

### Pertanyaan 3:

#### Studi Kasus: Menyeimbangkan Pengalaman Pembeli dan Penjual

#### Skenario:

Bayangkan Anda adalah bagian dari tim di start-up pasar e-commerce (seperti Numisroad) itu mengkhususkan diri pada barang koleksi langka. Baru-baru ini, platform tersebut telah mengalami pertumbuhan yang signifikan, namun

dengan itu, beberapa tantangan muncul:

1. Pembeli: Banyak pembeli melaporkan ketidakpuasan dengan deskripsi produk yang tidak jelas dan jaminan kualitas yang tidak konsisten. Mereka ragu-ragu untuk mempercayai hal baru atau yang kurang mapan penjual.
2. Penjual: Penjual, terutama yang baru, berjuang untuk mendapatkan daya tarik karena pembeli lebih memilih penjual mapan dengan ulasan kuat. Selain itu, beberapa penjual merasakannya kewalahan dengan persyaratan platform untuk membuat daftar terperinci.

#### Tugas Anda:

Temukan solusi yang membahas sisi pembeli dan penjual.

---

### SOLUSI

#### TASK 1:

- Fokus pada manfaat atau keunggulan dan nilai-nilai produk
- Kenali dan sesuaikan target kebutuhan/keinginan/ekspektasi pembeli
- Gunakan bahasa yang menarik dan kekinian
- Deskripsi sederhana namun jelas mudah di mengerti
- Visualisasi gambar/video/audio product menyesuaikan deskripsi
- Dibuatkan garansi untuk jaminan kualitas produk
- untuk koleksi barang langka setiap pembelian bisa bertemu secara langsung antara pembeli dan penjual biar cengli

#### TASK 2:

- dibuat sistem yang menyajikan konten produk berdasarkan minat dan ketertarikan pengguna melalui prediksi Machine Learning
- fitur iklankan produk dengan spesifikasi keinginan penjual
- hastag produk untuk pencarian produk
- kontenkan produk berdasarkan lokasi terdekat pembeli
- persyaratan platform dibuat mudah dengan sign in/signup akun menggunakan sosial media tanpa banyak mengisi rincian, step by step dibuat sesingkat mungkin