



TikTok



Shopee

BAGAIMANA GABUNGAN 2 PLATFORM GERGASI
INI BOLEH NAIKKAN JUALAN ANDA

FunnelEvo[®]

Copyright © FunnelEvo Product

Hak Cipta © Sifoo International, 2022

Hak cipta terpelihara. Tidak dibenarkan mengeluarkan mana-mana bahagian artikel, ilustrasi dan isi kandungan buku dalam apa jua bentuk dan dengan apa cara sekalipun, sama ada secara elektronik, fotokopi, mekanik, rakaman atau cara lain sebelum mendapat izin bertulis daripada Sifoo International Sdn. Bhd.

Penerbit berusaha sedaya upaya memastikan buku yang diterbitkan ini mengandungi informasi yang tepat dan berautoriti dari segi topik yang dibincangkan. Pembaca tidak boleh menganggap penerbit dan penulis untuk memberikan khidmat perundangan, perakaunan atau khidmat professional lain. Segala khidmat nasihat atau bantuan boleh didapati daripada pakar yang berkelayakan.

Diterbitkan oleh SIFOO International Sdn Bhd
Pt 1530, Tingkat 1 Jalan Sultanah Zainab 2
16150, Kubang Kerian
Kota Bharu, Kelantan
Laman Web : www.funnelevo.com
: www.fahdighazali.com
Emel : admin@sifoo.my

Penulis Fahdi Ghazali
Syahirah Azman

Editor Shariffudin Sahedan
Syahirah Azman

Visual Grafik/Gambar Zul Amirul
Syahirah Azman

PERHATIAN

Anda dinasihatkan untuk sentiasa mengikuti Facebook “Fahdi Ghazali” dan website kami iaitu, FunnelEvo.com untuk mengikuti perkembangan terkini dan terbaru mengenai pemasaran melalui kaedah Sales Funnel.

PRAKATA

Tiktok dan Shopee boleh ke digabungkan? Kedua-dua platform ini adalah antara 2 platform yang wajib ada di dalam setiap peranti rakyat Malaysia. Tapi kedua-dua platform ini memberikan 2 fungsi yang berbeza.

Tiktok adalah platform media sosial dimana tempat kita menonton video. Shopee pula adalah platform beli belah atas talian. Jadi macam mana nak gabungkan kedua-dua platform ini?

Untuk anda naikkan jualan di Shopee, anda perlukan ramai yang masuk ke kedai Shopee anda betul? Persoalannya, apa cara paling mudah yang anda boleh buat untuk tarik trafik tinggi masuk ke kedai Shopee anda?

Apa kata anda tarik trafik dari Tiktok?

Dengan syarat anda perlu sediakan video. Video tersebut akan menjadi alat untuk menarik pengguna Tiktok untuk masuk ke kedai Shopee anda.

Dah sedia nak belajar?

Fahdi Ghazali

“Kedua-dua platform gergasi ini boleh digabungkan untuk tingkatkan lagi jualan anda dengan cara menarik trafik dari Tiktok masuk ke kedai Shopee anda”

#1 Pengenalan

Bonus Tiktok Shopee

Pengenalan

Bila anda berniaga di Shopee, anda perlu dapatkan trafik tinggi untuk masuk ke kedai anda. Semakin tinggi yang masuk ke kedai anda, secara tidak langsung jualan anda juga akan meningkat betul?



Ada banyak cara untuk anda tarik trafik masuk ke kedai anda. Tanpa bantuan mana-mana platform lain juga anda boleh naikkan trafik. Dengan hanya gunakan platform Shopee anda juga boleh dapatkan jualan untuk produk di Shopee.

Tapi kalau ada platform yang anda boleh gunakan secara percuma kenapa tidak kan. Dalam bonus ini, saya akan kongsi dengan anda cara untuk anda gabungkan kedua-dua platform ini untuk naikkan lagi jualan produk anda di Shopee.

