

# Lazada University

## **CARA AGAR TETAP KOMPETEN DI DUNIA E-COMMERCE**

11/06/2020



# PENDAHULUAN

Sebagaimana bisnis dan merek Anda berkembang, sangat penting untuk dapat terus terlihat dan relevan bagi pelanggan Anda.

Di modul ini, Anda akan mempelajari beberapa tips agar tetap kompeten di dunia e-commerce.

## APA YANG AKAN DIPELAJARI

1. Mengerti pentingnya keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) di bisnis.
2. Mempraktikkan tips tentang cara agar tetap kompeten di e-commerce.

# AGENDA

1. Apa Itu Keunggulan Kompetitif & Mengapa Itu Penting?
2. 5 Tips Agar Tetap Kompeten

# APA ITU KEUNGGULAN KOMPETITIF?

Suatu kondisi yang menaruh suatu perusahaan di posisi bisnis yang menguntungkan / lebih superior.

- Keunggulan kompetitif membuat suatu merek atau produk lebih diinginkan oleh pelanggan dibanding kompetitor lain.
- Anda dapat memperoleh ini dengan menawarkan ke pelanggan nilai yang lebih besar; dari harga yang lebih murah atau manfaat dan servis yang lebih baik jika harga lebih mahal.

Merek	Harga Oke	Produk Berkualitas	Produk Beragam
Merek A	✓		
Merek B		✓	✓
Merek C	✓	✓	✓

Secara ideal, pelanggan lebih besar kemungkinannya untuk membeli dari merek yang mendapat *checklist* lebih banyak.

# MENGAPA KEUNGGULAN KOMPETITIF PENTING?



# AGENDA

1. Apa Itu Keunggulan Kompetitif & Mengapa Itu Penting?
2. 5 Tips Agar Tetap Kompeten

# 5 TIPS AGAR TETAP KOMPETEN

Kami melihat banyak Sellers baru bergabung dikarenakan daya tarik yang tinggi & mudahnya memulai bisnis di e-commerce.

**Beberapa tips agar bisnis Anda dapat berjuang & bertahan dengan kompetisi yang semakin meningkat:**

1

Ciptakan Pasar Anda

2

Jangan Terburu-buru  
Luncurkan Website  
Anda

3

Tanamkan Loyalitas  
Pada Merek

4

Strategikan Produk &  
Harga Anda

5

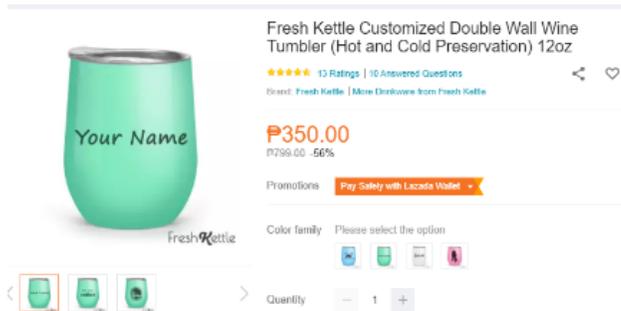
Terus Edukasi Diri &  
Pahami Trend Terkini

# 1. CIPTAKAN PASAR ANDA

Jual produk yang tidak ditawarkan oleh kompetitormu. (Contoh: produk Anda mempunyai manfaat kesehatan atau ramah lingkungan).

- Berpartisipasi di pasar yang unik atau menjual barang yang khas dapat membuat Anda mendapatkan pelanggan yang lebih loyal.
- Identifikasi setidaknya 1 atau 2 manfaat kualitas dari produk Anda.

