

RAENA

JADIKAN PROMO NILAI TAMBAH TOKOMU!

#BelajarCuan 04/08/2021





AGENDA

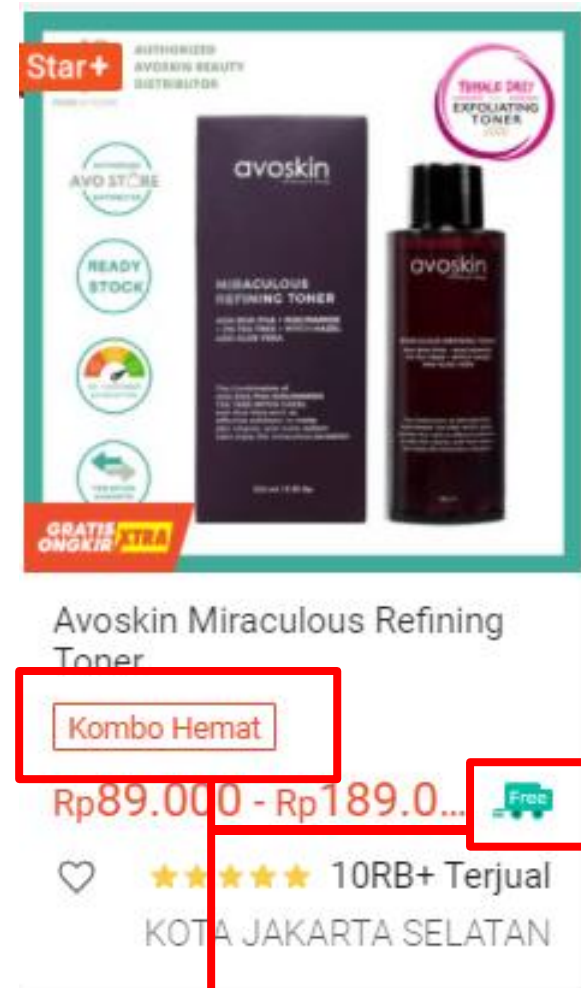
01

Tipe Promo di E-commerce

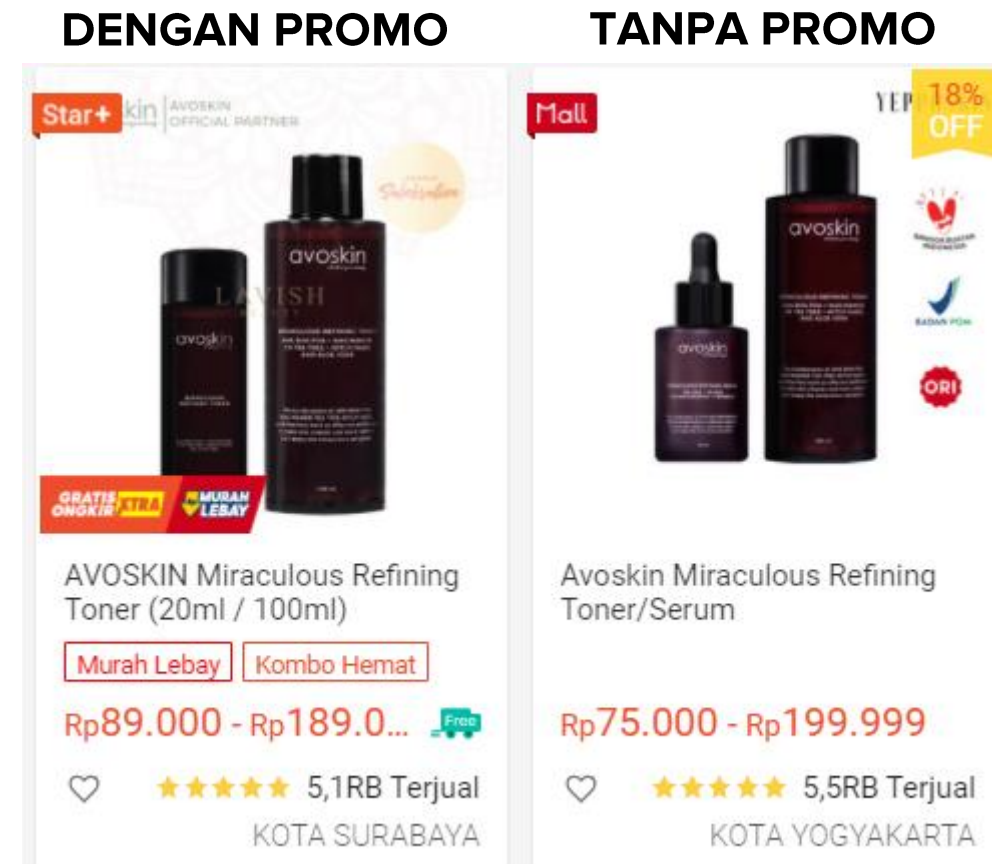
02

Tips Saat Jalankan Promo

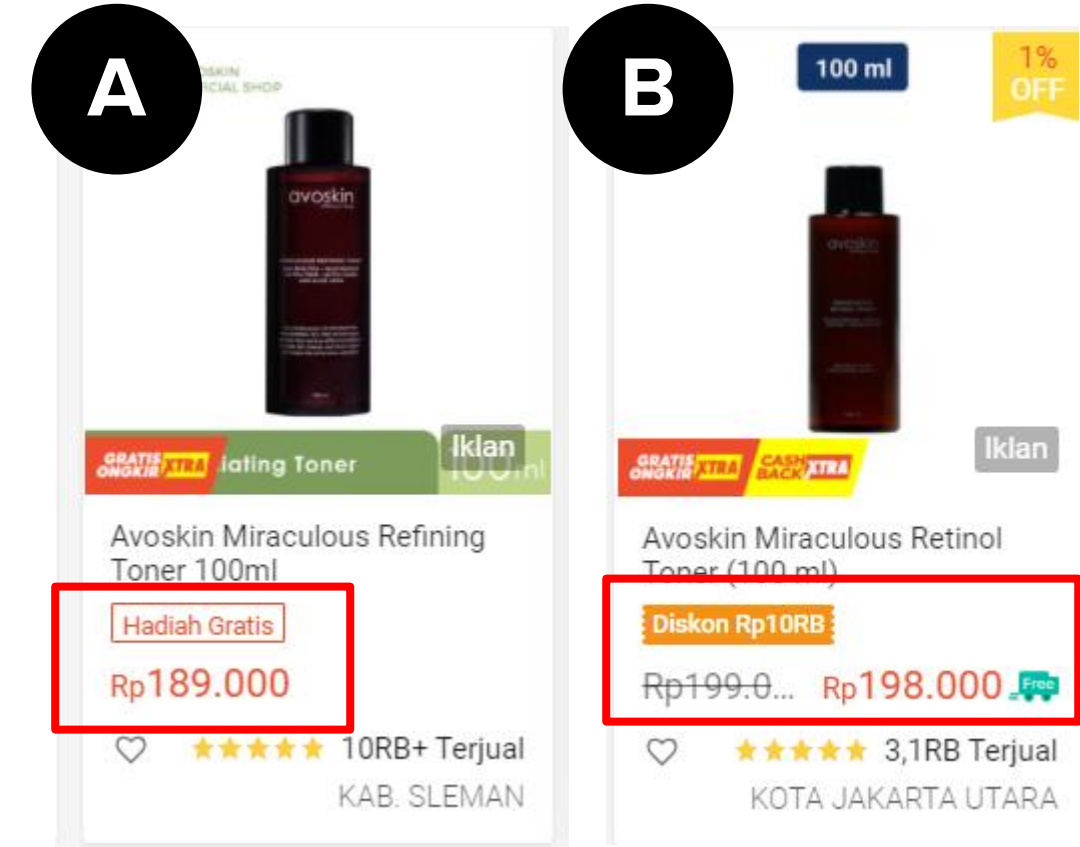
KENAPA PERLU ADA PROMO?



