



tokopedia

# Analisis Wawasan Produk

Lengkapi informasi produk dan  
menangkan persaingan!

# DAFTAR ISI



7

## Mengenal Analisis Wawasan Produk

Lengkapi informasi produkmu agar berkesempatan muncul di pencarian pembeli.



12

## Atribut produk Analisis

Perhatikan masing-masing atribut yang menjadi penilaian informasi produk di halaman Analisis.



23

## Tips promosi produk

Agar makin banyak calon pembeli yang mengunjungi toko dan produkmu, gencar lakukan promosi!

## Mitra Seller yang kami banggakan,

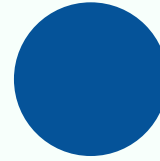
Terima kasih sudah menjadi bagian dari jutaan orang yang telah mewujudkan mimpinya di Tokopedia!

Selama hampir 13 tahun perjalanan Tokopedia, kami selalu berupaya untuk mewujudkan pemerataan ekonomi secara digital di Indonesia. Upaya ini salah satunya diwujudkan lewat berbagai fitur yang kami kembangkan agar para Mitra Seller dapat mengembangkan bisnis dan mengoptimalkan pendapatan di Tokopedia.

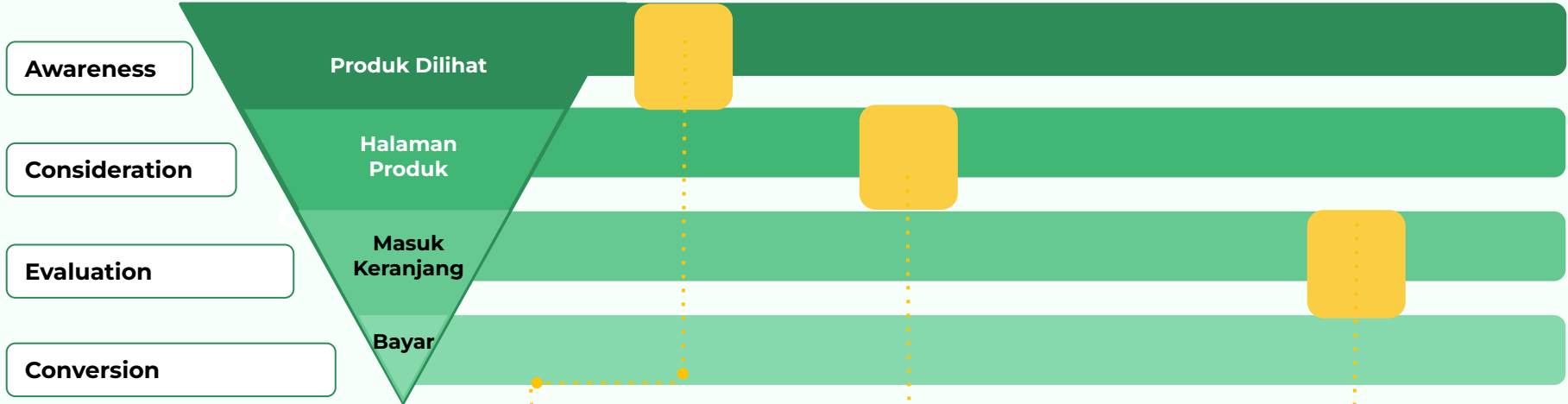
Kali ini, **Tokopedia menghadirkan fitur Analisis Wawasan Produk**. Tokopedia berharap fitur ini dapat membantu Seller dalam melengkapi informasi produk sehingga performa produk Seller dapat lebih optimal dan mudah bersaing di Tokopedia.

Selamat berjualan Seller!  
Salam hangat,  
**Tokopedia**

# Alur Transaksi Penjualan di Tokopedia



tokopedia



## Calon pembeli melihat barang yang dijual.

Mereka dapat melihat produk kamu melalui:

- Halaman Pencarian secara organik (tanpa iklan) dari rumus nama produk kamu, filter Power Merchant, Bebas Ongkir, dan Bayar di Tempat
- Iklan TopAds
- Broadcast Chat
- Konten kamu di Feed, di media sosial, dan promosi lainnya

## Halaman produk yang menarik dan lengkap akan diklik oleh calon pembeli.

Calon pembeli akan mempertimbangkan hal-hal berikut untuk lanjut ke tahap selanjutnya:

- Foto produk jelas dari berbagai angle
- Kelengkapan deskripsi produk
- Harga kompetitif
- Ulasan
- Ketersediaan stok

## Calon pembeli yang tertarik pada produk akan menambahkan ke keranjang.

Di halaman ini, mereka bisa memilih varian produk, jumlah & menambahkan catatan khusus. Agar calon pembeli tidak membatalkan pesanan, pastikan 4 hal ini:

- Pilihan logistik lengkap
- Promo seperti Bebas Ongkir atau promo toko
- Metode pembayaran lengkap

# Alasan halaman produk harus lengkap dan menarik

Simak mengapa halaman produk mempengaruhi konversi toko



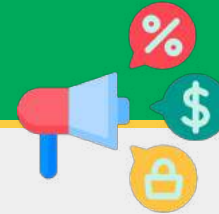
## Produk lebih menonjol dari produk lainnya

Pembeli hanya butuh waktu beberapa detik untuk menentukan produk yang ingin diketahui lebih lanjut.



