



**CARA PINTAR MENGGUNAKAN
FITUR BISNIS SAYA**
PUSAT EDUKASI PENJUAL

Daftar Isi

| ISI | HALAMAN |
|---|---------|
| Tentang Bisnis Saya | 1 - 9 |
| Menganalisa Tren Penjualan & Mengidentifikasi Solusi Melalui Data | 10 - 12 |
| Pelajari Data per Produk & Sesuaikan Strategi Penjualan | 13 - 16 |
| Memahami Informasi Penjualan & Cara Meningkatkan | 17 - 33 |
| Identifikasi Peluang Pertumbuhan Bisnis Baru | 34 - 39 |
| Melihat Perkembangan Penjualan Secara Real-Time | 40 - 42 |



TENTANG BISNIS SAYA

Apa Itu Bisnis Saya?

Bisnis Saya adalah portal khusus yang dapat Anda gunakan untuk menganalisa data performa toko, mengidentifikasi produk dengan penjualan yang tinggi, dan menemukan cara untuk meningkatkan penjualan.



Melihat dan mengerti tren
berdasarkan data toko



Mendalami data hingga ke tingkat produk untuk menyesuaikan strategi



Memahami kriteria & meningkatkan penjualan



Memantau performa **real-time**



Bagaimana Cara Mengakses Bisnis Saya?

Shopee Seller Centre

Kembali ke tampilan sebelumnya >

seller.shopee

Pusat Edukasi Penjual

1 Data

Bisnis Saya

Performs toko

Penalti Saya

2 Lainnya >

PENTING! Masa pengemasan diperpanjang menjadi 3 hari untuk produk & pesanan non-Pre-order Penjual di area Jabodetabek, Bandung, dan Surabaya. Klik untuk info lanjut.

Ingin lihat **data ter-update** dari penjualan harian Anda? [Cek di sini >](#)

Yang Perlu Dilakukan
Hal-hal yang perlu kamu tangani

| | | | |
|---------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| 281 Belum Bayar | 4 Pengiriman Perlu Diproses | 371 Pengiriman Telah Diproses | 17 Menunggu Respon Pengembalian |
| 2 Menunggu Respon Pembatalan | 1 Produk Diblokir | 118 Produk Habis | |

Bisnis Saya (Waktu update terakhir: GMT+7 10:00)
Informasi data toko untuk pesanan dibayar

| | | |
|---------------------------------|--|---|
| Pengjualan Rp 552.383.603,00 | Total Pengunjung Unik 23577 vs kemarin 130.51% ↑ | Produk Dilihat 56254 vs kemarin 115.45% ↑ |
| | Pesanan 293 vs kemarin 173.63% ↑ | Tingkat Konversi 1.22% vs kemarin 0.20% ↑ |

Berita

Jumlah Penonton Naik Hingga 2x Lipat!
Bagikan Bonus Koin saat streaming untuk meningkatkan jumlah penontonmu hingga 2x lipat! Cek info lengkapnya & beli Paket Bonus Koin Shopee LIVE di sini!

21 Februari 2020

Daftar Program Gratis Ongkir Xtra
Daftarkan tokomu dalam Program Gratis Ongkir Xtra & nikmati berbagai keuntungan eksklusif. Klik untuk informasi lebih lanjut.

13 November 2019

Saran >

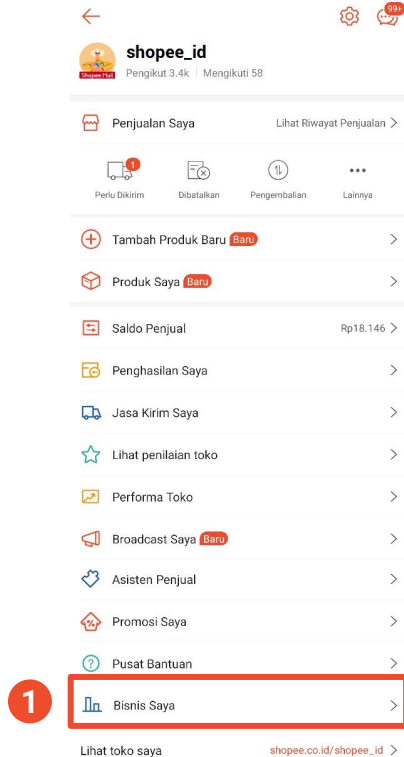
A. Akses melalui Seller Centre

Setelah log in ke Seller Centre, klik:

1. **Bisnis Saya**, atau
2. **Lainnya**



Bagaimana Cara Mengakses Bisnis Saya?

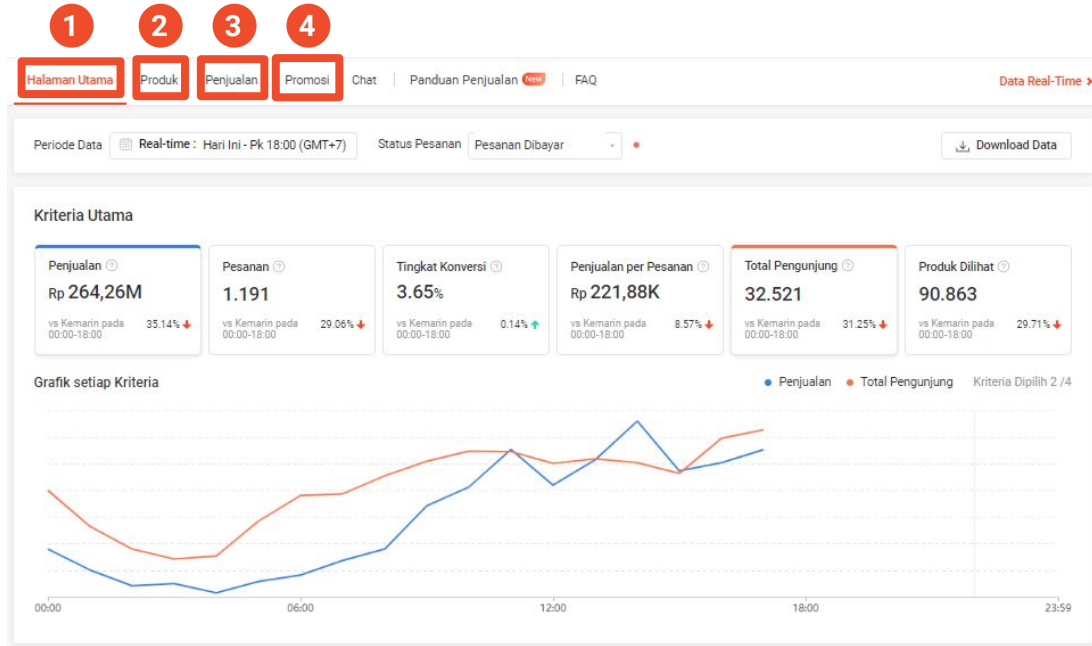


B. Akses melalui aplikasi Shopee

1. Buka halaman Toko Saya di aplikasi & klik **Bisnis Saya**.



Fitur Utama Bisnis Saya di Seller Centre



1. Halaman Utama

Menunjukkan rangkuman seluruh metrik toko seperti Kriteria Utama, Peringkat Produk, dan Urutan Kategori.

