Strategi Meningkatkan Penjualan di tokopedia

25 Juli 2020

Johanrik

Mengapa Memilih Tokopedia?

tokopedia

Perusahaan teknologi Indonesia dengan misi untuk mendemokrasikan perdagangan melalui teknologi. Visi kami adalah menciptakan ekosistem di mana setiap orang dapat memulai dan menemukan apa pun.

90juta+
Pengguna aktif setiap bulan

50+
Metode Pembayaran

12+
Partner logistik

7juta+
Partner merchant

250juta+
Jumlah daftar produk di Tokopedia

Teknologi Personalisasi
efektif menyasar pengguna berdasar ketertarikan & kebutuhan pribadi

Status Keanggotaan Seller di Tokopedia

	Regular Merchant	Power Merchant Upgrade Tokomu	Official Store
Biaya bulanan	Gratis	**Gratis**	Berbayar
Biaya layanan	Gratis	**1% setiap produk terjual**	Hingga 15% setiap produk terjual
Verifikasi	Tidak ada	**KTP**	KTP, NPWP, dan dokumen pendukung lainnya
Kepercayaan pembeli	★★★	★★★★	★★★★★
Promo Eksklusif	✗	✓	✓
Bebas Ongkir	✗	✓	✓

Strategi Meningkatkan Penjualan di Tokopedia

Raih Dukungan Influencer

Ajak kerjasama influencer untuk mempromosikan produkmu di media sosial mereka.

Berikan Sample produk ke pembeli

Bagikan sampel untuk mempromosikan produkmu secara low-budget dan dapatkan masukan yang berguna.

Gunakan TopAds

Buat produkmu tampil teratas di halaman pencarian, agar menarik lebih banyak calon pembeli.

Lebih Responsif Ke pembeli

Kejar minat pembeli dengan rajin membalas diskusi dan menjawab chat. Membalas chat lebih dari 7 jam dapat mengurangi skor performa tokomu

Cepat proses pesanan

Tingkatkan Reputasi Toko dengan memanfaatkan fitur “Order Prioritas”. Pesanan akan diproses dalam 1 jam dan dikirim oleh kurir instan.

Cepat proses pesanan

Selalu follow up, cepat tanggap dan ramah terhadap pelanggang agar kamu lebih cepat memenangkan hati calon pembeli.

TopAds bisa bikin produkmu tampil teratas!

Apa itu TopAds?

TopAds adalah fitur promosi toko dan produk sebagai sebuah solusi beriklan yang ditawarkan oleh Tokopedia untuk membantumu meningkatkan tampilan produk dan jangkauan toko kepada calon pembeli potensial. Kamu harus mengisi kredit TopAds terlebih dahulu sebelum menggunakan fitur ini.

3 Keuntungan beriklan dengan TopAds

Pasti Dikunjungi

Bisa tampil teratas di halaman strategis dan lebih mudah ditemukan pembeli.

Pasti Maju

Memaksimalkan penjualan produk dengan jangkau lebih banyak pembeli.

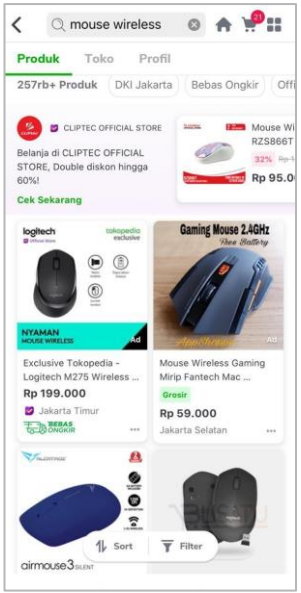
Pasti Gampang

Beriklan jadi lebih mudah dan langsung dilihat pembeli.

Produkmu akan muncul di halaman-halaman strategis ini

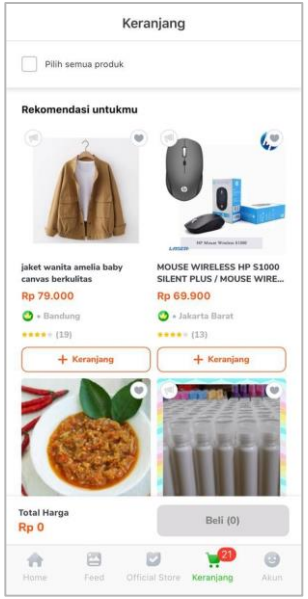
Homepage Tokopedia

Hasil Pencarian

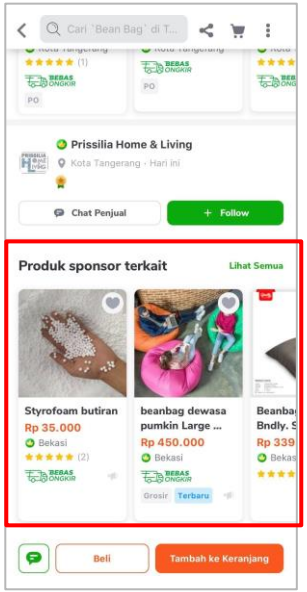


Inbox Pembeli

Keranjang



Halaman Produk

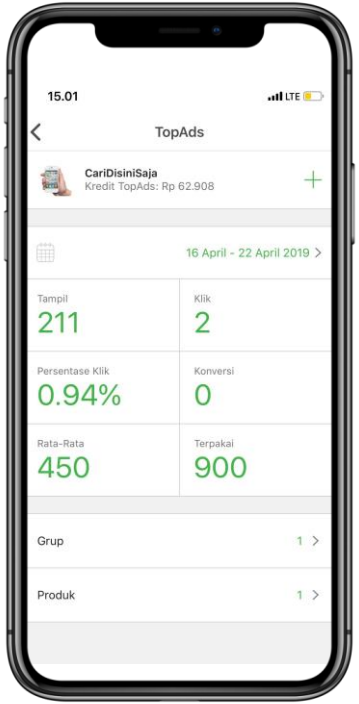


Metrik yang digunakan untuk memantau performa iklan TopAds

Tampil / Impression
Berapa kali iklan ditampilkan

Persentase Klik / CTR
Click-Through-Rate, atau jumlah orang yang mengklik iklan setelah melihat