#2 Cara Tarik Trafik Dari Tiktok

Cara Tarik Trafik dari Tiktok

Ada satu benda penting yang perlu anda sediakan untuk anda gunakan Tiktok iaitu VIDEO. Tiktok adalah platform media sosial yang khususkan kepada perkongsian video. Jadi untuk langkah permulaan anda perlu sediakan video terlebih dahulu.

Video yang bagaimana anda perlu sediakan?

Untuk anda tarik trafik masuk ke Shopee, anda perlu sediakan video yang berkaitan dengan barang jualan anda. Jika anda jual tudung, anda perlu sediakan video berkaitan dengan tudung.

Contoh video yang anda boleh sediakan adalah video tutorial cara pakai tudung yang anda jual. Dari video tersebut anda boleh letakkan link kedai Shopee anda. Saya akan kongsi dengan anda cara untuk anda letakkan link kedai Shopee anda di topik seterusnya.

Video yang anda perlu sediakan hanyalah video-video ringkas yang boleh menarik perhatian mereka yang menonton video anda. Apa sebab utama pelanggan membeli dengan anda?

Kebanyakan pelanggan mula membeli bila emosi video anda sampai kepada mereka. Bila mereka tengok cara anda pakai tudung nampak cantik, maka itu sudah cukup untuk menarik perhatian mereka untuk beli produk tersebut.

Contoh senarai video berkaitan shawl di Tiktok.

Top Accounts Videos

3-6

Once beli shawl ni there's no turning back sbb bestt 🤩💕 ...

eizreeeen 153.2K

omoo flowy betul ><

SHOPEE HAUL

2021-7-23

Shopee again but this time shawl pula 🤩 Cantik you all shawl ni ...

yaya_2xx 103.1K

O M G guys I found the perfect white chiffon shawl!

2021-11-23

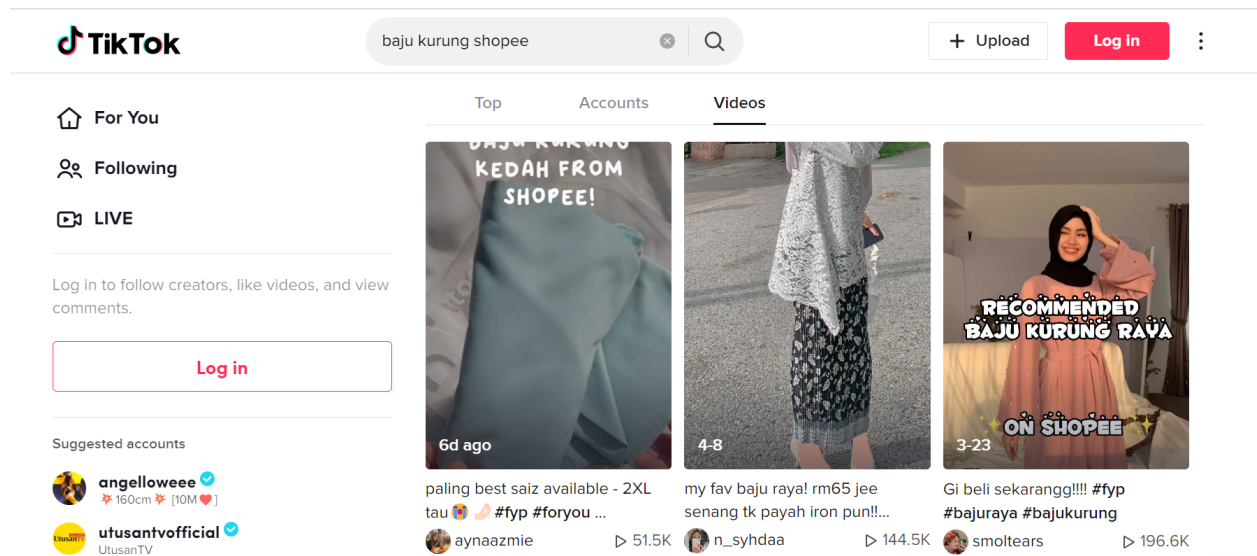
OMG I seriously just found the best White Chiffon Shawl on...

artiey.scarves 705.6K

Kalau saya takde idea nak buat video apa macam mana? Mesti akan ada tanya soalan ni kan?