2. Produk

Memuat informasi mengenai data toko dan produk.

3. Penjualan

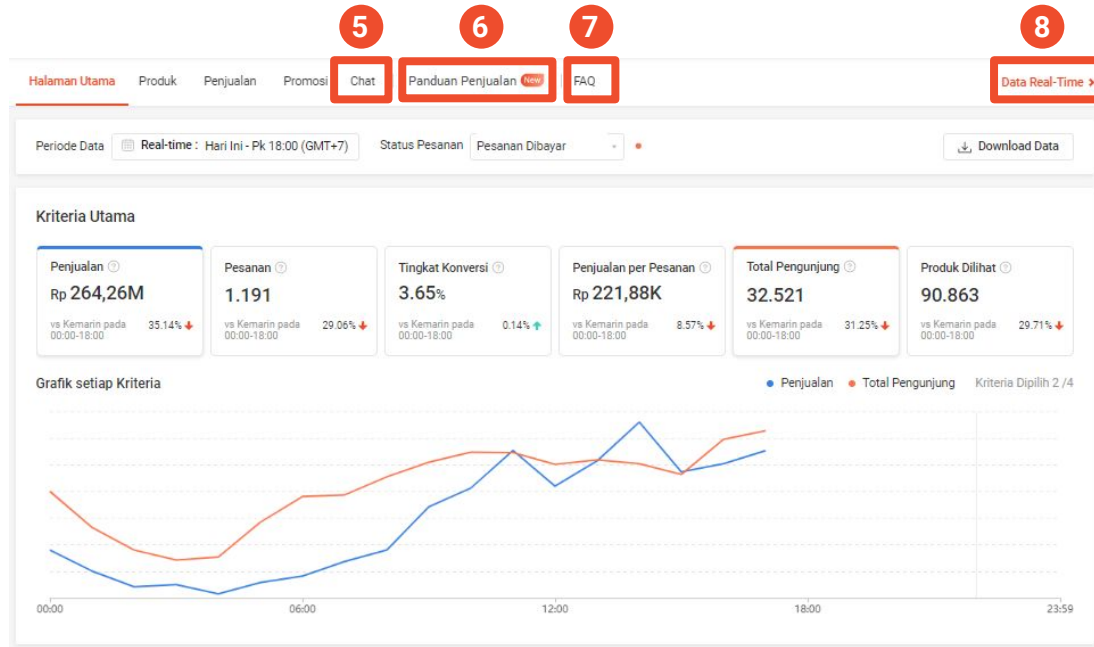
Berisi data mengenai keseluruhan penjualan toko.

4. Promosi

Menyediakan data terkait promosi yang dibuat Penjual.



Fitur Utama Bisnis Saya di Seller Centre



*Saat ini, halaman Panduan Penjualan hanya dapat diakses oleh Penjual terpilih.

5. Chat

Berisi data yang dapat membantu Penjual menganalisa korelasi persentase *chat* dengan penjualan.

6. Panduan Penjualan*

Berisi data untuk mengidentifikasi peluang pertumbuhan bisnis baru.

7. FAQ

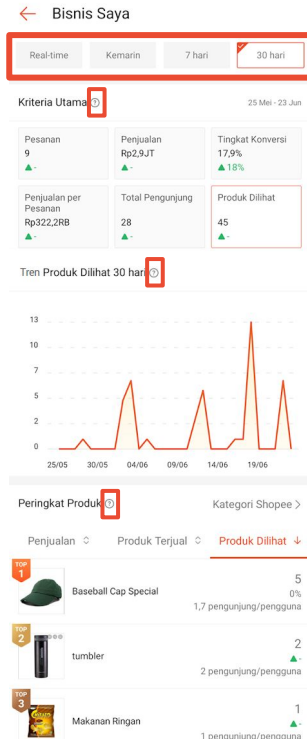
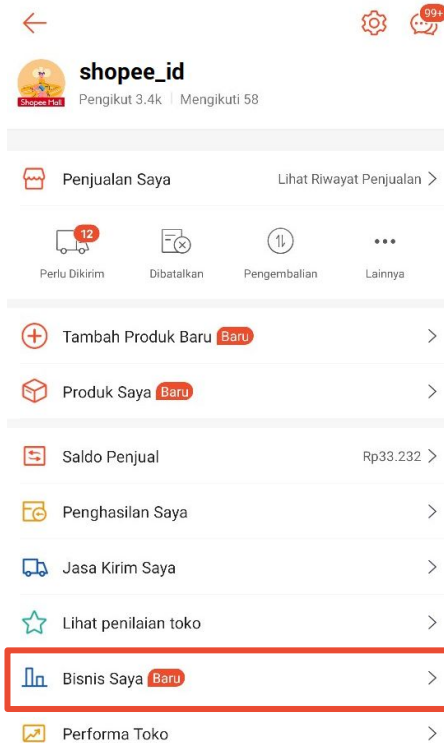
Berisi daftar pertanyaan & jawaban yang dapat membantu Penjual lebih memahami cara menggunakan fitur Bisnis Saya.

8. Data Real-Time

Menyediakan data harian yang diperbarui setiap 5 detik.



Fitur Utama Bisnis Saya di Aplikasi Shopee



Dengan mengakses Bisnis Saya melalui aplikasi, Penjual dapat melihat:

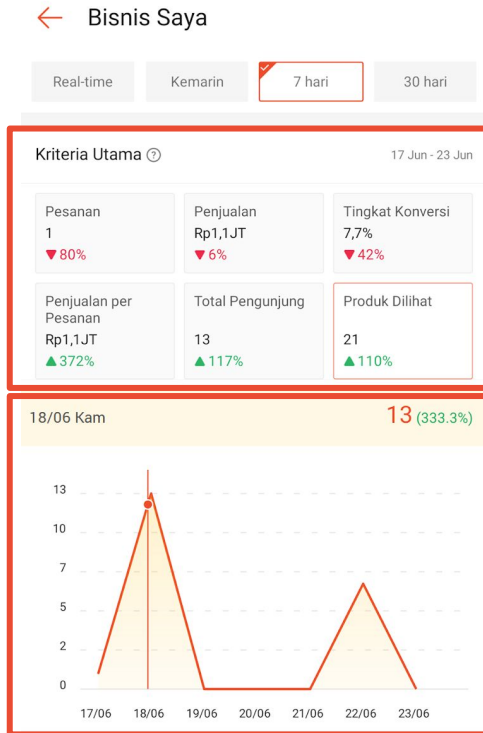
1. **Kriteria Utama** berupa data angka & grafik.
2. **Peringkat Produk.**

Catatan:

- Pilih periode data yang akan ditampilkan sesuai keinginan Penjual.
- Klik pada *icon* ? untuk penjelasan lebih rinci tentang kriteria utama & peringkat produk.



