ramadan EKSTRA

Kurikulum untuk jadikan tokomu sukses &

#SIAPRAMADAN

2022

Seller Intermediate

Khusus Seller yang sudah memahami ilmu dasar berjualan *online*

Seller yang kami banggakan,

Terima kasih telah memilih Tokopedia sebagai tempat mewujudkan mimpi bersama jutaan orang lainnya. Peran UMKM, termasuk para Seller Tokopedia, 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 Seller Tokopedia untuk berpartisipasi.

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

Semoga panduan ini bermanfaat untuk mengoptimalkan penjualan tokomu 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. Jadi Seller terbaik dengan *upgrade* ke **POWER MERCHANT PRO**
2. Pikat hati pembeli dengan **TAMPILAN PRODUK DAN TOKO MENARIK**
3. Beri **PELAYANAN TERBAIK,** bikin pembeli lebih nyaman belanja
4. Buat tokomu lebih ramai pengunjung dengan **3 FITUR ANDALAN** ini
5. Pakai **5 FITUR AMPUH** untuk tingkatkan orderan & loyalitas pembeli
6. **PERKUAT BRANDING** saat Ramadan, toko jadi incaran pembeli
7. Lakukan **EVALUASI JUALAN** selama Ramadan biar bisnis makin lancar

tokopedia

Kalendar #SIAPRAMADAN 2022 khusus untukmu

Lakukan tips berikut agar penjualan tokomu maksimal!

Pra-Ramadan

1 - 24 Maret

Minggu 1

- *Upgrade* toko ke Power Merchant PRO
- Cek rekomendasi produk di sini
- Hitung *budget* promosi. Aktifkan Modal Toko untuk dana tambahan.
- Aktifkan Bebas Ongkir

Minggu 2

- Buat desain *banner* & video menarik, pasang di Dekorasi Toko
- Buat Etalase khusus Ramadan
- *Upload* produk Ramadanmu
- Pilih kurir pengiriman yang sesuai di sini

Minggu 3

- Tentukan tugas Admin Toko
- Rencanakan konten medsos, Tokopedia FEED, & PLAY
- 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 Maret - 30 April

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 TopAds Produk & Toko, produk 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 2

- 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[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]

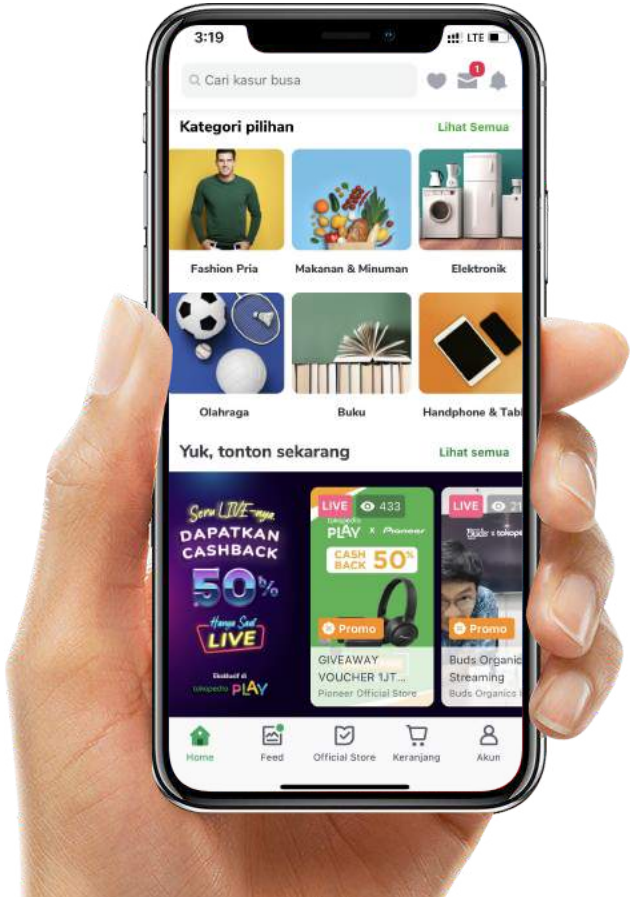
90%

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

1) 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[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

TOKOPEDIA BERPERAN PENTING dalam perekonomian Indonesia

Sudah ada
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 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.

*Berdasarkan data 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) 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 EKSTRA DI TOKOCABANG
Layanan Bebas Ongkir Ekstra pertama kali diluncurkan khusus pengguna TokoCabang

Tokopedia telah menjangkau
>99% kecamatan di Indonesia

500+ Ribu
Titik pembayaran tersebar se-Indonesia

550+ Juta
Produk

86,5%
Pebisnis baru

Berdasarkan data Tokopedia Juni 2021

TOKOPEDIA - 3 kategori terpopuler selama Ramadan 2021

Kategori Perlengkapan Rumah Tangga

Kategori Kesehatan & Perawatan Tubuh

Kategori Fashion

Berdasarkan press release *"Tokopedia Ungkap Transaksi Selama Ramadan"*

tokopedia

6 produk terlaris selama Ramadan di **Sumatera & 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

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

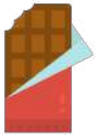
6 produk terlaris di **Bali & Nusa Tenggara serta Kalimantan**

Bali & Nusa Tenggara

Kacang

Kue Kering

Masker Medis



Coklat

Body Lotion

Sabun Mandi

Kalimantan

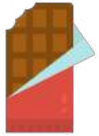
Sajadah

Camilan Instan

Minuman Instan

Obat Herbal

Teh Bubuk



Coklat

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

6 produk terlaris selama Ramadan di **Sulawesi, Papua, dan Maluku**

Sulawesi

Kacang

Masker Medis

Laptop Case

Tripod Kamera

Penyangga Gadget

Paket Sembako

Papua & Maluku

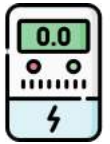
Obat Herbal

Minuman Tradisional

Kue Kering

Kue Basah

Handphone Android



Alat Ukur Listrik / Fluke

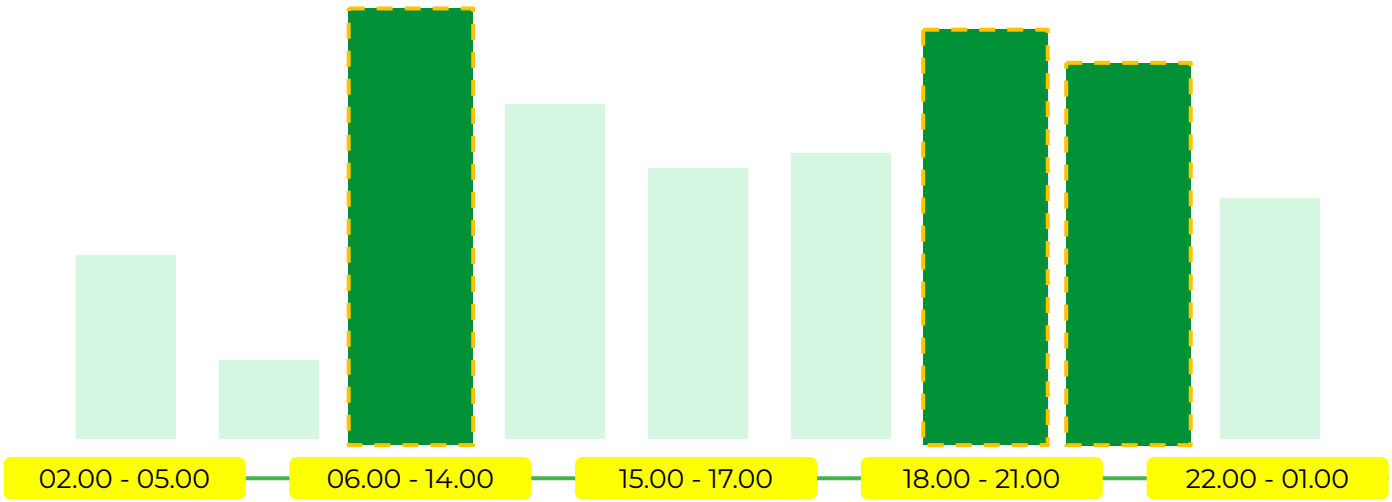
Berdasarkan data produk terlaris Tokopedia di pulau besar Indonesia selama Ramadan 2021

Temukan Tips
Khusus untuk Tokomu!

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.[2]

Mari siapkan tokomu untuk sambut Ramadan dari sekarang!

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].

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

#SelaluAdaSelaluBisa

Jadi Seller terbaik dengan upgrade ke **POWER MERCHANT PRO**

#SIAPRAMADAN

1

tokopedia

Power Merchant PRO

Jadi Seller terbaik Tokopedia

"Setelah jadi Seller Power Merchant PRO, **peningkatan penjualannya sekitar 50%-100%, bahkan lebih dari 100% pun juga sudah pernah,** terutama di momen-momen khusus atau event-event tertentu." -Rafinaldi Putra

Techno Id - Bogor

Apa itu Power Merchant PRO?

Power Merchant PRO adalah status keanggotaan untuk Seller Tokopedia terpilih yang konsisten memberikan performa layanan terbaik kepada pembeli. Seller hanya perlu membayar biaya layanan sebesar 1,5% dari setiap produk yang terjual untuk menikmati berbagai keuntungan eksklusif Power Merchant PRO.

Berdasarkan data Tokopedia Juli 2021, **toko yang bergabung menjadi Power Merchant PRO berpotensi menerima pesanan lebih banyak hingga sekitar 2.6x lipat dan meningkatkan penghasilan hingga 3.5x lipat sejak gabung.**

Keuntungan Power Merchant:

1. Biaya Bebas Ongkir yang lebih ringan yaitu 1,5% per produk terjual dengan Bebas Ongkir
2. Ongkir Spesial untuk kurir Same Day & Instan
3. *Badge* toko eksklusif Power Merchant PRO
4. Layanan Prioritas Tokopedia Care
5. Akses ke Fitur Eksklusif hanya untuk PM PRO (Flash Sale Toko, Diskon Toko, dan lainnya)
6. Keuntungan yang terus bertambah sesuai Level Toko

Power Merchant PRO

Khusus Seller dengan performa layanan terbaik

Klik untuk menonton video panduan

Cek keanggotaan Seller kamu **di sini**

Syarat menjadi Seller PM PRO

- Verifikasi data diri dengan upload KTP
- Memiliki Skor Performa Toko minimal 70
- Menyelesaikan minimal 3 pesanan dalam 30 hari terakhir
- Memiliki minimal pendapatan bersih senilai Rp350.000 dalam 30 hari terakhir
- Toko tidak sedang dalam moderasi

Pelajari selengkapnya di sini

Power Merchant PRO

9 hal yang perlu dioptimalkan selama Ramadan

1. ***Badge* toko eksklusif Power Merchant PRO adalah bukti kualitas pelayananmu,** yang buat pembeli tenang & yakin bertransaksi di tokomu

2. **Layanan Prioritas Tokopedia Care**
Temukan jawaban dari setiap pertanyaanmu secara lebih cepat dengan Layanan Prioritas Tokopedia Care

3. **Kesempatan kembangkan bisnis dengan akses ke Modal Toko**
Fokus kembangkan bisnis, Seller PM PRO juga dapat kesempatan akses Modal Toko, lho.

4. **Flash Sale Toko bikin produk laku secepat kilat**
Fitur promosi khusus yang bisa kamu pakai untuk membuat *flash sale* di tokomu sendiri. Produk laris manis dalam sekejap.

5. **Toko lebih menarik dengan Ongkir Spesial**
Untuk kurir Same Day & Instant, pembeli bisa dapat Ongkir Spesial dari Seller PM PRO. Siap-siap jadi incaran para *discount hunter*, ya!

6. **Optimalkan jangkauan dengan TopAds**
Tingkatkan jangkauan toko di halaman strategis pakai fitur promosi TopAds dengan bonus Kredit TopAds hingga 6.5%*

7. **Promosikan toko & produk dengan Broadcast Chat**
Bisa promosi tepat sasaran ke pembeli potensial hingga 1000 *chat*/bulan*.

8. **Rilis produk dengan Rilisan Spesial**
Luncurkan produk dengan fitur Rilisan Spesial agar terkesan istimewa dan eksklusif hingga 20 kali/bulan*.

9. **Tingkatkan performa penjualan toko selama Ramadan dengan Diskon Toko atau harga coret**
Buat strategi dan kelola potongan harga sesuai kebutuhan dan anggaran.

Banyaknya jumlah bonus bergantung pada Paket Keuntungan Power Merchant PRO Seller. Baca keuntungan lainnya **di sini.*

Pikat hati pembeli dengan TAMPILAN PRODUK DAN TOKO MENARIK

2

#SIAPRAMADAN

tokopedia

Mengapa tampilan produk dan toko harus menarik?

Kesan pertama pembeli saat melihat produk dan toko

Pembeli hanya memerlukan **waktu 50 detik** untuk memilih produk

Pembeli **hanya memilih produk pada halaman pertama**

Toko dan foto produk adalah hal pertama yang dilihat pembeli sebelum menentukan keputusan pembelian

Pembeli akan langsung masuk ke halaman toko saat mereka mengunjungi toko

Tips untuk buat produk dan toko tampil menarik

1. **Gunakan nama produk yang tepat**
   Gunakan nama produk sesuai dengan produk yang dijual. Pastikan menggunakan rumus **Nama Produk/Jenis Produk + Merek + Keterangan.**

2. **Optimalkan foto produk**
   Gunakan foto produk yang baik dan jelas. Gunakan latar belakang putih atau polos agar produk terlihat jelas.

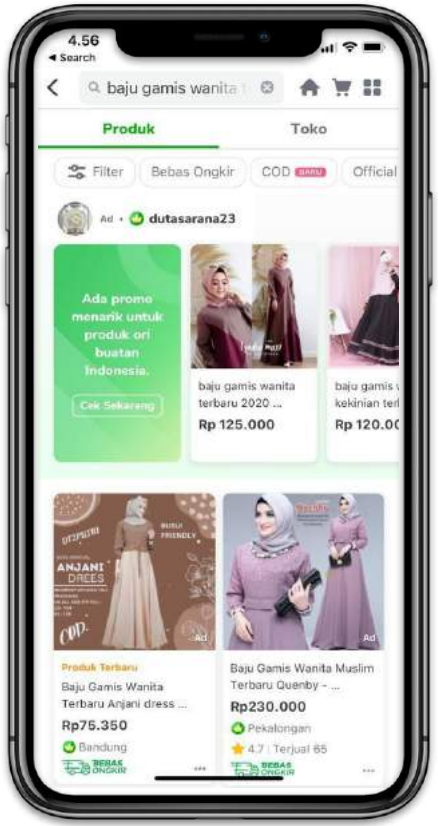
3. **Optimalkan penggunaan kata kunci paling banyak dicari**
   Kata kunci dapat membantu produkmu tampil pada pencarian teratas. Kata Kunci juga direkomendasikan dalam segi SEO (Search Keyword Optimization)

4. **Pastikan informasi produk sudah lengkap**
   Informasi produk seperti nama, foto, deskripsi, harga, dan kategori harus sesuai dengan standar Tokopedia. Cek kelengkapan pada Analisis Wawasan Produk.

5. **Pakai Dekorasi Toko yang menarik**
   Atur Dekorasi Toko semenarik mungkin untuk menonjolkan kelebihan toko dan produkmu. Pastikan kamu memiliki tema dekorasi yang berbeda-beda setiap momen-momen besar.

Kata Kunci

Wajib dioptimalkan 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.

Tambahkan kata kunci pada 3 tempat berikut:

1. **Nama Produk:** Tambahkan **maks. 2 kata kunci** yang sesuai & relevan pada penamaan produk serta tidak 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 kamu** agar iklan dapat tampil di berbagai alternatif Kata Kunci yang ditulis oleh pembeli.
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 sebab toko dimoderasi di sini.