Jangan risau, anda pergi ke akaun Tiktok anda. Taip sahaja di kotak carian barang yang anda jual. Tiktok akan keluarkan senarai video yang berkaitan dengan barangan yang anda cari. Dari video-video tersebut anda boleh jadikan contoh dan mula rakam video anda sendiri.

Gambar di bawah adalah contoh senarai video dengan carian **Baju Kurung Shopee**.



Jadi sekarang anda sudah boleh mula rakam video untuk barangan Shopee anda.

Tips untuk anda rakam video Tiktok

Untuk pastikan video anda berkualiti tinggi, anda perlu rakam video yang nampak seperti seorang yang professional. Tapi bukanlah sampai ke tahap anda perlu beli kamera yang mahal dan sebagainya.

Video yang anda rakam perlu menarik. Bukan hanya video kosong sahaja. Anda perlu edit video tersebut untuk nampakkan video tersebut lebih interaktif. Tiktok sudah sediakan kepada anda *effect* dan fungsi-fungsi edit video yang banyak.

Anda boleh jadikan video yang ada tontonan yang tinggi sebagai contoh untuk video anda. Tengok bagaimana cara mereka rakam. Macam mana video tersebut di edit dan sebagainya.

Dari mana nak mula?

#Langkah 1 - Rakam Video

Tiktok membenarkan anda untuk rakam 3 durasi masa video iaitu;

1. 15 saat
2. 60 saat
3. 3 minit

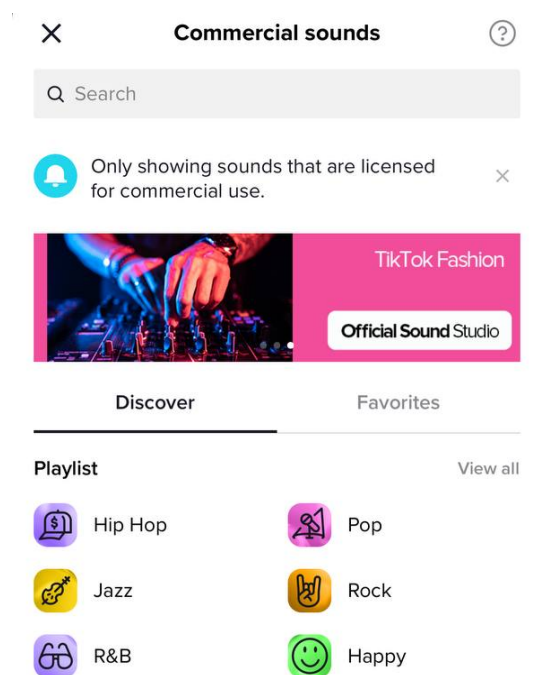
Pilihan durasi adalah bergantung kepada jenis video yang anda rakam. Semakin lama durasi video, semakin sukar untuk anda kekalkan penonton untuk tonton video anda.

Jadi jika anda rakam video dengan durasi panjang, pastikan video tersebut menarik dan boleh kekalkan penonton untuk tonton sehingga tamat.

#Langkah 2 - Masukkan Musik ke Video

TikTok juga ada sediakan kepada anda senarai musik yang anda boleh gunakan untuk video anda. Musik-musik tersebut boleh digunakan secara percuma tanpa perlu risaukan isu hakcipta.

Musik yang anda pilih perlulah sesuai dengan video yang anda rakam. Musik boleh menjadi salah satu cara untuk anda kekalkan penonton untuk tonton video anda. Jadi untuk video jualan jangan pula anda gunakan lagu putus cinta. Pilih lagu yang menaikkan mood atau rancak.



#Langkah 3 - Masukkan Tulisan ke Video

Untuk menambahkan hiasan video anda, masukkan tulisan ke dalam video anda.

Contoh, anda boleh letakkan tajuk video.

Contoh video dengan tulisan.