- Tingkatkan jumlah produk dalam transaksi
- Tingkatkan pendapatan per pembeli



MENJADI NILAI TAMBAH TOKO

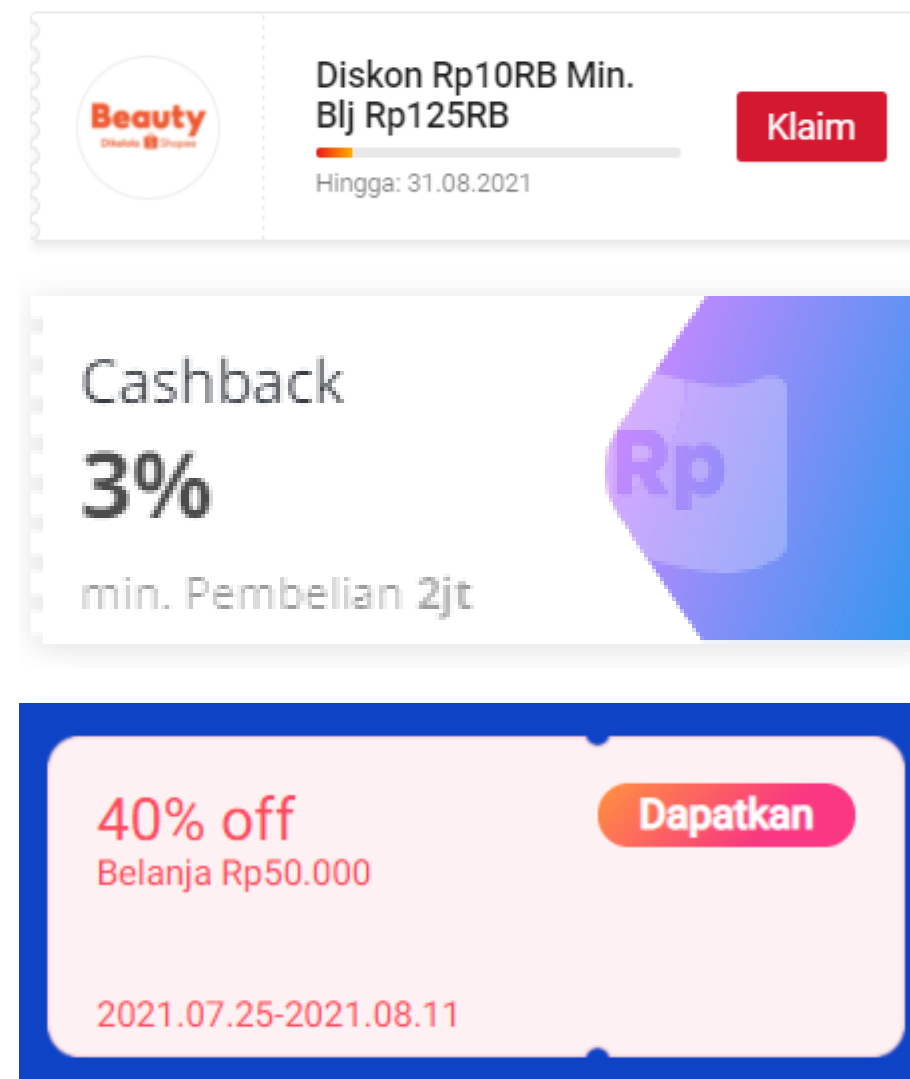


SOLUSI JIKA TIDAK BISA MENURUNKAN HARGA

TIPE PROMO #1: VOUCHER

Voucher Toko

Lebih hemat dengan menggunakan Voucher Toko untuk seluruh produk di Keranjang belanja Anda.



