melalui SEO, GDN Banner, Youtube Ads, dll

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

**2 Dari Tokopedia**  
Berasal dari iklan dari Tokopedia untuk mendapatkan trafik ke toko melalui **SEO, GDN Banner, YouTube Ads**, dll

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



# Wawasan Kunjungan

## Aktivitas dari dalam Tokopedia (Iklan)



### Dari aktivitas dalam Tokopedia: non-iklan

Berapa kali halaman produkmu dilihat melalui aktivitas pembeli dalam Tokopedia yang bukan berasal dari iklan.

Sumber Kunjungan ⓘ	Produk Dilihat ⓘ	Konversi ⓘ	Rekomendasi
Langsung ke Halaman Produk	63.336 +9%	6% -7%	Tingkatkan Kunjungan
Dari Halaman Toko	42.837 +12%	3% 0%	Optimalkan Halaman Toko
Dari Hasil Pencarian	9.682 -32%	2% +13%	Tingkatkan Kunjungan
Lainnya	14.357 +4%	3% +15%	Tingkatkan Kunjungan

Aktivitas yang langsung menuju ke halaman produk, bisa dari Google Search, WhatsApp, dll

**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/Non Iklan



### Dari aktivitas dalam Tokopedia: iklan

Berapa kali halaman produkmu dilihat melalui iklan yang kamu buat.

Sumber Kunjungan	Produk Dilihat <sup>1</sup>	Konversi <sup>1</sup>	Rekomendasi
TopAds - Iklan Produk	21.321 <span>+14%</span>	5% <span>+12%</span>	<a href="#">Optimalkan TopAds</a>
TopAds - Iklan Toko	14.282 <span>0%</span>	2% <span>0%</span>	<a href="#">Optimalkan TopAds</a>
TopAds - Iklan Tanpa Modal	1.283 <span>+13%</span>	3% <span>+7%</span>	<a href="#">Optimalkan TopAds</a>
TopAds - Display Network	521 <span>+21%</span>	1% <span>-12%</span>	<a href="#">Optimalkan TopAds</a>
Broadcast Chat	1.125 <span>-8%</span>	3% <span>+3%</span>	<a href="#">Optimalkan Broadcast Chat</a>
Kejar Diskon	2.215 <span>+3%</span>	4% <span>+1%</span>	<a href="#">Daftar Campaign</a>
Kejar Diskon Spesial	214 <span>+2%</span>	1% <span>-2%</span>	<a href="#">Daftar Campaign</a>
Flash Sale	192 <span>-8%</span>	0% <span>0%</span>	<a href="#">Daftar Campaign</a>
Deal of the Day	0 <span>0%</span>	0% <span>0%</span>	<a href="#">Kontak RM Kamu</a>

### 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

Trafik ini hanya akan muncul jika Seller menggunakan fitur promosi tertentu seperti Kejar Diskon Spesial, atau Flash Sale.

**Semangat  
buat toko kamu**

**#SIAPRAMADAN**

tokopedia

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

A decorative background featuring a purple field with a yellow geometric pattern of interlocking lines and star shapes. A large, faint purple star is centered in the upper half. The text "Terima Kasih" is written in a bold, white, sans-serif font in the center.

**Terima Kasih**

◆ ..... ◆

tokopedia