Ikuti 3 langkah ini dan sediakan video khas berkaitan dengan produk jualan anda di Shopee. Untuk topik seterusnya saya akan kongsi cara untuk anda letakkan link kedai Shopee anda di Tiktok.

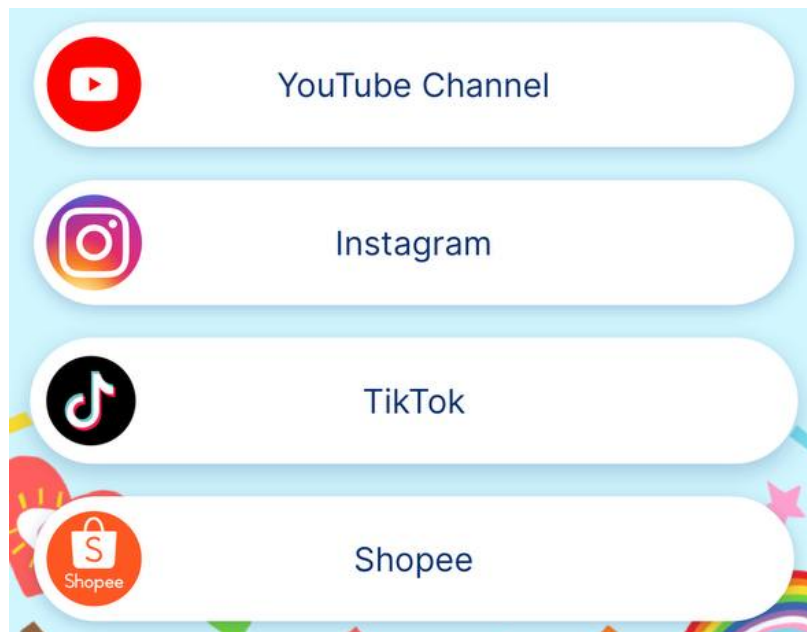
#3 Cara Letak Link Shopee di Tiktok

Cara Letak Link Shopee di Tiktok

Untuk makluman anda, anda tidak boleh kongsi link di video Tiktok atau pun di komen. Link yang anda letakkan di komen tidak boleh di klik. Jadi pengguna Tiktok yang menonton video anda perlu *copy* komen tersebut dan letakkan di *browser* mereka.

Langkah tersebut agak sukar untuk pengguna Tiktok. Untuk selesaikan masalah tersebut, anda perlu letakkan link kedai anda di bahagian bio akaun Tiktok anda. Saya akan kongsi dengan anda cara untuk anda letak link yang berbeza di bio akaun Tiktok anda.

Anda boleh letak link seperti dibawah di bio akaun Tiktok anda.



Macam mana caranya? Kita akan guna satu platform yang dinamakan linktr.ee.

***#4 Cara Cipta Link
Menggunakan
Linktree***

Cara Cipta Link Menggunakan Linktree

Langkah pertama, anda perlu ada akaun Linktree terlebih dahulu.

Anda boleh ke <https://linktr.ee/> untuk daftar akaun anda. Kemudian klik *Sign Up*.

Masukkan maklumat anda.