## Cangkir yang Dapat Dimodifikasi



Produk dengan label yang dapat dimodifikasi

## Produk Organik



Produk yang mengandung kualitas unik

## Produk Ramah Lingkungan

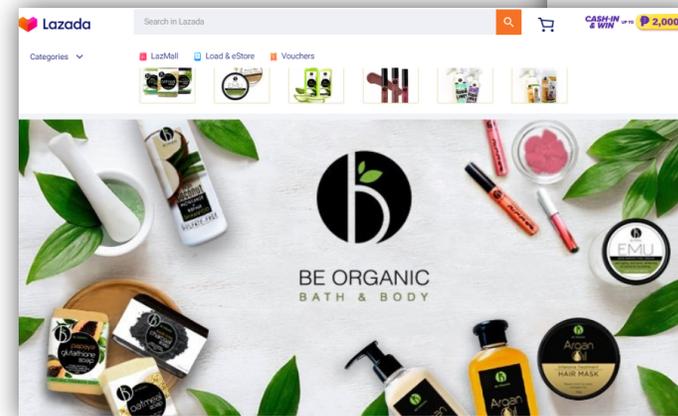
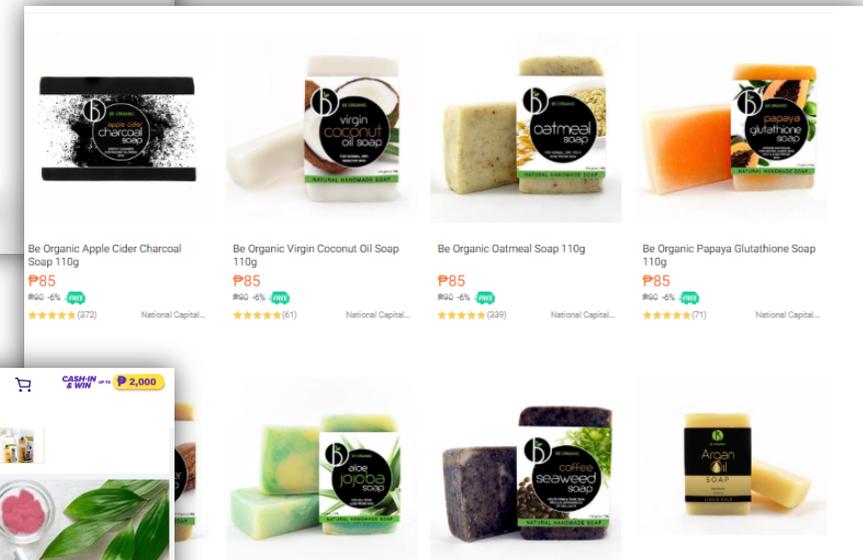
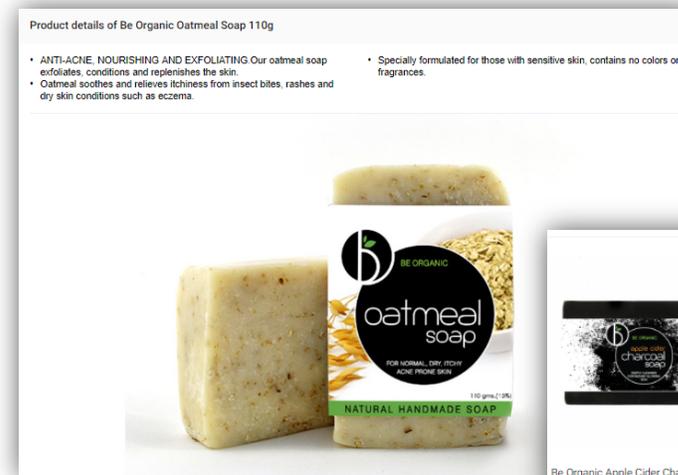


