Buat 1 artikel @500 kata, pertanyaan disesuaikan dengan topik, diberi kata kunci

Keyword utama: bisnis marketplace

Keyword turunan/LSI: bisnis marketplace online, cara agar marketplace dilihat banyak orang, cara jualan di marketplace

**Tips & Trik Cara Meningkatkan Bisnis Melalui Marketplace**

Bagi Anda yang ingin menekuni usaha bisnis secara online, ada banyak cara agar jualan Anda laris dengan memanfaatkan sosial media sebagai salah satu promosi. Jika Anda menginginkan jangkauan pelanggan yang lebih luas, bisnis marketplace adalah wadah yang pas untuk meningkatkan usaha bisnis Anda. Berikut ini tips & trik cara meningkatkan usaha bisnis Anda melalui marketplace:

1. **Apa saja bisnis marketplace online yang menghasilkan banyak cuan?**

Ada banyak bisnis marketplace secara online yang recommend untuk mempromosikan jualan Anda, di indonesia sendiri mempunyai marketplace yang ternama dan juga terpercaya, seperti Shopee, OLX, Lazada, Tokopedia, Bukalapak sebagai toko e-commerce yang sudah memiliki jutaan pelanggan. Selain membuka lapak di marketplace ternama, Anda juga bisa memanfaatkan media sosial seperti marketplace facebook, instagram, atau website jualan online Anda. Anda juga perlu menyiapkan karyawan atau staf yang berpengalaman untuk memonitori lapak online marketplace Anda.

1. **Bagaimana cara agar marketplace dilihat banyak orang?**

Di beberapa marketplace biasanya menyediakan fitur premium seller yang membantu Anda untuk mempromosikan bisnis marketplace Anda secara ekslusif. Gunakan fitur tersebut agar lapak online Anda bisa muncul di urutan teratas, produk-produk jualan Anda akan lebih sering dipromosikan dan mendapatkan promo ekslusif serta keuntungan lainnya, namun Anda perlu rutin memperbarui tampilan toko online, agar lapakmu menjadi lebih banyak dikunjungi. Selain itu, ada fitur Ads yang bisa Anda gunakan sebagai fitur iklan yang membantu mempromosikan produk jualan dengan mudah. Sebelum itu, Anda perlu mengecek karakteristik setiap marketplace, karena masing-masing punya ciri khasnya sendiri. Di bisnis marketplace ada banyak toko online yang kemungkinan menjual produk yang sama dengan produk jualan Anda, dengan mencari kata kunci semua produk yang dicari akan muncul, sehingga pembeli dengan mudahnya membandingkan harga produk tersebut. Oleh sebab itu, Anda juga bersaing dengan penawaran harga produk. Jika masih bingung dengan penawaran harga produk, ada baiknya Anda melakukan riset harga yang sesuai dengan kualitas produk yang Anda jual. Cara lainnya, Anda bisa menawarkan produk dengan berbagai macam promo seperti potongan harga, gratis ongkir, *buy 1 get 1*, dan sebagainya.

1. **Bagaimana tips dan trik cara jualan di marketplace ?**

Beberapa tips dan trik berjualan di marketplace agar lapak online Anda tidak sepi pembeli, dengan mengikuti beberapa langkah berikut ini:

1. **Profil toko yang lengkap**

Lengkapi profil toko online Anda, seperti tentukan nama toko yang mudah diingat oleh pembeli, deskripsi toko yang jelas, jam operasional toko, link sosial media atau website, dan lainnya.

1. **Deskripsi toko produk sendiri**

Hindari copy paste deskripsi produk dari toko online lain, gunakan foto produk sendiri dengan kualitas yang bagus, gunakan informasi detail produk seperti material, stok barang, warna, ukuran, dan lainnya.

1. **Gunakan pilihan jasa pengiriman**

Dengan menggunakan banyak pilihan jasa pengiriman, dapat membantu konsumen untuk bebas memilih jasa pengiriman yang sesuai dengan kebutuhan pembeli dan memberi kemudahan pembeli dalam menentukan biaya ongkir yang lebih murah dari jasa pengiriman yang dipilih.

1. **Pelayanan ramah terhadap pembeli**

Pelayanan juga menjadi bagian penting bagi pembeli, dengan melayani pelanggan dengan ramah dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap toko online Anda. Terutama di marketplace ternama biasanya menggunakan *review* pelanggan untuk menilai toko online Anda, jika *review* dari pelanggan bagus maka perolehan rating toko online Anda akan semakin meningkat. Dengan begitu bisnis marketplace Anda akan cepat di jangkau oleh banyak pengunjung dan pembeli.