Create an account for free

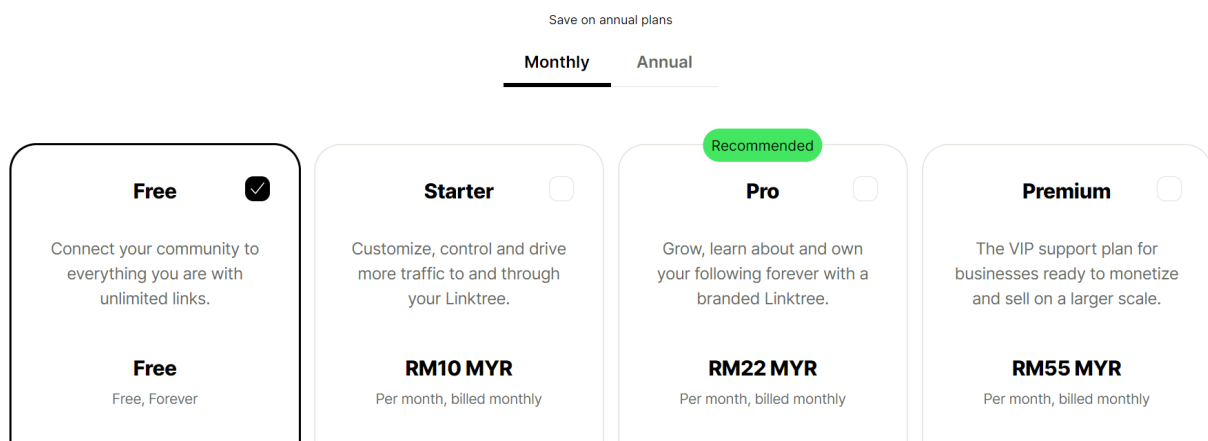
Free forever. No payment needed.



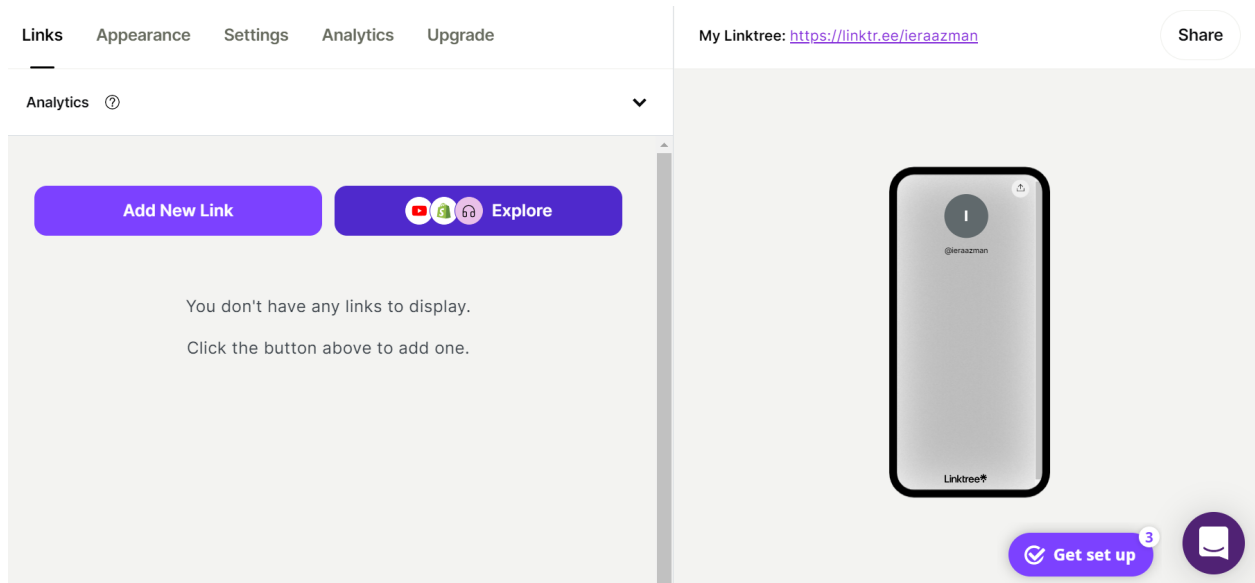
By creating an account you are agreeing to our [Terms and Conditions](#).

View our [Privacy Notice](#) to see how we manage your personal information.

Untuk permulaan gunakan pakej percuma sahaja ye.