Produk yang dapat digunakan kembali/ramah lingkungan

# 1. CIPTAKAN PASAR ANDA

## Studi Kasus: “Be Organic” Bath and Body

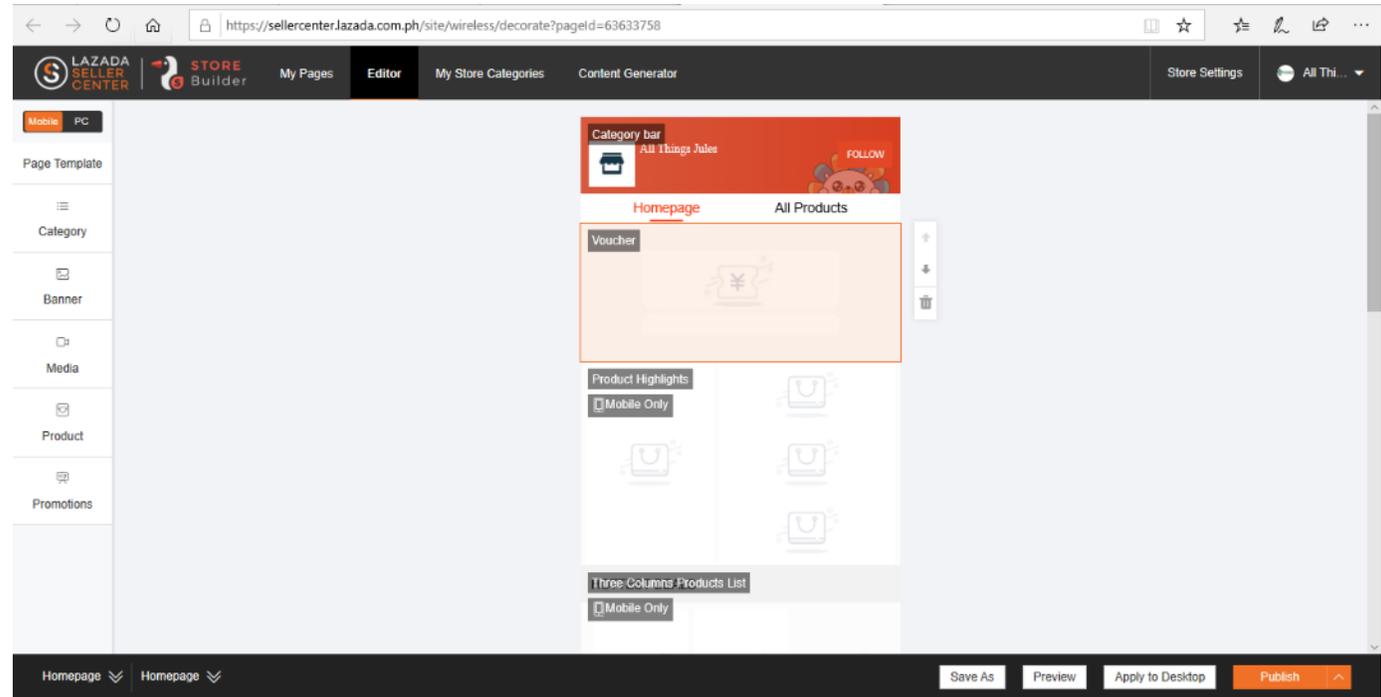
- Pasar khusus: produk mandi & kebutuhan badan organik
- Semua produk memiliki detail:
  - ✓ Kegunaan produk
  - ✓ Manfaat kesehatan / konten organik



## 2. JANGAN TERBURU-BURU LUNCURKAN WEBSITE

Jika Anda belum mempunyai website, pastikan Anda sudah membangun toko Anda dengan baik dengan Dekor Toko terlebih dahulu.

- Setelah penjualan Anda meningkat & Anda mengetahui modul & susunan yang baik di toko Anda, baru Anda dapat memulai membangun merek Anda di website independen.
- Website sendiri dapat sangat meningkatkan kredibilitas & trafik dari eksternal, namun, website yang tidak dibangun dengan baik malah dapat menciptakan pengalaman yang buruk untuk pelanggan.



Gunakan Dekor Toko untuk memodifikasi halaman utama toko Anda. Ini adalah waktu Anda untuk membuat impresi & memperkenalkan pengalaman belanja yang lebih baik ke pelanggan Anda.

## 2. JANGAN TERBURU-BURU LUNCURKAN WEBSITE

Pikirkan 4 hal ini jika Anda ingin meluncurkan website Anda sendiri:



**Miliki strategi pemasaran yang kuat:**

- Pesan dengan merek Anda
- Platform online yang dapat berfungsi dengan baik



**Pikirkan pengalaman belanja dari awal sampai akhir:**

- Perjumpaan pertama dengan merek Anda
- Check out dan Pembelian



**Pilih alat analisis sedini mungkin, untuk:**

- Pembelian/Sejarah Penjualan
- Pengaturan Stok
- Dukungan Chat
- Aplikasi Pemenuhan Pesanan



**Pastikan platform pilihan Anda:**

- Cepat
- Gampang diakses
- Cocok digunakan di ponsel

### 3. TANAMKAN LOYALITAS PADA MEREK

**Buat pelanggan lama Anda membeli produk Anda lagi dibanding membeli kepada kompetitor.**

- Mempunyai kumpulan pelanggan lama & loyal dapat membantu promosi merek & produk Anda dan kunci untuk mendapatkan pelanggan baru agar mencoba produk Anda.
- Bangun interaksi dengan pelanggan menggunakan platform yang beragam:
  - ✓ Sosial Media
  - ✓ Blog
  - ✓ Ucapan terimakasih untuk review yang baik
  - ✓ Dukungan chat



### 3. TANAMKAN LOYALITAS PADA MEREK

Pelajari 2 contoh dimana Anda dapat membangun loyalitas merek:

- Berikan respon pada review dari pelanggan dan tambahkan sentuhan personal Anda sendiri dibanding menggunakan balasan dengan *template* yang sama.



by ditas A. Verified Purchase

05 Jan 2019

packed really well & delivery was prompt! also seller sent text regarding my other order which was really thoughtful. thank you, if it works well, u just earned a regular customer 😊

Volume (ml):30

👍 0



Response from Store - 1 year ago

Ditas, thank you so much for taking the time to leave this excellent review. We really appreciate it. Please follow us here on Lazada to get latest updates on our promos and products. Cheers!