KEUNTUNGAN



Tingkatkan jumlah kunjungan ke toko



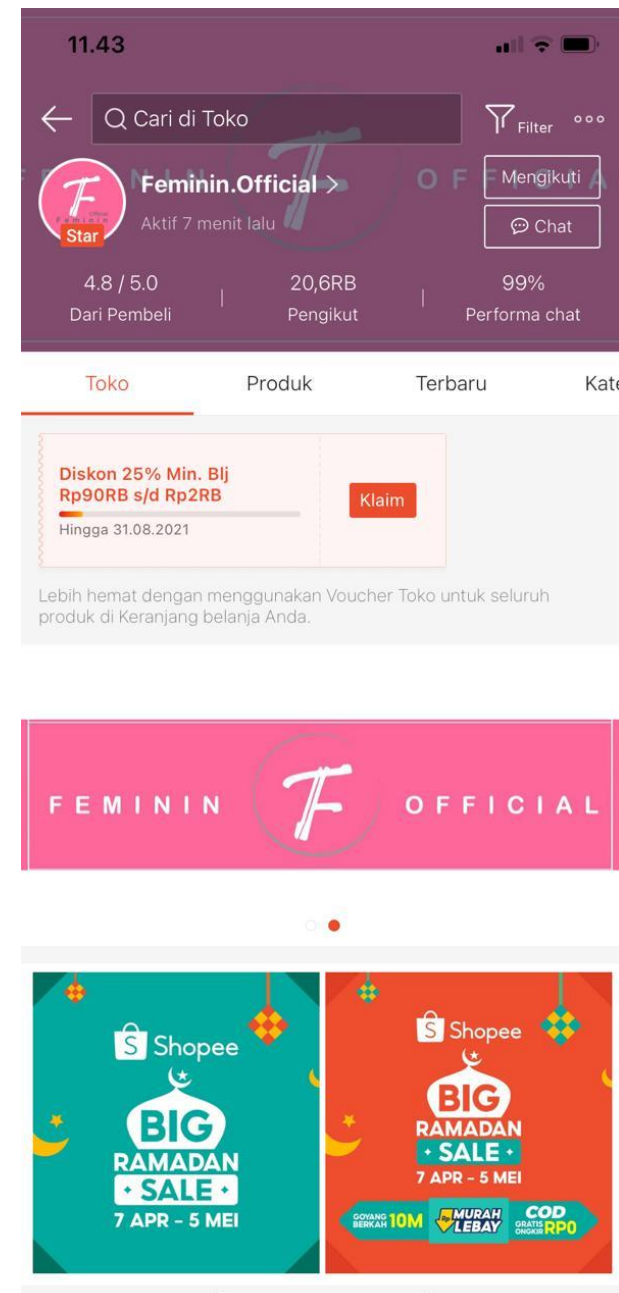
Tingkatkan konversi, rata-rata nilai transaksi & jumlah barang per pesanan