Fitur Utama Bisnis Saya di Aplikasi Shopee



1. Kriteria Utama

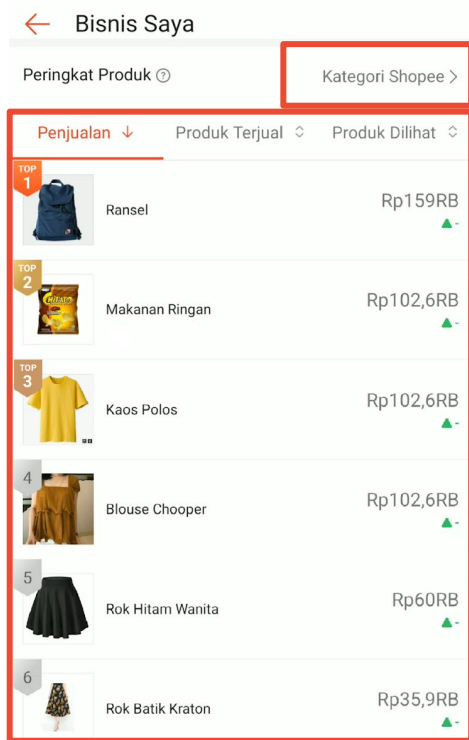
- Menampilkan 6 kriteria utama untuk menyimpulkan performa toko Anda.
- Menampilkan grafik tren berdasarkan kriteria utama yang dipilih Penjual.

Catatan

Untuk melihat data yang lebih rinci pada jam/hari tertentu, klik titik atau garis vertikal pada grafik tren.



Fitur Utama Bisnis Saya di Aplikasi Shopee



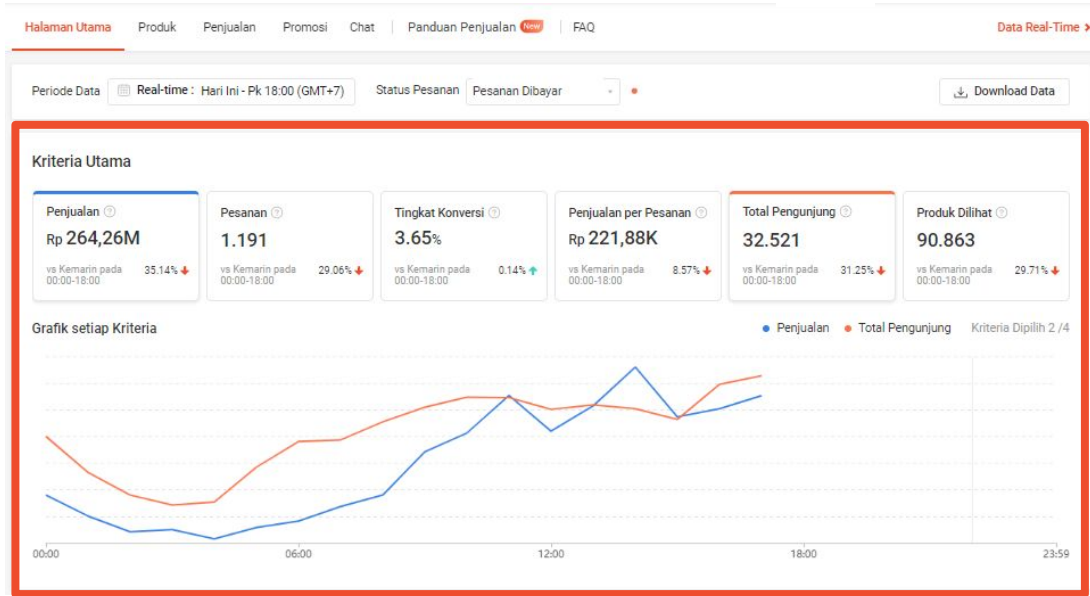
2. Peringkat Produk

- Penjual dapat memilih kategori yang ingin ditampilkan pada bagian peringkat produk.
- Penjual dapat melihat 10 peringkat produk terlaris/teratas berdasarkan penjualan, produk terjual, dan produk dilihat.



MENGANALISA TREN PENJUALAN & MENGIDENTIFIKASI SOLUSI MELALUI DATA

Menganalisa Tren Penjualan & Mengidentifikasi Solusi Melalui Data



Ketahui rangkuman performa toko

Bagian **Kriteria Utama** menunjukkan rangkuman metrik utama seperti penjualan, pesanan, tingkat konversi, dan lainnya. Gunakan data tersebut untuk menyimpulkan performa toko Anda.



Menganalisa Tren Penjualan & Mengidentifikasi Solusi Melalui Data





Maksimalkan potensi produk terlaris

Anda dapat mengetahui potensi **produk dengan penjualan tertinggi** di bagian **Peringkat Produk**.

Maksimalkan penjualan produk ini dengan menggunakan Iklanku atau buat Promo Toko.

Peringkat Produk Semua Kategori

Berdasarkan Penjualan ⓘ **Berdasarkan Produk** ⓘ Berdasarkan Produk Dilihat ⓘ Berdasarkan Konversi ⓘ

| Peringkat | Informasi Produk | Berdasarkan Produk |
|-----------|---|--------------------|
| 1 |  Senter Rp 84.000 | 82 |
| 2 |  Lampu Baca Rp 112.000 | 23 |
| 3 |  Kipas Angin Rp 92.000 | 17 |
| 4 |  Setrika Listrik Rp 125.600 | 13 |

Maksimalkan kesempatan *branding*

Bagian **Urutan Kategori** menunjukkan kategori mana yang memiliki **penjualan tertinggi di toko Anda**. Manfaatkan data ini untuk menciptakan *branding* yang maksimal di kategori tersebut.

Urutan Kategori

Berdasarkan Penjualan ⓘ

| Peringkat | Kategori | Berdasarkan Penjualan |
|-----------|------------------------------|-----------------------|
| 1 | Elektronik Perangkat Dapur | Rp 8.970.228 |
| 2 | Elektronik Pendingin | Rp 7.593.964 |
| 3 | Elektronik Pencahayaan | Rp 1.687.795 |
| 4 | Elektronik Perawatan Pakaian | Rp 527.702 |



**PELAJARI DATA PER PRODUK &
SESUAIKAN STRATEGI PENJUALAN**

Identifikasi Produk dengan Performa Rendah

Halaman Utama **Produk** Penjualan Promosi Chat Panduan Penjualan FAQ Data Real-Time >

Tinjauan Performa **Analisis**




Periode Data [Download Data](#)

Analisis Produk

Penurunan Penjualan (75) Ulasan Kurang Baik (70) Tingkat Pengembalian Barang Tinggi (3) Tingkat Keterlambatan Pengiriman Tinggi (0)

Tingkat Pembatalan Penjual Tinggi (11) Tingkat Konversi Kurang Baik (217) Penurunan Kunjungan (112)

Definisi: Jumlah penjualan produk menurun sebanyak 25% atau lebih selama 7 hari terakhir, dibandingkan dengan 7 hari sebelumnya.
Tips: ☺ Promosikan produkmu dengan menggunakan fitur Iklanku, bergabung dengan Promo Shopee, atau membuat Promo Toko pada halaman Promosi Saya. ☺
Buat produkmu lebih menarik lagi dengan menambahkan foto & deskripsi yang jelas.

| Rincian Produk | Penjualan (23/03 - 29/03) | Penjualan (30/03 - 05/04) | Aksi |
|---|---------------------------|---------------------------|----------------------|
|  Broco 210L (B) Fitting Plafon ID Produk: 2244939469 | Rp126K | Rp600 99.52% | Ubah |
|  Osram Lampu LED Value Stick 12 Watt Putih ID Produk: 2814773330 | Rp2.293K | Rp24.000 98.95% | Ubah |
|  Uticon ST-1668 Stop Kontak 6 LB Segi ID Produk: 2244939424 | Rp1.540K | Rp48.000 96.88% | Ubah |

Apa itu produk dengan performa rendah?