Rata-rata / Avg CPC
Biaya rata-rata per klik, atau jumlah dalam Rupiah dibayar setiap kali iklan diklik



Klik / Clicks
Jumlah klik dari iklan

Konversi / Conversion
Jumlah barang yang dijual dari iklan:

- Konversi langsung
- Konversi tidak langsung

Pengeluaran / Spent
Jumlah uang yang telah dihabiskan dalam jangka waktu tertentu

Pilih jenis iklan TopAds sesuai tujuan iklan dan anggaran tokomu

TopAds menyediakan 3 jenis iklan untuk membantu memenuhi keperluan promosimu: iklan Produk Otomatis, iklan Produk Manual, dan iklan Headline.

Iklan Produk

Iklan Otomatis

Iklan Otomatis adalah pengaturan TopAds yang memudahkan kamu dalam mengiklankan produk, **hanya dengan satu kali klik produkmu akan muncul di halaman-halaman strategis Tokopedia.**

Sistem pintar iklan Otomatis akan memilih produk yg tepat dan biaya per klik yg tepat untuk optimalkan iklanmu. **Kamu cukup mengatur anggaran harian saja.**

Iklan Manual

Dengan iklan Manual, **kamu dapat memilih sendiri produk yang diiklankan, biaya per klik, serta kata kunci yg tepat untuk iklankan produkmu**.

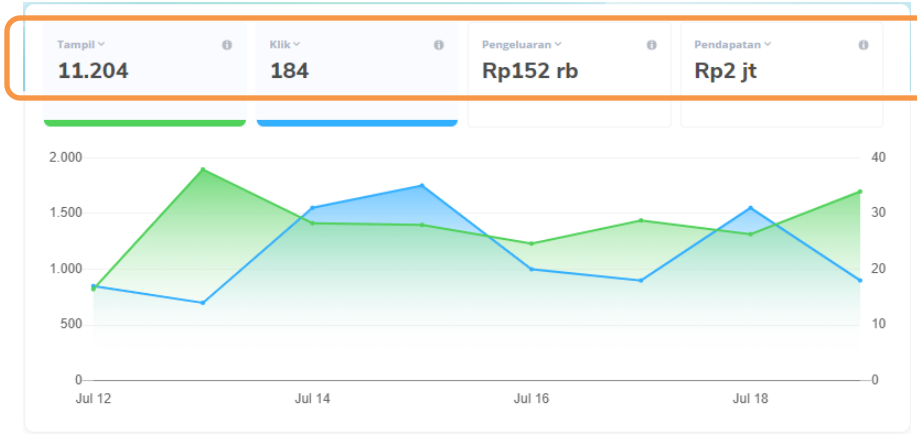
Kamu harus menentukan biaya klik per iklan untuk bisa bersaing dengan iklan produk lainnya atau dikenal dengan istilah *bidding*.

Iklan Headline

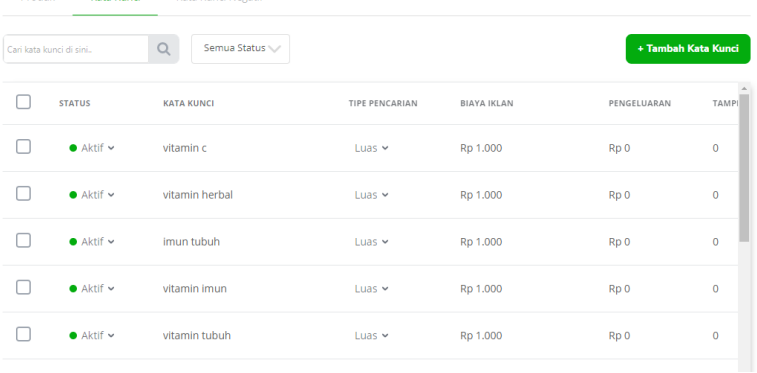
Iklan Headline adalah iklan yang **muncul pada bagian atas kolom pencarian pembeli.**

Untuk menggunakan iklan ini, kamu harus menentukan kalimat promosi agar iklanmu dapat tampil optimal.

Analisa CVR dan Success Story – Iklan Produk Keywords



>> Keywords yang digunakan



Convertion Rate dengan Iklan TopAds:

- Iklan selama 12-18 Jul dengan budget rata" 1.000/klik
- Investment 152rb
- Pendpatan 2 Juta Rupiah

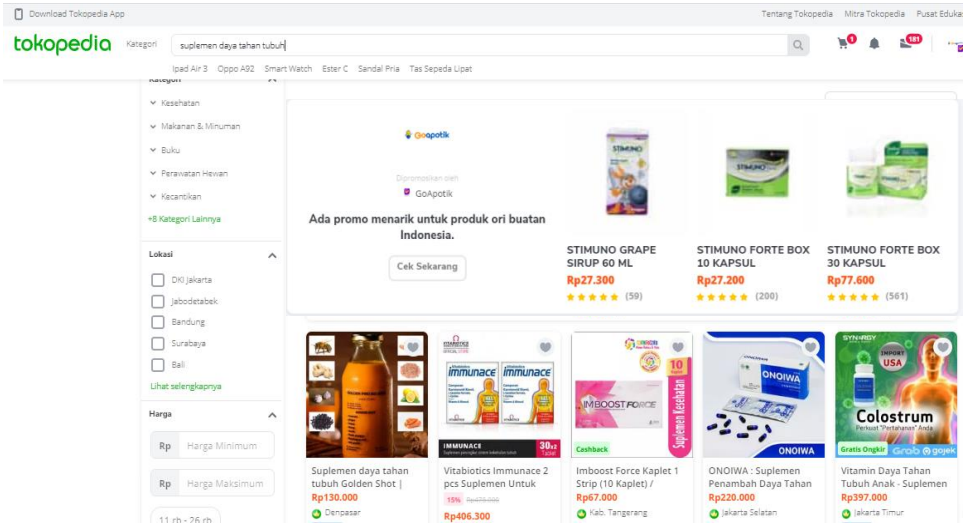
Masing-masing jenis produk memiliki strategi kata kunci berbeda.