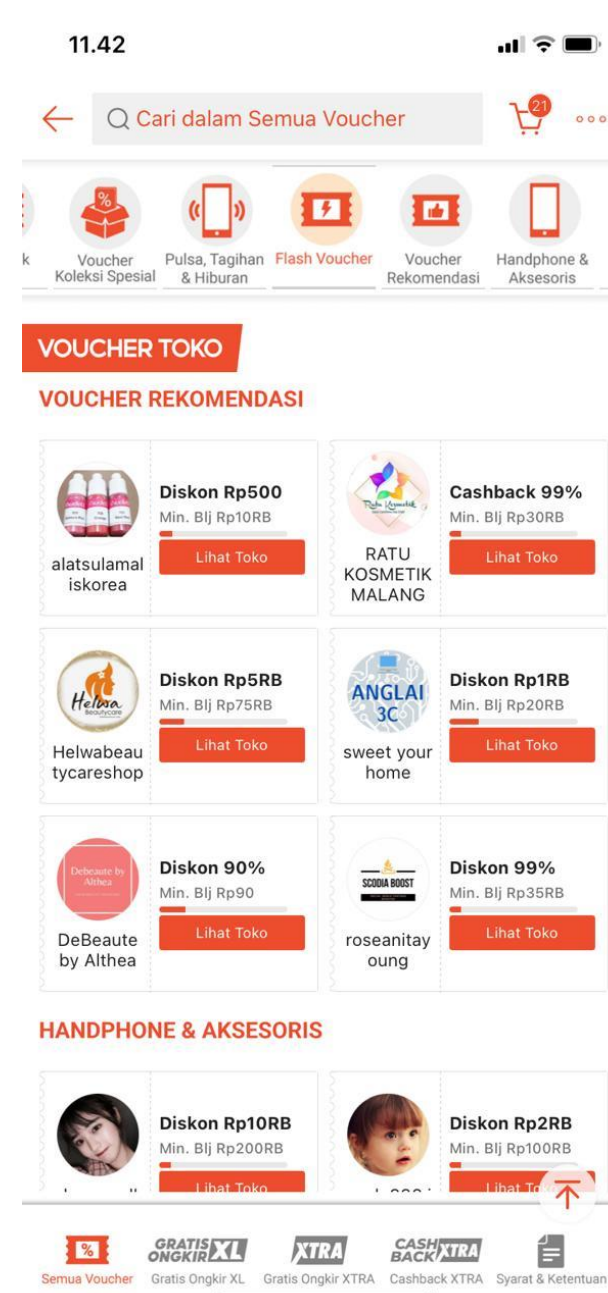
Bangun loyalitas customer terhadap toko

TIPE PROMO #1: VOUCHER

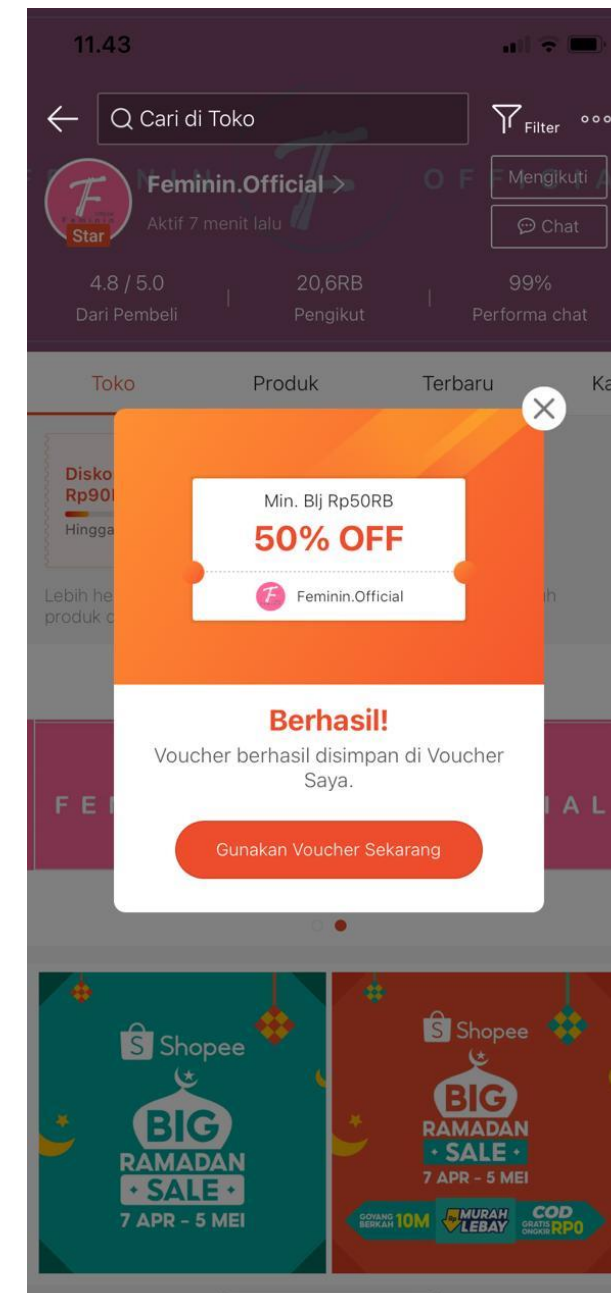
TOKO



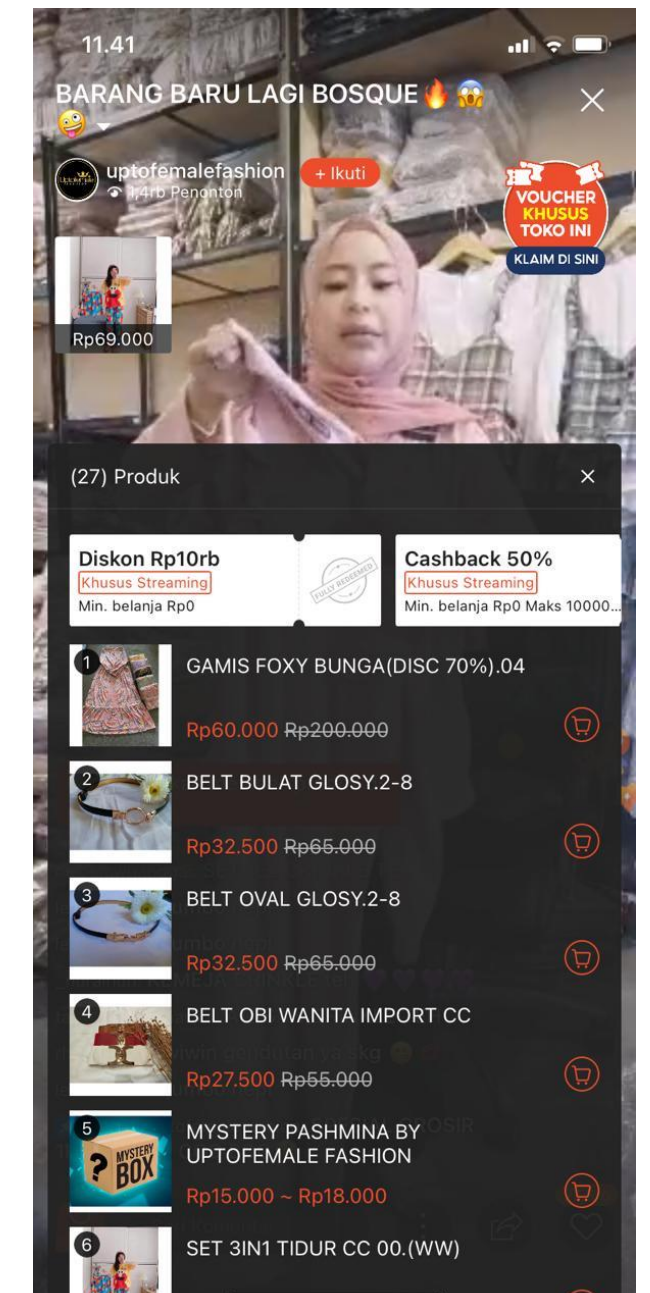
CAMPAIGN



FOLLOWERS



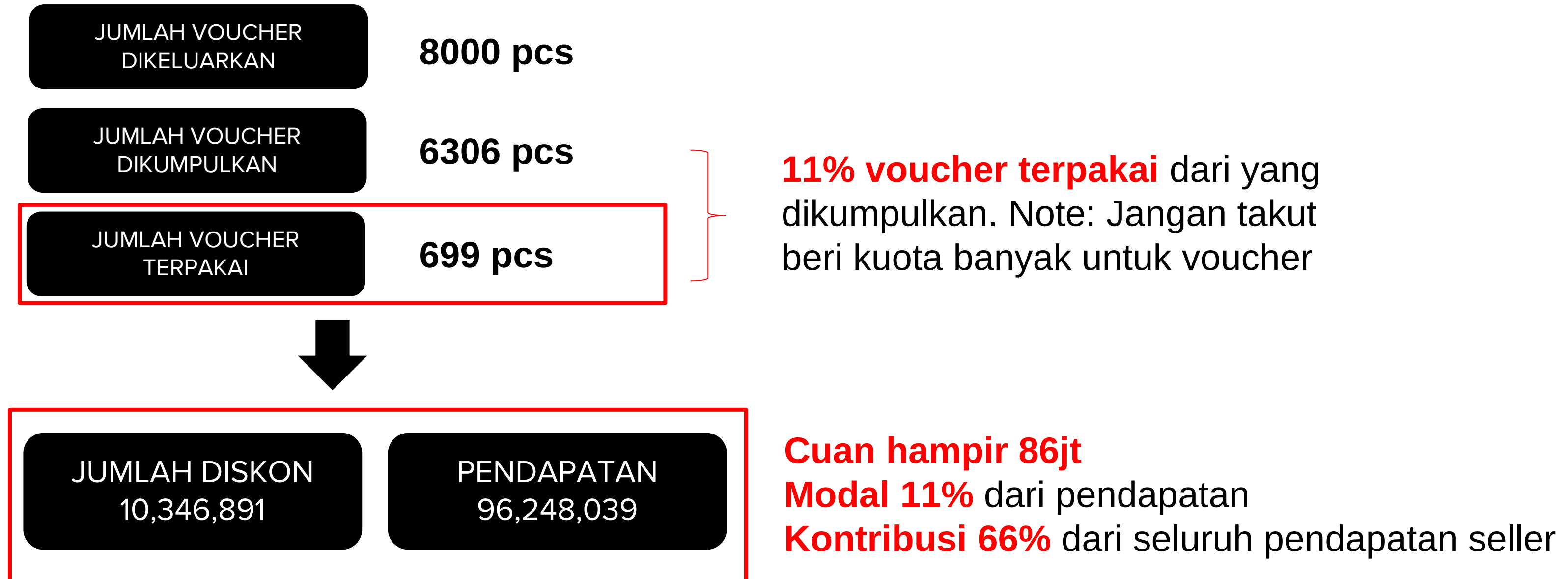
LIVESTREAM



JENIS VOUCHER

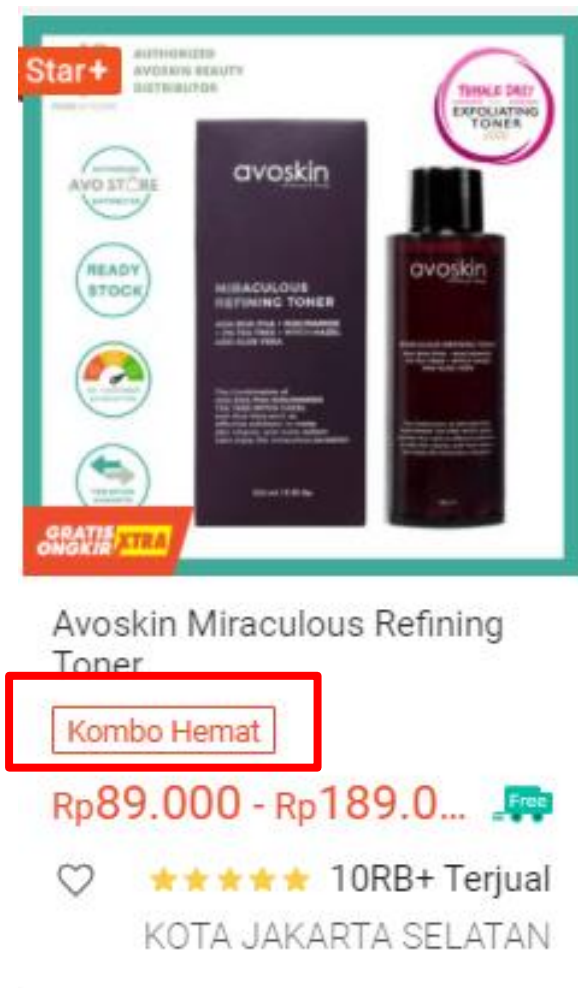