👍 0



- Jawab pertanyaan pelanggan dan proaktif dalam menawarkan produk alternatif untuk pelanggan dengan kebutuhan spesifik.



hi, is this safe for dogs?

Ma. V. - 15 Jul 2019



Hi Ma, we do not recommend spraying this item to dogs since they have strong sense of smell and might irritate them. Instead we suggest our Pet Deodorizer for dogs. Thank you.

Be Organic Bath & Body - answered within 13 hours

# 4. STRATEGIKAN PRODUK & HARGA ANDA

Gunakan perencanaan harga atau produk Anda untuk mempertahankan dan mendapatkan pelanggan baru.

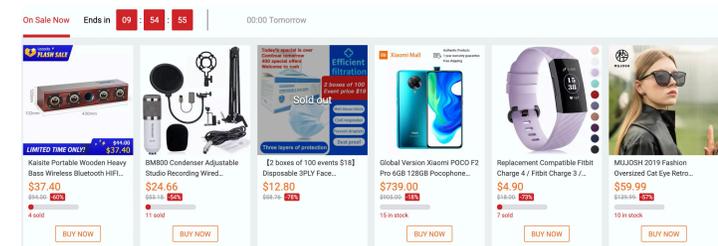
- Kenal dalam dengan produk & harga Anda agar dapat menjualnya dengan baik
- Pelajari umur produk Anda karena ini dapat membantu dalam pengaturan penjualan, penentuan harga, perkiraan profit dan persaingan dengan bisnis lain.
- Di samping itu, rencana penetapan harga yang baik akan memberikan nilai produk yang baik untuk pelanggan Anda.
- Selami dan jangan takut bereksperimen untuk mengetahui apa yang terbaik untuk bisnis Anda!



# 4. STRATEGIKAN PRODUK & HARGA ANDA

Berikut adalah contoh bagaimana Anda dapat meningkatkan produk dan perencanaan harga Anda:

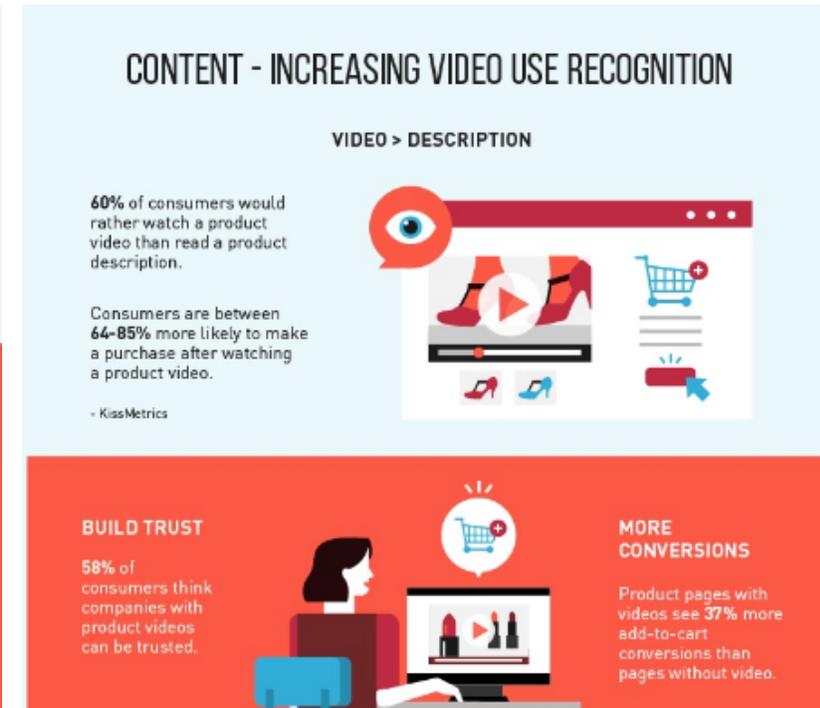
- Tinjau secara berkala & buat rencana untuk menambah variasi barang Anda
- Jangan kalah karena variasi produk lemah (kurangnya produk baru, jumlah produk & variasi produk)
- Formulasikan strategi harga untuk masing-masing produk dan ambil sebagian porsi untuk *budget* promosi
- Jangan salah input harga supaya tidak ada pembatalan pesanan
- Pasang diskon harga dan promosi toko, ikuti Flash Sale, pasang promo cuci gudang dan tawarkan Gratis Ongkir



# 5. TERUS EDUKASI DIRI & PAHAMI TREND TERKINI

Perbaharui pengetahuan Anda tentang trend terkini & yang akan datang karena itu berhubungan dengan platform & produk Anda.