Misal kata kunci untuk produk kesehatan akan beda dengan penggunaan untuk produk kategori pakaian.

Tips :

Amati kompetitor produkmu, ketika pencarian dengan kata kunci apa, produk kompetitor tersebut muncul di pencarian teratas

Analisa CVR dan Success Story – Headline Keywords



Convertion Rate dengan Iklan Headline:

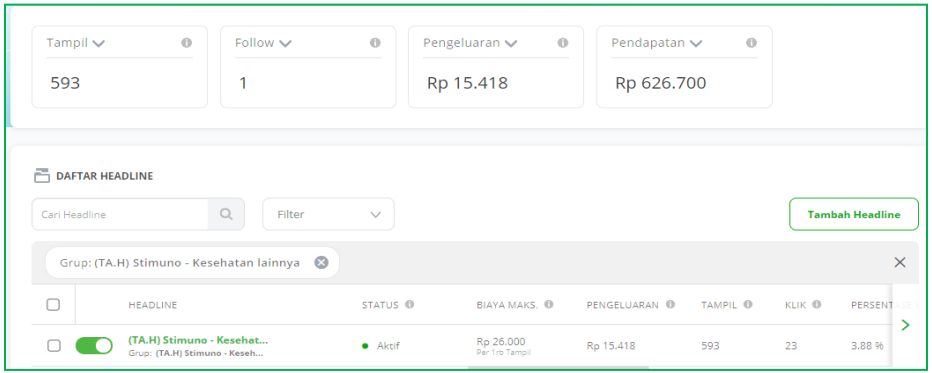
- Iklan selama 12-18 Jul dengan budget rata" 2.500/klik
- Investment 15rb
- Pendpatan 600 rb seminggu

Tips :

Perbandingan antara Iklan produk dan Headline, secara CVR lebih tinggi Iklan Produk.

- *Jika ingin produk Anda dikenal banyak orang dan dapat menarik pembeli potensial,* ***Gunakan Headline***
- *Jika produk Anda sudah terkenal dan mengenerate sales tinggi,* ***guanakan Iklan Produk.***
- *Jika produk Anda baru,* ***gunakan kedua nya dengan porsi 70% Iklan Produk dan 30% Iklan Headline***

>> Analisis CVR

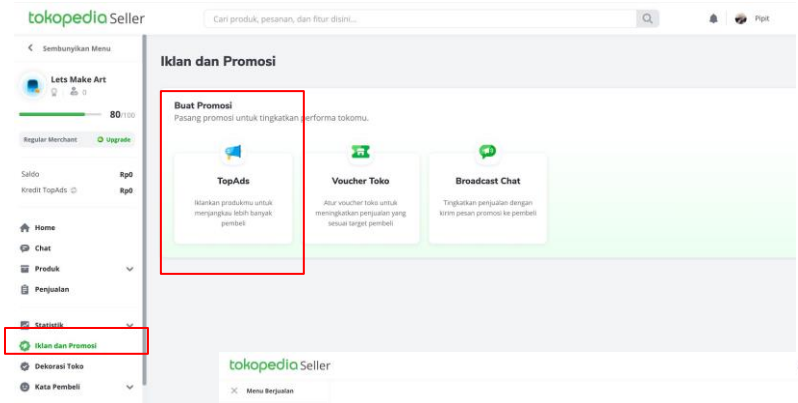


tokopedia

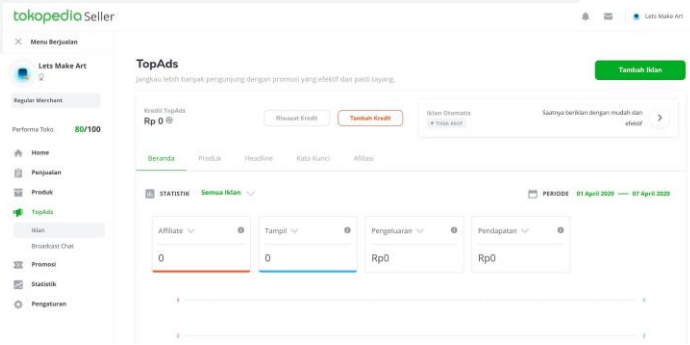
Mengenal Iklan Produk Otomatis

Cara mengaktifkan iklan Produk Otomatis (1/2)

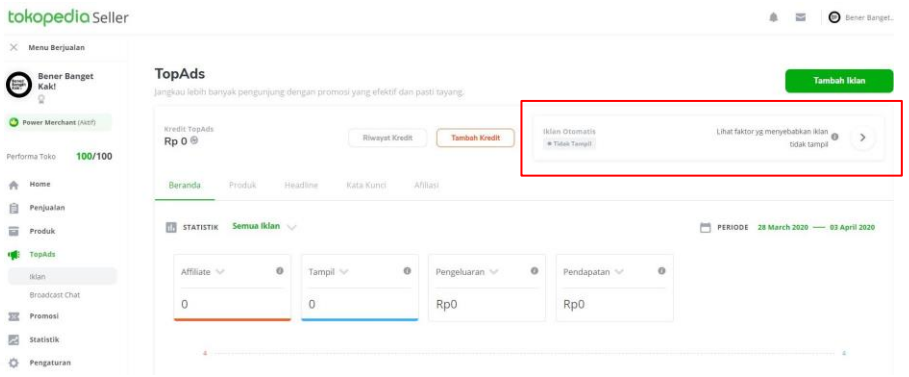
1. Masuk ke halaman Seller Tokopedia, klik **‘Iklan dan Promosi’**. kemudian pilih menu TopAds.