Produk dengan performa rendah adalah produk yang berpotensi menimbulkan **masalah penjualan atau operasional**.

Mengapa penting untuk mengidentifikasi produk tersebut?

Mengambil tindakan tepat waktu akan meminimalisir penurunan penjualan dan tingkat kepuasan Pembeli yang buruk.



Apa Saja Perubahan yang Diperlukan?

Pada bagian Analisis, Penjual dapat mengidentifikasi **2 tipe produk yang memerlukan perbaikan**; produk dengan **masalah performa penjualan** atau **masalah performa operasional**.


| Tipe | Kriteria | Dampak |  Tips / Saran |
|---------------------------|-------------------------------------|---|--|
| Performa Penjualan | Penurunan kunjungan | Jumlah pesanan & penjualan toko menurun | ✓ Buat promo toko atau bergabung dengan promo Shopee |
| | Penurunan penjualan | | ✓ Tingkatkan kualitas deskripsi produk & <i>upload</i> lebih banyak foto |
| | Tingkat konversi kurang baik | | |
| | Ulasan kurang baik | Keseluruhan penilaian toko menurun | ✓ Tingkatkan kualitas produk & pelayanan berdasarkan penilaian Pembeli |

Pelajari lebih lanjut **Tentang Promosi Saya, Mengikuti Promo Shopee, dan Meningkatkan Kualitas Daftar Produk** di Pusat Edukasi Penjual.



Apa Saja Perubahan yang Diperlukan?

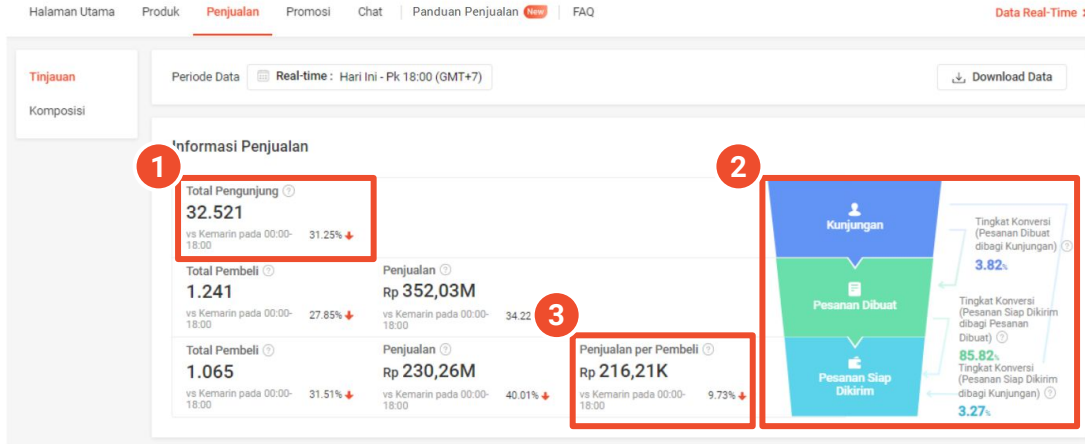
| Tipe | Kriteria | Dampak |  Tips / Saran |
|-----------------------------|--|---|---|
| Performa Operasional | Tingkat keterlambatan pengiriman tinggi | Pembeli menunggu pesanan tiba lebih lama dari waktu yang seharusnya | ✓ Hindari stok habis ✓ Persiapkan pesanan dengan di awal dan pastikan Anda memiliki tenaga kerja yang cukup untuk memenuhi pesanan toko Anda |
| | Tingkat pembatalan Penjual tinggi | Kehilangan peluang penghasilan | ✓ Pastikan pesanan dikirim tepat waktu dan aktifkan fitur Toko Libur jika Anda tidak dapat memenuhi pesanan untuk sementara |
| | Tingkat pengembalian barang tinggi | Kehilangan pendapatan | ✓ Berikan rincian produk yang akurat sehingga Pembeli memiliki ekspektasi yang tepat dan kemas produk Anda dengan benar |

Pelajari lebih lanjut mengenai **kebijakan penyelesaian pesanan & keterlambatan pengiriman Shopee** di Pusat Edukasi Penjual 



MEMAHAMI INFORMASI PENJUALAN & CARA MENINGKATKANNYA

Bagaimana Cara Melihat Informasi Penjualan?



Kunjungi **Bisnis Saya** > klik **Penjualan** untuk melihat informasi penjualan:

1. **Total Pengunjung**
2. **Tingkat Konversi**
3. **Penjualan per Pembeli**

Tingkat Konversi menunjukkan persentase pengguna yang melanjutkan ke langkah pemesanan berikutnya. Dengan **memahami tingkat konversi** pada setiap langkah pemesanan, Anda dapat **mengidentifikasi aspek terendah** dalam proses pemesanan dan **mengambil tindakan yang sesuai**.

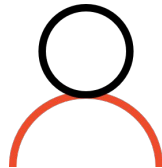


Bagaimana Cara Meningkatkan Penjualan?

Tingkatkan penjualan dengan memahami **3 kriteria utama** yang mempengaruhi penjualan dan terapkan **strategi yang sesuai**.



=



×



×



Total Penjualan

1 Kunjungan

Total Pengunjung

2 Tingkat Konversi

Jumlah Pembeli yang telah membayar dibagi total pengunjung

3 Penjualan per Pembeli

Jumlah penjualan dibagi total Pembeli



1) Tingkatkan Kunjungan Toko dengan Promosi & Iklanku

A) Promosi



Buatlah beragam **promosi** untuk **mendapatkan Pembeli baru** dan meningkatkan penjualan.

B) Iklanku



Tingkatkan popularitas produk & toko dengan menempatkannya pada **posisi teratas** halaman pencarian.



1A) Fitur Promosi Shopee

Promo Shopee



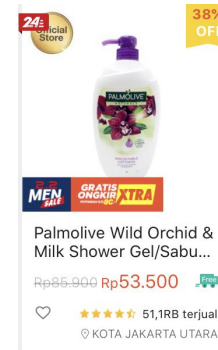
Bergabung di **Promo Shopee** untuk mendapatkan Pembeli baru, membangun loyalitas Pembeli, dan meningkatkan penjualan melalui *exposure* yang ditawarkan.