TIPE PROMO #1: VOUCHER

STUDI KASUS: SELLER LAZADA SAAT 9.9



TIPE PROMO #2: COMBO HEMAT

BELI LEBIH BANYAK, DISKON LEBIH



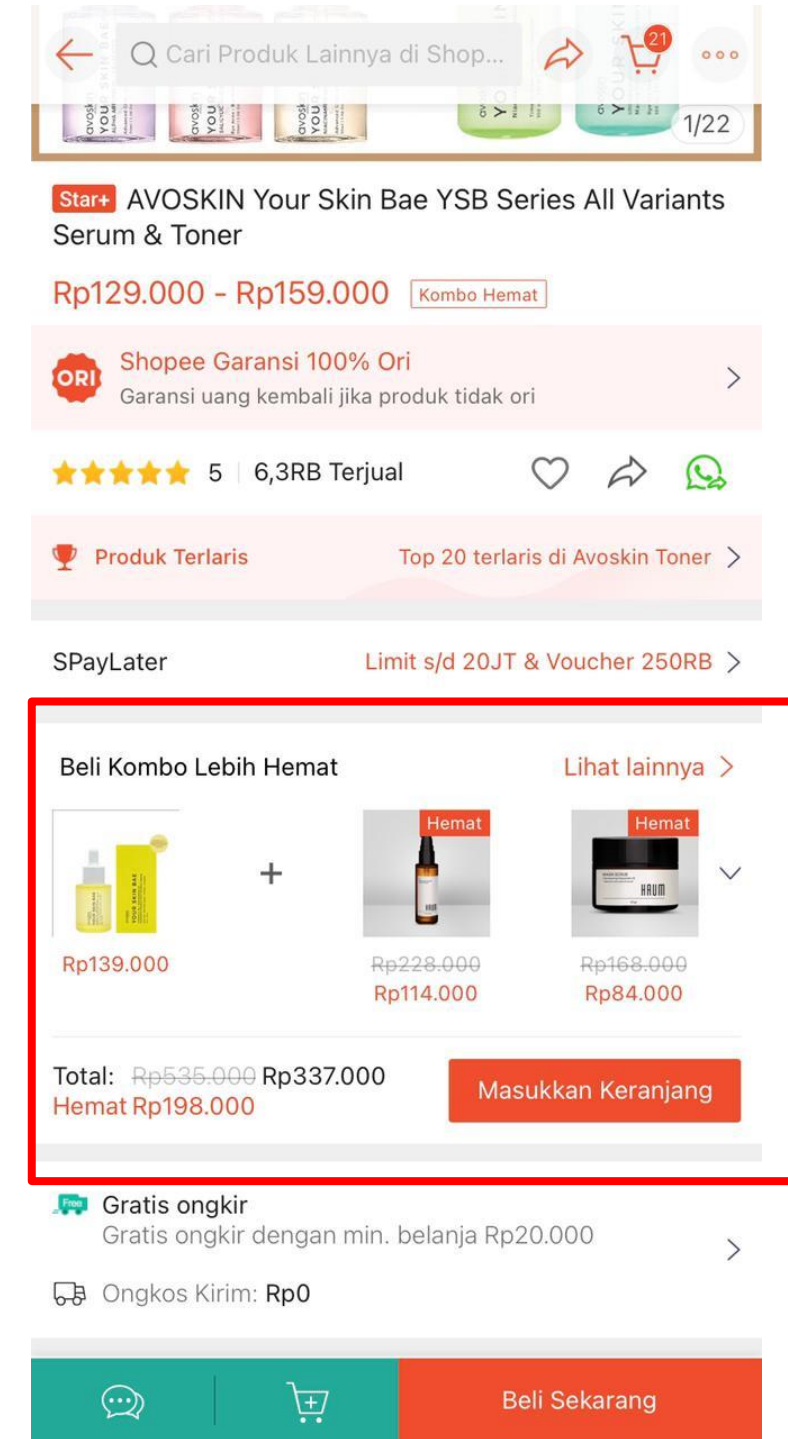
Tingkatkan jumlah kunjungan ke toko



Tingkatkan konversi, rata-rata nilai transaksi & jumlah barang per pesanan



Bangun loyalitas customer terhadap toko