Kata Kunci

Rekomendasi dan banyak dicari selama Ramadan 2021

Hampers Lebaran

Baju Koko Pria

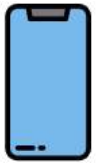
Masker

Poco X3 Pro

Redmi Note 10

POCO

Poco F3



iPhone XR

Hampers

Gamis

Celana Panjang Pria

Berdasarkan data kata kunci selama Ramadan 2021

Kata Kunci

Populer per Kategori selama Ramadan 2021

Makanan, Kecantikan, dan Perawatan Tubuh

- Hampers Lebaran
- Parcel Lebaran
- Kurma
- Kue Lebaran
- Scarlett Whitening
- Keju Edam
- Parsel Lebaran
- Kacang Mede
- Hand Sanitizer
- Parcel

Ibu & Anak dan Rumah Tangga

- Pop It
- Sepatu
- Rak Sepatu
- Lemari Plastik
- Kursi Kantor
- Mainan Anak Perempuan
- Sofa
- Kasur Lipat
- Karpet Lantai
- Rak Dinding

Fashion

- Baju Koko Pria
- Gamis
- Celana Panjang Pria
- Baju Koko
- Gamis Wanita
- Jam Tangan Pria
- Sepatu Pria
- Sandal Pria
- Kemeja Pria
- Celana Pendek Pria

HP & Gadget

- Poco X3 Pro
- Redmi Note 10
- Poco F3
- iPhone XR
- iPhone
- iPhone 11
- Redmi Note 10 Pro
- Samsung A52
- iPhone X
- iPhone 12

Berdasarkan data kata kunci berdasarkan kategori selama Ramadan 2021

Kata Kunci

Populer per Kategori selama Ramadan 2021

Elektronik

- Kipas Angin
- Headset
- Headset Bluetooth
- Earphone
- Speaker Bluetooth
- Kulkas 2 Pintu
- Earphone Bluetooth
- AC 1/2 PK
- TWS
- Lampu LED

Otomotif, Olahraga, dan Hobi

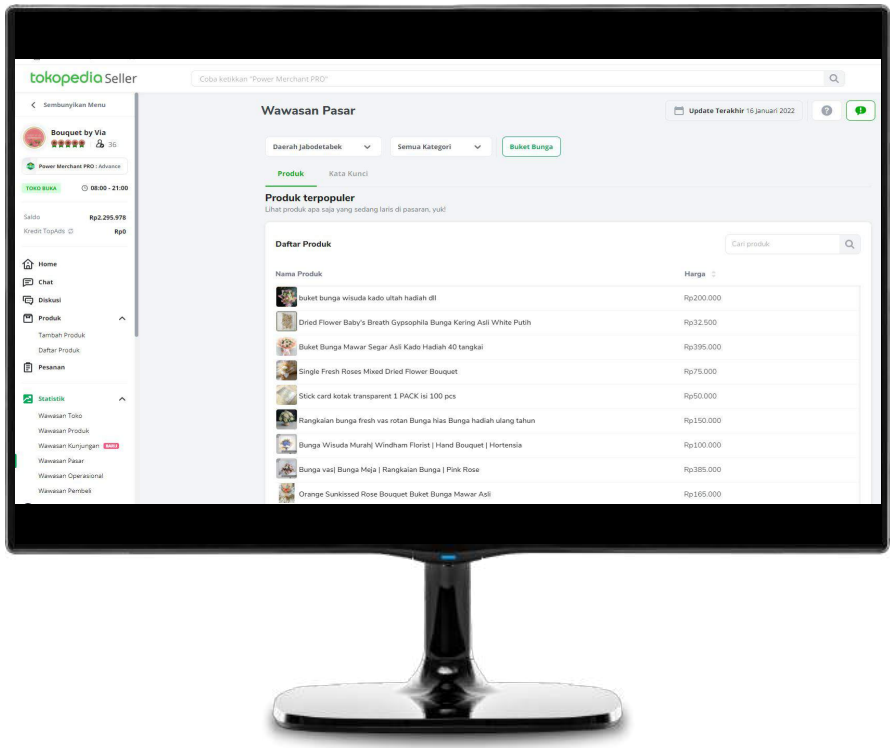
- Pop It
- Helm
- Mainan Anak Perempuan
- Sepeda Lipat
- Lego
- Sarung Tangan Motor
- Eiger
- BTS Photocard
- Sepeda
- Mainan Anak

Berdasarkan data kata kunci berdasarkan kategori selama Ramadan 2021

Wawasan Pasar

Up-to-date soal Produk dan Kata Kunci terkini

Tampilan Wawasan Pasar pada desktop



Apa itu Wawasan Pasar?

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

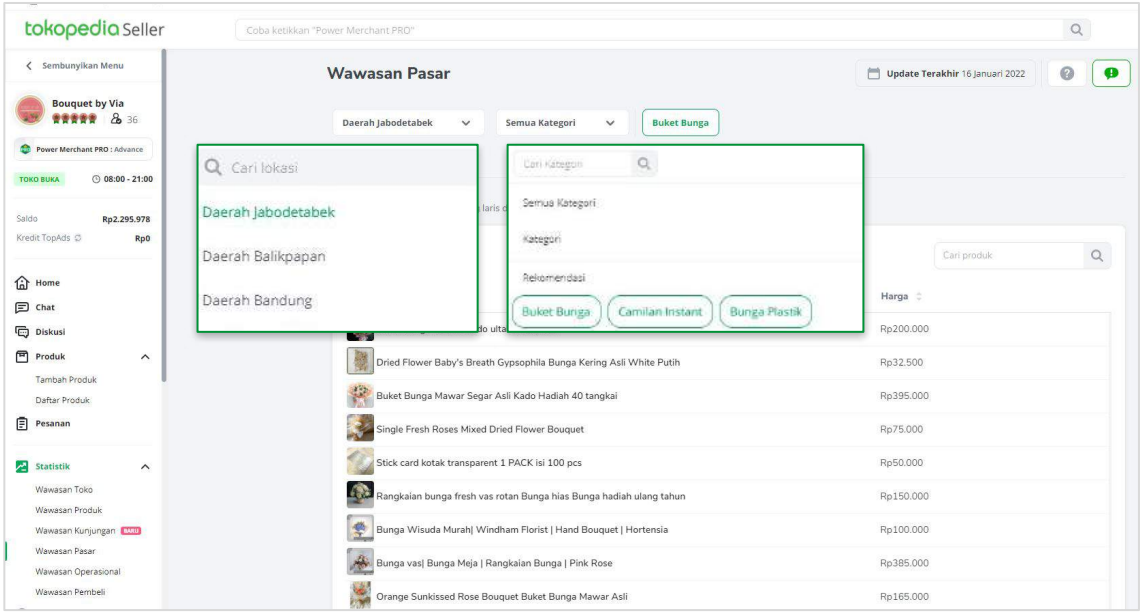
Informasi Penting di Wawasan Pasar:

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

Wawasan Pasar

Cara menggunakannya

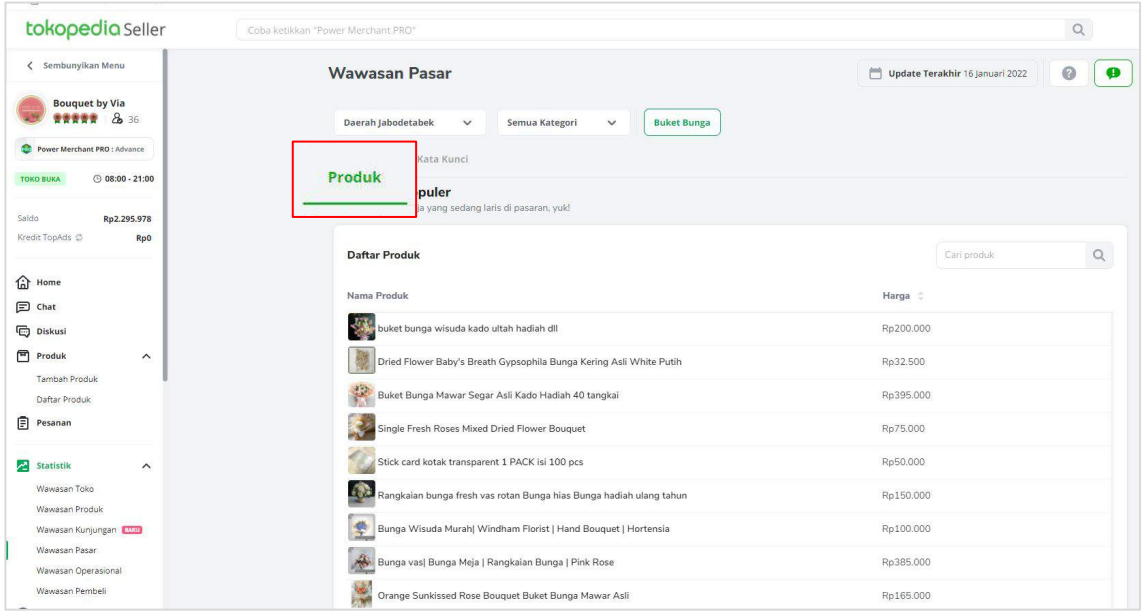
1. Masuk ke halaman Tokopedia Seller melalui desktop lalu **klik 'Wawasan Pasar' di samping kiri halaman**. Pilih kategori dan lokasi yang sesuai dengan tokomu.



Wawasan Pasar

Cek cara menggunakannya dan menganalisa Produk

2 Cek produk populer dengan **klik bagian 'Produk'** untuk melihat produk yang sedang tren atau laku di pasaran.



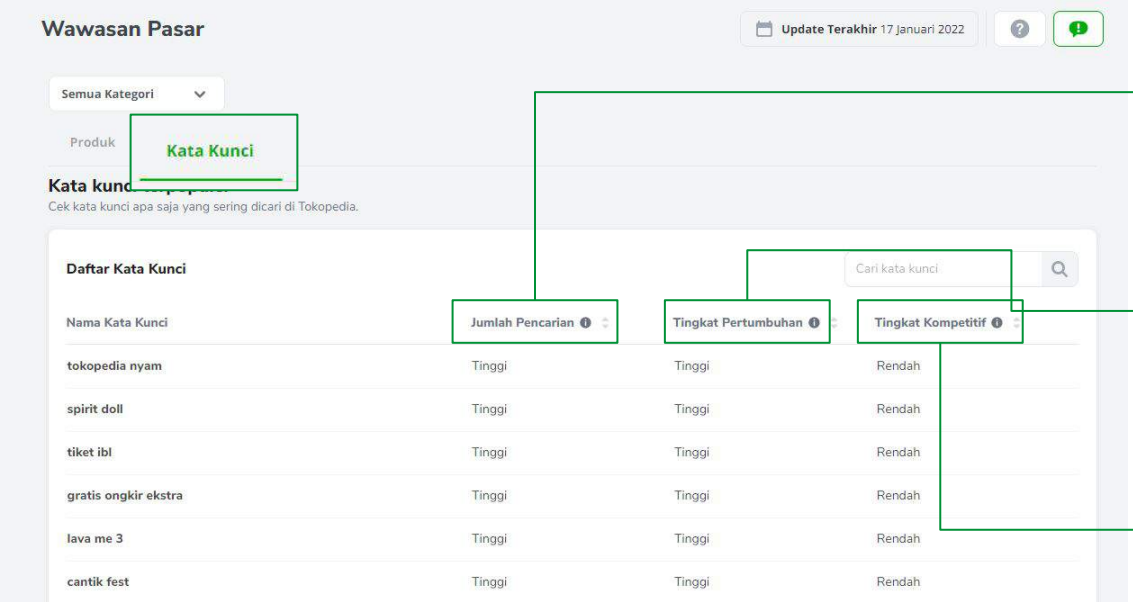
Tips Untukmu!

Jadikan informasi ini untuk menambah produk terbaru di toko. Jika sudah menjualnya, promosikan produknya dengan lebih giat lagi.

Wawasan Pasar

Cek cara menggunakannya dan menganalisa Kata Kunci

3 Cek kata kunci dengan klik tab Kata Kunci. Pilih kata kunci yang sesuai dengan produkmu.



Rata-rata pengguna yang melakukan pencarian dengan kata kunci tersebut dalam 14 hari terakhir. Semakin tinggi menunjukkan semakin banyak pengguna yang melakukan pencarian.

Peningkatan jumlah pencarian yang unik untuk kata kunci tersebut dalam 28 hari terakhir. Semakin tinggi menunjukan peningkatan pencarian yang semakin cepat.

Tingkat persaingan untuk produk relevan dengan kata kunci tersebut dalam 14 hari terakhir. Semakin tinggi menunjukan tingkat persaingan yang lebih tinggi.

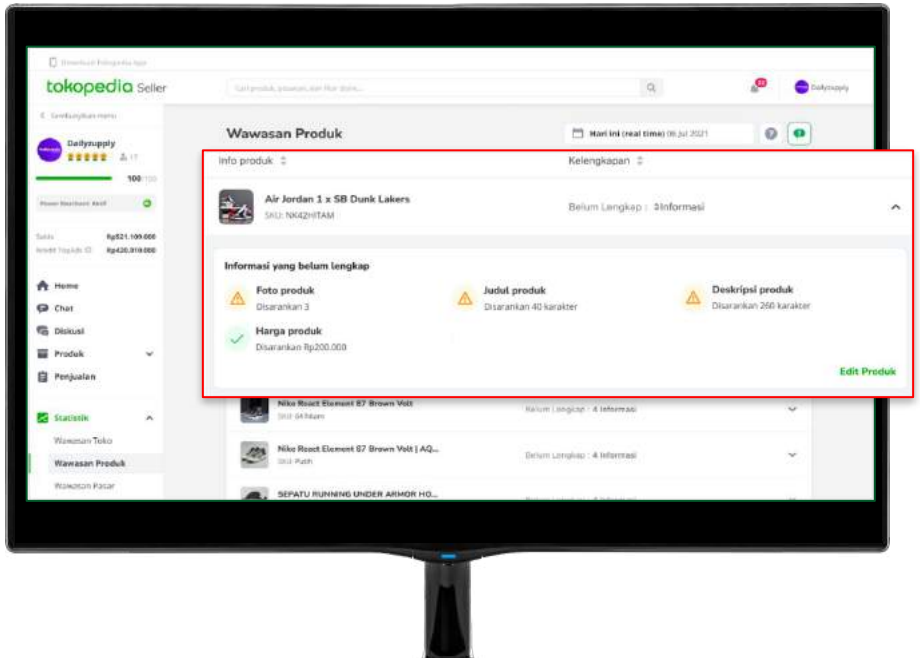
Cari Kata Kunci pada Wawasan Pasar **di sini**

Wawasan Produk

Cek kelengkapan atribut produkmu!

Setelah pakai Kata Kunci pada nama dan deskripsi produk, kamu bisa cek ulang kelengkapan produk melalui Analisis Wawasan Produk!

Tampilan Analisis Wawasan Produk pada desktop



Apa itu Analisis Wawasan Produk?

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

Keuntungan pakai Analisis Wawasan Produk:

1. **Muncul di Halaman Pencarian**
   Berkesempatan untuk muncul lebih banyak di halaman pencarian karena performa produk sudah optimal.

2. **Meningkatkan jumlah kunjungan**
   Halaman produk yang menarik dapat membuat calon pembeli tertarik untuk klik produk.

3. **Mengoptimalkan Performa Produk**
   Informasi produk lengkap akan meminimalisir pertanyaan berulang dari pembeli dan bisa mengoptimalkan performa produk.

**Berdasarkan data Tokopedia Januari 2022*

Wawasan Produk

Cara pakai dan tipsnya

Klik untuk menonton panduan

Cek kelengkapan produkmu **di sini**

Tips Untukmu!

1. **Foto Produk:** Minimal 3 foto produk dengan angle berbeda.
2. **Deskripsi Produk:** Minimal 260 karakter dan hindari penggunaan simbol-simbol seperti (@#$%^*)
3. **Nama atau Judul Produk:** Minimal 40 karakter dengan rumus Nama/Jenis Produk + Merk Produk + Keterangan Tambahan
4. **Harga Produk:** Pastikan harga produkmu sesuai dengan kondisi pasar dan kualitasnya
5. **Kategori Produk:** Pastikan kamu menempatkan di kategori yang sesuai

Pelajari selengkapnya di sini

Dekorasi Toko

Buat Halaman Toko tampil beda

"Fitur Dekorasi Toko oke dan mudah digunakan, **nggak ribet karena sekali klik saja,** kita bisa langsung paham bagaimana cara penggunaannya." -Tasia Putri

Patris Official Store - Bogor

Apa itu Dekorasi Toko?

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

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

Mengapa Halaman Toko harus menarik?

1. **Membuat tokomu tampil beda**
   Ada banyak toko yang menjual produk yang sama seperti tokomu. Dengan konten yang menarik, tokomu bisa jadi lebih menonjol dibandingkan kompetitor.

2. **Lebih menarik dengan promo & produk unggulan terkini**
   Di halaman toko yang baru, pembeli dapat langsung memasukkan produk yang ditampilkan ke keranjang. Peluang untuk menggaet para *"impulsive buyer"* makin meningkat.

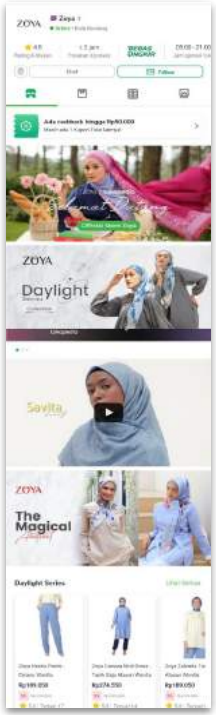
3. **Kesan pertama yang baik membuat pembeli lebih mudah mengingat tokomu**
   Jika *branding* tokomu sudah memikat pembeli, akan lebih mudah buat menggaet pembeli saat kamu mengeluarkan produk baru.

