

#SekiLAZFakta

BARENG

PAK ADUL & BANG ODO!



KASUS #1

DEMI KEJAR TRAFIK,
SEORANG SELLER INI
BELA-BELAIN
‘TERNAK’ TOKO!



Eh bro, denger-denger biar **trafik datang terus ke toko kita** di Lazada nih, kita mesti **buka banyak toko baru** alias ‘**ternak**’ toko! Soalnya Lazada bakal kasih **trafik khusus buat toko baru** gitu..

Hah, yang bener? Masa
iya dapetin trafik segitu
gampang.
Capek juga nggak sih,
bikin banyak toko gitu..
Valid gak nih infonya?



**Eits! Tunggu dulu... Nggak semua yang
kamu dengar itu benar!
Temukan jawabannya di bawah ini!**



Hi Seller,

**Kenalan dulu sama konten baru di Artikel:
#SekiLAZFakta!**

**Hanya di sini, kamu bisa temukan
kebenaran akan mitos-mitos yang marak
tersebar supaya nggak salah arah.**

**Lazzie bareng Pak Lazadul (Adul) dan
Bang Lazodo (Odo) akan bantu kamu kulik
semua mitosnya sekaligus kasih berbagai
tips ilmu daging buat bikin
jualan makin lancar.**

Di Kasus #1 ini, kamu akan diajak untuk menemukan fakta sebenarnya di balik 'ternak' toko (atau dikenal dengan duplikasi toko) untuk tarik trafik khusus dari Lazada.

Penasaran? Yuk mulai perjalanan pertama mencari #SekiLAZFakta bareng Pak Adul dan Bang Odo di bawah ini!

LANGKAH #1

Pahami Dulu Logika Algoritma Trafik di Lazada

Sebelum bahas lebih jauh tentang ternak toko, yuk pahami tentang logika algoritma trafik Lazada!



Biasanya, Seller-Seller yang hobinya ternak lele – eh, ‘ternak’ toko, melakukan hal tersebut dalam tekadnya mencari logika algoritma trafik di Lazada. Nah, info buat kamu, nih: Lazada selalu mencoba mencocokkan minat Customer dengan produk terbaik yang dijual sama Seller-Seller di sini.



Maksudnya gimana tuh, cocok dengan minat Customer? Kan beda-beda yak minatnya. Gimana caranya bikin Customer cocok sama apa yang kita jual?

Nah, cocok enggakya tuh bergantung banget sama detail produk yang dimasukkan Seller di Seller Center.

Contohnya: Judul produk, gambar produk, kategori produk, atribut produk – semuanya akan dicocokkan sama algoritma Lazada dengan preferensi Customer sesuai perilaku belanja mereka selama *browsing* di aplikasi Lazada.





Produk yang kayak apa sih yang dikatakan 'terbaik'?

Bisa dikatakan, produk terbaik itu **Tingkat Konversinya tinggi** dan **bikin penasaran Customer**, jadi banyak dikunjungi.



Ane kan Seller baru nih, Lazzie...
Bisa nggak ya, produknya jadi yang terbaik?
Nanti kalah sama produk Seller-Seller lamanya Lazada lagi.

Memang sih, produk-produk yang memenuhi kriteria yang sudah disebutkan di atas itu banyak berasal dari Seller-Seller lama yang sudah 'jagoan' dalam mengakumulasi catatan penjualan yang baik.

Tapi jangan berkecil hati dulu, Pak Adul! Bukan nggak mungkin lho, ada Seller baru yang cepet dapet trafik karena sudah memenuhi kriteria tersebut, contohnya mereka yang menjual produk 'unik' alias jarang ditemukan di Lazada, padahal terdapat permintaan (*demand*) dari Customer.

Ada juga Seller baru yang berani **membawa produk yang sedang hangat-hangatnya dibicarakan** dan mampu memberikan **penawaran berbeda** (contoh: varian warna eksklusif hanya di tokonya) atau **lebih agresif** (seperti harga miring, Gratis Ongkir, promo Flexi Combo), jadi **Tingkat Konversinya pun tinggi.**



LANGKAH #2

Jadi, Mitos Atau Fakta Nih, Ternak Toko Bisa Datangkan Banyak Trafik?