## Membantu kerja SEO

Halaman produk baik dan lengkap dapat lebih optimal dari segi SEO sehingga produk bisa muncul di halaman rekomendasi baik di Tokopedia dan di luar Tokopedia.



## Memengaruhi banyak aspek promosi


Fitur promosimu akan lebih bekerja maksimal apabila halaman produkmu baik dan menarik

# Contoh halaman produk lengkap

14.45

Cari 'Sayuran' di Tokopedia

**FreshBox**



**Rp8.800**  
47% Rp16.500

Cabai Merah Besar Petik 100 gr FreshBox

Terjual 49 ★ 5 (15)

**Ada gratis ongkir hingga Rp25.000**  
Masih ada 4 Kupon Toko lainnya!

14.45

**Detail produk**

**Cabai Merah Besar Petik 100 gr FreshBox**

Kondisi	Baru
Berat	100 Gram
Min. Pemesanan	1 Buah
Kategori	Sayuran
Etalase	Double Hoki

**Deskripsi produk**

[FRESHBOX INFO]

Info Pengiriman:

- Order yang masuk pukul 00.00 – 20.00 akan dikirimkan H+1
- Order yang masuk pukul 20.00 – 23.58 akan dikirimkan H+2

Info Penukaran Barang/Komplain:

- Batas maksimal keluhan adalah 3 jam setelah barang diterima oleh customer
- Jika pesanan yang diterima tidak sesuai dengan spesifikasi customer dapat melampirkan foto produk dan shipping label

Jam operasional Customer Service 09.30 – 18.30

Kami selalu berusaha memberikan yang terbaik untuk merespon kebutuhan kamu!

FreshBox,  
From Our Farm to Your Table

14.50

Cari 'Brick (Lego)' di Tokopedia



**Rp195.000** BEBAS ONGKIR

LEGO KE7 Darth Vader Keylight

1 barang berhasil terjual

**Ada cashback hingga Rp200.000**  
Masih ada 2 Kupon Toko lainnya!

**LEGO Certified Store BricksID**  
• Online • Jakarta Utara

14.50

**Detail produk**

**LEGO KE7 Darth Vader Keylight**

Kondisi	Baru
Berat	200 Gram
Min. Pemesanan	1 Buah
Kategori	Brick (Lego)
Etalase	LEGO Keychain LED Lights
Merrek	Lego

**Deskripsi produk**

- Features oversized LEGO® Star Wars™ Darth Vader minifigure with 2 LED lights attached to a sturdy metal ring and chain
- Push the stormtrooper's torso to activate LED lights!
- Attach to your keys or backpack!
- Minifigures are not detachable from metal chain
- Makes a great gift for fans of LEGO Star Wars building sets!&#34;
- 15cm x 4cm x 9cm

**Informasi penting**

Ada hal lain yang ingin ditanyakan?

**Tanya di Diskusi**

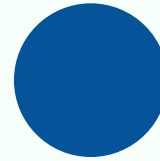
#1

tokopedia

# Mengenal Analisis Wawasan Produk

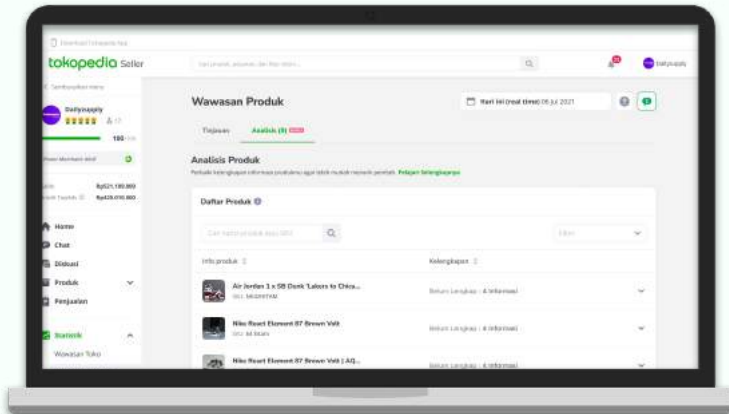
Lengkapi informasi produkmu agar berkesempatan muncul di pencarian pembeli.

# Lengkapi informasi produk dengan Analisis Wawasan Produk!



tokopedia

## Tampilan Analisis Wawasan Produk



## 💡 Apa itu Analisis Wawasan Produk?

**Analisis Wawasan Produk** adalah fitur untuk membantu Seller dalam melengkapi elemen yang kurang pada produk yang dijual. Akses Analisis Wawasan Produk di Desktop pada halaman Wawasan Produk.

### Apa saja yang bisa Seller lihat?

- ✓ Daftar produk di toko yang memiliki informasi kurang lengkap
- ✓ Jumlah informasi yang perlu diperbaiki
- ✓ Bisa langsung edit produk di halaman Analisis Produk
- ✓ Terdapat label informasi pada halaman Edit Produk untuk memudahkan Seller memperbaiki informasi produk



# Keuntungan Menggunakan Analisis Wawasan Produk

## Pengaruh fitur Analisis pada Seller

### Meningkatkan jumlah tampil hingga 55%

Seller yang telah mengubah informasi produk di halaman **Analisis Wawasan Produk** berhasil meningkatkan jumlah tampil produk pada halaman pencarian hingga 55%\*.