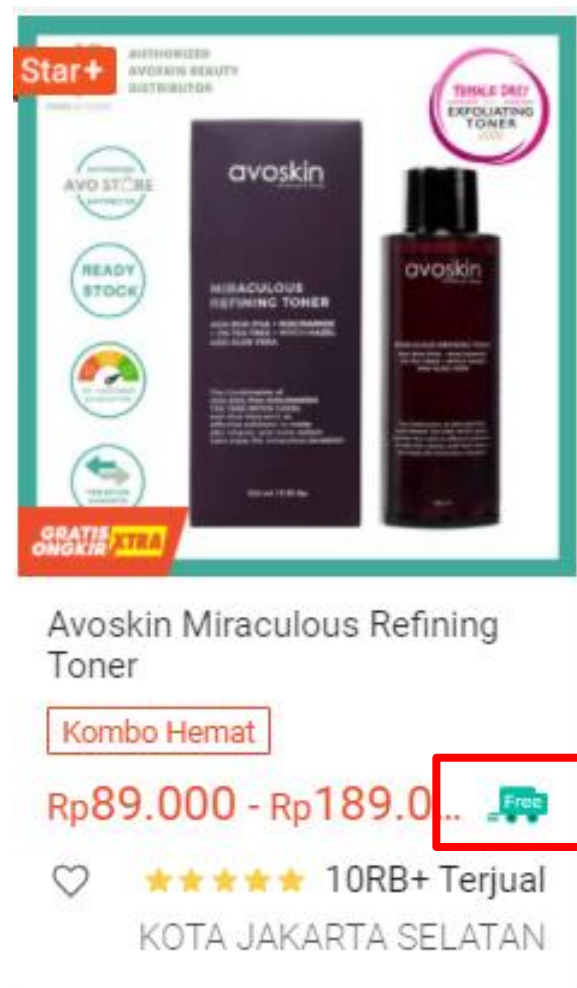
TIPE PROMO #2: COMBO HEMAT

STUDI KASUS: SELLER LAZADA SAAT 9.9

PENDAPATAN	IDR 117,499,701	} 67% dari total pendapatan
PENDAPATAN DARI FLEXI COMBO	IDR 78,724,800	
PESANAN	2721 pcs	} Rata-rata jumlah produk per pesanan = Unit terjual / Pesanan
UNIT TERJUAL	4716 pcs	

