

Marketing Rocket: Shopee Business Insight

Apa Itu Shopee Business Insight?

- Shopee Business Insight ialah alat percuma yang tersedia dalam Shopee Seller Centre.
- Ia memberikan anda data penting tentang jualan, produk, trafik, dan pelanggan anda.
- Dengan data ini, anda boleh membuat keputusan jualan yang lebih tepat dan berkesan. Contohnya, anda boleh mengetahui produk mana yang paling popular atau waktu puncak pelanggan melawat kedai anda.

Kenapa Penting Guna Business Insight?

- Business Insight membantu anda mengetahui produk mana yang paling laris dan produk mana yang kurang mendapat sambutan. Ini penting untuk pengurusan stok dan perancangan promosi .
- Anda boleh melihat waktu paling ramai orang melawat kedai anda. Maklumat ini berguna untuk menjadualkan promosi atau menyiarkan kandungan baharu .
- Anda boleh memantau kadar penukaran (conversion rate), iaitu peratusan pelawat kedai yang membuat pembelian. Ini membantu anda menilai keberkesanan strategi pemasaran anda .
- Anda boleh membandingkan prestasi kedai anda dengan penjual lain dalam kategori yang sama. Ini memberi anda gambaran tentang kedudukan anda dalam pasaran dan peluang untuk penambahbaikan .
- Dengan Business Insight, anda boleh merancang strategi iklan yang lebih fokus dan berkesan . Anda boleh menyasarkan pelanggan yang betul dengan produk yang tepat pada masa yang sesuai.

Fungsi Utama Business Insight

- Performance Overview: Memberikan data jualan harian dan mingguan, membolehkan anda memantau prestasi jualan anda dari semasa ke semasa .
- Traffic Data: Menunjukkan sumber trafik ke kedai anda, seperti Shopee Search, Iklan Shopee, atau sumber luaran. Ini membantu anda memahami dari mana pelanggan anda datang .

- **Product Insight:** Memberikan maklumat tentang produk yang paling banyak dilihat dan dibeli oleh pelanggan. Ini membantu anda mengenal pasti produk popular dan merancang strategi promosi .
- **Customer Insight:** Memberikan data demografi pelanggan anda, seperti lokasi, umur, dan jantina. Ini membantu anda memahami siapa pelanggan anda dan menyesuaikan tawaran anda .
- **Competitor Benchmarking:** Membolehkan anda membandingkan prestasi kedai anda dengan penjual lain dalam kategori yang sama. Ini memberikan anda gambaran tentang kedudukan anda dalam pasaran .

Contoh Guna Data Untuk Tindakan

- Katakan Produk A mempunyai jumlah tontonan yang tinggi tetapi kurang jualan. Anda boleh mengambil tindakan dengan mengubah gambar produk atau menambah baik penerangan produk .
- Jika anda mendapati bahawa trafik kedai adalah tinggi pada jam 9 malam, anda boleh menyiarkan kandungan baharu atau menjalankan promosi pada waktu tersebut .
- Jika anda mengenal pasti produk yang paling laris, anda boleh memberi tumpuan kepada pengiklanan produk tersebut dan memastikan stok sentiasa mencukupi .

Semoga penjelasan ini membantu rakan-rakan usahawan TudungSiComel untuk terus meroket.