*\*Berdasarkan data Tokopedia tahun 2022*



### Keuntungan pakai Analisis Wawasan Produk

1

#### Muncul di Halaman Pencarian

Berkesempatan untuk muncul di halaman pencarian karena performa produk sudah optimal.

2

#### Meningkatkan jumlah kunjungan

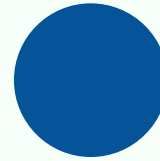
Halaman produk yang menarik dapat membuat calon pembeli tertarik untuk mengunjungi halaman produk.

3

#### Mengoptimalkan Performa Produk

Informasi produk yang lengkap akan meminimalisir adanya pertanyaan yang berulang dari pembeli dan bisa mengoptimalkan performa produk.

# 5 Tanda Kamu Perlu Mengunjungi Analisis Wawasan Produk



tokopedia



**Produk sedang *high demand***, tetapi tidak kunjung dibeli padahal sudah melakukan promosi



**Produk tidak muncul di halaman pencarian** padahal sudah pakai TopAds



**Skor performa produk masih di bawah “Baik”** padahal rutin upload produk



**Peminat untuk produk-produk tertentu sedikit**



**Sudah menggunakan fitur optimisasi**, namun trafik produk tak kunjung bertambah

# Matrik Analisis Wawasan Produk di Desktop

tokopedia

The screenshot displays the Tokopedia Seller interface. At the top, there's a search bar and navigation icons. The main section is titled 'Wawasan Produk' (Product Overview) for the date '06 Jul 2021'. It shows a 'Tinjauan' (Review) section with 'Analisis (9)' (Analysis 9) highlighted. Below this is the 'Analisis Produk' (Product Analysis) section, which includes a 'Daftar Produk' (Product List) with a search bar and a 'Filter' dropdown. The product list shows items like 'Air Jordan 1 x SB Dunk 'Lakers to Chica...' and 'Nike React Element 87 Brown Volt'. A detailed view of the 'Air Jordan 1 x SB Dunk Lakers' product is shown in a pop-up window, listing 'Informasi yang belum lengkap' (Missing information) such as 'Foto produk' (Product photo), 'Harga produk' (Product price), and 'Deskripsi produk' (Product description).

Selain **tinjauan terkait** produk, Seller juga dapat melihat Analisis dari produk di toko.

Daftar produk yang mempunyai informasi belum lengkap. **Di-update secara berkala.**

Detail produk menunjukkan **informasi apa saja yang masih belum lengkap pada sebuah produk.**

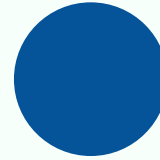
#2

tokopedia

# Atribut produk Analisis

Perhatikan masing-masing atribut yang menjadi penilaian informasi produk di halaman Analisis.

## 4 Atribut Analisis Wawasan Produk



tokopedia

Fitur Analisis produk akan menilai kelengkapan informasi produkmu berdasarkan 4 atribut di bawah ini.

### Foto produk baik dengan min. 3 foto

1. **Minimal 300 x 300 pixel.**
2. Maksimalnya 2048 x 2048 pixel. Untuk ukuran optimal gunakan 700 x 700 pixel.
3. Menggunakan latar belakang putih/polos.

### Panjang nama atau judul produk

Disarankan **minimal 40 karakter** dengan rumus: **Nama/Jenis Produk + Merk Produk + Keterangan Tambahan** atau bisa juga kamu tuliskan mereknya terlebih dahulu: **Merek Produk + Jenis Produk + Keterangan Tambahan.**

### Deskripsi produk lengkap dan jelas

Disarankan **minimal 260 karakter**. Deskripsi produk harus jelas dan lengkap tanpa adanya **simbol-simbol seperti ( ), ~, \$, ^, {, <, !, \*, #, ;, %, >).**

### Harga produk bersaing

**Harga produkmu sesuai dengan kondisi pasar dan kualitasnya.** Fitur Rekomendasi Harga sudah hadir untuk produk-produk terbatas tentu dapat membantumu untuk mencapai ini.

# 1. Foto Produk Sederhana & Menawan

## Contoh foto produk yang benar



Memaksimalkan foto produk dengan model peraga.



Memaksimalkan foto produk dengan isian.