Dalam kasus ini, rata-rata jumlah produk per pesanan = 1.7
Maka, buat kriteria diskon tingkatan untuk 2-3 barang

TIPE PROMO #3: GRATIS ONGKIR



Tingkatkan jumlah kunjungan ke toko



Tingkatkan konversi, rata-rata nilai transaksi & jumlah barang per pesanan



Perluas Jangkauan Seller kepada pembeli

Dari platform sudah sediakan, Anda bisa menambah subsidi sendiri untuk keuntungan lebih banyak



AGENDA

01

Tipe Promo di E-commerce

02

Tips Saat Jalankan Promo

TIPS PENGATURAN PROMO

Voucher

Tentukan min.pembelian: 1.2 x rata-rata penjualan. Min. diskon 5%

Combo Hemat

Pilih produk yang saling mengkomplimen. Cth: Serum A + Serum B

Gratis Ongkir

Tentukan budget maksimal + area jangkau

Free gift / sample

Tidak perlu mahal-mahal, yang penting lucu. Cth: Bando skincare

TIPS PROMO: VOUCHER

TENTUKAN MIN. BELANJA 1.2x – 1.5x DARI PENDAPATAN PER PESANAN

$$\text{PENDAPATAN PER PESANAN} = \frac{\text{JUMLAH PENDAPATAN}}{\text{JUMLAH PESANAN}}$$

CONTOH

Jumlah pendapatan: IDR 2,000,000

Jumlah pesanan: 200 pcs

$$\text{Pendapatan per pesanan: } \frac{2,000,000}{200} = \mathbf{20,000}$$

Min. belanja: $1.2 \times 20,000 = \mathbf{24,000}$

Min. Diskon: 5% = **1,200**

TES CEPAT!

PENDAPATAN PER PESANAN = IDR 100.000

VOUCHER 1
BELI 90,000
DISKON 5%

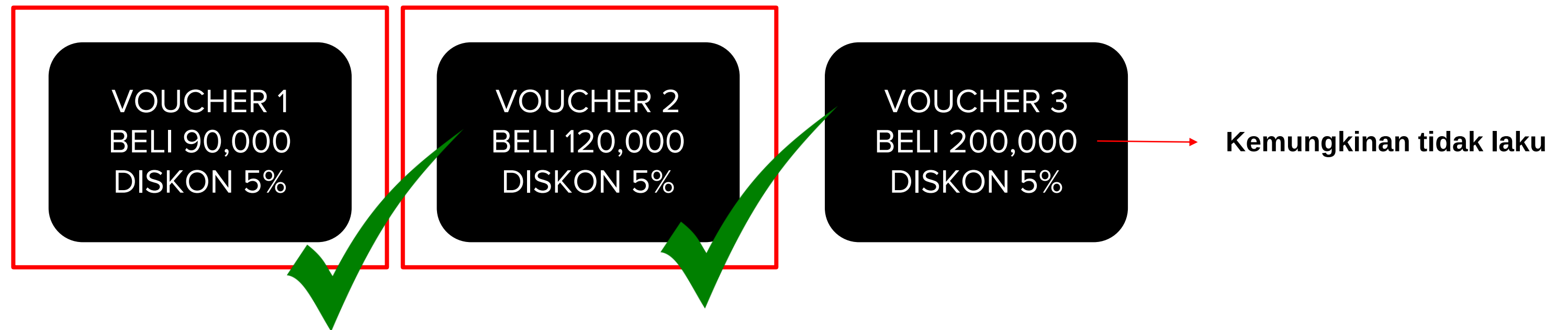
VOUCHER 2
BELI 120,000
DISKON 5%

VOUCHER 3
BELI 200,000
DISKON 5%

YANG MANA YANG PALING EFEKTIF?

TES CEPAT!