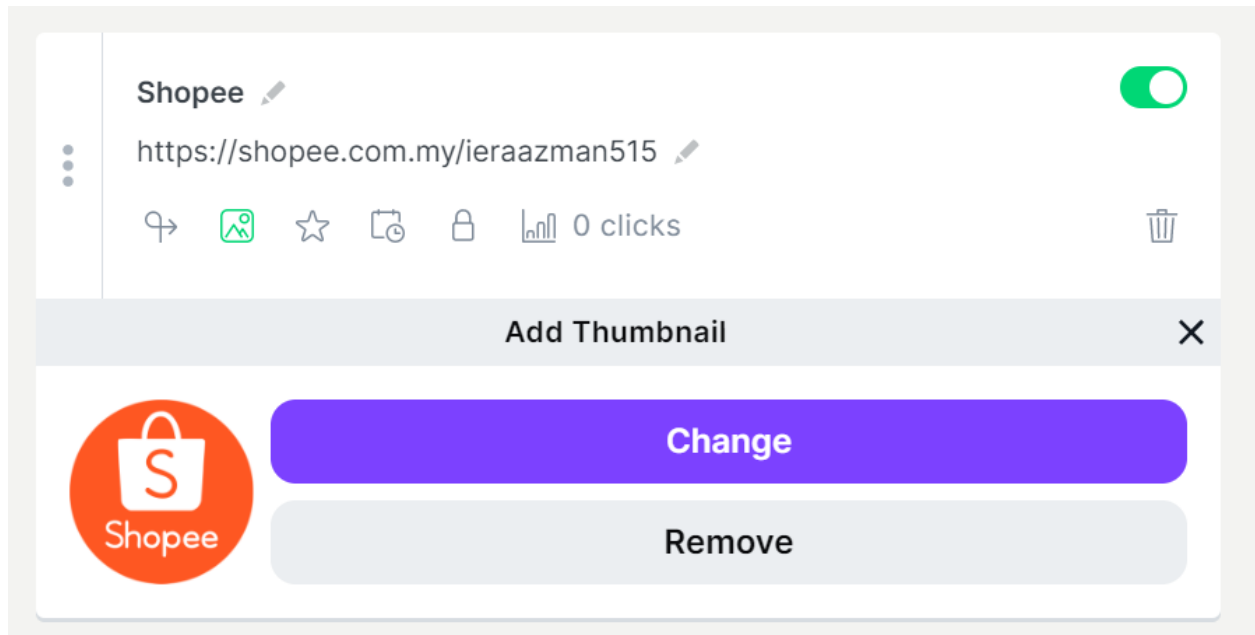


Kemudian, anda boleh cipta senarai menu untuk bio akaun Tiktok anda.



Klik Add New Link dan masukkan link kedai Shopee anda.

Untuk tambah ikon Shopee, klik pada ikon Thumbnail.



Untuk ikon Shopee, anda boleh cari di google.com. Taip sahaja 'Icon Shopee'.




Anda boleh tambah beberapa menu lain lagi ke dalam senarai link Linktree anda.

Untuk cantikkan lagi link Linktree anda, anda boleh klik pada menu *Appearance*.

Masukkan nama profil anda dan sedikit deskripsi berkenaan anda.

[Links](#) [Appearance](#) [Settings](#) [Analytics](#) [Upgrade](#)