Foto yang jelas & rapi bisa memberikan **kesan baik dan mencuri perhatian calon pembeli. Google menyukai foto yang jelas & unik.**



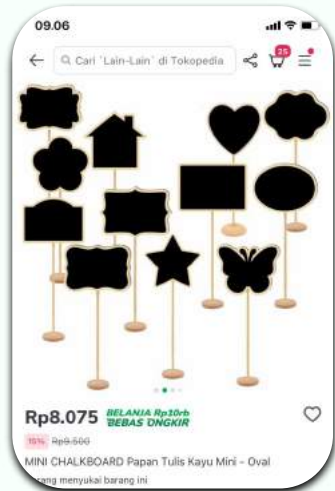
## Foto produk harus meliputi:

- **Gunakan minimal 3 foto yang jelas (tidak blur).** Pastikan fokus foto ke produk jualanmu.
- **Hindari objek foto di sekitar produk** yang dapat mengganggu fokus foto produk kamu.
- Hindari penggunaan **teks & watermark berlebihan.**
- Gunakan **background putih** atau warna polos lainnya agar terlihat lebih rapi.
- Jika menggunakan item pelengkap, gunakan secukupnya.
- Maksimalkan foto produk dengan **model peraga untuk beberapa jenis produk.**
- Usahakan menggunakan **foto produk yang unik** dan berbeda dari toko lainnya.
- Pastikan foto produk **memberikan bentuk visual produk** dengan jelas & detail.

## 2. Nama Produk Tepat dan Lengkap

tokopedia

### Contoh nama produk yang benar



Rumus penamaan produk: **Nama/Jenis produk + Merek + Keterangan**. Contoh: **Vas Bunga Lukis Asli Bahan Keramik, Hitam**



### Nama produk harus meliputi:

- Gunakan **minimal 40 karakter huruf**
- Hindari kesalahan ketik
- Hindari penggunaan kata kunci yang **berlebihan atau spamming**
- Hindari penamaan produk yang **disingkat**
- Hindari tanda baca dan **karakter khusus**
- Jangan masukkan **nama brand** yang berbeda dari produk

### PENTING!

**Menulis nama produk kurang dari 40 karakter akan menyulitkan Google membaca apa isi dari konten kamu. Ingatlah jika Google menyukai halaman dengan konten yang informatif.**

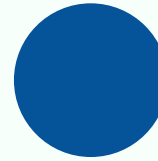
## Cara mengubah nama produk

Nama produkmu singkat? Tenang, ikuti contoh di bawah ini!

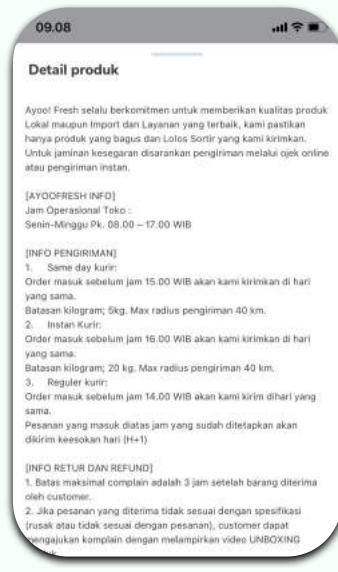
Nama Produk Sebelumnya	Total Karakter	Nama Produk Setelah Menggunakan Rumus	Total Karakter
Masker Sensi - KN 95 - Putih	28	Masker Sensi KN 95 4 Ply Model Earloop - Putih	46
Ester C	7	HolistiCare Ester C Vitamin C Dewasa - Isi 30 Tablet	52
Nescafe gold rich and smooth 200gr	34	Nescafe Gold Rich & Smooth Arabica Ground Coffee - 200 Gr	57
10 Pcs - Indomie Kuah Kaldu Ayam	32	Mi Instan Indomie Rasa Kuah Kaldu Ayam - 10 Pcs	47
Senka Perfect White Clay 120 gr	31	Senka Perfect White Clay Facial Foam - 120 Gr	45
heatsink lga 775 original	25	Heatsink Intel Cooler Fan LGA 775 Original	42
Kingston DT70 USB-C Flash Drive 64GB	36	Kingston DT70 USB-C 3.2 Flash Drive 64GB	40
tas selempang pria	18	Tas Selempang Pria Eiger Warna Navy Bahan Kanvas	48
Dress Big Size Brokat	21	Dress Wanita Big Size Brokat Navy Size XL-XXXL	46



# 3. Deskripsi Singkat yang Memikat



## Contoh deskripsi produk yang benar



Gambar: Ivaron & Ayoo! Fresh

Deskripsi yang baik **dapat mempengaruhi keputusan pembeli** karena lebih mudah dipahami dan produk terkesan lebih unggul.



## Deskripsi produk harus meliputi:

- Gunakan **minimal 260 karakter** dengan format pointer
- Hindari penggunaan simbol-simbol seperti ( ), ~, \$, ^, {, <, !, \*, #, ;, %, >).
- Masukkan informasi seperti **spesifikasi/fitur, keunggulan produk, kelengkapan produk, informasi garansi produk, cara penyajian dan penyimpanan, jadwal serta estimasi pengiriman**
- Tambahkan **internal link** yang menuju ke halaman lain/jenis produk lain di dalam toko
- **Jangan meniru deskripsi toko lain**, usahakan memakai deskripsi buatan kamu sendiri.