Kamu akan diarahkan ke halaman TopAds seperti gambar di samping.

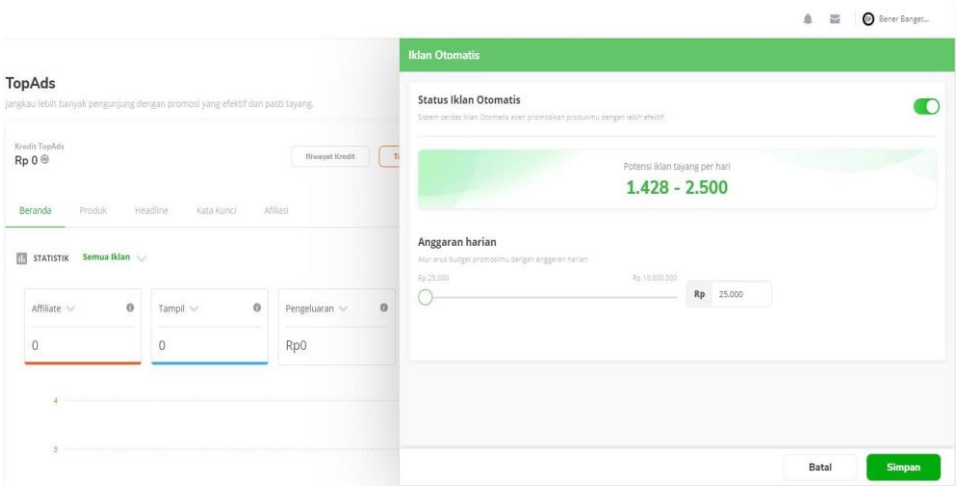


2. Pada halaman TopAds, klik tanda panah pada kotak iklan Otomatis seperti ditunjukkan dalam kotak merah pada gambar.



Cara mengaktifkan iklan Produk Otomatis (2/2)

3. Tentukan Anggaran Harian. Klik **‘Simpan’**. Iklan Otomatis-mu sudah aktif.



Saat iklan Produk Otomatis sudah aktif, **kamu tidak dapat mengubah atau menghapus produk** yang sudah dibuatkan iklannya secara otomatis oleh sistem. Kamu dapat melihat status iklan aktif dan tidak aktif juga melihat statistik performa iklan pada halaman Tokopedia Seller.

Jika kamu sudah menggunakan iklan Produk Otomatis, **kamu tidak bisa membuat iklan Produk Manual atau menggunakan fitur Kata Kunci.** Namun, kamu masih dapat membuat iklan Headline.

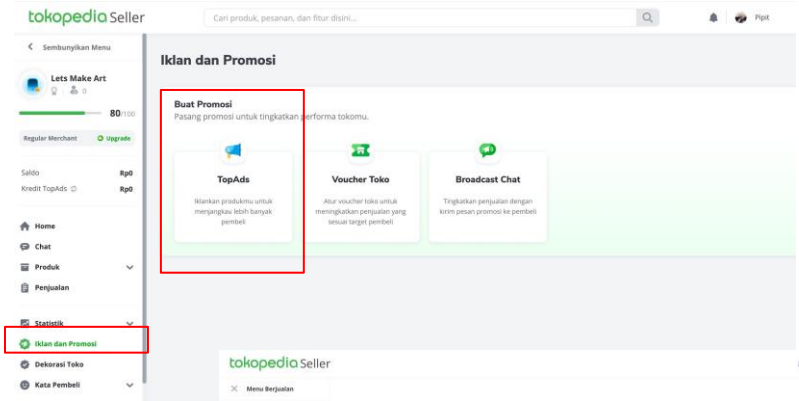
Untuk saat ini, **fitur Iklan Produk Otomatis hanya dapat diatur melalui desktop atau aplikasi Tokopedia Seller (Android).**

tokopedia

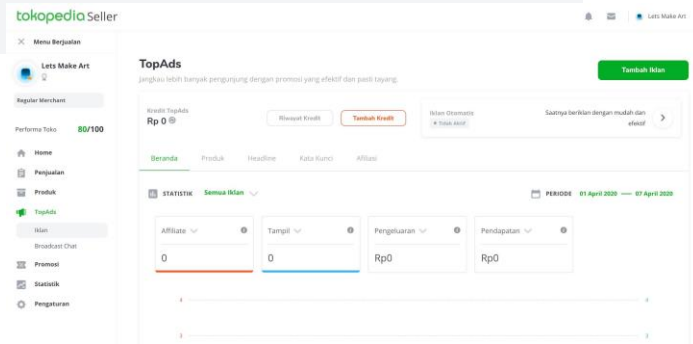
Mengenal Iklan Produk Manual

Cara mengaktifkan Iklan Produk Manual (1/4)