Flash Sale



Flash Sale memungkinkan Anda untuk menominasikan produk, meningkatkan klik & jumlah produk dilihat.

Diskon/Cashback

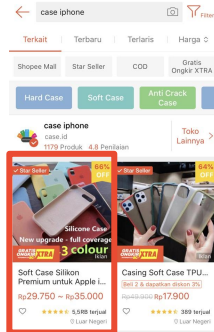


Memberikan **diskon/cashback** ke Pembeli dapat meningkatkan kunjungan toko dan performa penjualan.



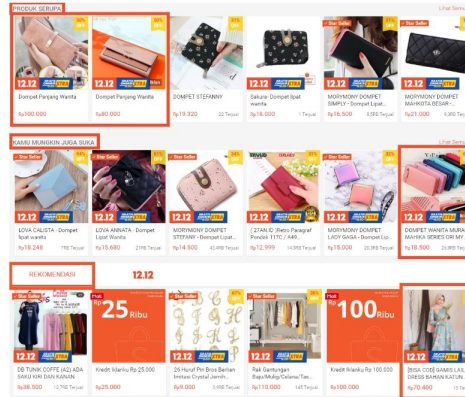
1B) Iklanku

Iklan Kata Kunci



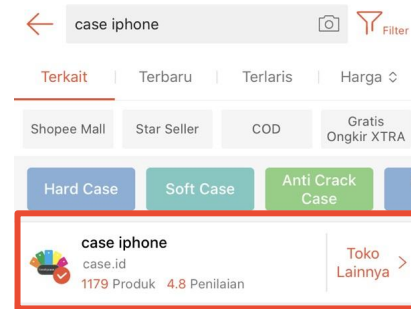
Produk Anda akan muncul di **posisi teratas** halaman hasil **pencarian** ketika Pembeli mencari kata pencarian yang berhubungan dengan produk.

Iklan Produk Serupa



Produk akan ditampilkan pada bagian **Produk Serupa & Kamu Mungkin Juga Suka** pada halaman rincian produk dan **Rekomendasi**.

Iklan Toko



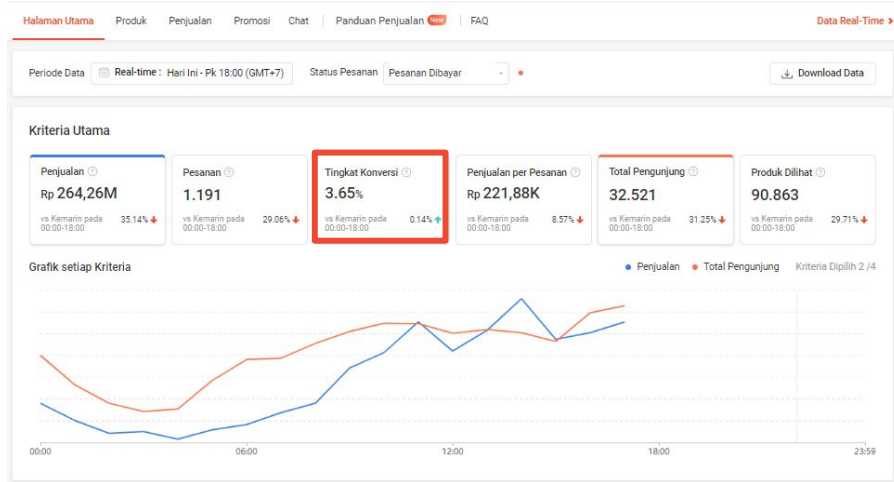
Iklan Toko akan menampilkan toko Anda di **posisi teratas** halaman hasil **pencarian**. Saat ini Iklan Toko hanya dapat digunakan oleh Penjual terpilih.



PUSAT EDUKASI PENJUAL

MEMAHAMI INFORMASI PENJUALAN & CARA MENINGKATKANNYA

2) Tingkat Konversi



Bagaimana cara menghitung Tingkat Konversi?

Tingkat Konversi adalah jumlah Pembeli yang membayar pesanan dibagi dengan jumlah pengunjung selama periode waktu yang dipilih.

Seperti apa Tingkat Konversi yang baik?

Tingkat Konversi yang baik bervariasi, tergantung kategori produk. Secara umum, Tingkat Konversi dari Penjual adalah sekitar 2%. Namun, **10% Penjual Shopee dengan penjualan tinggi dapat mencapai tingkat konversi hingga 10% atau lebih.**



Jika Tingkat Konversi Anda di bawah rata-rata, lihat **keempat strategi untuk meningkatkan Tingkat Konversi** di halaman selanjutnya.



PUSAT EDUKASI PENJUAL

MEMAHAMI INFORMASI PENJUALAN & CARA MENINGKATKANNYA

2) 4 Strategi untuk Meningkatkan Konversi

A) Produk



Pastikan foto produk berkualitas tinggi dan **rincian produk lengkap**

B) Harga



Bandingkan harga produk Anda dengan kompetitor & berikan diskon untuk mendapatkan Pembeli

C) Chat



Buat Template Pesan untuk pertanyaan yang sering ditanyakan dan **jawab pertanyaan dengan jelas**

D) Penilaian



Penilaian yang baik dapat **membangun kepercayaan dan keyakinan** Pembeli



2A) Meningkatkan Kualitas Produk

Ada **3 cara** untuk meningkatkan kualitas daftar produk Anda dan menarik lebih banyak Pembeli:

1. Berikan **nama yang terstruktur dan akurat** pada produk Anda.
2. Pilih **kategori yang tepat** dengan **atribut lengkap** sehingga produk Anda muncul dalam pencarian yang relevan.
3. Masukkan **deskripsi produk secara lengkap** dan **foto beresolusi tinggi**. Sertakan **informasi penting** seperti bahan, periode garansi dan tanggal kedaluwarsa.

Kualitas daftar produk yang baik membantu Pembeli lebih memahami produk Anda dan meningkatkan kepercayaan untuk membeli produk.



1 **Xiaomi Redmi 8A 2/32GB**
4.9 ★★★★★ | 5,1RB Penilaian | 11,2RB Terjual
Rp1.499.000 **Rp1.399.000** 7% OFF
Koin ● Beli dan dapatkan 1.399 Koin Shopee
Cicilan 24x Rp58.292 (Bunga 0%) [Cicilan >](#)
Pengiriman **Shopee 24h** 24 JAM EXPRESS DELIVERY
📦 Gratis Ongkir
Gratis Ongkir dengan min. pembelian Rp30.000
📍 Pengiriman Ke **KAB. BOGOR**
Ongkos Kirim Rp0
Warna

2 Spesifikasi Produk
Kategori [Shopee > Handphone & Aksesoris > Handphone & Tablet > Xiaomi](#)
Merek [Xiaomi](#)
Model HP [Xiaomi Redmi 8A](#)
Kapasitas [32GB](#)
Garansi [Garansi Resmi](#)
Tipe Kartu SIM [Standard](#)
Stok [10689](#)

3 Deskripsi Produk
Fitur
Qualcomm® Snapdragon™ 439
CPU: 12 nm FinFET, Hingga 2,0 GHz; 8x ARM Cortex A53, CPU Okta-core
GPU: GPU Qualcomm® Adreno™ 505
RAM/ROM: 2GB+32GB/



2B) Tetapkan Harga yang Menarik



Ada **2 strategi utama penetapan harga**. Pilih strategi yang sesuai dengan kategori produk Anda, pesaing dan pasar:

- 1. Turunkan harga asli untuk menyesuaikan harga pasar**
Untuk produk dengan lebih banyak pesaing, harga tinggi akan menjauhkan Pembeli yang sensitif terhadap harga.
- 2. Buat promo toko atau voucher**
Gunakan voucher dan teknik promosi lainnya untuk memikat Pembeli dengan diskon atau cashback yang menguntungkan.

