

Day-6

Jualan Makin Ngebut: Gandakan Omset Lewat Bantuan Affiliator!

Prepared by



Output:

 **Setelah mengikuti materi hari ini, peserta diharapkan:**

1. **Join affiliate**
2. **Tahu cara masuk (login) ke akun toko lewat HP maupun laptop**
3. **Bisa menyimpan dan menjaga email serta password akun dengan baik**



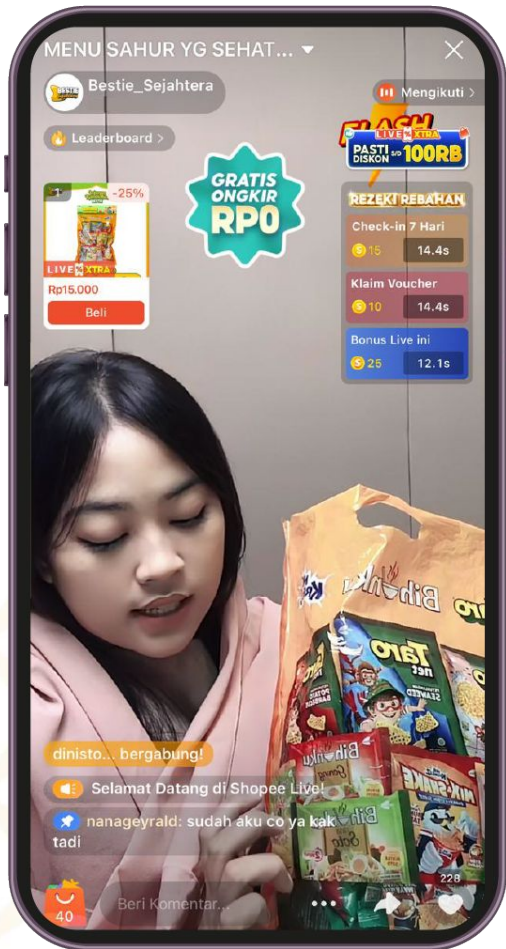
Susunan Waktu Kegiatan:

15 menit → Penyampaian Materi

30 menit → Sesi Praktik Langsung

15 menit → Tanya Jawab & Diskusi

Yuk Mulai Bisnismu



1

Pengenalan Affiliate Marketing

2

Manfaat join Affiliate Bestie Sejahtera

3

Strategi memilih produk dan Brand

4

3 media Promosi affiliate

5

Strategi Konten untuk Affiliator

Apa itu Affiliator?

Simplenya, kita cuma perlu **promosiin** dan **share link** produk dari toko yang udah terdaftar di Shopee/tiktok Affiliate. Kalau ada yang beli lewat link kita, langsung dapet cuan dari **komisi**!

**Keuntungan join Affiliate Bestie
Sejahtera**

Gabung Affiliate Bestie Sejahtera, Banyak Untungnya!



**Free Sample
Produk**



Komisi 20%+5%



**Free
membership**



**Dapat poin
reward**

Tukar hadiah

Dengan modal Handphone, kuota dan rajin sudah bisa jadi afiliator dengan minimal pendapatan 10-30% setiap transaksi

Komisi Affiliate



**Pendapatan
Pasif**

20% + 5%

Setiap transaksi yang berhasil
dilakukan di link afiliasi kamu

**Tanpa Ada
Batas**

Semakin banyak jualan
=

Semakin Besar Pendapatan

PRODUK PRODUK Bestie Sejahtera

produk bestie sejahtera tentunya produk yang sudah dikenal dan cepat laku dijual di pasaran

Taro



MIE KREMEZZ



Bihonku



Tanam



SUPERIOR



AYAM 2 TELOR



MOGABE



3 Media Promosi Affiliate

Ada 3 Media Promosi Affiliate

Live Streaming

1. Interaksi real-time dengan calon pembeli.
2. Bisa memberikan promo eksklusif saat live.
3. Potensi meningkatkan konversi lebih tinggi dibanding konten biasa

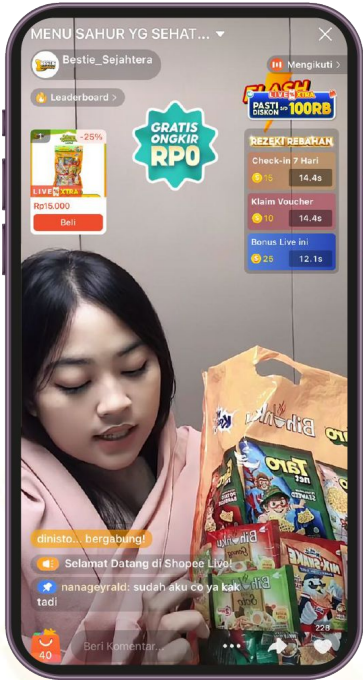
Shopee Video

1. Bisa menampilkan produk langsung dengan keranjang kuning
2. Meningkatkan interaksi dan potensi viral.
3. Cocok untuk konten review, unboxing, dan tutorial