PENDAPATAN PER PESANAN = IDR 100.000



VOUCHER 1 dapat tingkatkan konversi

VOUCHER 2 dapat tingkatkan jumlah pembelian per pesanan

TIPS PROMO: COMBO HEMAT

1. GUNAKAN PROMO BERTINGKAT:

CONTOH

Beli 2, disc 5%

Beli 3, disc 11%

2. TAU KAPAN UBAH KRITERIA

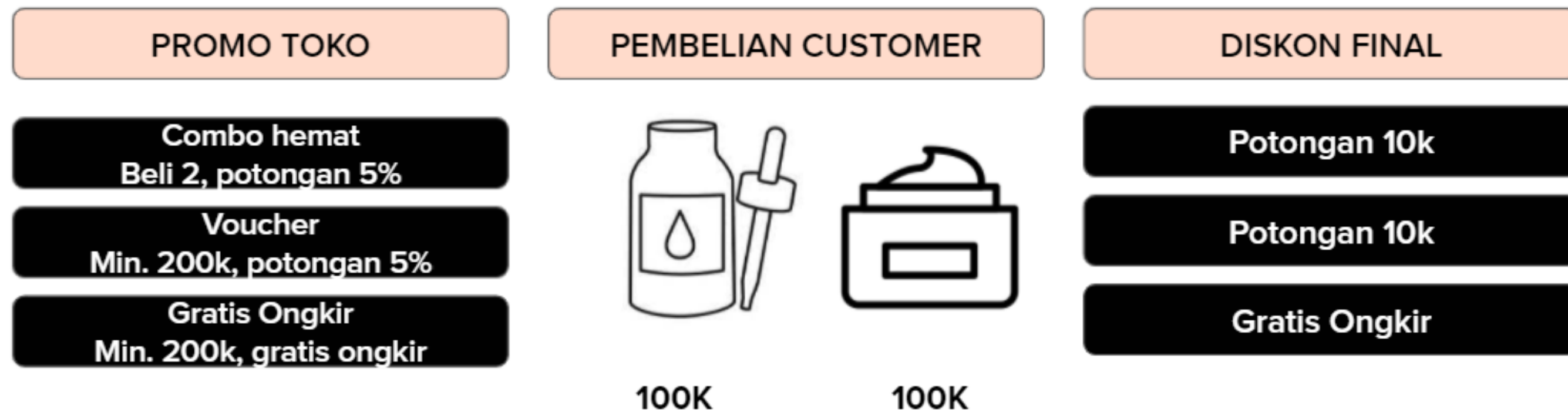
Kriteria min. barang untuk produk dengan harga rata-rata rendah

Contoh: Beli 2 dapat 11%

Kriteria min. nilai pembelian untuk produk dengan harga rata-rata tinggi

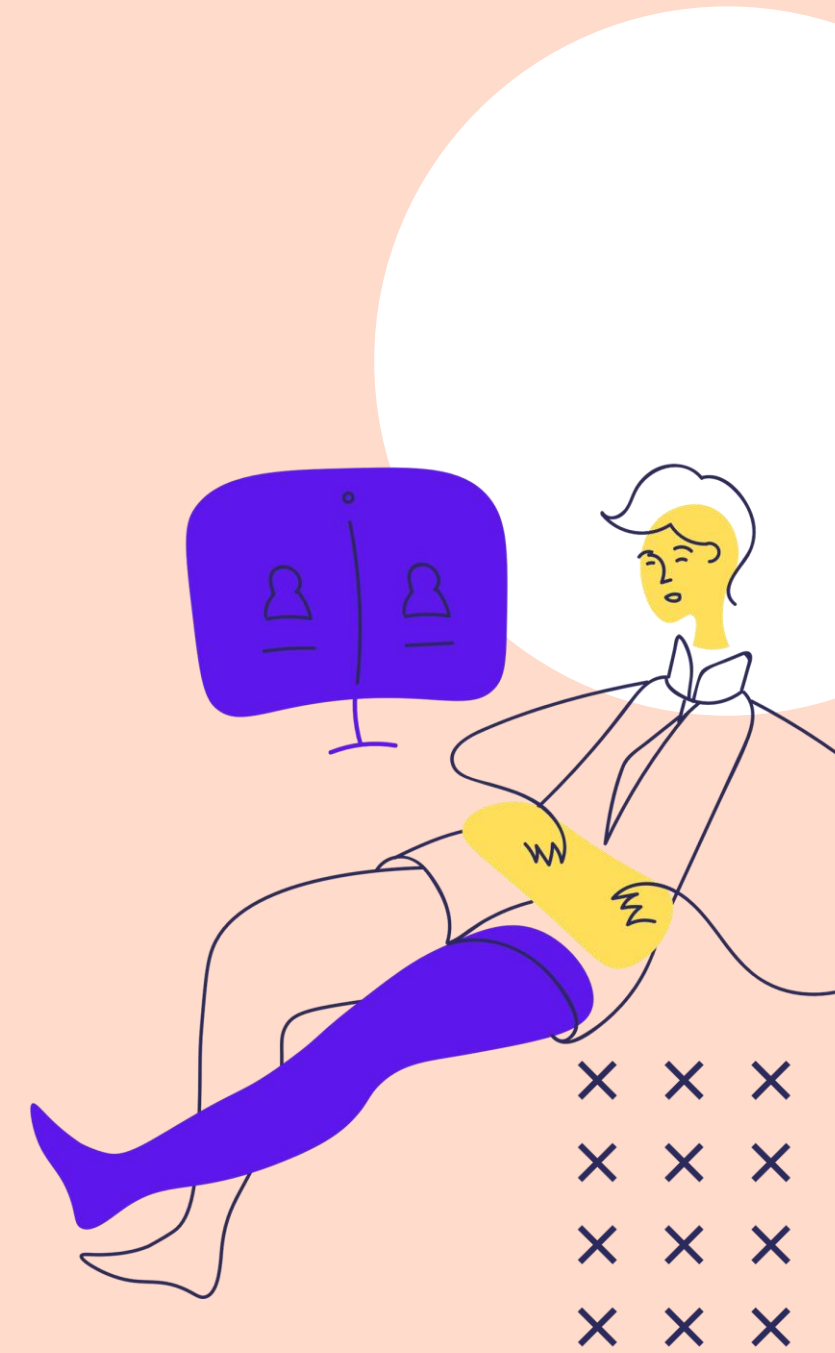
Contoh: Beli 300,000 diskon 50,000

MEKANISME CAMPUR PROMO



RANGKUMAN

1. Gunakan fitur promo agar toko terlihat lebih menarik dan memiliki daya saing yang kuat
2. Atur min.pembelian 1.2x – 1.5x dengan diskon min.5% untuk voucher
3. Pilih kriteria jumlah barang jika rata-rata harga barang rendah & kriteria nilai pembelian jika rata-rata harga tinggi untuk mekanisme Combo Hemat
4. Campur promo agar lebih maksimal!



RAENA