Dekorasi Toko

3 pilihan *layout* untukmu

Rekomendasi Layout untuk PM PRO dan OS

Power Layout



Big Campaign

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

Simple Layout	Power Layout	Big Campaign
Cocok untuk Seller yang ingin menampilkan produk yang dijual agar pembeli lebih mudah mencari dengan 1 tampilan *banner*	**[Direkomendasikan!]** Cocok untuk menampilkan lebih banyak Produk Unggulan, penawaran khusus di tokomu dan menampilkan konten video	**[Direkomendasikan!]** Cocok untuk menampilkan berbagai promo yang sedang berjalan di tokomu sekaligus bisa menampilkan konten video
Fitur: - 1 tampilan *banner* - 1 konten Produk Unggulan - *Widget* Paket Bundling - Voucher Toko (hanya untuk tampilan halaman toko di *desktop*) - Semua produk	**Fitur:** - 2 tampilan *banner* - 2 konten Produk Unggulan - *Widget* Paket Bundling - Voucher Toko (hanya untuk tampilan halaman toko di *desktop*) - Semua produk	**Fitur:** - 3 tampilan *banner* - 2 konten Produk Unggulan - *Widget* Paket Bundling - Voucher Toko (hanya untuk tampilan halaman toko di *desktop*) - Semua produk

Panduan **menggunakan Dekorasi Toko**

Dekorasi Toko

Pilih layout
sesuai kebutuhan

Download panduan lengkap **di sini**

Klik untuk menonton video panduan

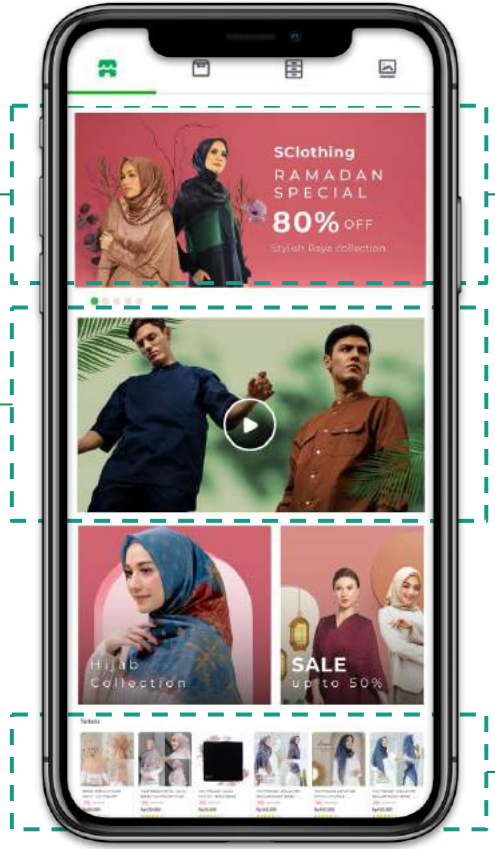
Buat Dekorasi Tokomu **di sini**

Dekorasi Toko

Buat halaman tokomu menonjol saat Ramadan

Gunakan tema Ramadan
Masukkan ornamen desain dan kalimat promosi bertema Ramadan di *banner* Dekorasi Tokomu

Tambahkan konten video
Konten video bisa menonjolkan produk dan promo yang sedang berlangsung



Tonjolkan promo khusus Ramadan
seperti Diskon 70%, beli 1 dapat 2, atau parsel Ramadan

Masukkan produk terlaris
Tampilkan produk terlaris di tokomu saat Ramadan

Dekorasi Toko

Tips *upload* video menarik untuk halaman tokomu

Di awal 2022, HubSpot melaporkan bahwa **81% pemasar merasa video memiliki dampak positif terhadap penjualan**. Ini saatnya kamu memanfaatkan keuntungan jadi Seller Power Merchant PRO 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 videomu 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

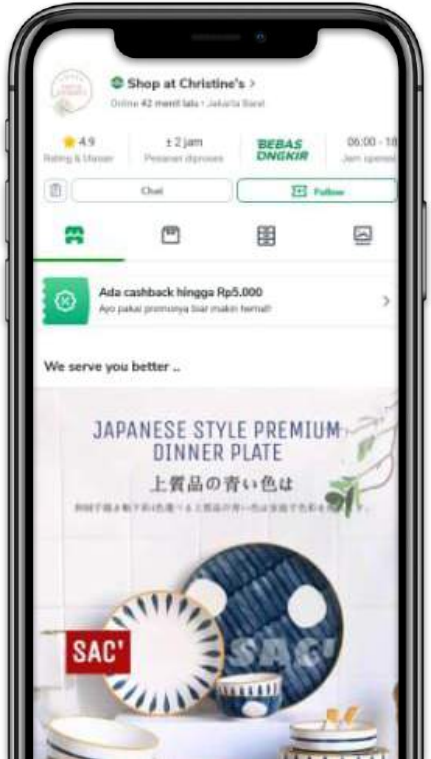
Lakukan editing video sesuai dengan tema yang diusung dan tetap fokus dalam menonjolkan keunggulan toko maupun produk

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

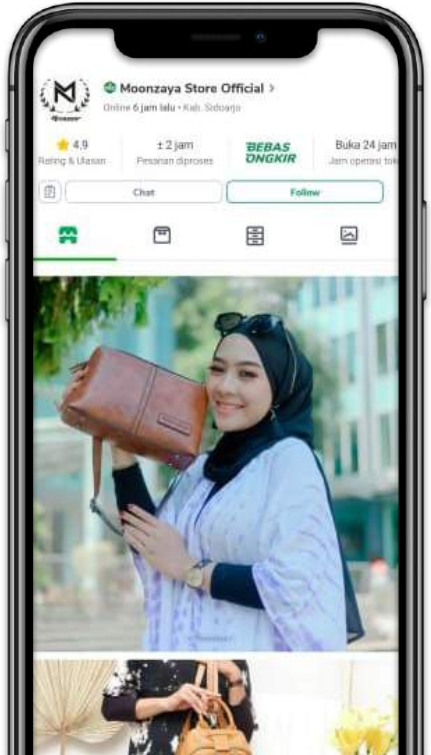
Dekorasi Toko

Inspirasi tampilan halaman toko

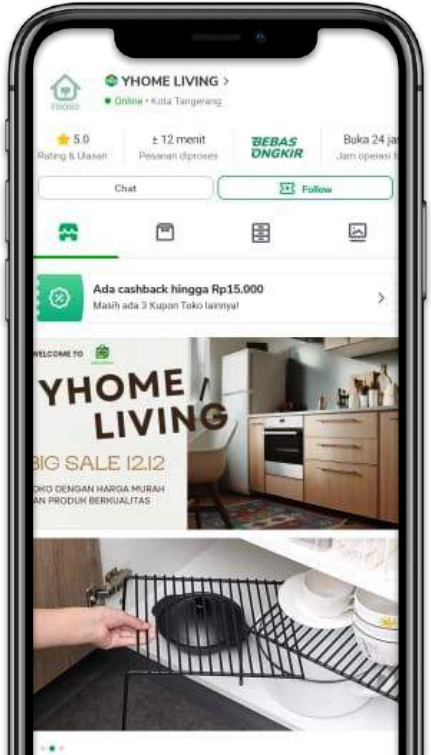
Shop at Christine's



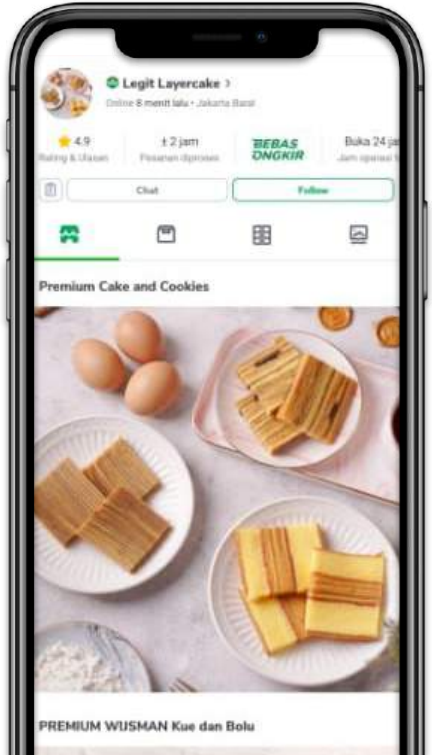
Moonzaya Store Official



Yhome Living



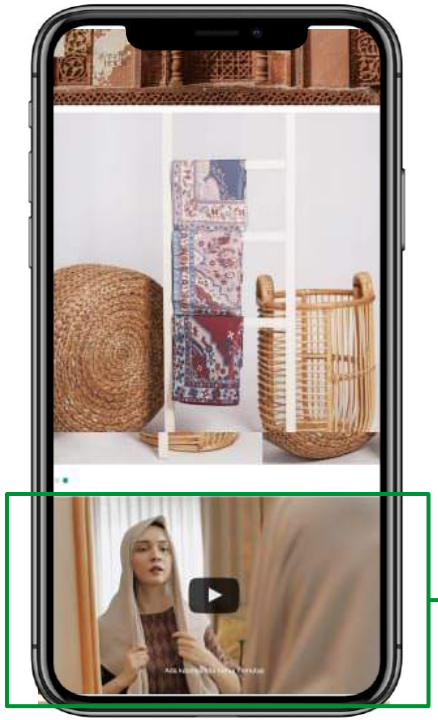
Legit Layercake



Dekorasi Toko

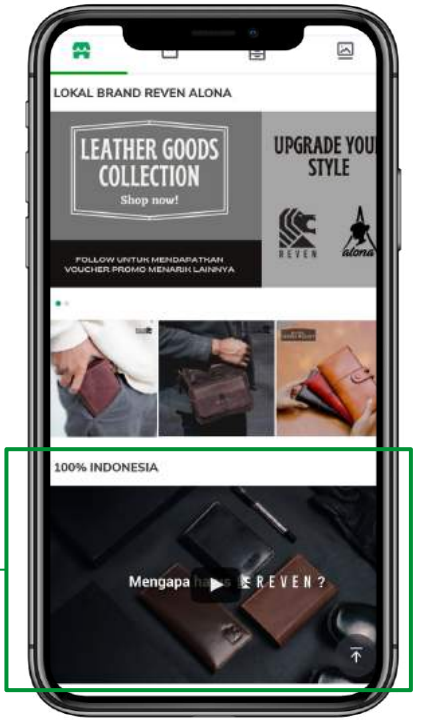
Inspirasi konten video

Sajadakashmeer_Tangsel



Klik untuk menonton video

Leather Goods Collection.



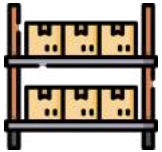
Beri **PELAYANAN TOKO TERBAIK,** bikin pembeli jadi lebih nyaman belanja

#SIAPRAMADAN

3

tokopedia

6 kunci sukses meningkatkan pelayanan toko



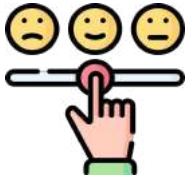
1 *Update* stok secara berkala

2 Jual produk berkualitas baik

3 Berikan harga bersaing

4 Kemasan sesuai & pengiriman aman

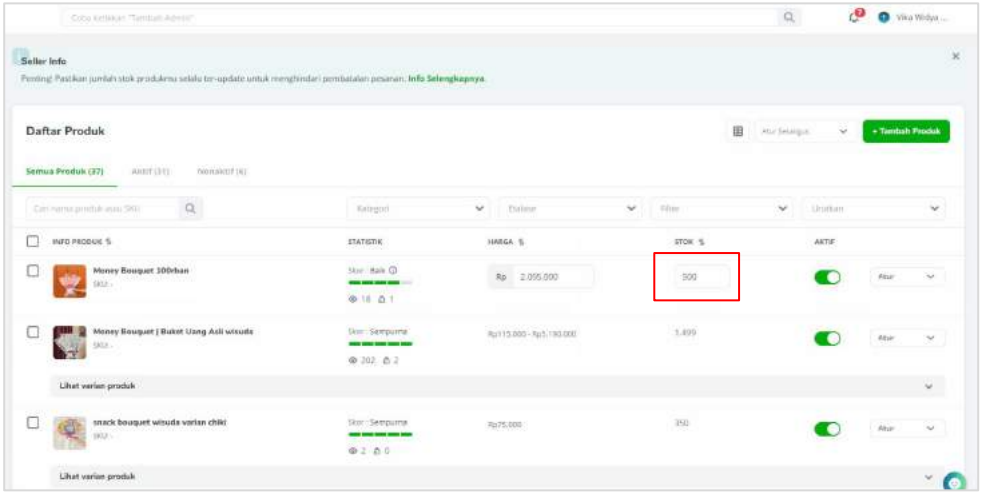
5 Manfaatkan fitur Admin Toko



6 Adakan survei kepuasan pembeli

Kunci 1:
***Update* stok** produkmu secara berkala

Tampilan Stok Produk di halaman Daftar Produk



Mulai **Maret 2022**, kamu bisa mengatur **fitur Pengingat Stok** agar notifikasinya muncul sesuai batas stok yang sudah kamu tentukan, sehingga kamu bisa segera *update* sebelum stok habis.

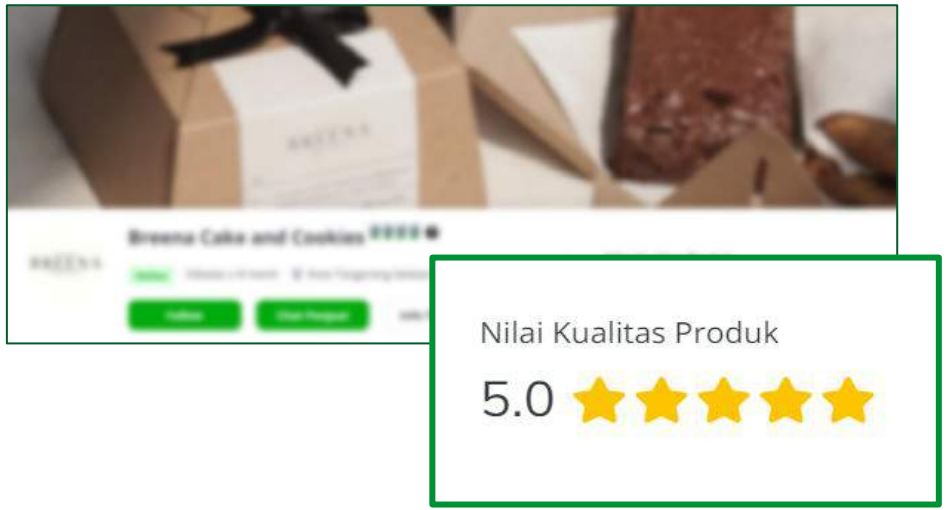
Kamu perlu *update* stok **supaya pesanan tidak dibatalkan secara otomatis** karena stok habis. Jika sering mengabaikan & menolak pesanan dengan alasan stok habis, kamu bisa mendapat penalti yang dapat mengurangi Skor Performa Toko.

Update stok produkmu secara berkala melalui halaman produk **di sini**.

Perhatikan hal-hal berikut!

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

Kunci 2:
Jual produk dengan **kualitas terbaik**



Kualitas produk yang dijual sangat memengaruhi kepuasan pembeli. Apabila produk yang diterima sesuai dengan ekspektasi, maka hal ini akan **meningkatkan rating produkmu**.

Perhatikan hal-hal berikut!

1. **Beri deskripsi dan spesifikasi produk dengan jujur** sesuai dengan kondisi produk.
2. **Hindari mengirim produk cacat.** Berikan diskon dan tulis informasi tersebut pada deskripsi produk.
3. **Perhatikan masa kedaluwarsa produk.** Untuk kategori produk tertentu, pilih masa kedaluwarsa yang lebih lama agar produk lebih awet saat sampai ke tangan pembeli.

Produk bagus → **Pembeli puas** → ***Rating*** **produk tinggi** → **Kepercayaan pembeli dan penjualan meningkat**

Kunci 3:
Harga produk bersaing, pembeli jatuh hati

Pembeli tidak mencari **harga termurah**, melainkan **harga yang sepadan dengan kualitas produk yang dijual**. Untuk membantu Seller menentukan harga jual terbaik untuk produkmu, Tokopedia memiliki **fitur Rekomendasi Harga.**

Terapkan Rekomendasi Harga di

Produk Reguler

Keunggulan fitur Rekomendasi Harga

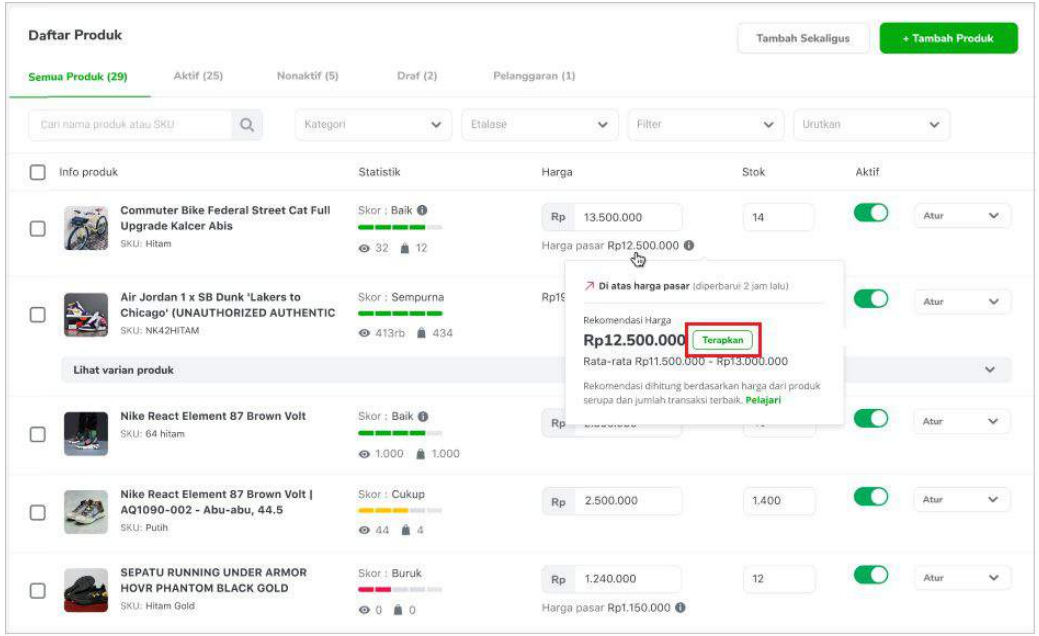
1. **Rekomendasi Harga ditentukan berdasarkan analisis Tokopedia pada ribuan produk serupa**
   Sistem algoritma Tokopedia dirancang canggih sehingga bisa memilah produk sejenis atau mirip untuk kemudian menentukan harga sesuai.