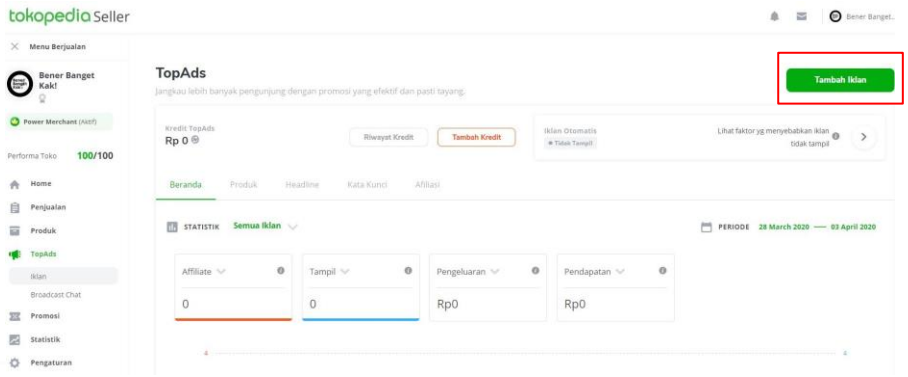
1. Masuk ke halaman Seller Tokopedia, klik **'Iklan dan Promosi'** kemudian pilih menu TopAds.



Kamu akan diarahkan ke halaman TopAds seperti gambar di samping.

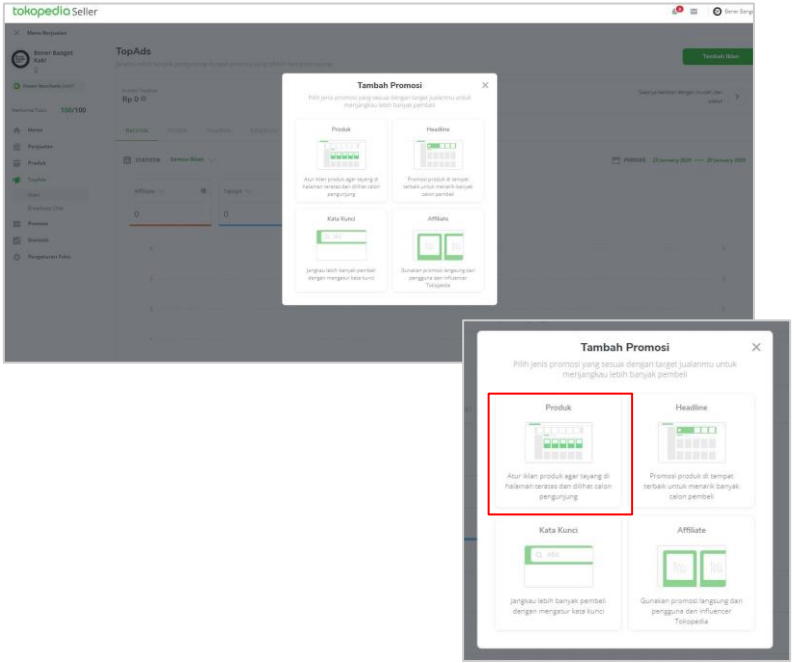


2. Pada halaman TopAds, klik **'Tambah Iklan'**.



Cara mengaktifkan Iklan Produk Manual (2/4)

3. Akan muncul pop-up, klik **‘Produk’.**



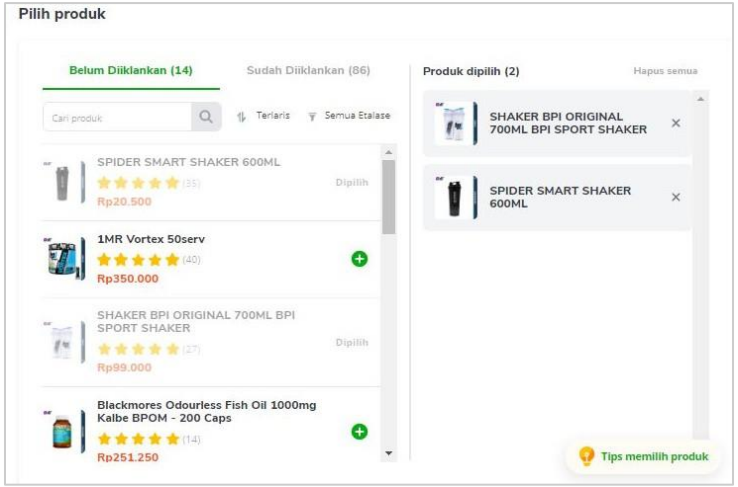
4. Isi nama grup iklan.

Apa itu **Grup iklan?**

- Grup iklan dapat membantumu mengatur dan memilih produk untuk diiklankan sekaligus
- Di dalam grup iklan, pilih produk dengan ulasan bagus (minimal 5 hingga 10 ulasan)
- Grup iklan berisi produk dalam kategori serupa
- Produk dalam 1 grup iklan akan menggunakan kata kunci yang sama

Cara mengaktifkan Iklan Produk Manual (3/4)

5. Pilih produk yang ingin diiklankan berdasarkan kategori, merek, atau jenis produk dalam satu grup.



Tips **memilih Produk**

- Pilih produk dengan ulasan terbanyak
- Pilih produk paling populer atau banyak wishlist
- Pilih produk yang diprediksi akan banyak dicari

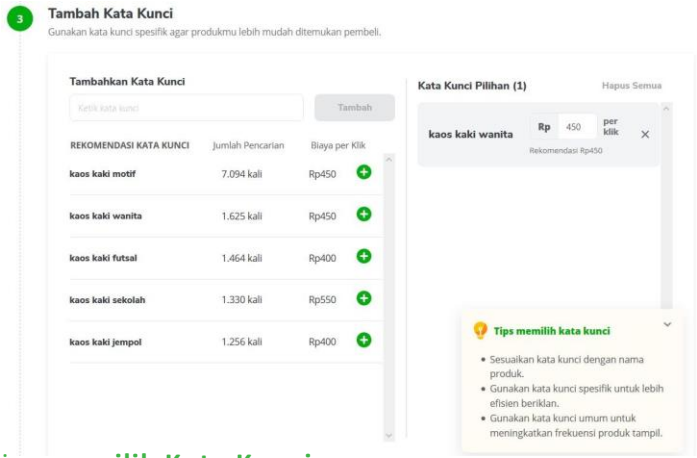
6. Tetapkan biaya iklan yang akan digunakan sebagai biaya per klik dalam mengiklankan produk di Tokopedia.