Harga adalah pertimbangan utama ketika Pembeli membandingkan produk. Atur **strategi penetapan harga** untuk meningkatkan kunjungan toko dan konversi.



2C) Gunakan Fitur Chat Penjual



Fitur Chat Penjual adalah fitur pengiriman pesan instan secara *online* yang memudahkan Penjual untuk berinteraksi dengan Pembeli secara efisien.

Fitur utama:

1. Kontak Saya
2. Auto-reply chat atau template pesan
3. Kelola pesanan
4. Kelola Voucher

Pelajari lebih lanjut tentang **Fitur Chat Penjual** di Pusat Edukasi Penjual.



2C) Berikan layanan pelanggan yang hebat melalui chat

Yang harus dilakukan

- ✓ Jawab dan tindak lanjuti pertanyaan dengan segera.
- ✓ Berikan informasi yang akurat. Bagikan foto produk atau rincian pesanan untuk menghindari miskomunikasi.
- ✓ Bersikap sopan dan berkomunikasi secara profesional.
- ✓ Laporkan Pembeli yang menggunakan bahasa vulgar atau kasar.

Yang tidak boleh dilakukan

- ✗ Jangan mengabaikan atau menunda membalas chat Pembeli.
- ✗ Jangan menggunakan bahasa yang kasar atau vulgar.
- ✗ Jangan mendorong Pembeli untuk melakukan pembelian melalui *platform* lain seperti situs pribadi, media sosial atau *platform* belanja lainnya karena melanggar Syarat dan Ketentuan Shopee.
- ✗ Jangan minta Pembeli untuk membatalkan pesanan. Poin penalti akan dikenakan jika Anda meminta Pembeli untuk membatalkan pesanan yang tidak dapat Anda penuhi.
- ✗ Jangan membagikan informasi pribadi seperti nomor telepon dan rincian rekening bank.



2D) Mempertahankan Ulasan dan Penilaian Positif untuk Membangun Kredibilitas

Penilaian toko yang positif akan meningkatkan kredibilitas, karena Pembeli lebih suka produk dengan penilaian yang baik. Ulasan juga merupakan umpan balik yang dapat **meningkatkan pelayanan dan konversi**.

Cara mendapatkan lebih banyak ulasan positif:

- **Chat dengan Pembeli secara aktif** dan jawab pertanyaan dengan cepat.
- Berikan **informasi yang akurat** untuk menyesuaikan ekspektasi Pembeli pada produk dan menghindari miskomunikasi.

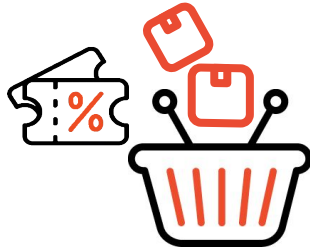
Cara merespon ulasan negatif:

- Gunakan **chat untuk mengklarifikasi dan menyelesaikan masalah**. Adapun solusi lain seperti menawarkan diskon untuk pembelian selanjutnya, pengembalian uang atau penggantian produk.
- **Tanggapi ulasan negatif untuk menunjukkan tanggung jawab Anda** dengan mengakui kekhawatiran Pembeli dan jelaskan langkah-langkah yang perlu diambil untuk memperbaiki situasi.



3) Strategi untuk Meningkatkan Penjualan Per Pembeli

A) Tingkatkan jumlah produk terjual



Pakai **voucher diskon dengan min. pembelian** atau **paket diskon** untuk mendorong Pembeli memasukkan lebih banyak produk dalam 1x *checkout*

B) Dorong nilai transaksi



Berikan promosi dengan **teknik upselling** untuk produk terlaris dan **teknik cross-selling** untuk produk pelengkap. Lihat [halaman 27](#) untuk info lanjut mengenai teknik *upselling* & *cross-selling*.



3A) Tingkatkan Jumlah Produk Terjual dengan Voucher Toko & Paket Diskon

The screenshot shows a seller profile for 'Miss.id' with a 'Star Seller' badge. The profile includes statistics: 1,2RB products, 96% chat performance, 25 months of membership, normal shipping time, 603,5RB followers, 3RB followers, and a 4.9 rating from 967,6RB reviews. Below the profile is a navigation bar with categories like 'Halaman Utama', 'Semua Produk', and 'New Style Trunk Cover'. A 'VOUCHER TOKO' section is highlighted with a red box and a '1' in a circle, showing three vouchers: 'Diskon Rp1RB Min. Blj Rp35RB', 'Diskon Rp2RB Min. Blj Rp69RB', and 'Diskon Rp6RB Min. Blj Rp99RB'. Below this is a 'Paket Diskon' section highlighted with a red box and a '2' in a circle, featuring a 'Beli 2 & dapatkan diskon 3%' offer. It displays six product listings for phone cases with their original and discounted prices.

1. Voucher Toko
Berikan tahu Pembeli tentang promosi voucher toko Anda sehingga Pembeli dapat mencapai minimum pembelian untuk mendapat diskon dari pembelian mereka.

2. Paket Diskon
Paket Diskon memungkinkan Anda untuk mendorong Pembeli membeli lebih banyak produk dalam 1x checkout agar dapat menikmati diskon.

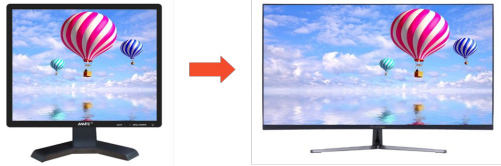


PUSAT EDUKASI PENJUAL

MEMAHAMI INFORMASI PENJUALAN & CARA MENINGKATKANNYA

3B) Tingkatkan Nilai Transaksi dengan *Upselling* dan *Cross-selling*

Upselling

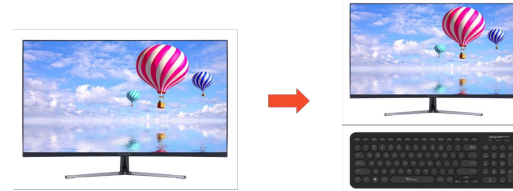


Dorong Pembeli untuk **membeli produk terlaris** sambil tetap memperhatikan kebutuhan mereka.