2. **Rekomendasi Harga didasarkan analisis produk terbaru**
   Sistem Tokopedia hanya akan melakukan analisis pada produk baru (bukan produk bekas), sehingga rekomendasi harga yang diberikan masih dalam batas wajar dan tidak merugikan Seller.

3. **Rekomendasi Harga merupakan harga ter-*update* dengan harga pasar saat ini**
   Rekomendasi Harga yang muncul pada produkmu selalu di-*update* setiap minggu sesuai keadaan pasar, sehingga tidak akan tertinggal oleh produk serupa.

4. **Rekomendasi Harga tidak bersifat wajib**
   Seller bebas memilih untuk menerapkan Rekomendasi Harga dari Tokopedia atau menentukan harga jual sendiri.

Cara terapkan **Rekomendasi Harga**



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'**

Kunci 4:

Gunakan kemasan yang aman dan pengiriman yang sesuai

Produk Gadget & Elektronik

PENGEMASAN KAYU

- Cocok untuk kategori produk ***gadget*** **dan elektronik**
- Tahan guncangan dan timpaan barang lain
- Aman untuk pengiriman jarak jauh

Produk Makanan Segar

PENGEMASAN VACUUM SEALER

- Cocok untuk kategori produk **makanan segar, basah, kering, beku, dan buah-buahan**
- Dapat menghambat pertumbuhan bakteri sehingga produk lebih tahan lama

Produk Fashion & Kecantikan

PENGEMASAN BOX/KARDUS

- Cocok untuk kategori produk ***fashion*****, peralatan rumah tangga, alat musik, dan produk kecantikan**
- Cocok untuk **makanan kering yang sudah dikemas**

Pastikan produkmu dikemas secara aman sesuai kategori produk agar produk tidak rusak saat sampai ke tangan pembeli. Ingatkan pembeli untuk merekam video *unboxing* paket sebagai bukti kondisi produk jika ada komplain.

Perhatikan hal-hal berikut!

1. **Jenis kemasan dapat memengaruhi berat paket.** Pastikan kembali berat dan volume paket sebelum diserahkan ke kurir.
2. **Pertimbangkan durasi pengiriman** dengan kategori produk.
3. **Panduan lengkap mengemas barang dengan aman** dapat dilihat **di sini**.

Kunci 4:
Gunakan kemasan yang aman dan pengiriman yang sesuai

Klik untuk menonton video panduan

Lihat jasa pengiriman yang cocok untuk produkmu di sini

Pastikan kemasan sudah aman dan terbungkus dengan baik. Tokopedia memiliki **13 partner logistik** (jasa pengiriman) yang dapat dipilih oleh penjual sesuai dengan produk yang dijual agar aman sampai di pembeli.

Perhatikan hal-hal berikut!

1. **Cek kecocokan produk dengan varian dan jumlah** yang dipesan pembeli.
2. **Pastikan kemasan sudah aman.** Berikan catatan khusus jika barang rapuh/mudah rusak.
3. Pastikan **alamat, identitas pembeli, dan layanan pengiriman** tercantum dengan jelas pada resi pengiriman.

Kunci 5:
Operasional lancar dengan Admin Toko

Di bulan Ramadan, nggak heran kalau pesanan semakin banyak. Agar kualitas pelayanan toko tetap optimal, kamu butuh Admin Toko andal untuk membantumu melakukan tugas-tugas berikut.

Admin Kelola Toko
Mengatur detail toko dan produk. Admin dapat mengatur Dekorasi Toko, Profil Toko dan fitur-fitur di halaman Pengaturan Toko.

Admin Atur Produk
Menambah produk baru. Dapat mengatur Halaman Produk seperti tambah/ubah produk, tambah/ubah sekaligus serta mengatur Etalase.

Admin Ubah Stok Produk
Mengubah stok produk. Admin hanya dapat mengubah stok produk dan mengatur Stok Produk.

Admin Balas Pesan Pembeli
Membalas chat, diskusi, dan ulasan. Admin dapat mengatur dan membalas pesan pada halaman Chat, Diskusi, dan Ulasan.

Admin Kelola Pesanan Toko
Mengelola pesanan dan menanggapi komplain pembeli. Admin dapat menangani semua transaksi dari awal sampai akhir proses serta mengakses halaman Pusat Resolusi.

Admin Pantau Statistik
Memantau statistik toko. Admin dapat melihat 6 halaman statistik, seperti Wawasan Toko, Wawasan Pasar, Wawasan Operasional, Wawasan Toko, Wawasan Produk, dan Wawasan Pembeli.

Admin Pengaturan Iklan & Promosi
Mengatur fitur TopAds, Voucher Toko, Broadcast Chat, dan Diskon Toko. Admin dapat membuat promosi di halaman Iklan & Promosi, sesuai dengan status keanggotaan Seller.

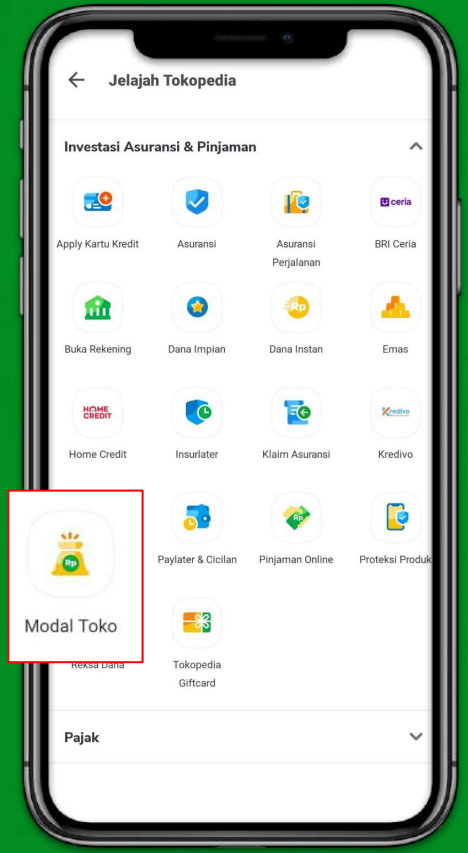
Atur Admin Toko **di sini**

Kunci 6:
Adakan survei kepuasan pembeli

Tanyakan pengalaman pembeli mengenai pelayanan tokomu lewat *chat* usai pembeli menerima produk atau dalam bentuk kartu ucapan terima kasih yang disertai QR Code menuju ke formulir survei. Ingatkan pembeli untuk ulas produk dengan **Pengingat Ulasan**.

Perhatikan hal-hal berikut!

1. **Manfaatkan situs layanan survei,** seperti Google Form dan SurveyMonkey.
2. **Buat pertanyaan yang jelas dan singkat.**
3. **Pilih tipe pertanyaan sesuai jawaban yang kamu butuhkan.** Kamu bisa menggunakan pertanyaan tertutup, seperti “Ya/Tidak”, pertanyaan terbuka, seperti pertanyaan yang memerlukan penjelasan, hingga pemberian skala/*rating*.



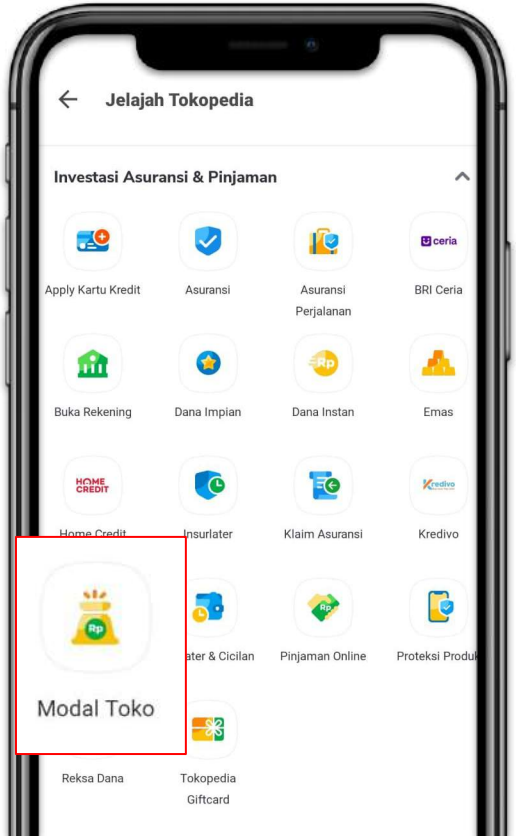
Kunci Ekstra

Pakai tambahan Modal Toko biar tokomu makin berkembang

tokopedia

Modal Toko

bantu kembangkan bisnis biar laris manis



Lebih dari 100.000 produk berbeda terjual dalam 1 jam lewat Tokopedia selama Ramadan 2021*. Saatnya kamu siapkan stok produk dan rencana promosi di bulan Ramadan biar makin melimpah!

Belum ada modal? Tenang, Tokopedia sudah menyiapkan Modal Toko biar toko kamu makin berkembang di bulan Ramadan.

Apa itu Modal Toko?

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

Aktivasi Modal Toko bukan berarti mencairkan. Jika setelah pengajuan, pinjaman tidak langsung digunakan, Seller tidak akan dikenakan biaya apa pun. Bagi kamu Seller Power Merchant PRO, kamu dapat melakukan aktivasi Modal Toko secara langsung.

Tarik dana Modal Toko juga tetap aman berkat adanya Proteksi Pinjaman. Cari tahu selengkapnya tentang Proteksi Pinjaman **di sini**.

*Berdasarkan data Tokopedia 2021

Modal Toko

5 tanda kamu harus mulai kembangkan bisnis

1. **Persiapan menjelang hari spesial**
   Menjelang hari spesial biasanya kebutuhan stok tambahan barang atau promo dari *supplier* sedang tinggi-tingginya. Contohnya: momen Ramadan dan jelang hari Lebaran

2. **Kebutuhan operasional toko**
   Saat permintaan sudah mulai meninggi, kebutuhan untuk menambah kapasitas produksi atau ekspansi bisnis juga meningkat. Ayo kembangkan tokomu lebih besar lagi!

3. **Tambahan biaya *marketing* atau pemasaran**
   Pengembangan bisnis juga dapat dilakukan lewat pemasaran. Optimalkan anggaran pemasaran seperti untuk membeli TopAds dan media *marketing* lainnya agar toko makin ramai.

4. **Kebutuhan mendadak**
   Saat toko berkembang pesat, kebutuhan akan dana darurat juga semakin besar. Modal Toko bisa dimanfaatkan untuk kebutuhan operasional dan juga tak terduga.

Keunggulan Modal Toko:

- **Aktivasi mudah,** cukup dengan *upload* KTP dan foto diri bersama KTP serta informasi pribadi.
- Bisa ditarik berapa pun dan kapan pun berulang-ulang selama limit masih tersedia karena **sifatnya fleksibel.**
- **Proses persetujuan cepat dan pencairannya instan.** Proses *approval* cepat dan pencairan instan (langsung masuk ke Saldo Penghasilan toko).

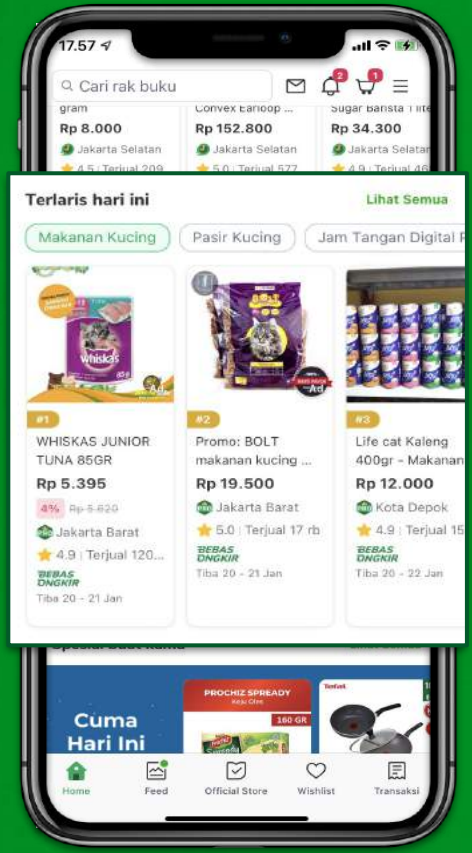
Ajukan Modal Toko **di sini**

4

Buat tokomu lebih ramai pengunjung dengan 3 FITUR ANDALAN ini

#SIAPRAMADAN

tokopedia



TopAds

Cara praktis untuk tampil di halaman strategis

tokopedia

TopAds

Tampil di berbagai halaman strategis Tokopedia

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

HNMD leatherwerks - Jakarta

Apa itu TopAds?

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

3 alasan menggunakan TopAds:

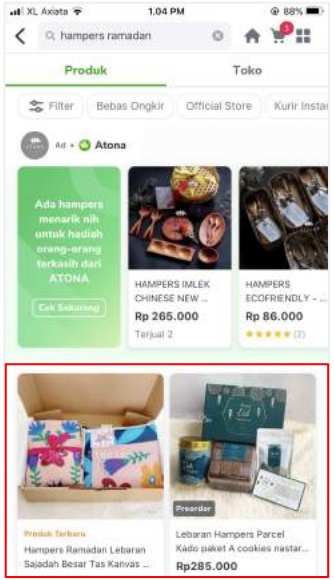
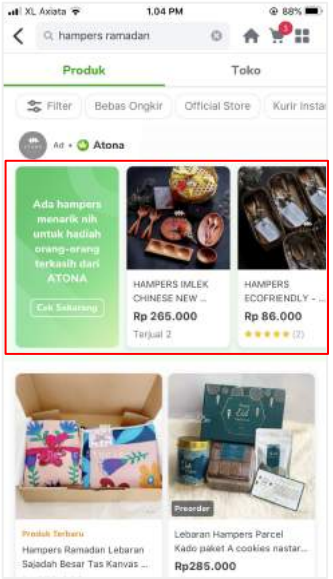
1. **Memunculkan produk dan tokomu di posisi strategis**
   Dengan TopAds, produk dan tokomu akan muncul di berbagai halaman dan posisi strategis di Tokopedia.

2. **Menjangkau lebih banyak calon pembeli**
   Produk dan tokomu akan lebih mudah ditemukan dan dilihat oleh para pembeli potensial.

3. **Mendatangkan lebih banyak pengunjung**
   Potensi *traffic* yang datang ke produk dan tokomu di Tokopedia akan jauh lebih banyak.

TopAds

Iklan Produk atau Toko, mana yang tepat untukmu?

	Tujuan Iklan	Lokasi Munculnya Iklan	Kalimat Promosi	Minimum Biaya Iklan	Contoh Tampilan Iklan
Iklan Produk	1. Menambah jumlah pembeli yang melihat produk 2.Meningkatkan penjualan 3. Pembelian berulang	Lokasi iklan bisa saja tampil di bagian atas, tengah, atau bagian bawah pada **halaman pencarian pembeli**	Tidak dapat menambahkan kalimat promosi	Rp 300-350 per klik, atau dapat disesuaikan dengan anggaran	
Iklan Toko	1. Menambah *traffic* ke toko 2.Meningkatkan *awareness* toko 3. Menambah jumlah iklan dilihat 4. Pembelian berulang	Iklan Toko akan tampil di **bagian paling atas pencarian pembeli**	Dapat membuat kalimat promosi dan menampilkan hingga 10 produk	Rp 12 per *impression*, Rp 12.000 per 1.000 *impressions* atau dapat disesuaikan dengan anggaran	

Iklan Otomatis & Manual

Atur strategi Iklan Produk dan Toko-mu

Iklan Otomatis	Iklan Manual
Iklan Otomatis direkomendasikan bagi **Seller yang memiliki sumber daya atau waktu terbatas untuk mengatur dan memantau iklan**. • Pengaturan iklan **lebih praktis**. • Pilihan produk dan kata kunci **akan dioptimasi otomatis oleh sistem pintar TopAds** untuk maksimalkan penjualan. • Kamu **hanya perlu mengatur batas anggaran harian** saja.	Iklan Manual direkomendasikan bagi **Seller yang ingin mempunyai kendali lebih atas optimasi iklannya**. • Pengaturan iklan **lebih rinci**. • Pilihan produk **diatur secara manual** • Biaya iklan dan kata kunci **bisa diatur secara otomatis ataupun secara manual**. • Anggaran harian **bisa dibatasi atau tidak dibatasi**.

Perlu Diingat!

Untuk **Iklan Produk**, kamu bisa memilih untuk menggunakan antara **Iklan Otomatis atau Iklan Manual**. Sedangkan **Iklan Toko hanya bisa menggunakan Iklan Manual**.