Seputar **Biaya Iklan**

- Ikuti rekomendasi biaya per klik dari Tokopedia. Semakin tinggi biaya per klik, maka semakin besar kemungkinan produk tampil di halaman pencarian strategis Tokopedia dibandingkan toko lain yang memilih iklan serupa
- Kredit TopAds akan berkurang hanya jika iklan produk diklik calon pembeli

Cara mengaktifkan Iklan Produk Manual (4/4)

7. Tetapkan kata kunci berdasarkan relevansi dengan produk kamu. Pelajari lebih lanjut mengenai Kata Kunci TopAds



Tips **memilih Kata Kunci**

- Gunakan kata kunci yang berbeda dengan nama produk
- Gunakan kata kunci spesifik untuk lebih efisien beriklan
- Gunakan kata kunci yang umum untuk meningkatkan frekuensi produk tampil
- Gunakan rekomendasi biaya per klik untuk memaksimalkan produkmu muncul di halaman depan

8. Tentukan anggaran harian yang akan digunakan sebagai biaya per klik dalam mengiklankan produk di Tokopedia. Klik **'Iklankan'** dan kamu sudah berhasil mengiklankan produk dengan TopAds.

Seputar **Anggaran Harian**

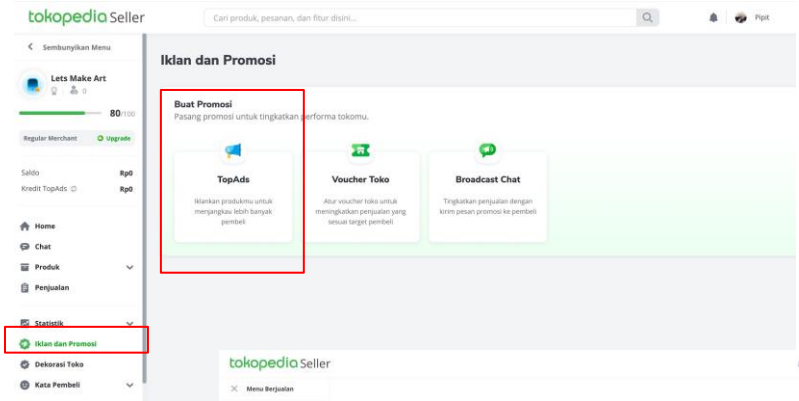
- Semakin tinggi anggaran harian, semakin besar pula potensi produkmu untuk dapat menjangkau lebih banyak pembeli
- Kamu dapat mengatur dan/atau hentikan anggaran harian kapan saja
- Anggaran harian kamu setidaknya harus 40x dari tawaran yang telah ditetapkan. Setelah anggaran harian kamu telah tercapai, iklan akan berhenti hari itu dan melanjutkan kembali keesokan harinya

tokopedia

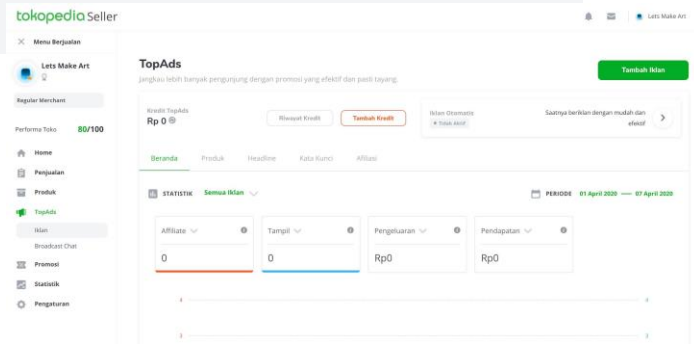
Mengenal Iklan Headline

Cara mengaktifkan Iklan Headline (1/6)

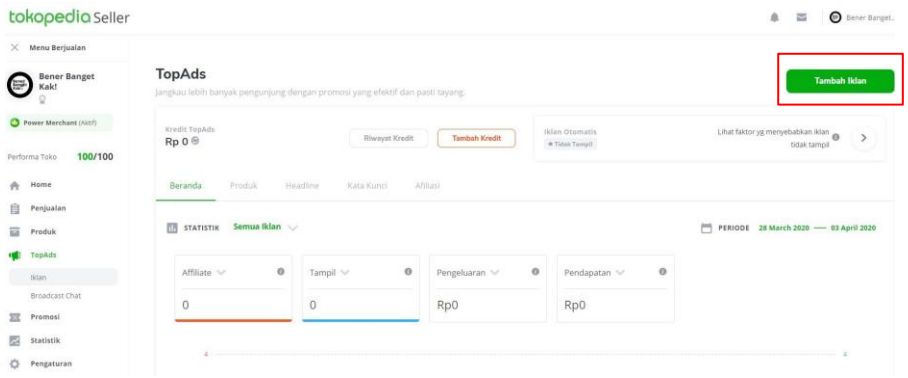
1. Masuk ke halaman Seller Tokopedia, klik **'Iklan dan Promosi'.** kemudian pilih menu TopAds.