Profile



Pick an image

Remove

Profile Title

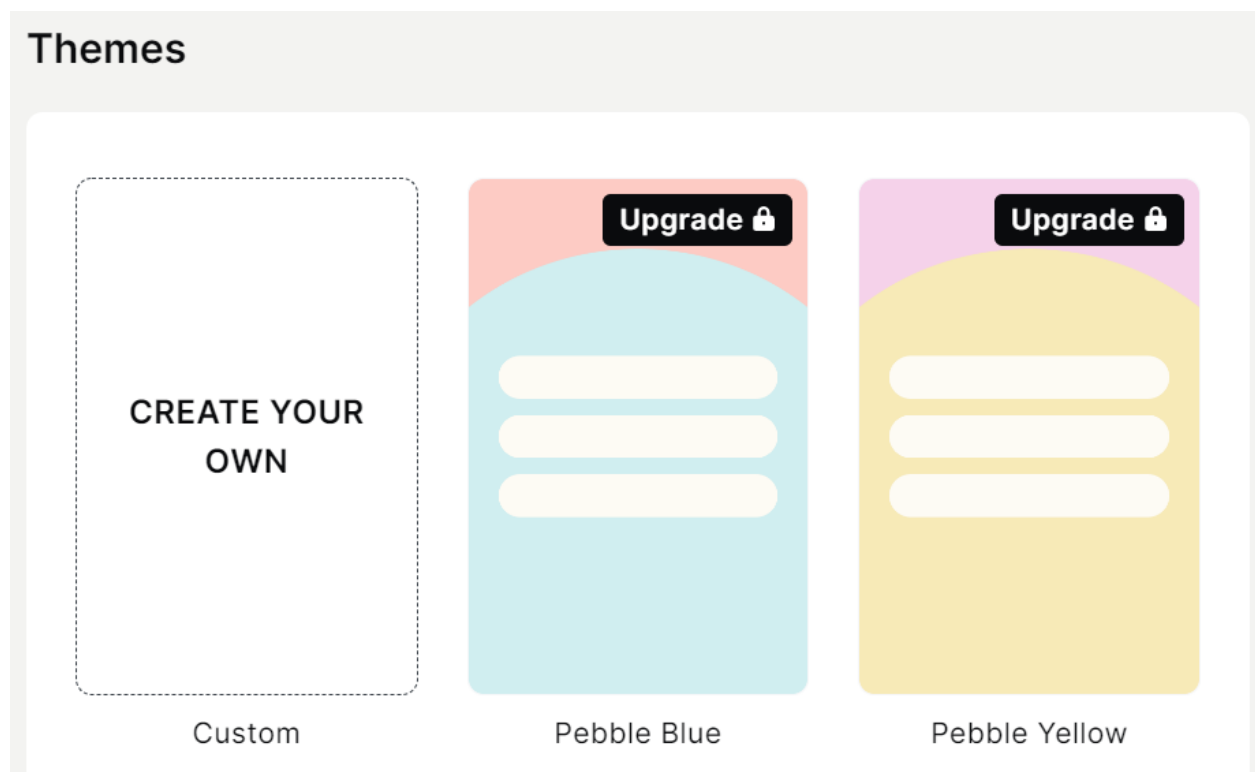
Bio

Enter a bio description to appear on your Linktree

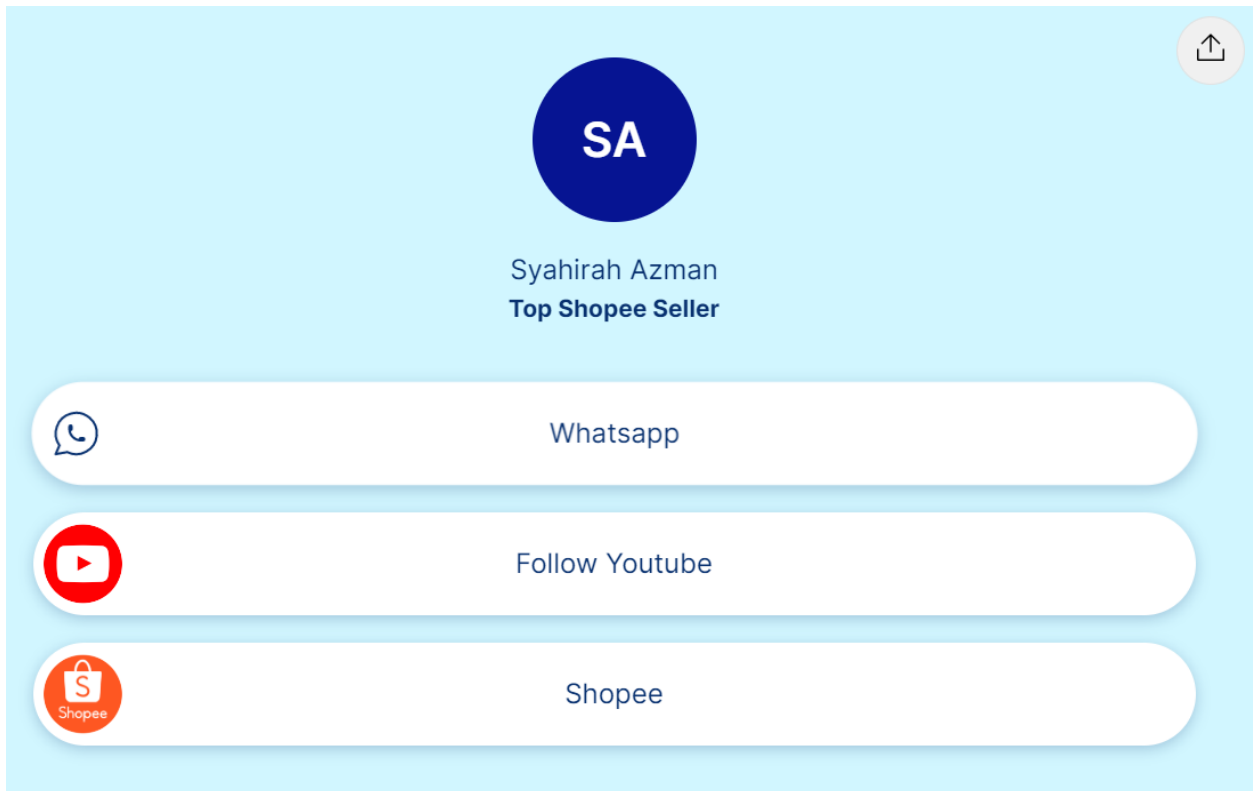
0/80

Anda juga boleh menukar tema mengikut kreativiti anda. Anda hanya dibenarkan untuk menggunakan tema percuma. Sekiranya anda ingin gunakan template yang dikunci, anda perlu naiktaraf akaun Linktree anda kepada akaun berbayar.

Awal-awal guna yang percuma dulu tau. Guna dahulu tema yang ringkas. Bila dah dapat jualan nanti, baru boleh plan untuk ambil akaun berbayar. Berjimat cermat amalan mulia :D



Hasil akhir link Linktree.



Link dah ada. Dekat mana nak letak link ni? Link Linktree ini anda perlu letakkan di bio akaun Tiktok anda.

***#5 Cara Letak Link
Linktree di Bio
Tiktok***

Cara Letak Link Linktree di Bio Tiktok

Masuk ke akaun Tiktok anda dan klik Profile.

Kemudian klik *Edit Profile*.



Seterusnya klik Bio dan masukkan link Linktree anda tadi.

Bio

Add a bio to your profile >

Dan bio anda sudah ada link Linktree anda.

0
Following

0
Followers

0
Likes

Edit profile

<https://linktr.ee/ieraazman>

Sekarang macam mana anda nak sampaikan kepada mereka yang tonton video anda untuk mereka pergi ke bio anda.