Iklan Otomatis & Manual

Cara pakai TopAds

TopAds Otomatis

Klik untuk menonton video panduan

TopAds Manual

Klik untuk menonton video panduan

Buat Iklan TopAds Otomatis & Manual **di sini**

Iklan Produk

Tingkatkan kunjungan ke halaman produkmu saat Ramadan

Strategi Jitu Optimalkan Iklan Produk

1 Rencanakan

- Tentukan produk yang akan kamu iklankan **berdasarkan jumlah penjualan dan ulasan yang terbaik**.
- Batasi pilihan produk ke **hanya 5-10 produk yang paling diminati**.
- **Tentukan anggaran iklanmu di awal** agar biaya iklanmu tetap terjaga.
- Pastikan **nama dan kategori produk sudah benar**.
- Jangan lupa ***top-up* kredit TopAds-mu** agar iklanmu dapat berjalan lancar.

2 Jalankan

- **Gunakan TopAds Iklan Produk Manual** agar kamu bisa mengatur iklanmu dengan lebih rinci.
- **Batasi Anggaran Harian** sesuai dengan anggaran iklanmu.
- **Atur Harga Iklan** sesuai dengan rekomendasi sistem pintar TopAds.
- Bedakan Grup Iklan berdasarkan **tipe produk, jenis *brand*, atau fungsinya**.
- Tambahkan **Kata Kunci yang berkaitan dengan tema Ramadan, namun tetap relevan dengan produk**.
- **Gunakan Kata Kunci Negatif** untuk memfilter pencarian yang tidak relevan.

3 Optimalkan

- **Cek berkala performa iklanmu**, khususnya metrik %Klik. %Klik yang optimal berkisar di antara 2-2,5%.
- Gunakan **kata kunci potensial yang direkomendasikan sistem pintar TopAds**.
- Pilih kata kunci **dengan angka pencarian tertinggi dan kompetisi terendah**.

Iklan Toko

Tampil eksklusif di halaman depan, iklankan toko dan produk sekaligus

Strategi Jitu Optimalkan Iklan Toko

1 Rencanakan

- **Tentukan tema Ramadan** sebagai tema Iklan Toko-mu.
- Pastikan produkmu **memiliki foto menarik, ulasan yang baik, dan masuk ke dalam 1 kategori produk yang sama.**

2 Jalankan

- Di Isi Pesan Promosi, pastikan kamu **menonjolkan keunggulan toko atau *campaign* Ramadan** toko kamu.
- Gunakan **Rekomendasi Kata Kunci yang memiliki jumlah pencarian tertinggi dan biaya per 1000x tampil terendah.**
- Tambahkan juga **Kata Kunci yang berkaitan dengan Ramadan namun tetap relevan dengan pencarian calon pembeli tokomu.**

3 Optimalkan

- **Cek berkala performa iklanmu**, khususnya metrik %Klik. %Klik yang optimal berkisar di antara 2-2,5%.
- **Lakukan optimasi Iklan Toko-mu** dengan mengubah kombinasi Kata Kunci atau Isi Pesan Promosi.
- **Eksperimen dengan fitur Atur Jadwal tampil**, misalnya buat satu kategori Iklan Toko yang hanya dijalankan di waktu sahur atau mendekati berbuka.

TopAds

Pantau performa iklanmu

TIPS

Periksa performa **%Klik** secara berkala! %Klik yang baik berkisar antara 2 hingga 2.5%

Pelajari kamus metrik berikut untuk optimalkan performa iklanmu

Istilah	Definisi
Tampil	Berapa kali iklan ditampilkan kepada pengguna Tokopedia
Klik	Berapa kali iklan telah diklik
% Klik	Persentase perbandingan iklan yang tampil dengan iklan yang diklik
Rata-rata Biaya	Biaya rata-rata yang dibayarkan Seller untuk tiap klik
Pengeluaran	Jumlah kredit TopAds yang digunakan untuk iklan
Pendapatan	Total pendapatan dari penjualan produk yang diiklankan
Terjual	Jumlah produk yang dijual dari iklan TopAds

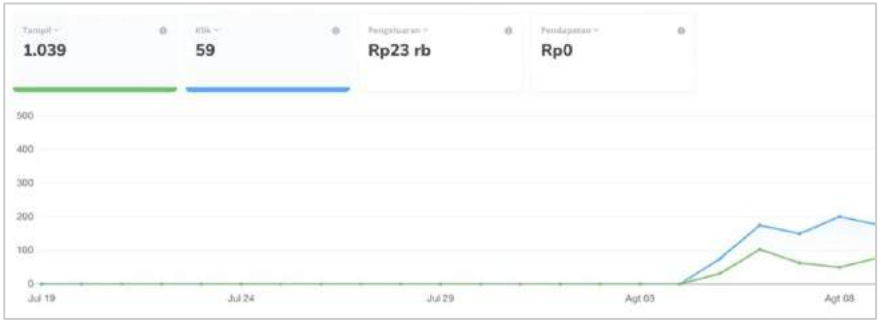
Mau sukses beriklan?

Kuasai cara baca Halaman TopAds

Klik untuk menonton video panduan

Studi Kasus TopAds

Iklan jalan, tapi tidak ada penjualan. Kenapa?



Studi Kasus

Gambar di atas merupakan performa iklan TopAds sebuah toko.

- Jumlah Tampil 1.039 kali
- Jumlah Klik 59 klik
- Jumlah Pengeluaran Rp23.000
- Pendapatan Rp0; artinya **tidak ada produk terjual dari iklan**

Biaya Iklan

Rp23.000 / 59 klik = Rp389

%Klik

59 klik / 1.039 tampil = 0.056 (5.6%)

Analisa

CTR iklan toko tersebut 5.6%, di atas CTR yang disarankan tim Tokopedia (2-2.5%). Sementara pendapatan Rp0.

Masalah

Berdasarkan data, **pembeli sudah tertarik untuk mengklik iklan yang ditampilkan**. Namun, ketika melihat halaman produk, **pembeli tidak langsung melakukan pembelian**. Kemungkinan besar karena halaman produk gagal menarik perhatian pembeli untuk memasukkannya ke keranjang.

Rekomendasi solusi untuk mengoptimalkan iklan:

- Evaluasi kembali keseluruhan halaman produk: Foto, harga iklan, & deskripsi yang jelas, misal asuransi
- Pastikan pilihan layanan logistik yang tersedia lengkap (Same Day, reguler, dan konvensional)
- Berikan promosi toko lainnya, seperti Bebas Ongkir atau Voucher Toko
- Tambahkan Kata Kunci Negatif agar produk kamu tidak muncul pada pencarian yang tidak sesuai
- Pastikan cepat membalas pesan dari pembeli

Broadcast Chat

Promosi langsung ke inbox pembeli

tokopedia

Broadcast Chat

Promosi langsung ke inbox pembeli

"Awalnya saya coba pakai Broadcast Chat karena ada gratisan. Ternyata hasilnya sangat signifikan! Waktu ada campaign Tokopedia, saya coba pasang Rp 100.000 yang saya imbangi dengan TopAds. Ternyata **total transaksi saya bisa mencapai puluhan juta.**" -Kelvin Chandra

Tru Good - Tangerang

Apa itu Broadcast Chat?

Broadcast Chat adalah fitur yang memungkinkan kamu untuk **menyebarkan pesan promosi langsung ke inbox calon pembeli.** Kamu bebas sebarkan pesan promosi dengan 4 langkah mudah, yaitu *upload banner,* tulis pesan, atur penerima pesan, lalu kirim.

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

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 bulan 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”
- Masukkan Voucher Toko dan Rilisan Spesial yang dibuat
- Kamu juga dapat sesuaikan kalimat promosi dengan momen Ramadan

Broadcast Chat

Tampilan & panduan pakai Broadcast Chat

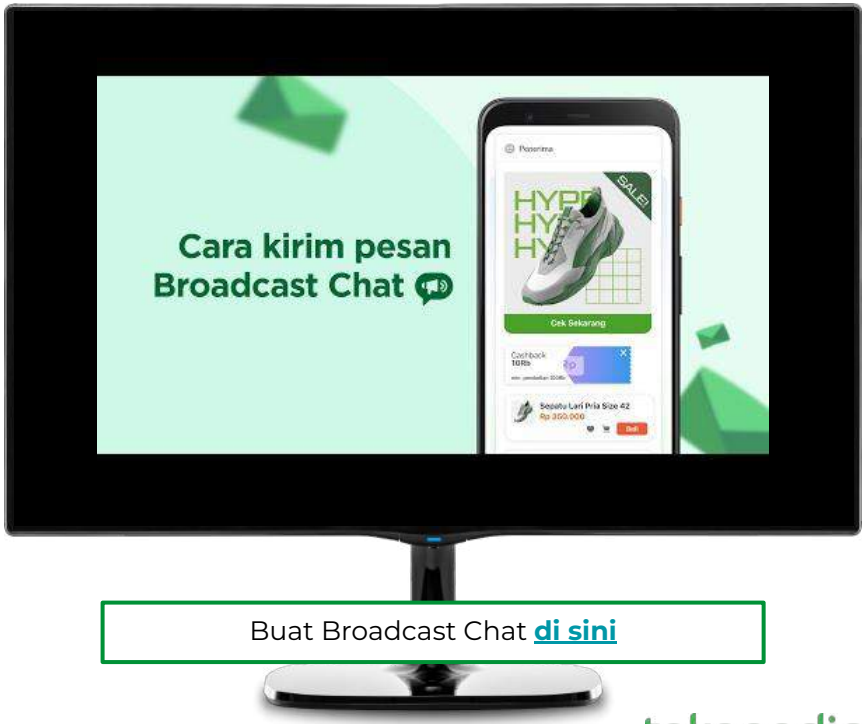
Gambar Produk
Bisa diklik calon pembeli untuk langsung cek barang pada pesan yang kamu kirim

Voucher
Tambahkan *voucher* agar pembeli makin tertarik

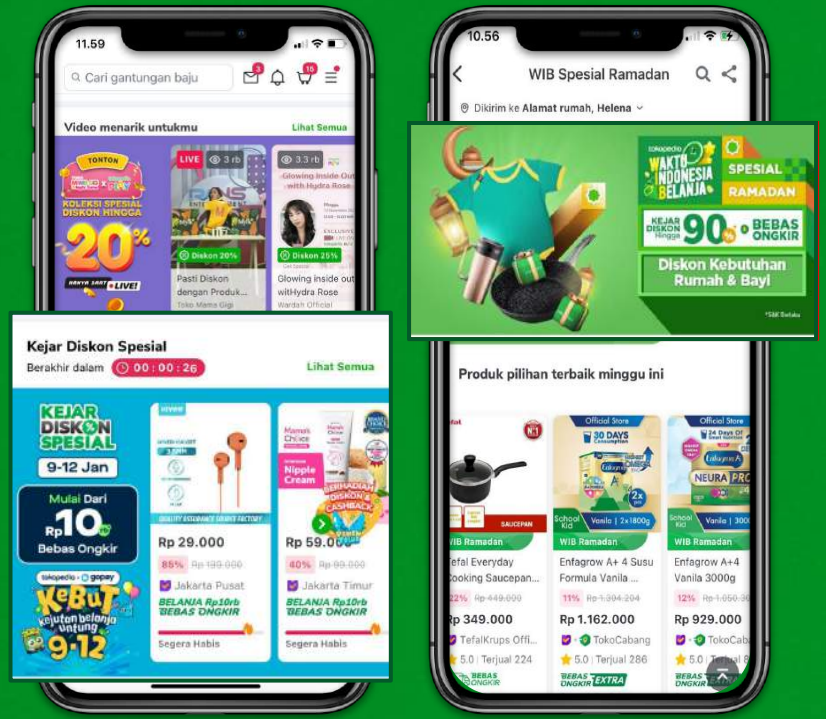
***Link* produk**
Tambahkan link ke produk yang kamu kirim agar pembeli bisa langsung klik beli

Pesan
Buat pesan promosi yang mantap biar pembeli makin tertarik

Klik untuk menonton video panduan



Buat Broadcast Chat [di sini]



Promosi Tokopedia

Daftarkan produkmu di Flash Sale Tokopedia & Promo Tokopedia

tokopedia

Promosi Tokopedia

Daftarkan produkmu di Flash Sale Tokopedia dan Promo Tokopedia

Flash Sale Tokopedia

Promo Tokopedia

Apa itu Promosi Tokopedia?

Seller terpilih bisa daftarkan produk pada Flash Sale Tokopedia dan Promo Tokopedia) melalui **halaman Iklan dan Promosi**. Dengan begitu, produkmu berkesempatan bisa tampil di berbagai halaman utama Tokopedia.

Dua jenis Promosi Tokopedia:

1. **Flash Sale Tokopedia**
   Seller dapat memberikan diskon atau potongan harga kepada pembeli dalam jangka waktu yang ditentukan oleh Tokopedia.

2. **Promo Tokopedia**
   Seller 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?

Seller terpilih dapat mengikuti Flash Sale Tokopedia, seperti Kejar Diskon, Kejar Diskon Spesial, TokoMart, Tokopedia NYAM, dll.

Daftarkan produkmu untuk bisa muncul di halaman utama Tokopedia dan berkesempatan dilihat banyak calon pembeli!

Keuntungan ikut Flash Sale Tokopedia:

1. Seller yang diundang **dapat memilih jenis dan jadwal Flash Sale Tokopedia** sesuai kebutuhan
2. **Dapat memilih produk yang ingin diajukan** ke 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?

Seller 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 minggguan)	Flash Sale Tokopedia memiliki waktu yang lebih singkat (dalam hitungan jam)
Ketika mengikuti Promo Tokopedia, Seller tidak perlu menentukan stok *campaign* 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 *campaign* di awal. Selama periode Flash Sale Tokopedia berlangsung, stok yang dipakai adalah stok *campaign*.
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 tingkatkan kesempatan ikut Flash Sale & Promo Tokopedia spesial Ramadan

Tingkatkan Skor Performa Toko

Tingkatkan dan pertahankan skor performa toko dengan memperhatikan 7 parameternya, seperti tingkat kesuksesan pesanan, kecepatan membalas chat, dan lainnya.

Pastikan stok produk mencukupi & SKU aktif

Jumlah stok produk dan SKU yang aktif akan menentukan kredibilitas toko kamu. Hal ini penting untuk memastikan bahwa ketika kamu bergabung di Promosi Tokopedia, stok barang sudah cukup dan siap diborong pembeli!

Pastikan foto produk jelas

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

Pastikan tidak menjual produk yang dilarang Tokopedia

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

Tingkatkan jumlah penjualan produk dan perbanyak rating produk bintang 5

Rating produk yang tinggi membuat pembeli semakin tertarik untuk membeli produkmu. Sistem Tokopedia juga bisa lebih mudah mendeteksi produkmu untuk diundang ke Promosi Tokopedia karena sudah diulas oleh banyak pembeli.

Hindari memilih produk bekas, grosir, atau preorder

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

Berikan harga coret atau diskon menarik

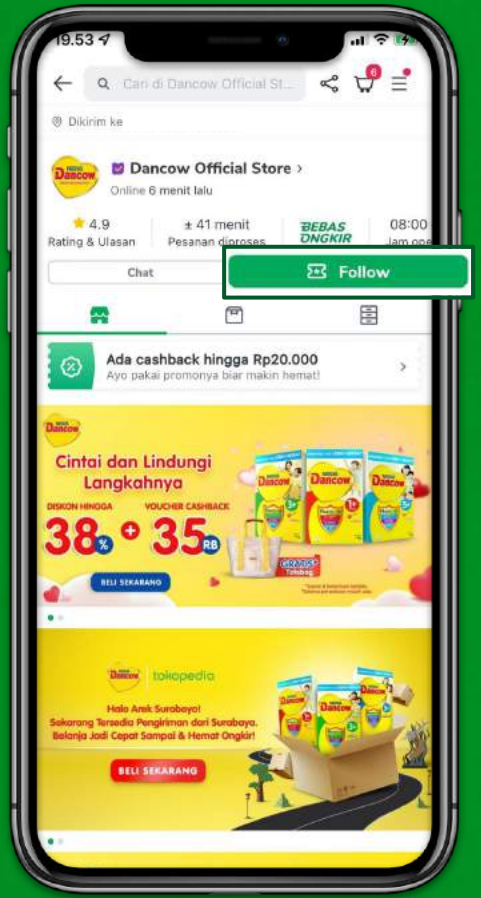
Harga atau diskon yang menarik mengundang mata pembeli untuk melihat dan *check out* produkmu. Jangan gunakan harga atau diskon palsu dengan menaikkan harga sebelum memberi diskon agar kepercayaan pembeli terhadap tokomu tetap terjaga, ya!

5 FITUR AMPUH
untuk tingkatkan orderan & loyalitas pembeli

5

#SIAPRAMADAN

tokopedia



Kupon Follower Baru

Cara mudah gaet pembeli untuk follow tokomu

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 tokomu.