# Tips menulis Deskripsi Produk 1/2

Cek rincian spesifikasi per kategori yang bisa kamu terapkan pada Deskripsi produkmu

Kategori	Rincian Spesifikasi
Buku	Sinopsis singkat, Penerbit
Film & Musik	Sinopsis singkat, Pilihan variasi
Dapur	Bahan Material, Design
Makanan & Minuman	Komposisi, Tanggal Kadaluarsa, Status Halal, Cara Penyajian
Beras & Makanan Kering	Komposisi, Tanggal Kadaluarsa, Status Halal, Cara Penyajian
Bumbu Masakan	Komposisi, Tanggal Kadaluarsa, Status Halal, Cara Penyajian
Daging & Seafood	Tanggal Kadaluarsa, Status Halal, Cara Penyajian
Makanan Ringan	Komposisi, Tanggal Kadaluarsa, Status Halal, Cara Penyajian

Kategori	Rincian Spesifikasi
Makanan Sarapan	Komposisi, Tanggal Kadaluarsa, Status Halal, Cara Penyajian
Sayur & Buah Segar	Komposisi, Tanggal Kadaluarsa, Status Halal, Cara Penyajian
Telur & Olahan Susu	Kadaluarsa, Saran Penyajian, Komposisi Produk
Elektronik	Spesifikasi Fitur dan Garansi
Gaming	Sinopsis singkat, Pilihan variasi
Kamera	Spesifikasi Fitur dan Garansi
Handphone & Tablet	Spesifikasi Fitur Handphone dan Garansi
Komputer & Laptop	Spesifikasi Fitur dan Garansi
Fashion Anak & Bayi	Bahan Kain, Ukuran, Model, Pilihan Warna

## Tips menulis Deskripsi Produk 2/2

Cek rincian spesifikasi per kategori yang bisa kamu terapkan pada Deskripsi produkmu

Kategori	Rincian Spesifikasi
Fashion Muslim	Bahan Kain, Ukuran, Model, Pilihan Warna
Fashion Pria	Bahan Kain, Ukuran, Model, Pilihan Warna
Fashion Wanita	Bahan Kain, Ukuran, Model, Pilihan Warna
Rumah Tangga	Kualitas Bahan, Ukuran, Cara Pemasangan
Ibu & Bayi	Bahan Komposisi, Kadaluarsa, Izin BPOM
Kecantikan	Bahan, Wangi, Tekstur, Manfaat
Kesehatan	Manfaat dan Efek, Komposisi, Kadaluarsa, Dosis, Izin BPOM
Perawatan Hewan	Bahan, Wangi, Tekstur, Manfaat
Perawatan Tubuh	Bahan, Wangi, Tekstur, Manfaat
Perawatan Tubuh & Kecantikan	Bahan, Wangi, Tekstur, Manfaat

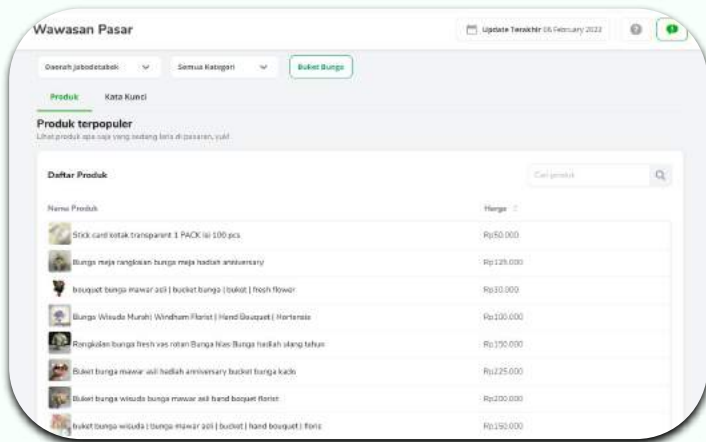
Kategori	Rincian Spesifikasi
Perlengkapan Kebersihan	Bahan Material dan Manfaat
Mainan & Hobi	Design, Pilihan Warna, Ukuran
Olahraga	Bahan Material, Design
Otomotif	Bahan Material, Design
Office & Stationery	Bahan Material, Design
Perlengkapan Pesta & Craft	Design, Pilihan Warna, Ukuran
Pertukangan	Bahan Material, Design
Properti	Lokasi, Bahan Bangunan, Sertifikat
Logam Mulia	Sertifikat Keaslian

## 4. Harga Produk Bersaing

tokopedia

### Cari rekomendasi harga di Wawasan Pasar

Harga sebagai salah satu faktor pembeli untuk **memutuskan pembelian**.

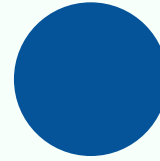


### Tips menentukan harga produk:

- Gunakan harga produk sesuai analisis **harga rata-rata pasar** produk. Khusus produk-produk terlaris bisa menggunakan **Rekomendasi Harga**.
- Kombinasikan harga produk dengan promo tambahan atau bebas ongkir.
- Jaga kualitas pelayanan toko & produk agar menjadi nilai tambah.
- Faktor produk lainnya seperti packaging juga dapat menjadi **nilai tambah untuk harga produk**.
- Tidak perlu selalu memasang **harga paling murah**.

Baca selengkapnya tentang Wawasan Pasar [di sini!](#)

# Penting untukmu: **Pastikan Kategori Produk Benar**



tokopedia

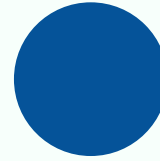
Walaupun kategori produk belum termasuk ke dalam atribut Analisis Wawasan Produk, tapi penting juga untuk menempatkan kategori yang benar pada tiap produkmu.