- Ini penting karena ini akan membantu perencanaan merek Anda, khususnya di pertumbuhan bisnis dan perencanaan masa depan.
- Siap siaga untuk beradaptasi dengan strategi, toko, produk, harga dan operasional toko Anda, mengikuti peristiwa atau trend yang sedang terjadi.

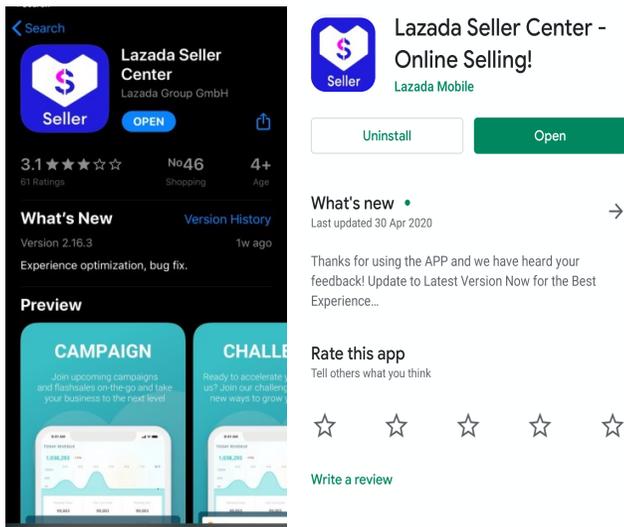


# 5. TERUS EDUKASI DIRI & PAHAMI TREND TERKINI

Beberapa contoh dari tipe trend yang berbeda:

## Teknologi Baru

- Update pada aplikasi terjadi secara berkala agar tetap sesuai dengan perangkat terkini
- Menggunakan livestream untuk menjual produk Anda



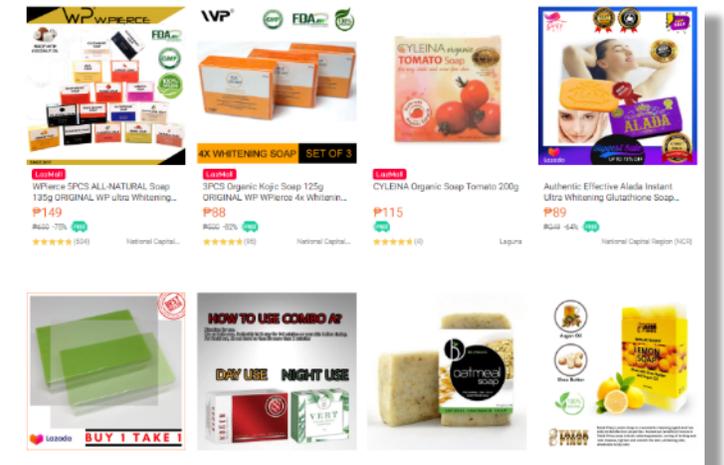
## Trend Musiman

- Tengah tahun / akhir tahun (Contoh: Mid year sale, Harbolnas)
- Musim Liburan (Contoh: Ramadan, Imlek)



## Trend Populer

- Barang yang sedang ramai dibicarakan
- Produk ramah lingkungan
- Produk vegan/vegetarian
- Kecantikan & kesehatan mental



# RINGKASAN

- Keunggulan kompetitif sangat penting karena ini akan membantu merek Anda menonjol dari kompetitor dan membantu pertumbuhan bisnis Anda
- 5 tips untuk tetap kompeten adalah Ciptakan Pasar Anda, Jangan Terburu-buru Luncurkan Website, Tanamkan Loyalitas Pada Merek, Strategikan Produk & Harga Anda dan Terus Edukasi Diri & Pahami Trend Terkini.

# BECOME A LAZADA SELLER TODAY!



 [Indonesia](#)



 [Malaysia](#)



 [Philippines](#)



 [Singapore](#)



 [Thailand](#)



 [Vietnam](#)

