



Live Selling 2023: Trend, Tantangan, Semua Yang Perlu Kamu Ketahui!

Live selling merupakan metode penjualan yang sedang naik daun karena mampu mengundang profit yang cukup tinggi. Buktinya, 1 dari 3 pebisnis Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Indonesia telah menggunakan live selling untuk memasarkan produk. Meskipun demikian, melakukan live selling sendiri tidaklah mudah. Ada berbagai tantangan yang dihadapi oleh penjual selama dan sebelum live selling.

Kenapa Live Selling Populer?

Trend Live selling sangat disukai para penjual. Hal tersebut dikarenakan berjualan lewat live selling ternyata memiliki beberapa manfaat untuk penjual, yakni:

1. Mendatangkan customer baru;
2. Menjadi media untuk membina hubungan baik dengan customer;
3. Mendatangkan awareness dan popularitas untuk bisnis;

4. Bisa menerima feedback secara langsung terkait produk.

Bagaimana dengan customer? Rupanya, banyak customer yang menyukai sesi live selling untuk berbelanja. Alasan utama mengapa customer menyukai live selling adalah kebebasan untuk mengumpulkan informasi selengkap-lengkapnyanya mengenai produk sebelum membeli.

Tak hanya itu, customer cenderung menyukai produk yang menurut mereka unik dan mempunyai fungsi yang baik. Maka tak heran jika banyak orang yang akhirnya membeli sebuah produk dari live selling tanpa perencanaan sebelumnya.

Live selling pun semakin dipilih karena 2 perbedaan pada metode yang menguntungkan bagi penjual maupun pembeli, yaitu interaktif dan akses yang mudah saat live.

Melihat popularitasnya, kamu juga bisa mulai menggunakan Live Selling. Ninja Xpress melalui Creative Business Solution menyediakan layanan live selling yang bisa kamu manfaatkan. Kamu hanya perlu menyediakan produk, semua urusan belakang layar akan dibantu tim Ninja Xpress.

Seiring popularitas live selling, tidak menjadikannya mudah untuk dimanfaatkan begitu saja oleh para pebisnis. Banyak tantangan yang didapatkan ketika memutuskan menggunakan live selling, ini beberapa diantaranya:

Sulit Menarik Perhatian Audiens terhadap Produk

Audiens akan tertarik untuk membeli dan membangun kepercayaan terhadap brand bila produk yang ditampilkan selama live selling terlihat menarik dan mempunyai banyak kegunaan. Akan tetapi, menampilkan kegunaan produk dengan cara yang menarik dan kreatif merupakan hal yang sedikit tricky.

- **Solusi**

Supaya kamu lebih lancar dalam menjelaskan produk, kamu harus sering mengeksplorasi produk jualanmu. Kamu dapat menjabarkan fungsi produk yang paling dasar serta manfaat lain di luar fungsi dasarnya. Misalkan, tisu yang biasa digunakan untuk membersihkan wajah atau kotoran di meja juga bisa digunakan untuk menjadi bungkus roti maupun kue.

Bingung Membentuk Interaksi yang Menarik

Membentuk interaksi pun menjadi tantangan tersendiri bagi setiap penjual. 1 dari 3 penjual mengalami kendala saat berusaha menjaga audiens terhibur dan tetap engage selama live selling.

Padahal, komunikasi dua arah dengan pembeli membuat mereka merasa dihargai dan menjadikan peluang berbelanja semakin tinggi. Tak jarang pula penjual lupa kapan harus berjualan dan berinteraksi sampai tanpa sadar jika sesi live sudah selesai.

- **Solusi**

Nah, penjual yang hendak melakukan live selling dapat menentukan alur live selling terlebih dahulu dan bagi porsi antara berjualan dengan berinteraksi. Jadwalkanlah waktu khusus untuk interaksi, misalkan beberapa menit sekali. Contoh interaksi selama live selling adalah mengadakan giveaway berhadiah, tebak-tebakan sederhana atau tanya jawab.

Tidak Tahu Mana Channel Live Selling yang Tepat

Membentuk interaksi pun menjadi tantangan tersendiri bagi setiap penjual. 1 dari 3 penjual mengalami kendala saat berusaha menjaga audiens terhibur dan tetap engage selama live selling. Padahal, komunikasi dua arah dengan pembeli membuat mereka merasa dihargai dan menjadikan peluang berbelanja semakin tinggi. Tak jarang pula penjual lupa kapan harus berjualan dan berinteraksi sampai tanpa sadar jika sesi live sudah selesai.

- **Solusi**

Nah, penjual yang hendak melakukan live selling dapat menentukan alur live selling terlebih dahulu dan bagi porsi antara berjualan dengan berinteraksi. Jadwalkanlah waktu khusus untuk interaksi, misalkan beberapa menit sekali. Contoh interaksi selama live selling adalah mengadakan giveaway berhadiah, tebak-tebakan sederhana atau tanya jawab.

Tidak Tahu Mana Channel Live Selling yang Tepat

Channel untuk melakukan live selling sangat beragam. Saat ini, beberapa platform marketplace seperti Shopee dan Lazada juga menyediakan fitur untuk live selling. Hal ini menjadikan penjual kebingungan channel apa yang harus mereka pilih.

- **Solusi**

Kamu dapat melihat dulu channel yang memiliki base customer terbesar. Ada berbagai platform untuk mengadakan live selling yang populer di Indonesia seperti TikTok, Shopee, dan Lazada. Kamu bisa memilih channel paling populer di antara ketiga opsi tersebut. Namun, pastikan bahwa konsumen yang kamu target cukup intens dalam mengakses channel yang kamu pilih.

Merasa Kewalahan Saat Mempersiapkan Live Selling

1 dari 4 penjual mengatakan mengadakan live selling menguras energi dan usaha. Salah satu penyebabnya adalah banyaknya hal yang harus dipersiapkan sebelum live selling. Untuk 2 jam sesi live selling saja, proses dibaliknya sangatlah kompleks. Penjual harus menyiapkan naskah, prompter, demo produk, gimmick giveaway, ide interaksi hingga memastikan kenyamanan host saat melakukan live selling.

- **Solusi**

Semua ribetnya ngurusin live selling akan mudah teratasi dengan layanan dari Creative Business Solution, Ninja Xpress. Kamu hanya perlu menyiapkan produk yang akan dijual lho!

Unduh Ninja Biz Sekarang!



Klik disini