## Keuntungan menggunakan kategori sesuai

- Rata-rata penayangan produk di hasil pencarian **15 kali lebih tinggi dari kategori** yang salah
- Rata-rata klik ke halaman produk dengan kategori yang benar 49 kali lebih tinggi
- Rata-rata klik tambah ke keranjang untuk produk dengan kategori yang benar lebih tinggi dari 116 kali.

## Akibat tidak menggunakan kategori yang sesuai

- **Produk tidak akan muncul di halaman pencarian**  
Calon pembeli yang mengaktifkan filter kategori produk saat melakukan pencarian tidak bisa melihat produk kamu.
- **Performa TopAds tidak bekerja maksimal**  
Penggunaan TopAds juga berdasarkan kata kunci & kategori yang digunakan.
- **Kemungkinan Produk akan dinonaktifkan di Tokopedia**  
Tokopedia akan menonaktifkan produk apabila Seller menempatkan produk di kategori yang dilarang.



Klik untuk menonton

## Analisis Wawasan Produk

Lengkapi informasi produkmu

Kunjungi juga artikelnya [di sini](#)



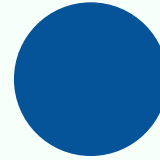
#3

tokopedia

# Perluas Jangkauan dengan Promosikan Produkmu!

Agar makin banyak calon pembeli yang mengunjungi toko dan produkmu, gencar lakukan promosi!

# 1. Optimalkan di Media Sosial



tokopedia



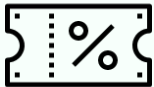
## Tambahkan link toko kamu di bio media sosial

Gunakan *deep link* agar bisa langsung mengarahkan calon pembeli ke toko kamu di Tokopedia. Dapatkan *deep link* dengan cara klik **Share/Bagikan** 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 konten 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.

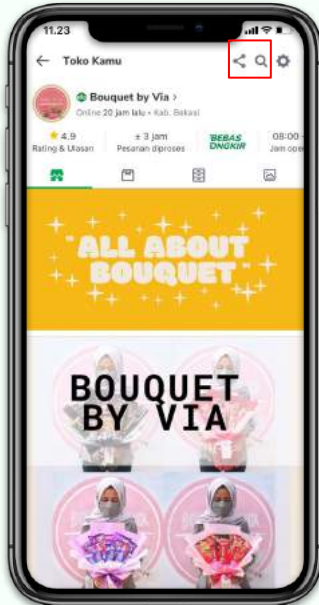


# Sebarkan Deep link toko & produk

Cara mendapatkan deep link untuk mengarahkan calon pembeli ke akun Tokopedia-mu

1

Buka akun toko kamu melalui Aplikasi Tokopedia, lalu klik ikon Share/Bagikan pada bagian kanan atas halaman toko atau produk



2

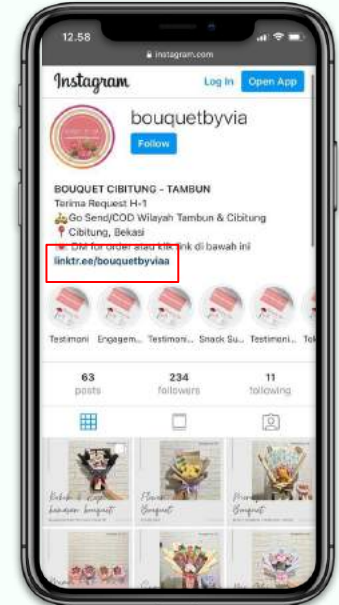
Klik **Salin Link**. Link tersebut berupa *deep link* yang bisa langsung kamu gunakan.



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.



## 2. Tarik Followers dengan FEED



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



### Unggah konten secara rutin di Feed tokomu

Pastikan kontenmu menarik dan sesuai dengan branding toko



### Bagikan link konten dan profil Tokopedia-mu

ke berbagai media sosial untuk mendapatkan *followers* sebanyak-banyaknya.



### Semakin aktif posting konten, semakin dilihat banyak pengunjung.

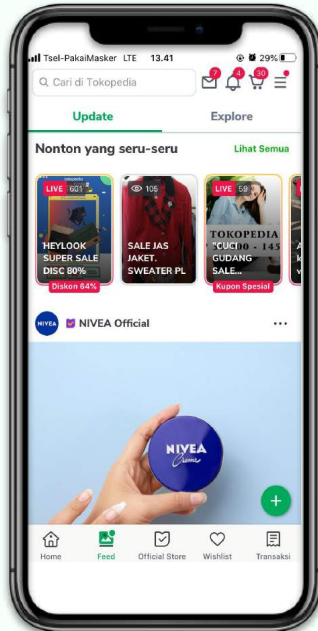
Peluang tokomu mendapatkan *followers* juga semakin tinggi.