Kamu akan diarahkan ke halaman TopAds seperti gambar di samping

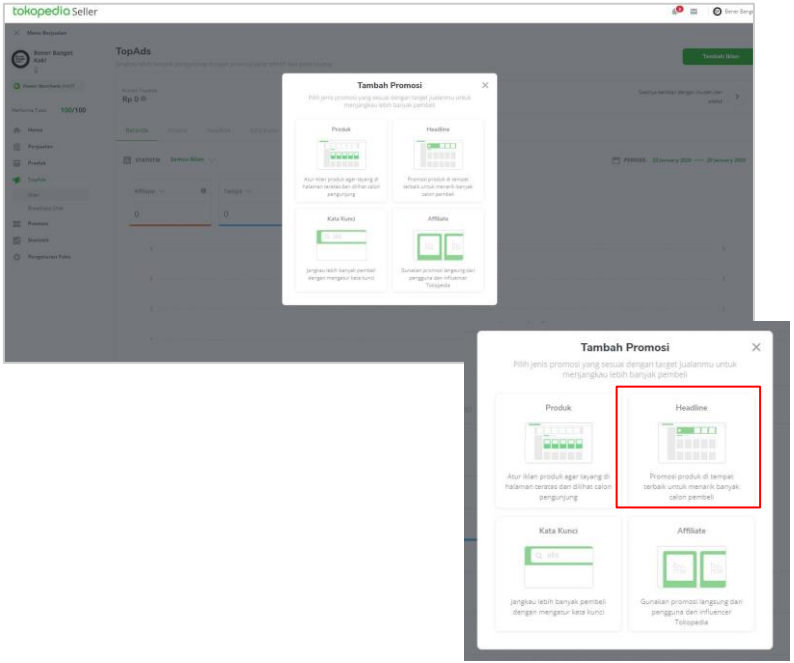


2. Pada halaman TopAds, klik **'Tambah Iklan'.**



Cara mengaktifkan Iklan Headline (2/6)

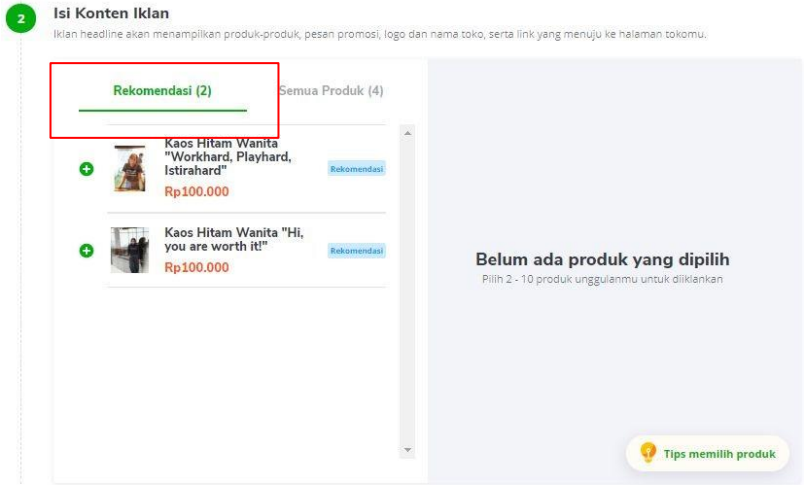
3. Akan muncul pop-up, klik **‘Headline’.**

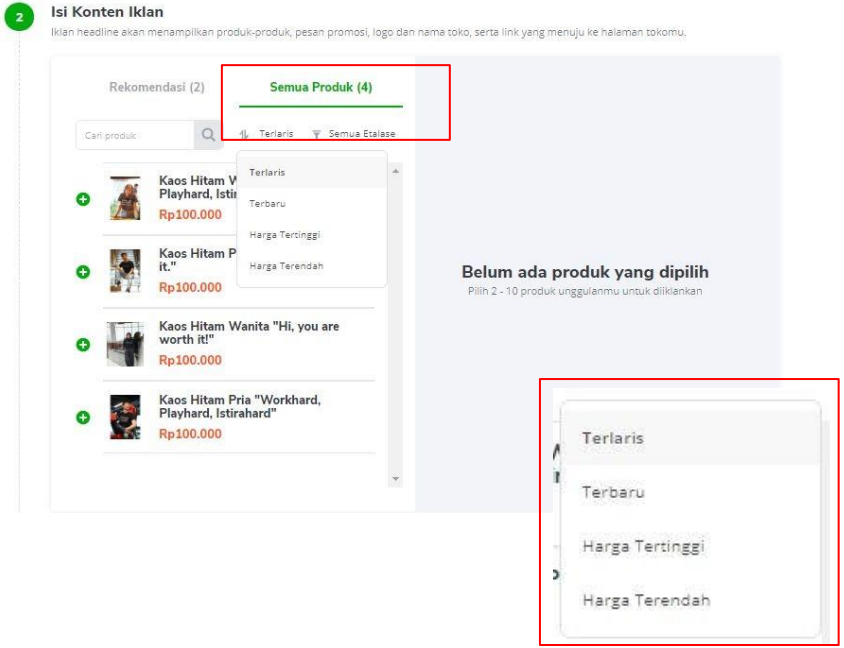


4. Kamu dapat memberikan nama Headline yang diinginkan.

Cara mengaktifkan Iklan Headline (3/6)

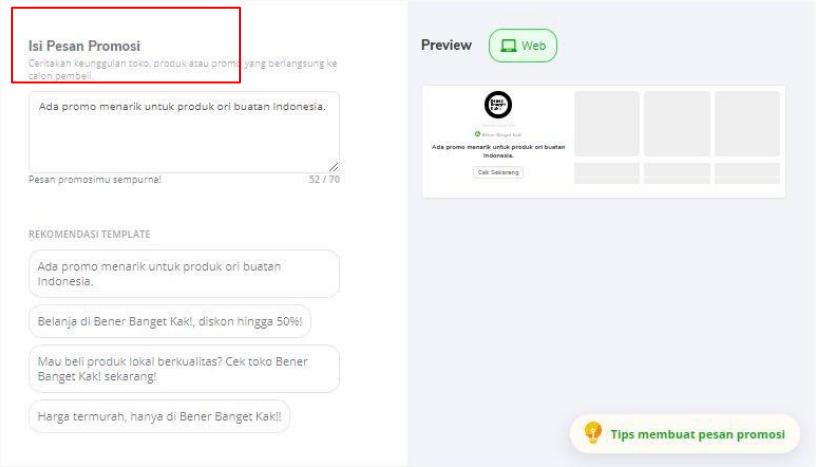
5. Kamu dapat memilih produk berdasarkan kolom “Rekomendasi” atau “Semua Produk”. Pada saat memilih “Semua Produk” kamu dapat melakukan *filter* produk berdasarkan produk terlaris, terbaru, harga tertinggi atau harga terendah untuk ditampilkan di Iklan Headline-mu.



