

PDF Reading (930 Kata / 4-5 Menit)

[1] Fundamental

Mengapa pemasaran di Tokopedia dan Shopee penting untuk diketahui?

Tokopedia merupakan platform dengan basis open marketplace yang memudahkan Anda para pelaku bisnis untuk memulai bisnis online Anda di manapun dan kapanpun.

Bergabung bersama Tokopedia memungkinkan Anda untuk bersaing dengan para pelaku bisnis lainnya di era digital. Lalu, mengapa pemasaran di Tokopedia dan Shopee penting untuk diketahui? yuk simak ulasan berikut ini.

Fundamental dan Keuntungan Memasarkan Produk Melalui Tokopedia

Mengapa Perlu Memasarkan Produk Melalui Tokopedia?

Seiring dengan perkembangan teknologi, penting bagi pelaku usaha untuk memiliki strategi pemasaran online yang efektif. Dengan semakin bertambahnya orang yang menggunakan internet dan media sosial, maka memasarkan produk melalui Tokopedia semakin penting pula.

Memasarkan produk melalui Tokopedia memungkinkan Anda untuk menjangkau lebih banyak orang, sehingga tidak hanya Anda yang bisa meningkatkan penjualan, namun pelanggan-pelanggan baru juga dapat menemukan toko Anda dengan mudah. Anda juga bisa mendapatkan beberapa keuntungan melakukan pemasaran di Tokopedia sebagai berikut :

Mudah

Anda hanya perlu mendaftar secara langsung melalui website atau aplikasi Tokopedia. Pastikan Anda memiliki alamat email dan nomor telepon yang aktif untuk keperluan pendaftaran.

Efisien

Anda tidak perlu terus-terusan mengecek uang masuk ke rekening Anda, pesanan hanya Anda terima jika pembayaran sudah dilakukan oleh pembeli dan terverifikasi di sistem Tokopedia Hitung ongkir otomatis.

Anda tidak perlu menghitung satu per satu ongkos kirim dari setiap pesanan, sistem kami terhubung langsung dengan kurir pilihan Anda dan pembeli untuk membantu penghitungan ongkos kirim dari dan ke seluruh Indonesia.

Gratis

Tidak ada biaya admin atau deposit di awal pendaftaran. Hasil dari penjualan juga akan seluruhnya menjadi milik Anda tanpa potongan apapun.

Terpercaya

Dengan adanya rekening bersama, Anda tidak perlu khawatir dicurigai oleh customer sekalipun Anda baru memulai bisnis online ini. Selain itu, mendapatkan kepercayaan customer juga akan lebih mudah karena Anda sendiri akan lebih memilih berbelanja di situs dengan popularitas tinggi dibandingkan dengan di situs pribadi.

Pemasaran Gratis

Anda para pemula tidak perlu pusing memikirkan biaya promosi besar-besaran untuk membuat situs Anda mendapatkan banyak pengunjung. Tokopedia dengan teratur melakukan kegiatan promosi di berbagai media baik online maupun offline untuk mendatangkan banyak pengunjung. Anda hanya perlu mempersiapkan toko dan produk Anda dengan baik agar pengunjung memilih toko Anda sebagai pilihannya.

Selain Tokopedia, Shopee juga sudah berhasil menjadi aplikasi belanja online di Indonesia dan beberapa negara Asia Tenggara lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa dalam waktu yang singkat Shopee sudah berhasil menjaring banyak pelanggan. Lalu, bagaimanakah strategi pemasaran yang dilakukan Shopee dalam menarik perhatian para pelanggan? Yuk simak terus!

Strategi dalam Pemasaran Produk di Shopee

Memakai Strategi Pemasaran Sesuai dengan Tren yang Ada

Menggunakan hal-hal yang sedang viral atau tren untuk pemasaran sangat penting karena akan memudahkan masyarakat untuk mengingat platform tersebut. Menggunakan konten yang sudah diketahui masyarakat luas merupakan salah satu cara dalam memperoleh kesuksesan strategi pemasaran.