## FEED

## Cara post konten dengan mudah (1/3)

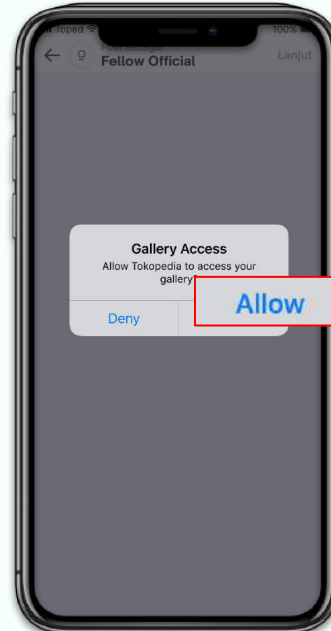
1

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.

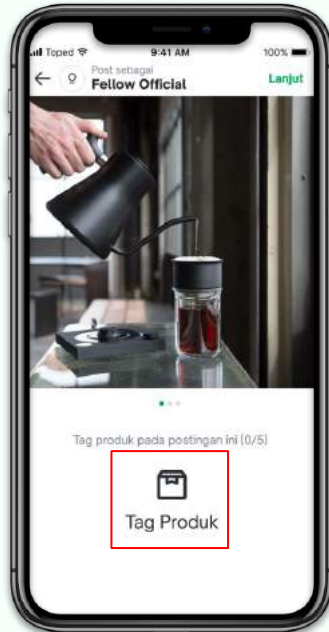


## FEED

## Cara post konten dengan mudah (2/3)

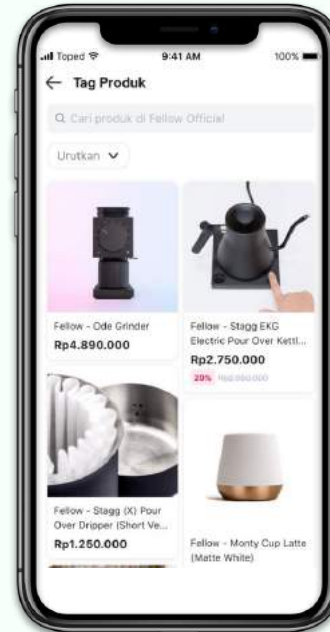
4

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

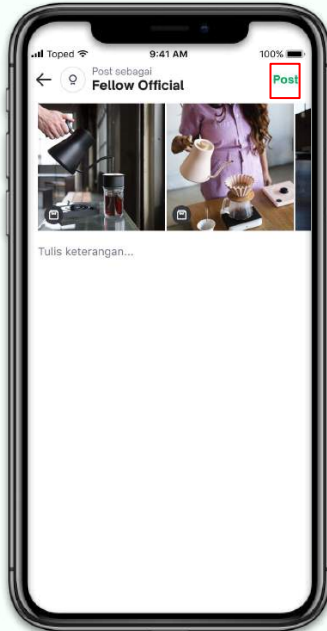


## FEED

## Cara post konten dengan mudah (3/3)

7

Tulis caption yang menarik, mencakup deskripsi produk dan kalimat promosi yang mengajak calon pembeli untuk beli produk kamu.



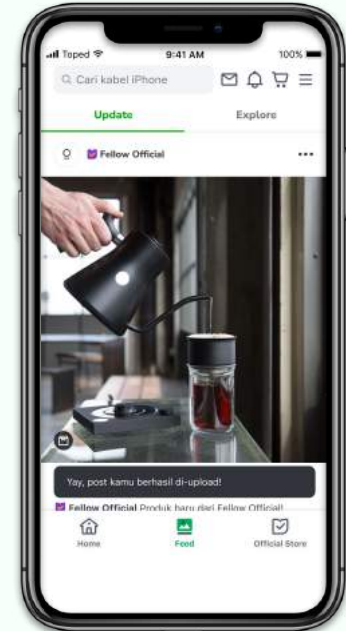
8

Setelah itu klik 'Post'

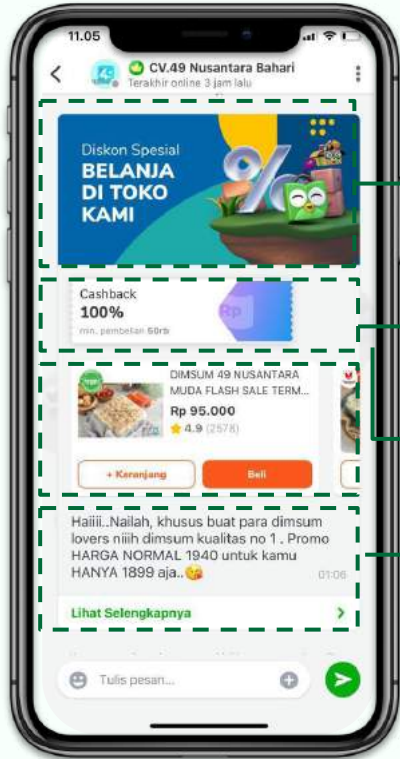
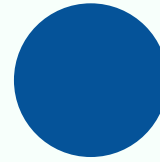


9

Kontenmu sudah dapat dilihat oleh pengunjung Feed.



# 3. Broadcast Chat, Promosi langsung ke inbox pembeli



**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

**Broadcast Chat** adalah fitur yang memungkinkan kamu untuk menyebarkan pesan promosi langsung ke *inbox* calon pembeli.