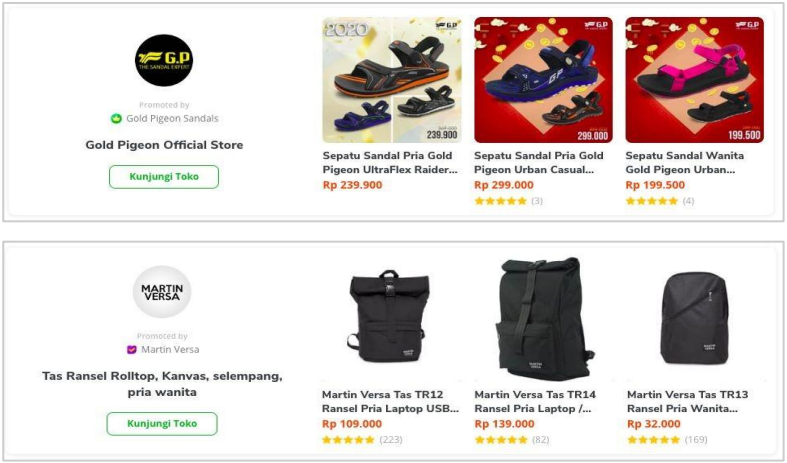


Cara mengaktifkan Iklan Headline (4/6)

6. Gunakan ‘**Isi Pesan Promosi’** untuk menampilkan kalimat promosi yang dapat memancing pembeli mengunjungi Toko/ Etalase kamu, seperti “Promo bulan ini! Gratis ongkir sd Rp20.000”.

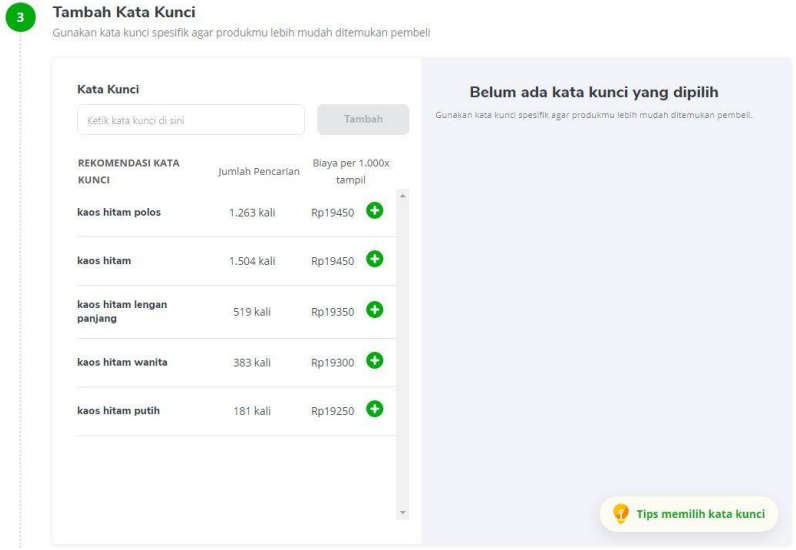


7. Contoh tampilan Headline yang akan muncul di halaman pencarian pembeli.



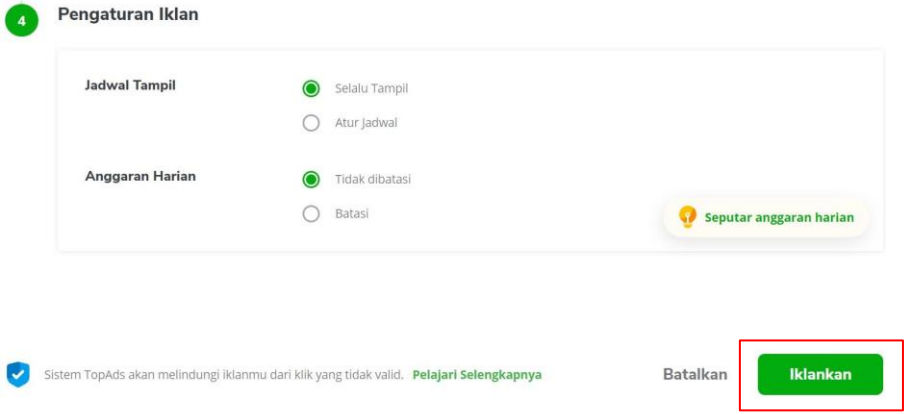
Cara mengaktifkan Iklan Headline (6/6)

8. Tambahkan Kata Kunci berdasarkan relevansi dengan produkmu agar lebih mudah ditemukan pembeli.



9. Atur biaya Iklan Headline sesuai budget promosi kamu. Minimal biaya iklan headline adalah Rp. 12,000 untuk 1000 kali tampil.

10. Atur anggaran harian dan jadwal iklan. Gunakan anggaran harian iklan agar budget promosi dapat lebih terkontrol. Klik **'Iklankan'.**



Terimakasih

Johanrik