Caranya adalah dengan pin komen di video anda. Letakkan sahaja komen 'Link di Bio' dan pinned kan komen tersebut. Mudah kan?

Penutup

Untuk pastikan video anda mencapai tontonan yang tinggi, pastikan video yang dirakam menarik dan berkualiti. Fokus anda adalah untuk ramaikan mereka yang tonton video anda.

Dari situ, anda boleh tarik trafik Tiktok untuk lawati kedai Shopee anda. Video di Tiktok lebih mudah untuk sampai kepada ramai orang berbanding platform-platform media sosial yang lain.

Dan kelebihan Tiktok anda boleh gunakan platform mereka secara percuma sahaja. Tapi kalau nak capai lebih ramai penonton dalam masa yang singkat, anda perlu belajar cara untuk iklankan video anda di Tiktok.

Melalui iklan video akan dapat menarik lebih ramai penonton. Saya harap anda dapat belajar sesuatu dari bonus ini. Jangan bertangguh. Mulakan dari sekarang. Rakam sahaja dahulu video barangan yang anda jual di Shopee. Sediakan banyak-banyak video. Anda tidak tahu video mana dan video yang bagaimana pengguna Tiktok suka untuk tengok.

Akhir kalam

“ Kalau nak buat sesuatu, buat sungguh-sungguh! Kalau tak nak buat tak payah buat!”

Fahdi Ghazali