Terus gimana, Lazzie? Info yang tadi di atas valid nggak? Apa benar **harus ternak toko** karena **toko baru** bisa dapat **banyak trafik khusus?**

Kalau kita harus **terus-terusan buka toko baru untuk dapatkan trafik khusus** dari Lazada, bisa dipastikan kalau itu adalah **MITOS** ya, Bang Odo!



Seperti yang sudah dibilang tadi sama Lazzie, **semua balik lagi ke performa toko masing-masing dan produk yang dijual.**

Daripada pusing atur strategi buat **toko-toko baru tapi barang yang dijualnya sama-sama aja**, performanya juga B aja pula – mending energinya disimpan untuk **maksimalkan performa 1 toko semata wayangnya kamu!** Dari situ, kamu bisa perbaiki performa toko sedikit demi sedikit dan terus **akumulasi performa baiknya**, Bang Odo.

LANGKAH #3

**Ikuti Tips Eksklusif
Buat Tingkatin Trafik
Sesuai Algoritma Berikut Ini!**



Wah.. Makasih banyak Lazzie buat ilmu dan motivasinya! Hehehe, barangkali boleh dong minta **tips buat bikin trafik meningkat sesuai dengan algoritmanya Lazada.**

Tenang... Lazzie udah siapin **5 jurus jitu** khusus buat **tingkatin trafik**. Simak baik-baik, ya!



Jurus #1

Produk Harus Sudah Lengkap dan Benar!

Judul, kategori, dan atribut produk jangan ketinggalan, pastikan sudah lengkap dan benar.

FAKTANYA: Gambar serta deskripsi produk yang jelas dan menarik bikin produk kamu makin dilirik - bahkan dibeli Customer!



Jurus #2

Terus Akumulasikan Penilaian dan Ulasan Produk!

Selalu kasih pelayanan terbaik untuk Customer, supaya mereka merasa puas dan nggak salah pilih belanja di tokomu!

Ajak mereka untuk kasih
Penilaian dan Ulasan dari fitur
CEM atau selipkan kartu ucapan
terima kasih di setiap pakatnya.

FAKTANYA: Penilaian dan
Ulasan Produk yang baik dan
berjumlah banyak sangat
memengaruhi Tingkat Konversi
produk dan performa
keseluruhan toko!



Jurus #3

Jangan Lelah Berinovasi dengan Produk Terbaru!

Jadilah orang yang kreatif! Cari peluang buat cuan
dengan **terus mencari produk terbaru** dan **bikin
penawaran yang berbeda** dengan toko lainnya.

Rutin intip tren pasar juga bantu
banget lho bikin jenis produk di
tokomu selalu *update*!

FAKTANYA: Cek tren pasar bisa
langsung dari Seller Center lho!

Akses melalui fitur Bisnis Analisis
atau Bocoran Peluang ya!



Jurus #4

Rajin Kasih Promosi, Bisa Tingkatkan Konversi!

Banyak banget fitur dan program Lazada yang bantu **promosikan toko dan produkmu** biar makin bersinar, contohnya program **Free Shipping Max**, **voucher Seller**, dan lainnya.

FAKTANYA: Selain bisa menciptakan konversi langsung, fitur ini juga bisa bangun kesan pertama tokomu supaya kelihatan 'banyak' promonya, apalagi kalau promomu lebih agresif dibanding kompetitor.



Jurus #5

Jadi Makin Pede Jualan dengan Super Seller!

Setelah berhasil mengakumulasikan penjualan, bikin kepercayaan Customer semakin meningkat dengan gabung program **Super Seller**!

FAKTANYA: Super Seller bisa bikin Customer makin yakin untuk belanja di tokomu, bikin Tingkat Konversi jadi bagus!

Kamu sudah punya *brand* sendiri? Mantap! Bisa coba daftar jadi LazMall lho!



LANGKAH #4

Fokus Hanya Pada Satu Toko Saja!



Lazzie, kalau udah terlanjur punya banyak toko yang jualannya sama, gimana dong?