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

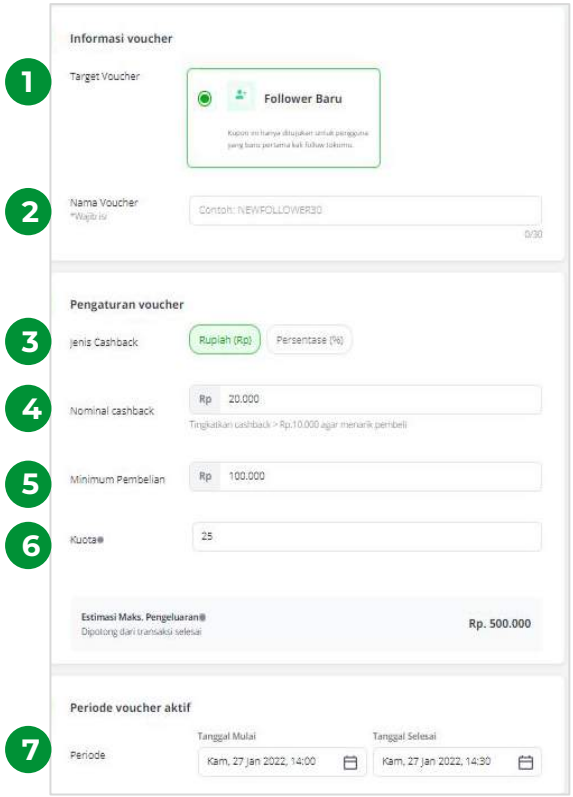
Keuntungan pakai Kupon Follower Baru:

1. **Meningkatkan potensi pemakaian kupon**
   Dengan bertambahnya angka *follower* baru tokomu, reputasi toko dan jumlah pelanggan setiamu berpotensi meningkat.

2. **Berpotensi meningkatkan penjualan**
   Makin banyak *follower* toko, makin tinggi peluang Voucher Toko disebar secara otomatis ke *follower*. Sebar juga promo toko lewat Broadcast Chat ke lebih banyak follower sehingga potensi penjualan melejit! Pelajari selengkapnya tentang Notifikasi Otomatis ke *follower* toko **di sini**.

Kupon Follower Baru

Yang harus diperhatikan saat membuatnya



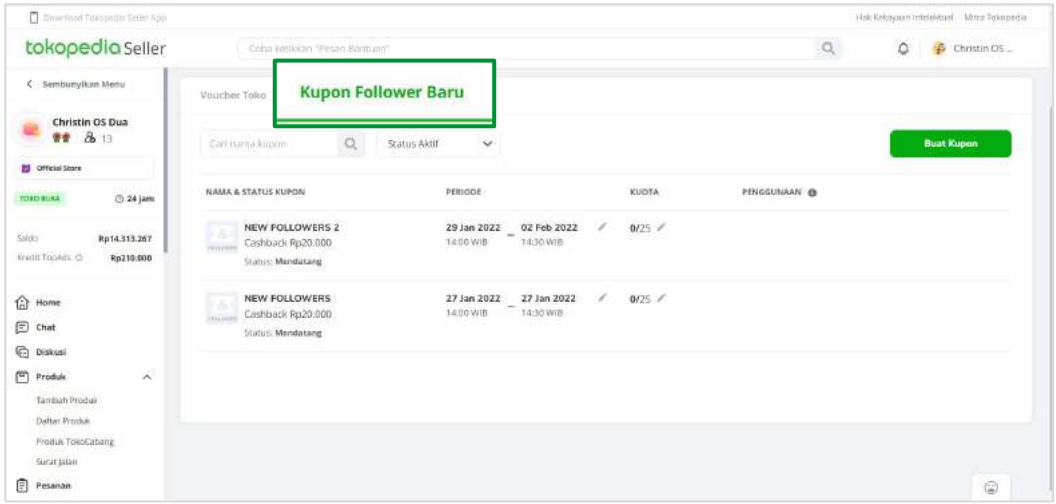
Variabel kupon yang bisa diatur

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

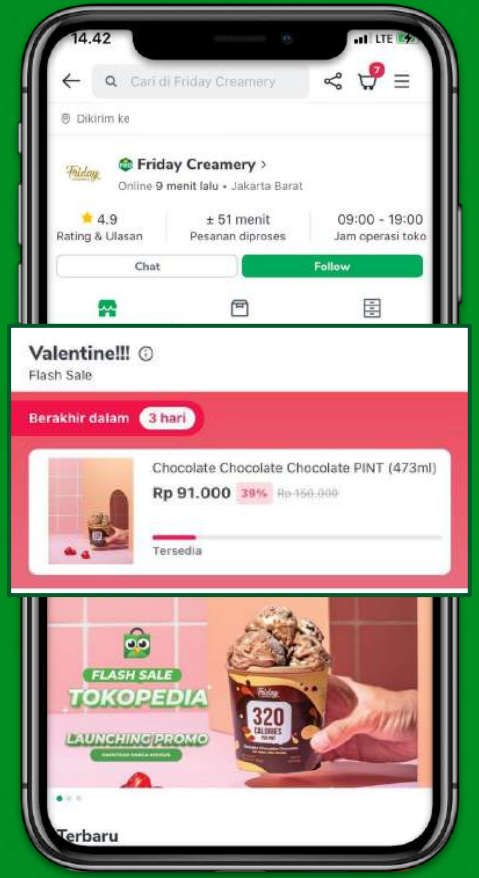
Pantau pemakaian kupon di **halaman Daftar Voucher & Kupon, tab Kupon Follower Baru**.
Kamu bisa cek daftar Kupon Follower Baru yang sudah dibuat dan jumlah pemakaiannya.



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 tokomu sendiri

tokopedia

Flash Sale Toko

Bebas buat Flash Sale-mu sendiri

"Biasanya dalam sehari terjual 10-20 *pint* es krim. Sewaktu mengadakan Flash Sale Toko, **penjualan meningkat jadi ratusan *pint* dalam sehari.**" - Herlambang

Friday Creamery - 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* produkmu
2. **Bebas atur jumlah dan jadwal promo**
   Atur konsep, nominal diskon menarik, hingga jadwal sendiri, tampil langsung di halaman tokomu
3. **Menarik lebih banyak pembeli baru**
   Pembeli jadi senang belanja di tokomu karena beragam promo menarik

**Berdasarkan data Tokopedia 2021*

Flash Sale Toko

Panduan dan kuota Flash Sale Toko

Klik untuk menonton video panduan

Buat Flash Sale Toko **di sini**

Kuota Flash Sale Toko

Seller akan mendapatkan kuota Flash Sale Toko per bulan. Kuota tersebut hanya bisa digunakan dalam bulan berjalan saja dan akan direset pada tanggal 1 tiap bulannya.

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

Tips sukses adakan Flash Sale Toko dari Friday Creamery

Pilih produk *best-selling* tokomu

Pastikan pilih produk yang paling banyak terjual di tokomu.

Pasang harga diskon yang menarik

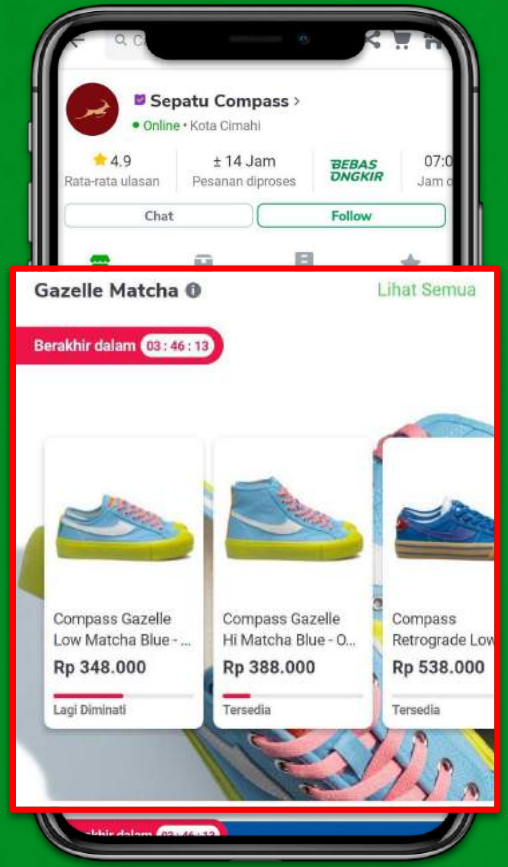
Jangan ragu untuk memberikan diskon dengan potongan yang besar.

Adakan *flash sale* di tanggal gajian

Daya beli masyarakat meningkat di tanggal gajian. Maka itu, pastikan kamu buat Flash Sale Toko di tanggal tersebut.

Sebarkan info Flash Sale Toko di media sosial

Untuk menjangkau semakin banyak pembeli, jangan lupa buat pengumuman di medsos beberapa hari sebelum *flash sale* dimulai.



Rilisan Spesial

Cara baru luncurkan produk eksklusifmu

tokopedia

Rilisan Spesial

Cara baru luncurkan produk eksklusifmu

"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**."

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.

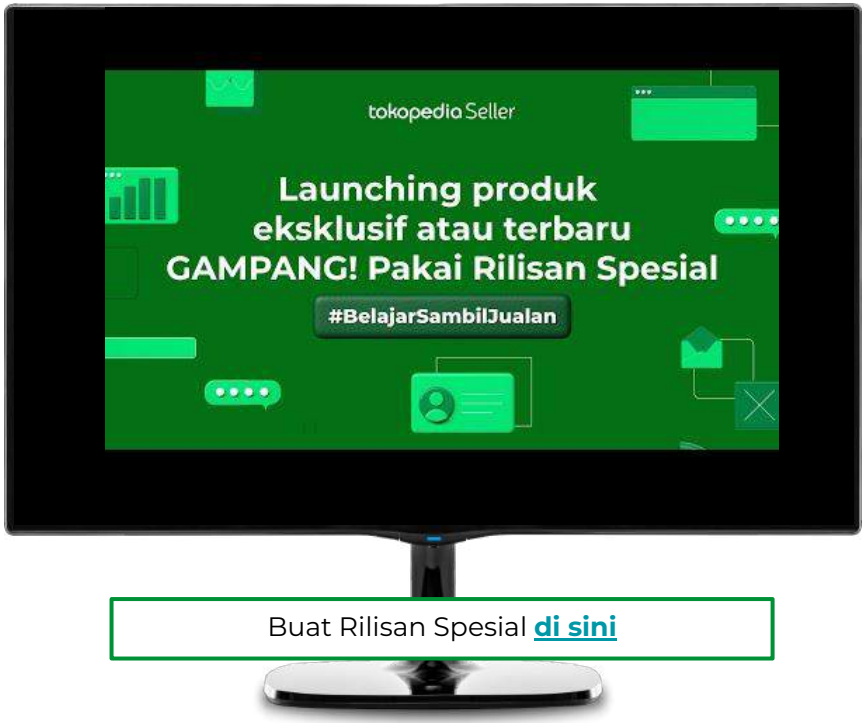
Keuntungan Rilisan Spesial:

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

Cek video panduan membuatnya

Klik untuk menonton video panduan



Buat Rilisan Spesial **di sini**

Rilisan Spesial

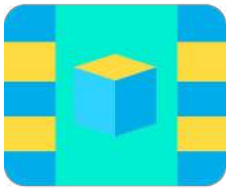
Tips maksimalkan launching produkmu jelang Ramadan

Tentukan produk dan tanggal yang tepat untuk Rilisan Spesial

Lakukan riset pasar dan analisa produk dari hasil penjualan. Buat Rilisan Spesial saat momen gajian atau dekat masa THR berdurasi 2-3 jam dalam 1 kali kampanye. Gunakan juga data penjualan sebelumnya untuk mengetahui waktu yang tepat.

Buat desain banner sesuai dengan konsep *launching*-mu

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



Buat *teaser* kampanye agar pembeli semakin penasaran

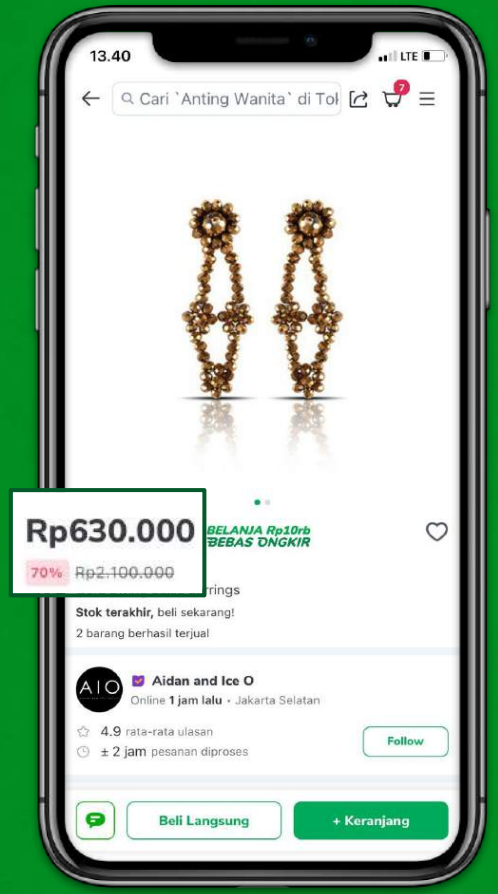
Promosikan Rilisan Spesial kamu 3 - 7 hari sebelum kampanye berlangsung di media sosial atau Tokopedia FEED.

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

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

Sebarkan informasi Rilisan Spesial kamu ke calon pembeli

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



Diskon Toko

Kasih diskon menarik ke pembelimu

tokopedia

Diskon Toko

Kasih diskon menarik ke pembelimu

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

AIO

AIDAN AND ICE OUTLET

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**. Seller 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 Flash Sale/Rilisan Spesial TERPISAH dan tidak dijadikan satu di stok utama

Cara atur Diskon Toko

Klik untuk menonton video panduan

Buat Diskon Toko **di sini**

Diskon Toko

PENTING! Ingat 3 hal ini saat pakai harga coret

1 **Riwayat perubahan harga produk sebelum pemasangan Diskon Toko**

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

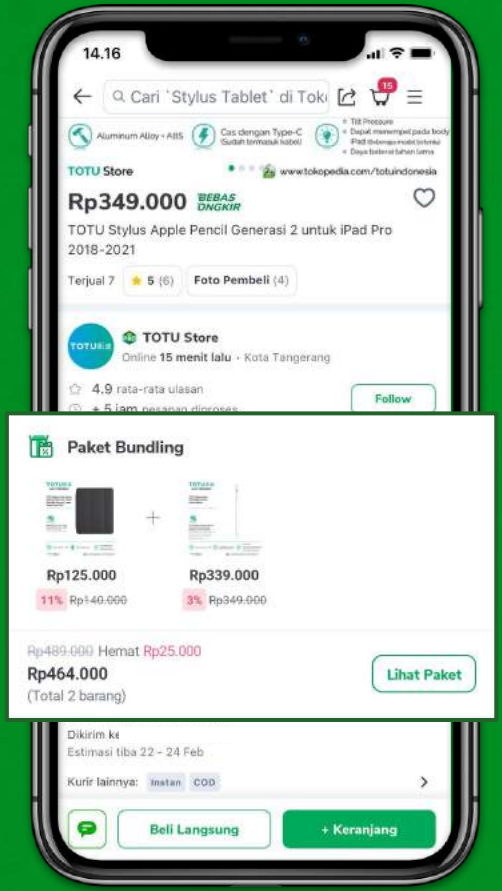
2 **Riwayat rata-rata harga jual produk sebelum Diskon Toko diterapkan**

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

3 **Pertahankan status keanggotaanmu (Power Merchant PRO Expert/Ultimate dan Official Store)**

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

Pelajari selengkapnya **di sini.**



Paket Bundling

Gabungkan produk-produkmu dalam satu paket

tokopedia

Paket Bundling

Gabungkan produk-produkmu dalam satu paket

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

Totu Store - Tangerang

Apa itu Paket Bundling?

Paket Bundling adalah fitur untuk membantu **Seller dalam membuat paket berisi berbagai macam produk.** Gabungkan beberapa produk sekaligus dan tambahkan diskon menarik dengan fitur ini agar semakin dilirik pembeli!

Keuntungan Paket Bundling:

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

Paket Bundling

Jenis dan panduan memakainya

Bundling

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

Klik di sini untuk menonton video panduan

Buat Bundling di sini

Paket Diskon

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

Klik di sini 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.

Perkuat BRANDING saat Ramadan, toko jadi incaran pembeli

6

#SIAPRAMADAN

tokopedia

Memahami *BRANDING* toko

Apa itu *Branding* Toko?

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

Keuntungan *branding* toko

Lebih dikenal pembeli

Pembeli cenderung memilih untuk berbelanja di toko yang mereka kenal karena **menimbulkan rasa aman dan percaya terhadap toko** tersebut.

Meningkatkan loyalitas pembeli

Pembeli cenderung setia untuk **berbelanja di toko yang memiliki idealisme dan hubungan emosional** yang kuat dengan mereka.

Fleksibel dalam menentukan harga jual

Dengan *branding* toko yang kuat, **pembeli akan selalu merasa membutuhkan produk kamu dan tidak lagi membandingkan produk kamu** dengan produk lain.

Meningkatkan kredibilitas toko

Toko kamu akan **terlihat lebih profesional, sehingga kredibilitas toko di mata pembeli dapat meningkat.** Pembeli pun akan lebih yakin untuk berbelanja di toko kamu.

Mempermudah launching produk baru

Kamu akan **lebih mudah memperkenalkan produk baru** dari toko kamu dan pembeli tidak akan ragu untuk mencoba produk tersebut.