Pastikan Anda memaksimalkan nilai pesanan sehingga mereka akan **lebih terdorong untuk beralih membeli produk lain**.

Contoh: dari monitor 22 inci ke monitor 24 inci dengan **spesifikasi yang lebih baik** dan **diskon menarik**.

Cross-selling




Dorong Pembeli untuk **membeli produk pelengkap** yang cocok dengan pembelian awal mereka.

Untuk *cross-selling* yang efektif, pertimbangkan produk yang dapat dipasangkan dengan baik.

Contoh: dari monitor 24 inci ke monitor + keyboard nirkabel dengan **paket diskon**.



Ringkasan Strategi untuk Meningkatkan Penjualan

| Kriteria | Definisi |  Tips / Saran |
|------------------------------|---|--|
| Total Pengunjung | Jumlah pengunjung yang telah mengunjungi toko Anda | <ul style="list-style-type: none">✓ Gunakan fitur promosi untuk meningkatkan kunjungan✓ Gunakan Iklanku untuk meningkatkan kunjungan |
| Tingkat konversi | Jumlah Pembeli yang telah membayar pesanan | <ul style="list-style-type: none">✓ Tingkatkan kualitas daftar produk untuk meningkatkan kepercayaan calon Pembeli✓ Atur harga yang menarik untuk mempertahankan daya saing produk Anda✓ Gunakan Fitur Chat Penjual untuk merespon <i>chat</i> dengan cepat, promosi lebih lancar, dan layanan yang baik✓ Pertahankan ulasan dan penilaian produk yang baik untuk meningkatkan kredibilitas |
| Penjualan per Pembeli | Jumlah rata-rata yang dikeluarkan setiap Pembeli di toko Anda | <ul style="list-style-type: none">✓ Berikan voucher dengan min. pembelian dan paket diskon untuk meningkatkan jumlah produk terjual dalam 1x <i>checkout</i>.✓ Tingkatkan nilai transaksi dengan strategi <i>upselling</i> dan <i>cross-selling</i> |



IDENTIFIKASI PELUANG PERTUMBUHAN BISNIS BARU

Bagaimana Cara Melihat Peluang Pertumbuhan Bisnis Baru?









Halaman Utama Produk Penjualan Promosi Chat **Panduan Penjualan** New! FAQ Data Real-Time >

Produk Terlaris
Produk Populer
Produk Serupa
Kata Kunci Teratas

Produk Terlaris
Produk terlaris dihitung berdasarkan produk yang terjual di Shopee (tidak termasuk produkmu sendiri) dari 27-05-2020 - 25-06-2020.

Urutan Kategori
Fotografi / Perlengkapan Kamera & Vi... ▾

30 produk terlaris pada kategori "Roll Film & Cetak Foto"

| | | | |
|---|--------------------------|-----------|--|
| 1 | Roll Film & Cetak Foto | 4.565.367 |  √[COD] Cetak polaroid tanpa pre order ukura... Rp164 |
| 2 | Perlengkapan Photo St... | 223.657 |  Cetak Polaroid 2R Proses Cepat... Rp165 |
| 3 | Tripod | 21.822 |  CETAK FOTO POLAROID 2R (Bonus... Rp250 |
| 4 | Mounting | 4.581 |  Polaroid 2R TERMURAH PROMO... Rp150 - Rp199 |
| 5 | Baterai | 4.373 |  Polaroid Murah 2R (CETAK 250 FOTO... Rp200 |
| 6 | Kartu Memori | 3.094 |  COD / CETAK FOTO POLAROID 2R... Rp250 |
| 7 | Charger | 1.374 |  CETAK FOTO POLAROID (BISA CO... Rp299 |
| 8 | Stabilizer | 1.301 |  CETAK FOTO POLAROID 2R (6x9 c... Rp250 |

Untuk melihat peluang pertumbuhan bisnis baru, Anda dapat melihat data di bawah ini pada halaman **Panduan Penjualan**:

- **Produk terlaris** dari masing-masing kategori.
- **Produk populer** dari 3 kategori dengan produk terbanyak di toko Penjual.
- **Produk serupa** dengan produk Penjual.
- **Kata kunci teratas** dari 3 kategori dengan produk terbanyak di toko Penjual.



Tentang Produk Terlaris

Halaman Utama Produk Penjualan Promosi Chat Panduan Penjualan **New** FAQ Data Real-Time >

Produk Terlaris

Produk Populer

Produk Serupa

Kata Kunci Teratas

Fotografi / Perlengkapan Kamera & Vi... ▾









Produk Terlaris

Produk terlaris dihitung berdasarkan produk yang terjual di Shopee (tidak termasuk produkmu sendiri) dari 27-05-2020 - 25-06-2020.

Urutan Kategori

| | | |
|---|--------------------------|-----------|
| 1 | Roll Film & Cetak Foto | 4.565.367 |
| 2 | Perlengkapan Photo St... | 223.657 |
| 3 | Tripod | 21.822 |
| 4 | Mounting | 4.581 |
| 5 | Baterai | 4.373 |
| 6 | Kartu Memori | 3.094 |
| 7 | Charger | 1.374 |
| 8 | Stabilizer | 1.301 |

30 produk terlaris pada kategori "Roll Film & Cetak Foto"

| | | | |
|---|--|--|--|
|  <p>√[COD] Cetak polaroid tanpa pre order ukura... Rp164</p> |  <p>Cetak Polaroid 2R Proses Cepat... Rp165</p> |  <p>CETAK FOTO POLAROID 2R (Bonus... Rp250</p> |  <p>Polaroid 2R TERMURAH PROMO... Rp150 - Rp199</p> |
|  <p>Polaroid Murah 2R (CETAK 250 FOTO... Rp200</p> |  <p>COD√ CETAK FOTO POLAROID 2R... Rp250</p> |  <p>CETAK FOTO POLAROID (BISA CO... Rp299</p> |  <p>CETAK FOTO POLAROID 2R (6x9 c... Rp250</p> |

- Produk terlaris dihitung berdasarkan produk dari semua Penjual yang terjual di Shopee selama 30 hari terakhir.
- Penjual dapat melihat maks. 30 produk terlaris dari masing-masing sub-sub-kategori.
- Penjual dapat membuka halaman rincian produk dengan klik pada produk yang diinginkan.



Tentang Produk Populer

Halaman Utama Produk Penjualan Promosi Chat Panduan Penjualan **New** FAQ Data Real-Time >

Produk Terlaris

Produk Populer

Produk Serupa

Kata Kunci Teratas

Produk Populer
Produk terlaris dihitung berdasarkan pencarian populer dari 18-06-2020 - 24-06-2020.