Social Media

1. Menjangkau audiens yang lebih luas di luar marketplace.
2. Dapat dilakukan dengan cara membagikan link
3. Konten lebih fleksibel: feed, story, reels, dan live.

Live Streaming



Tambahkan Tematik

Kamu bisa menambahkan tematik pada live mu agar lebih menarik. Contoh tematik yang bisa digunakan

Tampilkan sampel dengan jelas

- Perlihatkan cara pemakaian produk secara langsung
- Tunjukkan detail produk dengan jelas
- **Gunakan Teknik Interaksi** → Tanyakan opini audiens tentang varian produk

Properti Pendukung Live Streaming

- Backdrop & Dekorasi → Sesuaikan dengan tema suasana tematik misalnya Ramadhan
- Meja Display Produk → Memudahkan showcase produk
- Lighting & Kamera Stabil → Ciptakan visual yang jernih dan menarik.

Call to Action yang efektif

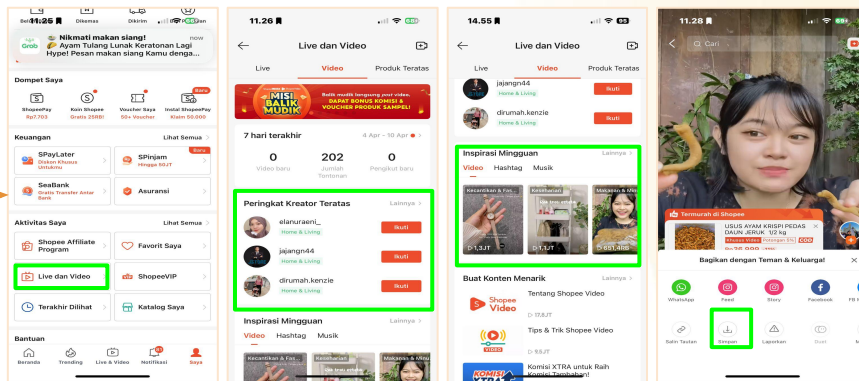
- Klik Keranjang Sekarang Sebelum Kehabisan!
- Dapatkan Diskon 50% Hanya Selama Live Ini!
- Share Live Ini ke 5 Teman dan menangkan Giveaway!

Shopee Video



Riset Perencanaan Konten

- Kenali Produk → Pahami keunggulan, manfaat, dan cara penggunaan
- Lihat Trending Konten → Amati konten Shopee Video yang sedang viral



Call To Action

- Klik link di bawah & dapatkan harga spesial!
- Cek keranjang sekarang sebelum kehabisan!
- Comment 'Mau' kalau tertarik, aku bantu kasih rekomendasi!
- Like & follow buat tips belanja hemat lainnya!

Caption

Gunakan Caption dengan formula
"Time Limit + CTA"

Contoh: *"Diskon 50% cuma hari ini! Langsung cek link sebelum kehabisan!"*

Hashtag

Gunakan 3 hashtag yang relevan
#Racunshopee #racunshopeemurah
#hampersramadhan

Share Link Sosial Media



Call To Action

Gunakan CTA yang Kuat → Contoh:
"Mau harga termurah? Klik link di bio sekarang!"

Linktree

Untuk memudahkan customer memilih produk yang sudah kamu share, gunakan linktree atau milkshake untuk mengklasifikasikan barang berdasarkan kategori

story

Manfaatkan Fitur Story & Highlights
→ Agar link mudah ditemukan.