5 langkah bangun *branding* tokomu

1

Kenali target pembeli

Identifikasi hal yang pembeli paling sukai dari produk kamu, keunggulan produk kamu di mata pembeli, dan kelebihan produk kamu dibandingkan dengan kompetitor.

2

Buatlah pesan yang mudah diingat

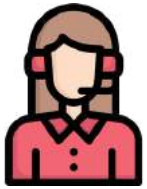
Buatlah pesan marketing yang menjelaskan kelebihan bisnis kamu atau apa yang ingin kamu berikan ke pembeli secara jelas.

3

Buat logo yang mendukung

Pastikan elemen visual logo kamu mendukung pesan yang ingin kamu sampaikan.

4



Berikan pelayanan yang berkesan

Berikan pelayanan yang terbaik agar pembeli mendapatkan kesan yang positif dari toko kamu.

5

Pamerkan visual logo kamu

Jangan lupa untuk menambahkan logo toko kamu di seluruh media promosi dan kemasan yang kamu gunakan agar logo toko kamu lebih familiar dan diingat oleh pembeli.

Mookie:

“Kualitas dan pelayanan produk adalah kunci!”

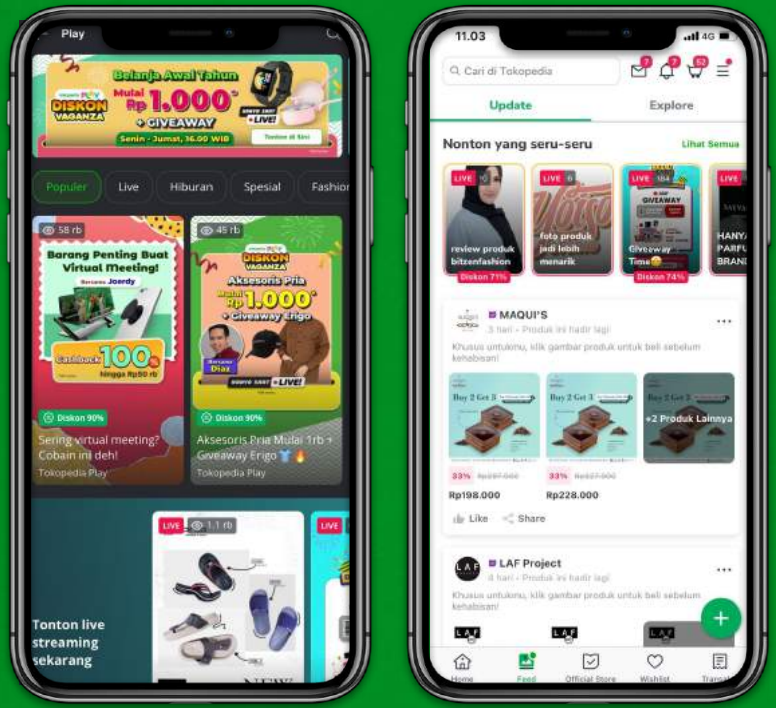
“Keep on being ***open minded***, **sesuaikan *target market***, dan teruslah **berinovasi!**”-Rahma Putri

Mookie - Tangerang

Mookie adalah *brand* yang menjual aneka kue kering, mulai dari cookies hingga brownies. Mookie juga adalah *brand* lokal pertama yang membuat rasa baru *soft cookies* setiap bulan (Monthly Flavor) dengan menyajikan cita rasa dari berbagai wilayah Indonesia seperti Bali, Aceh, bahkan Flores.

Tips *branding* toko a la Mookie

1. Memiliki pelayanan yang baik untuk menyebarkan kebahagiaan
2. Terus berinovasi dengan meluncurkan Monthly Flavor (rasa baru setiap bulan) dengan konsep yang unik dan kreatif
3. Desain kemasan yang unik dan colorful sehingga memiliki kesan yang eksklusif
4. Memperhatikan kualitas pelayanan toko



Perkuat *branding* toko saat Ramadan

Kini, membangun *branding* toko jadi lebih mudah dengan adanya Live Streaming Tokopedia PLAY, Tokopedia FEED, dan media sosial

FEED

Cara baru promosi secara gratis

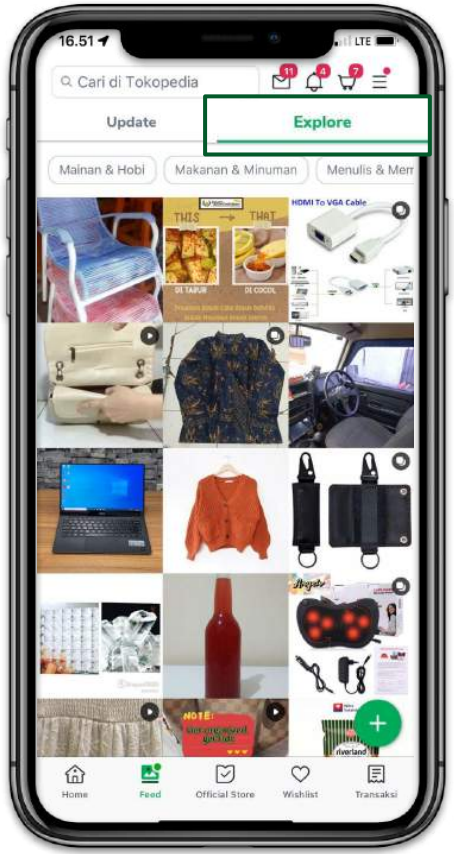
"Saya rutin posting produk baru di Tokopedia FEED dengan tujuan **meningkatkan brand awareness.**"-Rohman

Oxprey59 - Jakarta

Apa itu Tokopedia FEED?

Unggah konten menarik dan terbaru setiap harinya pakai **FEED**. Konten tersebut bisa dilihat oleh *followers* dan calon pembeli agar mereka selalu *up-to-date* dengan perkembangan tokomu.

Buat konten FEED yang bisa menarik calon pembeli



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

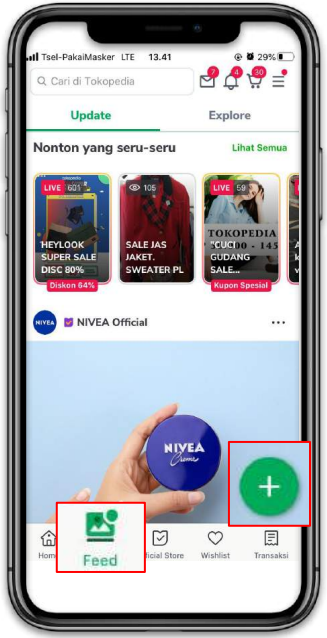
Tips memaksimalkan fitur Feed di Tokopedia

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

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

1

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

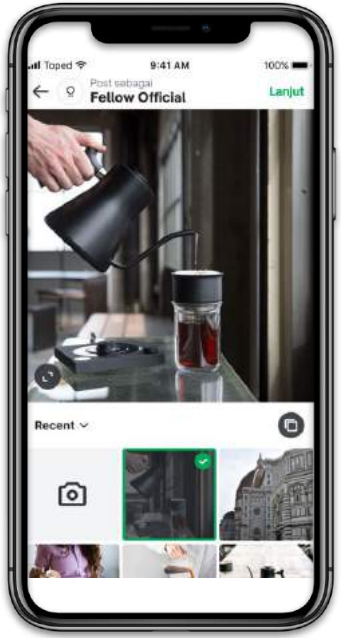


2

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

3

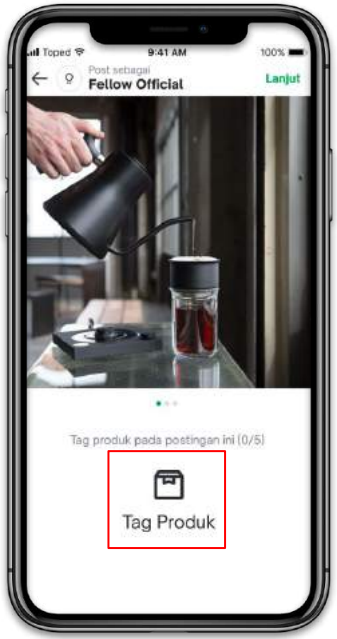
Pilih gambar konten yang ingin kamu post dengan **klik salah satu gambar**. Kamu juga bisa **klik ikon 'carousel'** untuk menampilkan banyak gambar. Setelah itu **pilih maksimal 5 gambar.**



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

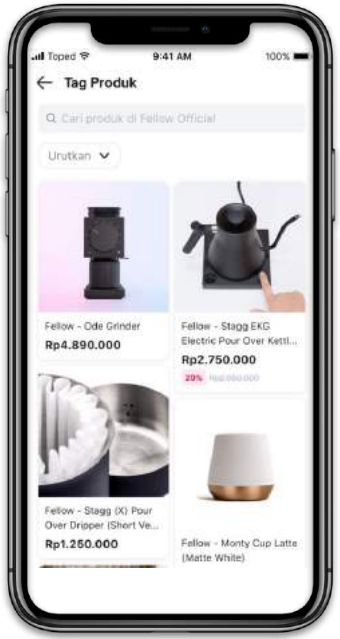
4

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



5

Pilih produk yang relevan dengan gambar



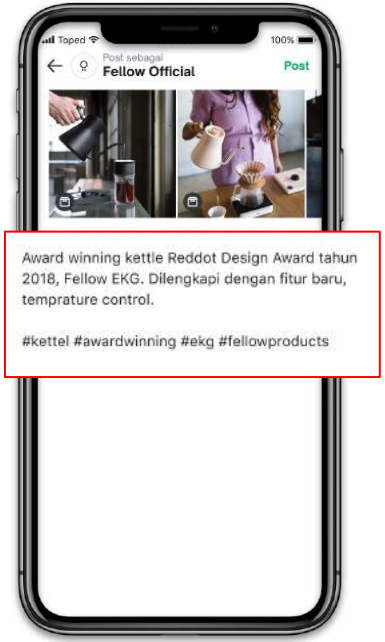
6

Harga dan *link* produkmu sudah tampil, deh

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

7

Tulis *caption* 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.

Keuntungan memperkuat *branding* tokomu di media sosial

Gratis

Hanya perlu membuat konten menarik untuk dipublikasikan

Meningkatkan *engagement*

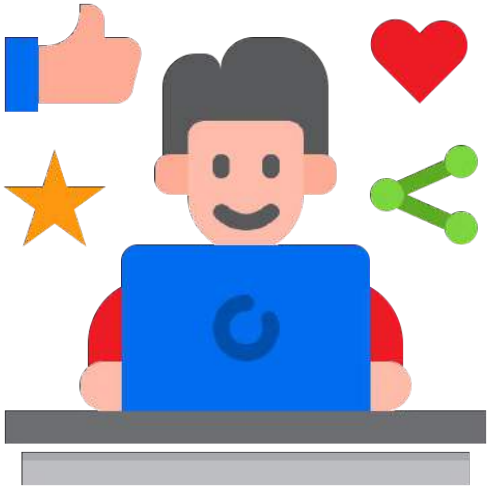
Komunikasi dua arah dengan calon pembeli

Kunjungan ke akun Tokopedia meningkat

Informasikan *link* toko kamu di profil media sosial

Tips membangun *branding* toko di media sosial

Penelitian Edelman (2019)* menunjukkan bahwa lebih dari 81% pelanggan harus bisa percaya ke sebuah brand sebelum membeli produk tersebut.



1 Gunakan desain konten media sosial yang konsisten dengan warna dan *tone brand* kamu

Biasanya, *brand* memiliki panduan warna yang senada dengan logo. Kamu juga bisa sesuaikan warna konten kamu sesuai nuansa *campaign* yang sedang berjalan

2 Buat konten yang unik dan jadikan konten tersebut ciri khas tokomu

Konten yang unik akan menarik perhatian pembeli, contoh kamu dapat menggunakan fitur “question” di Instagram untuk membuat kuis atau sekadar bertanya pendapat *followers* terkait produk kamu atau topik lain yang sedang tren

3 Lakukan interaksi dengan follower untuk menarik perhatian

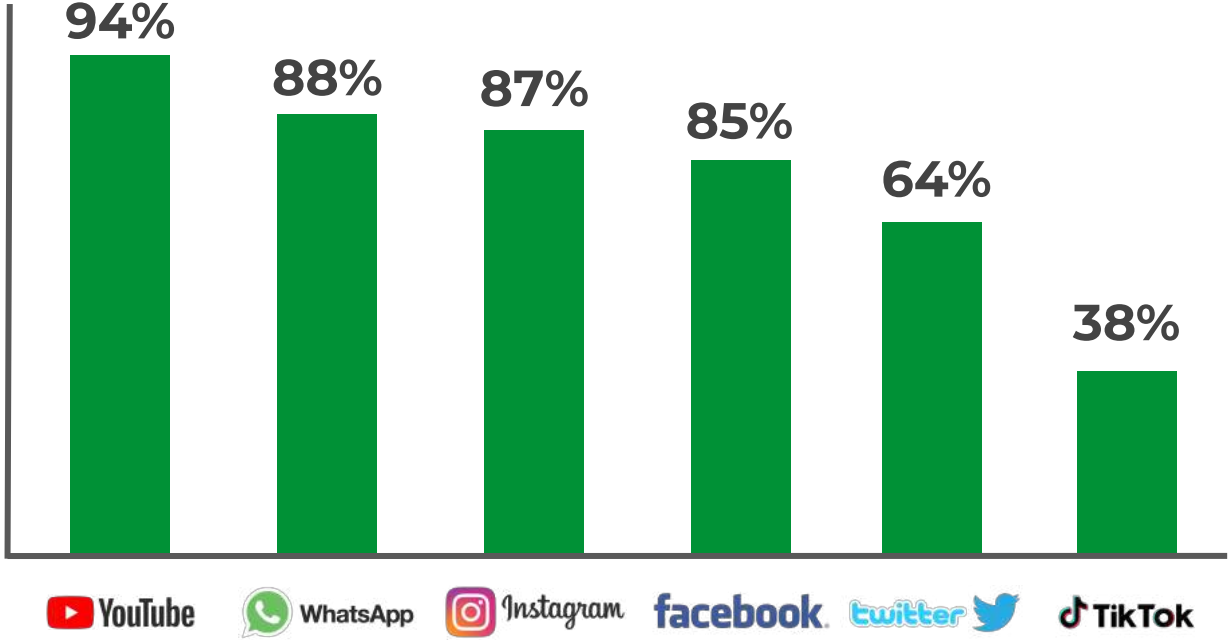
Agar terjalin kedekatan dengan *followers*, kamu bisa sesekali membalas atau like komen dari *followers*. Kamu juga bisa *repost* konten ketika ada *followers* yang memberikan testimoni produk dari toko kamu dan simpan di IG Story Highlight jika menggunakan platform Instagram

**Sumber: 10 Branding Statistics You Need to Know in 2021 [Infographic], 31 Dec 2020 (oberlo.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

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 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 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.

Cara mendapatkan *deep link*

untuk mengarahkan calon pembeli ke akun Tokopedia-mu

1

Buka akun toko kamu melalui Aplikasi Tokopedia, lalu **klik ikon *share*** pada bagian kanan atas pada halaman toko atau produk

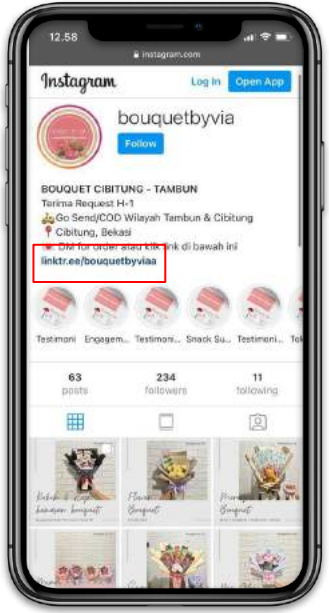
2

Lalu klik **Copy Link** dan *link* produk/toko kamu. *Link* tersebut berupa *deep link* yang bisa langsung kamu gunakan

3

Tambahkan *deep link* tersebut pada bio media sosial agar kamu dapat menarik kunjungan dari media sosial.

Kamu juga dapat menggunakan **Linktree** untuk menyimpan berbagai *link* kamu



Konten media sosial
paling diminati saat Ramadan

Tips beraktivitas selama Ramadan

Tutorial OOTD selama Ramadan

Rekomendasi menu sahur dan buka puasa

Inspirasi persiapan Ramadan

Berdasarkan data konten yang paling dicari banyak ditonton di Facebook dan Tiktok 2021

5 tipe konten media sosial spesial Ramadan

Kuis Spesial Ramadan

Berikan sampel produk spesial Ramadan dari toko sebagai hadiah.

Kuis dapat diadakan di momen sahur maupun menjelang berbuka (ngabuburit).

Tips Pemakaian Produk

Jika kamu menjual produk fashion, kamu bisa bagikan beberapa contoh *mix and match* sesuai dengan suasana Ramadan.

Kalau kamu jual makanan, bisa berikan tips penyajian produk untuk sahur/buka puasa.

Bukber Online

Buka bersama bareng pengikut akun media sosial kamu pasti seru banget! Kamu bisa mengadakannya melalui *live streaming* di media sosialmu.