Punya banyak toko di Lazada ya nggak masalah, asalkan **setiap toko punya kategori produk yang berbeda.**

Contoh: Toko A fokus jualan sepatu, toko B fokus jualan baju. Bisa juga tiap toko punya strategi yang beda, misalkan toko C fokus ke produk-produk premium, dan toko D jualannya lebih ke barang-barang basic.



Ah oke.. Jadi pastikan tiap toko punya **fokus dan strategi yang beda** juga ya, Lazzie...

Betul.. Makanya, dari sekarang udah bisa nih bikin **diferensiasi masing-masing untuk tiap toko.**

Kalau memang nggak ada produk yang beda, balik lagi ke bahasan tadi ya.. **Fokus ke 1 toko yang terbaik saja dan maksimalkan di situ.**



LANGKAH #5

Say No To Ternak Toko, Say Hello To #SatuTokoAja!

Tahu nggak, selain berpengaruh pada pengalaman berjualan Seller, kegiatan 'ternak toko' atau duplikasi toko ini juga berpengaruh kepada pengalaman belanja Customer?



Waduh, gimana tuh maksudnya Lazzie?

Iya... Coba bayangin deh, Customer kamu lagi nyari produk A, tiba-tiba disuguhkan dengan banyak opsi di Halaman Pencarian, tapi pas diklik lah kok Sellernya sama semua?



Customer bisa jenuh karena variasi produknya gitu-gitu aja, serupa semua. Kesannya tuh, Lazada nggak punya variasi produk lengkap.

Akhirnya, **Customer memilih buat nggak jadi belanja deh, bikin Tingkat Konversi turun.**

Makanya, tim Lazada selalu berupaya untuk **mendeteksi produk-produk yang sebenarnya berasal dari pemilik toko yang sama** untuk lebih menunjukkan variasi pilihan produk.

Kalau untuk Seller sendiri, perilaku ternak toko dan produk dari pemilik yang sama ini berkontribusi menciptakan **iklim kompetisi yang nggak sehat.**

Toko-toko yang sama ini kan saling berkompetisi untuk **memperebutkan trafik yang sama.**

Ini jadi nggak adil buat Seller-Seller lainnya, seakan-akan mereka berhadapan dengan banyak Seller, padahal **hanya ada beberapa pemilik toko saja di belakang itu.**



Oh gitu ya Lazzie.. Nggak pernah kepikiran sampai situ, sih. Selama ini mikirnya tuh gimana cara buat dapetin trafik sebanyak-banyaknya ke toko, tanpa mikir dampaknya ke pihak lain..

Iya. Lazzie tahu banyak nih, soalnya **masih banyak Seller yang melakukan kegiatan ternak toko ini** dan lumayan berdampak ke Seller dan Customer juga.



Jadi, sudah jelas ya.. Kalau upaya ternak toko dengan produk yang sama demi dapat trafik khusus itu mitos semata!

Lazada akan terus **menindak Seller yang terdeteksi melakukan pelanggaran tersebut** untuk menciptakan iklim **kompetisi yang sehat dan pengalaman berbelanja dan berjualan yang adil**, seperti tercantum di **Kebijakan Akun Penjual***

* Akses di lzd.co/kebijakanakunpenjual



Nggak kerasa udah banyak banget ilmu dari Lazzie yang dibagikan ke kita ya, Bang Odo...

Betul, Pak Adul! Semua ilmunya daging banget. Jadi lebih paham fakta daripada ikutin saran yang belum jelas!

Makasih banyak ya Lazzie infonya. Kalau ketemu temen-temen yang lain, Pak Adul kasih tau semua deh tentang fakta dari ternak toko ini!



Senang membantu, Pak Adul dan Bang Odo!
Lazzie yakin semua Seller di sini adalah Seller yang jujur. **Jangan sampai terjerumus dalam mitos-mitos yang belum jelas, salah-salah malah bisa kena penalti dari tim Lazada, seperti trafik jadi turun, pembatasan unggah produk, hingga yang paling ekstrem – toko ditutup permanen!**
Yuk, kita fokus ke #SatuTokoAja!