Soft selling

Gabungkan dengan Konten Soft Selling → Contoh: review jujur + link di akhir

Cara Cuan dari Shopee affiliate

Optimalisasi Toko



1

Daftar Shopee Affiliate

2

Live Selling

3

Share link ke Sosmed

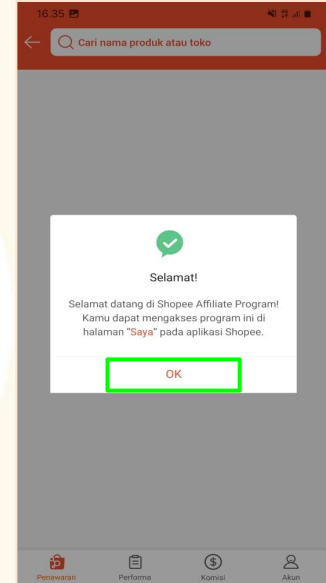
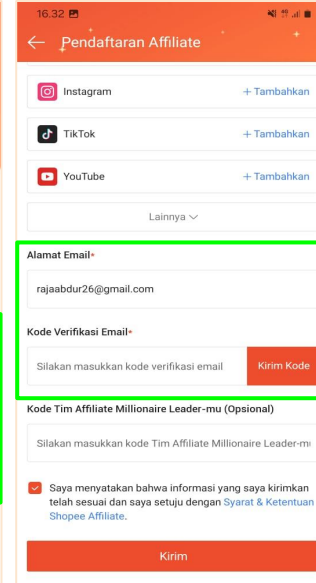
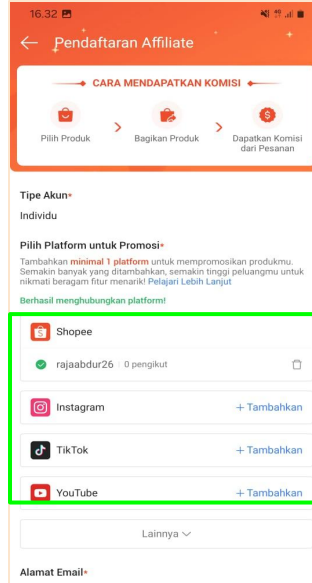
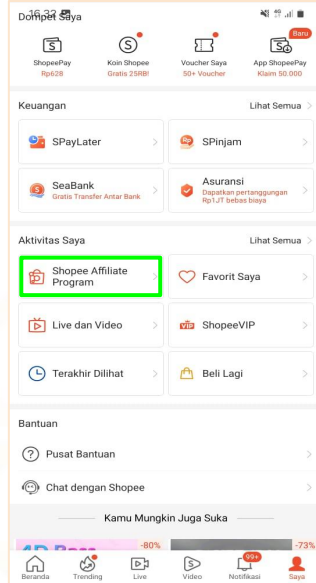
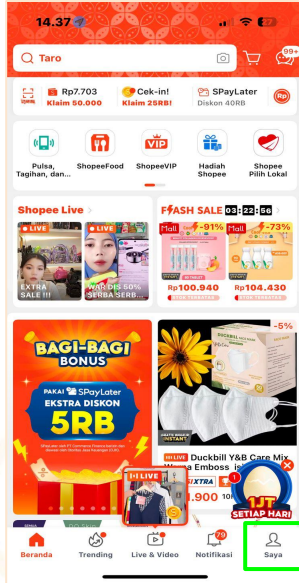
4

Shopee Video

1. Daftar Shopee Affiliate



Cara mendaftar jadi shopee affiliate



1. Buka aplikasi Shopee, terus klik ikon “**Saya**” di pojok kanan bawah.

2. Klik “Shopee affiliate program”

3. Di halaman pendaftaran, tambahkan akun Shopee dan akun sosmed kamu

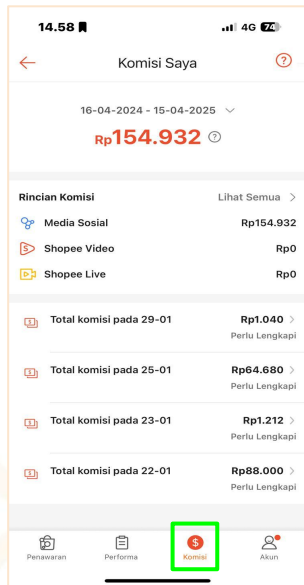
4. Masukan email kamu, klik *kirim kode verifikasi*, cek emailnya, masukan kodenya. Centang syarat & ketentuannya, terus klik **Kirim**