Saat bukber, kamu juga bisa bagi-bagi THR dalam bentuk produk kamu.

Parsel Ramadan

Jangan lupa *post* informasi soal Parsel Ramadan kamu!

Ajak pengikut akun media sosial kamu untuk mengunjungi toko dengan iming-iming promo jika belanja melalui Tokopedia!

Ulasan

Punya produk spesial Ramadan yang ingin ditonjolkan?

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

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.

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

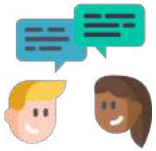
Pastikan kamu menggunakan aplikasi versi terbaru!

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 pamerkan keunggulan produkmu 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

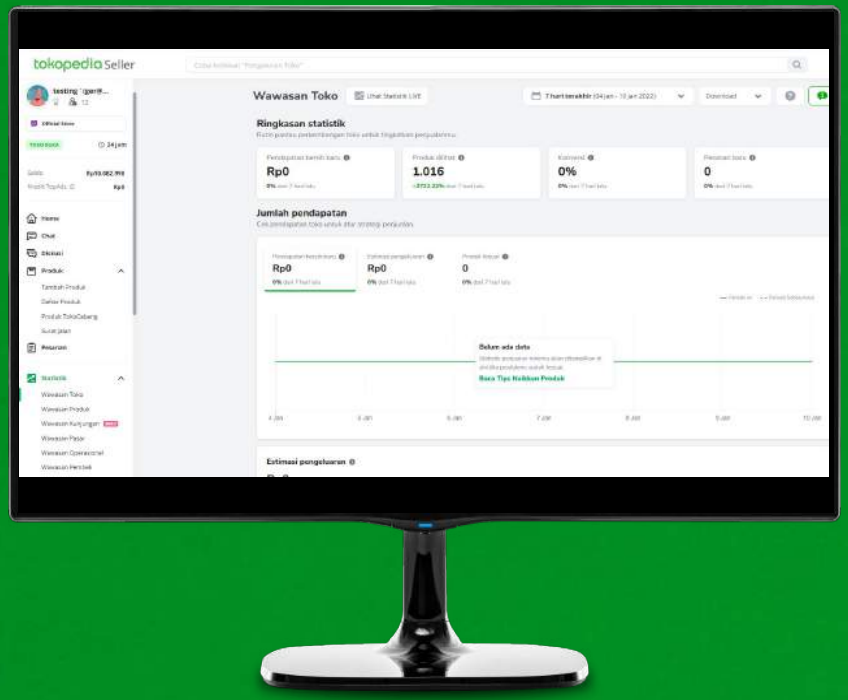
Buat kamu yang masih baru jadi pembawa acara, ada baiknya untuk menulis skrip dan latihan dulu sebelum mulai.

Lakukan **EVALUASI JUALAN** selama Ramadan biar bisnis semakin lancar

7

#SIAPRAMADAN

tokopedia

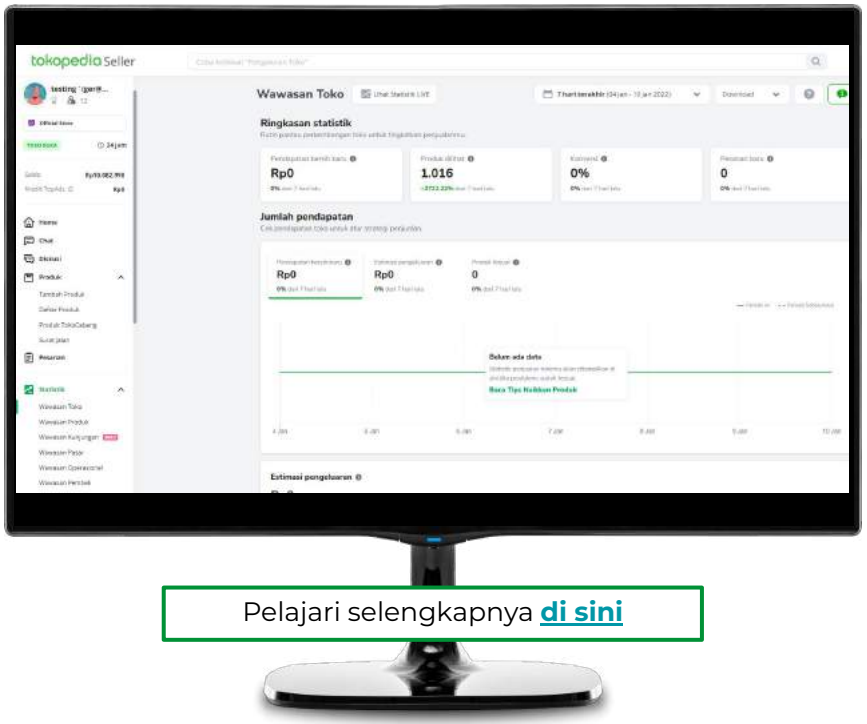


Wawasan Toko

Bisa pantau performa tokomu dalam 1 halaman

Wawasan Toko

Pantau performa tokomu dalam 1 halaman



Pelajari selengkapnya di sini

Apa itu Wawasan Toko?

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

Keuntungan dari Wawasan Toko:

1. **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 tokomu 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.

Wawasan Toko

Evaluasi penjualan toko selama Ramadan

Klik untuk menonton video panduan

Cek Wawasan Toko di sini

INGAT!

Evaluasi penjualan setelah Ramadan itu penting untuk mengetahui performa, keunggulan, dan kekurangan tokomu. Dengan begitu, kamu bisa **menyiapkan strategi yang lebih matang di Ramadan berikutnya.**

5 data penting di halaman Wawasan Toko

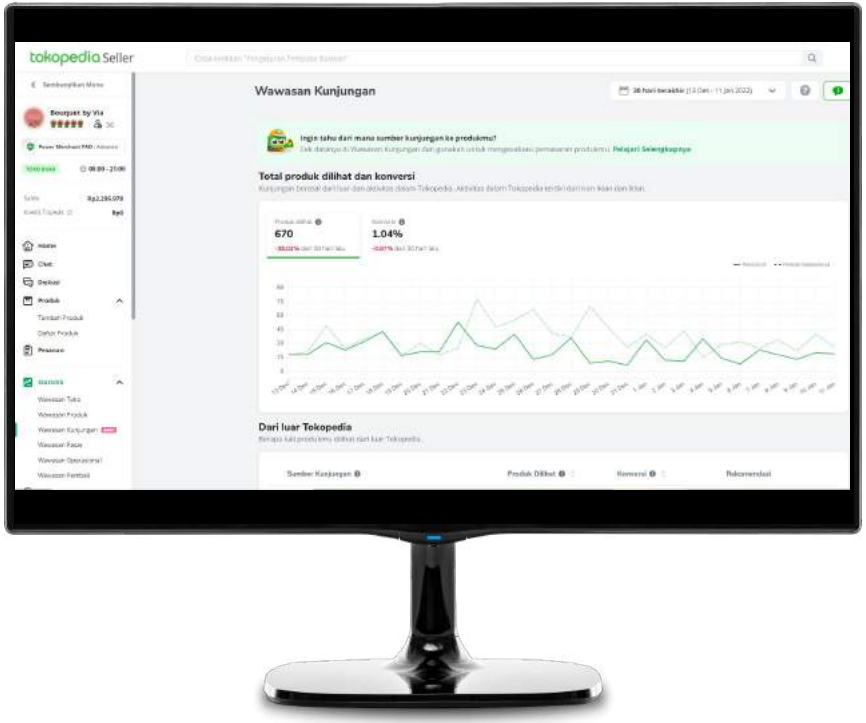
1. **Statistik Live** untuk memantau operasional dan campaign toko secara *real-time* sehingga kamu bisa lebih sigap dan cepat mengelola tokomu. Temukan informasi lengkapnya **di sini.**
2. **Ringkasan Statistik,** berisi rekapan data pendapatan bersih, produk dilihat, konversi, dan pesanan Perbandingan antara **Pendapatan Bersih dan Pengeluaran** toko
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 Kunjungan

Cek asal pengunjung tokomu

Wawasan Kunjungan

Cek asal pengunjung tokomu



Apa itu Wawasan Kunjungan?

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

Keuntungan dari Wawasan Kunjungan:

1. **Bisa cek hasil kunjungan kapan saja**
   Sebagai pemilik toko, kamu bisa melihat kunjungan sesuai periode yang kamu tentukan

2. **Rekomendasi tips untuk meningkatkan kunjungan**
   Ada kumpulan tips dan ide paling relevan untuk meningkatkan kualitas produk, toko, hingga promosi

Wawasan Kunjungan

Mengapa harus cek asal kunjungan dan tipe kunjungan calon pembeli?

3 alasan harus cek pengunjung toko

1. **Menjadi acuan toko untuk menjangkau pembeli baru**
   Kamu bisa fokus menjangkau calon pembeli pada sumber kunjungan yang masih sedikit.

2. **Mengoptimalkan rencana promosi pada sumber kunjungan terkuat**
   Gencar promosikan produk pada sumber kunjungan trafiknya paling tinggi untuk menghasilkan transaksi lebih banyak lagi.

3. **Memperbaiki informasi produk apabila kunjungan dari dalam Tokopedia masih sedikit**
   Dapat menganalisa penyebab kunjungan yang sedikit, apalagi dilengkapi dengan rekomendasi yang tepat.

3 tipe kunjungan calon 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.

Cek Wawasan Kunjungan di sini

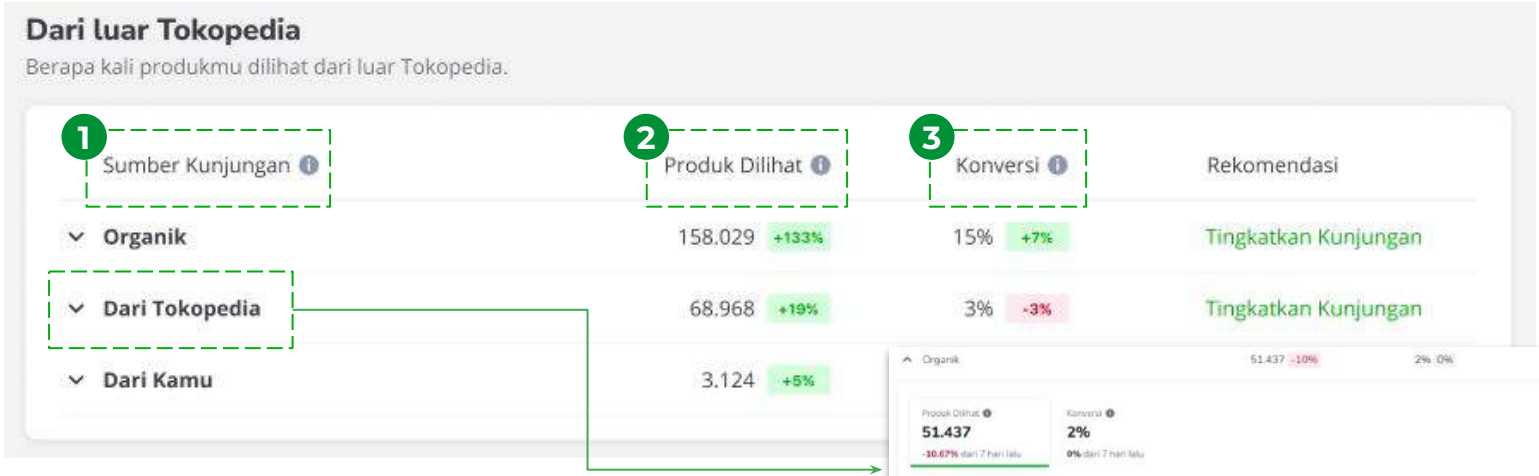
Wawasan Kunjungan

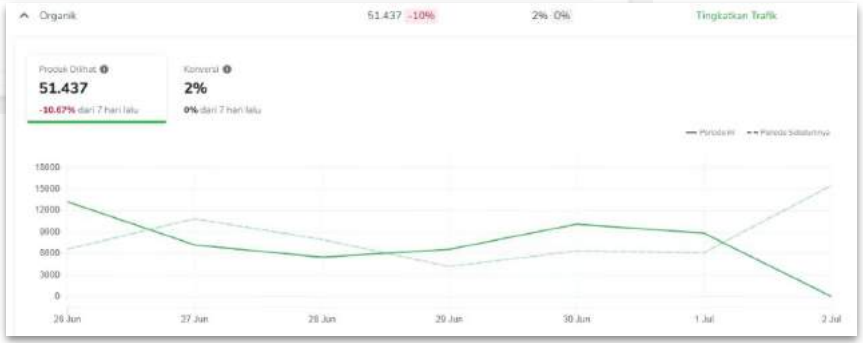
Perbandingan setelah analisa kunjungan

SEBELUM	SESUDAH
Seller harus **minta ke Relationship Manager (RM) (jika ada)** untuk melakukan pengecekan trafik	Seller dapat melakukan **pengecekan secara individual**
Seller **tidak tahu sumber yang perlu ditingkatkan** dan caranya seperti apa	Seller bisa mendapatkan **rekomendasi relevan** dan ide untuk memperbaiki produk, toko, dll
RM **tidak dapat memberikan masukan** terhadap sumber trafik	RM dapat **menilai kualitas trafik**, melihat apa yang kurang dan menawarkan program yang cocok bagi Seller untuk ikut berpartisipasi

Wawasan Kunjungan

Panduan membaca atribut





Dapat di-klik untuk mengetahui kondisi *breakdown* per hari-nya

1 Sumber Kunjungan
Sumber kunjungan sesuai dengan kategori.

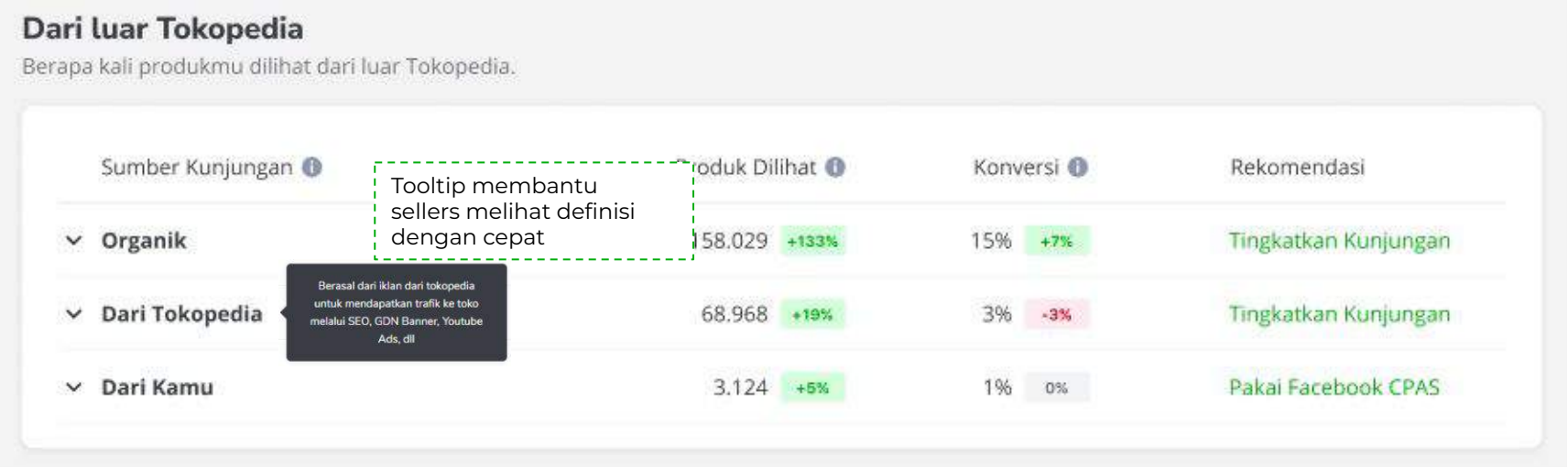
2 Produk Dilihat
Total produk dilihat sesuai dengan sumber kunjungan.

3 Konversi
Total jumlah kunjungan yang berubah menjadi pesanan.

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

Wawasan Kunjungan

Trafik dari luar Tokopedia



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). Kunjungan ini **hanya berlaku untuk Official Store.**

Wawasan Kunjungan

Aktivitas dari dalam Tokopedia (Iklan)

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	Konversi	Rekomendasi
TopAds - Iklan Produk	21.321 +14%	5% +12%	Optimalkan TopAds
TopAds - Iklan Toko	14.282 0%	2% 0%	Optimalkan TopAds
TopAds - Iklan Tanpa Modal	1.283 +13%	3% +7%	Optimalkan TopAds
TopAds - Display Network	521 +21%	1% -12%	Optimalkan TopAds
Broadcast Chat	1.125 -8%	3% +3%	Optimalkan Broadcast Chat
Kejar Diskon	2.215 +3%	4% +1%	Daftar Campaign
Kejar Diskon Spesial	214 +2%	1% -2%	Daftar Campaign
Flash Sale	192 -5%	0% 0%	Daftar Campaign
Deal of the Day	0 0%	0% 0%	Kontak RM Kamu

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

2. **Broadcast Chat**
   Produk dilihat melalui Broadcast Chat

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

Semangat buat tokomu

#SIAPRAMADAN

tokopedia

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

Terima Kasih

tokopedia