Banyaknya Promosi untuk Pelanggan

Gratis ongkos kirim merupakan salah satu alasan yang disukai konsumen dalam aplikasi ini. Hingga saat ini, platform ini masih memberikan promo gratis ongkos kirim untuk para penggunaannya. Ongkos kirim diberikan dengan batas pembelian tertentu. Meski nominalnya tidak terlihat besar, bagi calon konsumen, ongkir gratis bisa jadi daya tarik yang memikat.

Jaminan Harga Termurah

Harga adalah pertimbangan pertama konsumen ketika membeli sesuatu. Hal inilah yang dimanfaatkan Shopee untuk bersaing dengan platform lain. Shopee menggunakan kampanye Garansi Harga Termurah, Uang Kembali 2x Lipat. Jaminan inilah yang membuat para konsumen tidak berfikir panjang untuk melakukan transaksi disini.

Menggunakan Media yang Tepat

Sejak muncul, platform Shopee memfokuskan bisnis kepada para pengguna mobile atau aplikasi pada ponsel. Brand ini kemudian dikenal sebagai salah satu pelopor aktivitas belanja melalui ponsel. Strategi tersebut diterapkan dengan menggunakan riset yang menyebutkan bahwa Indonesia berkembang pesat dibandingkan dengan negara lain yang berada di kawasan Asia Tenggara.

Keuntungan Melakukan Pemasaran di Shopee

Berikut adalah keuntungan melakukan pemasaran di Shopee yang bisa jadi pertimbangan Anda untuk bergabung di marketplace ini :

Fitur Live Chat

Shopee menyediakan fitur live chat yang bisa digunakan oleh penjual berkomunikasi secara langsung kepada konsumennya. Misalnya ketika stok barang yang dipesan sudah habis atau sedang menunggu stok yang baru, Anda bisa menanyakan langsung ke pembeli apakah ingin menunggu barang atau mengganti varian barang, jadi tidak langsung cancel. Dengan demikian resiko mendapatkan rating jelek dari pembeli bisa dikurangi karena adanya komunikasi yang baik.

Potensi Transaksi yang Besar

Produk yang paling banyak dijual adalah produk perawatan, kosmetik, dan juga aksesoris gadget. Anda bisa menjadi bagian dari transaksi yang luar biasa ini dengan menjadi penjual di Shopee sekarang.

Bagaimana Cara dan Tips Jualan di Shopee?

Untuk bisa berjualan di Shopee, hal pertama yang bisa Anda lakukan adalah menginstal aplikasi Shopee ke ponsel Anda. Kemudian di halaman profil Anda bisa masuk ke halaman untuk penjual untuk mengunggah produk yang akan dijual beserta dengan keterangannya. Berikut ini adalah panduan yang bisa membantu Anda langsung jualan di Shopee :

- Pastikan produk yang dijual bukanlah produk yang dilarang untuk dijual.
- Dari halaman profil, tap tombol jual untuk mengambil gambar produk atau mengunggah foto produk yang sudah ada di galeri Anda. Bisa juga mengunggah foto yang sudah dipajang di Instagram langsung tanpa harus screenshot. Foto maksimal
- Isi rincian keterangan produknya seperti kategori, harga, stok, variasi, berat, dan juga ongkos kirimnya.

- Untuk produk yang pengemasannya membutuhkan waktu yang lebih lama, Anda bisa mengaktifkan fitur Pre-Order dengan jangka waktu pengemasan mulai dari 7 hingga 15 hari.
- Jangan lupa untuk menambahkan hashtag pada deskripsi produk untuk memudahkan pencarian produk oleh konsumen.
- Klik tanda centang atau Simpan setelah semua keterangan telah terisi dan barang jualan Anda pun akan secara otomatis tampil di platform Shopee. Berikut adalah reading untuk sub-chapter ini, silahkan melanjutkan ke sub-chapter selanjutnya.