## Keuntungan promosi pakai Broadcast Chat

- 1 Parsel bisa dilihat di inbox calon pembeli**  
Kamu bisa promosikan produkmu lewat Broadcast Chat ke inbox follower toko, pembeli potensial, dan pelanggan yang sudah pernah belanja di tokomu.
- 2 Tingkatkan potensi penjualan**  
Calon pembeli berpotensi langsung beli produk yang dipromosikan lewat Broadcast Chat. Angka penjualan bisa jadi meningkat!
- 3 Bebas kirim pesan sesuai kebutuhan**  
Selain kasih lihat produk parsel yang ada di tokomu, kamu juga bisa kirim banner, tulis pesan promosi, dan sertakan Voucher Toko atau Rilis Spesial tokomu.

# Broadcast Chat

3 hal yang harus disiapkan sebelum kirim Broadcast Chat



## Pilih produk yang tepat

- Produk yang baru rilis
- Produk dengan penjualan tertinggi
- Produk dengan ulasan tertinggi
- Produk yang sedang diskon
- Produk unggulan



## Buat konten 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*



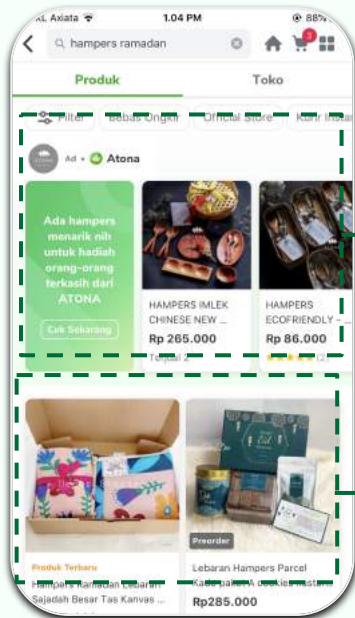
## Buat kata-kata promosi unik

- Masukkan kalimat promosi seperti “Hanya hari ini”, “Diskon 70%”, “Peluncuran produk eksklusif”
- Kamu juga dapat sesuaikan kalimat promosi dengan tema tertentu

## 4. Optimalkan produk dengan TopAds

tokopedia

### Produk tampil di halaman strategis



Iklan Toko

Iklan Produk

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



### Keuntungan pakai 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 Mendapatkan lebih banyak pengunjung**  
Potensi trafik yang datang ke produk dan tokomu di Tokopedia akan jauh lebih banyak.



# Iklan Otomatis & Manual

Cara mengoperasikan TopAds

## TopAds Otomatis

Klik untuk menonton video panduan



## TopAds Manual

Klik untuk menonton video panduan

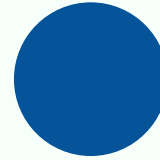


The tokopedia logo is a green rounded rectangle with the word "tokopedia" in white lowercase letters. It is centered on a yellow background. To the left of the logo is a blue vertical bar with a rounded bottom and a green circle below it. To the right is a purple vertical bar with a rounded top.

tokopedia

**FAQ**

# Hal-hal yang Sering Ditanyakan



tokopedia

## 1. Dimana letak Analisis Wawasan Produk?

Analisis Wawasan Produk terletak pada halaman Wawasan Produk pada tab Analisis. Seller juga dapat cek pada seller dashboard pada bagian rekomendasi apabila terdapat produk yang masih belum sesuai

## 2. Apakah faktor yang menyebabkan produk saya masuk ke dalam bagian ini?

Terdapat 4 kriteria yang menyebabkan produk anda masuk ke dalam analisis, yakni Foto, Deskripsi, Nama atau Judul Produk, dan Harga Produk. Pastikan sudah sesuai dengan rekomendasi yang diberikan ya.

## 3. Bagaimana jika foto kurang dari 3?

Halaman produk menjadi kurang optimal. Sebaiknya foto sangat diusahakan minimal 3. Minimal foto dari 3 sudut yang berbeda tentang produkmu.

## 4. Saya sudah edit produk saya, namun kenapa masih masuk ke dalam list pada Analisis Wawasan Produk?

Pastikan sudah menyimpan produk yang sudah diedit, dan cek secara berkala, ya. Apabila produk sudah sesuai dengan persyaratan akan muncul centang pada kriteria di bagian analisis dan 1x24 jam setelah itu akan hilang dari daftar produknya.

## 5. Siapa saja yang bisa menggunakan fitur ini?

Semua Seller dapat menggunakan fitur analisis wawasan produk.

## 6. Apakah setelah menggunakan fitur ini produk saya akan muncul di halaman pencarian?

Dengan meningkatkan kualitas produk, kemungkinan produk tersebut akan muncul akan lebih tinggi karena sudah disesuaikan dengan syarat SEO.

A graphic with a yellow background. In the center is a green rounded rectangle containing the text 'tokopedia' and 'Terima Kasih'. On the left side, there is a blue vertical bar with a rounded bottom and a green circle below it. On the right side, there is a purple vertical bar with a rounded top.

tokopedia

**Terima Kasih**