Kata Kunci Populer

Fotografi / Perlengkapan Kamera & Vi...

| Rank | Produk | Penjualan |
|------|--------------------------|-----------|
| 1 | Roll Film & Cetak Foto | 1689.31% |
| 2 | Perlengkapan Photo St... | 1289.50% |
| 3 | Tripod | 1187.42% |
| 4 | Mounting | 673.25% |
| 5 | Baterai | 667.50% |
| 6 | Kartu Memori | 626.75% |
| 7 | Charger | 622.00% |
| 8 | Stabilizer | 596.00% |

14 produk teratas yang berhubungan dengan "Roll Film & Cetak Foto"

- Roll Film & Cetak Foto
- 2R POLAROID TERMURAH TERBAK
- CETAK FOTO POLAROID 2R (Bonus...)
- Polaroid 2R TERMURAH PROMO...
- √[COD] Cetak polaroid tanpa pre order ukura... Rp164
- Cetak Polaroid 2R Proses Cepat... Rp165
- POLAROID 2R ORDER 250 FOTO FREE 25 FOTO
- PROSES HANYA 1 HARI TANPA PRE ORDER

- Produk populer adalah produk terlaris yang dihitung berdasarkan pencarian populer di Shopee selama 7 hari terakhir dari data ter-update.
- Penjual dapat melihat:
 - a. 3 kategori paling populer dengan jumlah produk terbanyak.
 - b. Maks. 30 kata kunci teratas untuk 1 kategori.
 - c. Maks. 30 produk populer dari masing-masing kata kunci teratas.



Tentang Produk Serupa

Halaman Utama | Produk | Penjualan | Promosi | Chat | **Panduan Penjualan** New | FAQ Data Real-Time >

Produk Terlaris
Produk Populer
Produk Serupa
Kata Kunci Teratas

Produk Serupa
Produk di Shopee yang serupa dengan produkmu berdasarkan foto produk, harga, dan faktor lainnya

a Produkmu Berdasarkan Penjualan
b Perlengkapan Rumah / Perlengkapan ...
Pencarian Produk

1 **Zwitsal Lunch Bag**
Rp100.000 [lihat rincian](#)

2 **Free 1 Lunch Box (Gimmick)**
Rp500.000

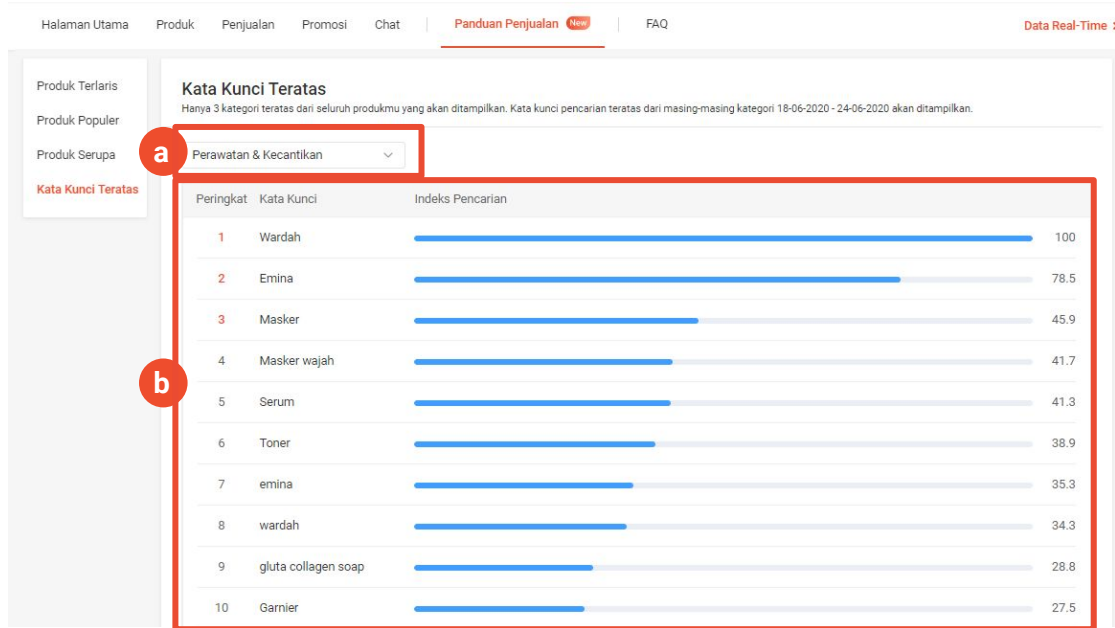
30 Produk Serupa dari "Zwitsal Lunch Bag"

- ***(DISKON)** Zwitsal Lunch Bag ...!!
Rp164.000
- Lunch bag
Rp27.000
- Lunch Bag
Rp20.000
- Double Decker / Lunch Bag foil / Lunch bag...
Rp105.000
- Lunch Bag 25 x 19 x 7
Rp50.000
- BAYMAX LUNCH BAG
Rp27.000
- Lunch bag Smiley
Rp95.000
- Grosmimi Lunch Bag
Rp274.550

- Produk serupa adalah produk di Shopee yang mirip dengan produk Penjual berdasarkan foto produk, harga, dan faktor lainnya.
- Penjual dapat melihat produk:
 - a. Berdasarkan 'Penjualan' atau 'Waktu Upload' dan 'Kategori'.
 - b. Sesuai keinginan dengan menggunakan menu pencarian.
 - c. Maks. 30 produk yang serupa.
- Penjual dapat membuka halaman rincian produk dengan klik pada produk yang diinginkan.



Tentang Kata Kunci Teratas



- Kata kunci teratas berisi kata pencarian dari masing-masing kategori berdasarkan pencarian di Shopee selama 7 hari terakhir dari data ter-*update*.
- Penjual dapat melihat:
 - a. 3 kategori teratas dari semua produk di toko Anda.
 - b. Maks. 30 kata kunci teratas untuk masing-masing kategori & indeks pencariannya.



**MELIHAT PERKEMBANGAN
PENJUALAN SECARA *REAL-TIME***

Melihat Perkembangan Penjualan dengan Data Real-Time



- Fitur Data Real-Time memungkinkan Anda **memantau pesanan Pembeli** sesegera mungkin setelah mereka *checkout*.
- Anda juga dapat melihat data terkait 5 Produk Terlaris di toko Anda.
- Gunakan data tersebut selama masa promosi untuk memantau penjualan Anda.



Memanfaatkan Data Real-Time Selama Masa Promosi

Monitor performa produk



Identifikasi produk terlaris agar dapat memastikan **stok selalu memadai** dan kemas produk di awal, agar pesanan dapat diselesaikan secara efisien.

Untuk produk dengan penjualan & tingkat konversi yang lebih rendah, tingkatkan kualitas produk tersebut dan berikan harga yang kompetitif.

Melakukan perubahan dengan cepat



Penting untuk dapat melakukan perubahan dengan cepat **selama masa promosi** di mana **permintaan produk akan meningkat**.

Memantau penjualan secara *real-time* memungkinkan Anda mengelola stok & pesanan dengan cepat untuk menghindari **stok habis yang dapat mengakibatkan pembatalan pesanan**.



Terima Kasih

Pelajari lebih lanjut tentang cara berjualan secara maksimal di Shopee dengan mengunjungi

Pusat Edukasi Penjual:

<https://seller.shopee.co.id/edu>