5. Tadaaa~ kamu resmi jadi **Shopee Affiliator!** Siap buat dapet cuan tambahan?

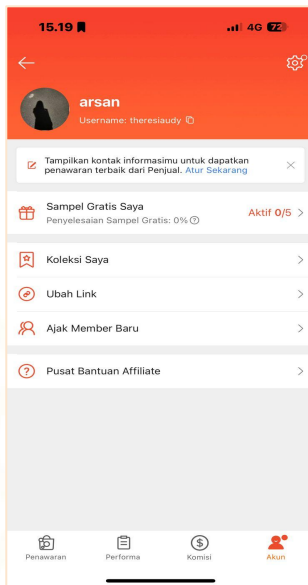
1. Daftar Shopee Affiliate



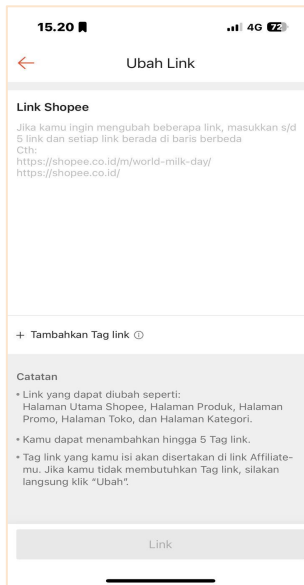
Fitur shopee affiliate



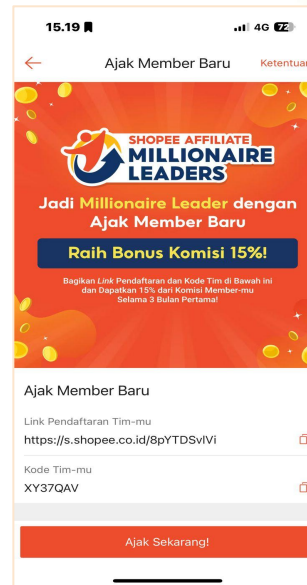
1. **Fitur komisi** untuk melihat komisi yang sudah kamu dapatkan dalam periode waktu tertentu



2. **Fitur akun** Disini kamu bisa mengubah link share dan juga mengajak teman untuk join menjadi affiliate



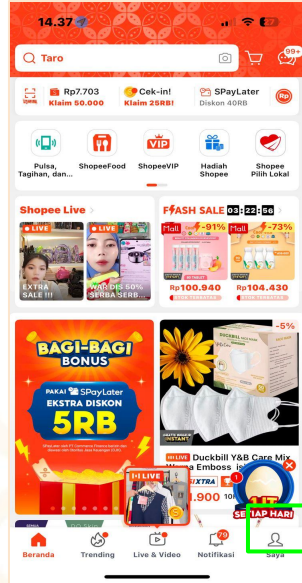
3. **Fitur ubah link**



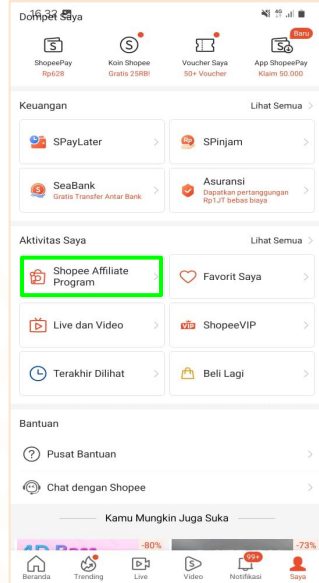
4. **Fitur ajak member baru** - kamu juga bisa mengajak teman untuk join affiliate dan mendapatkan komisi dari penjualan teman yang diajak

2. Live Selling

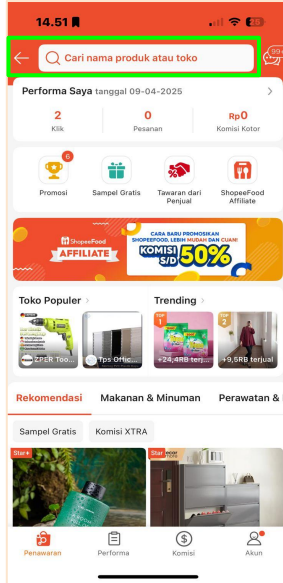
Cara mengatur etalase pada shopee Live



1. Buka aplikasi Shopee, terus klik ikon “Saya” di pojok kanan bawah.



2. Klik “Shopee affiliate program”



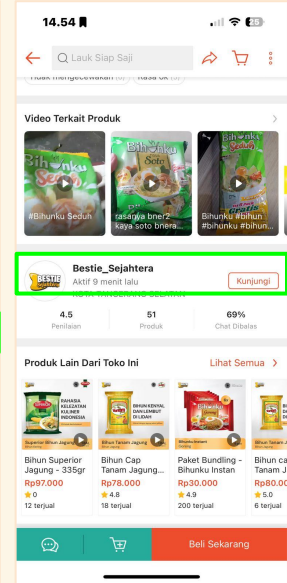
3. Klik kolom search di atas dan tambahkan produk atau toko yang ingin kamu cari



4. Cari produk favorit kamu



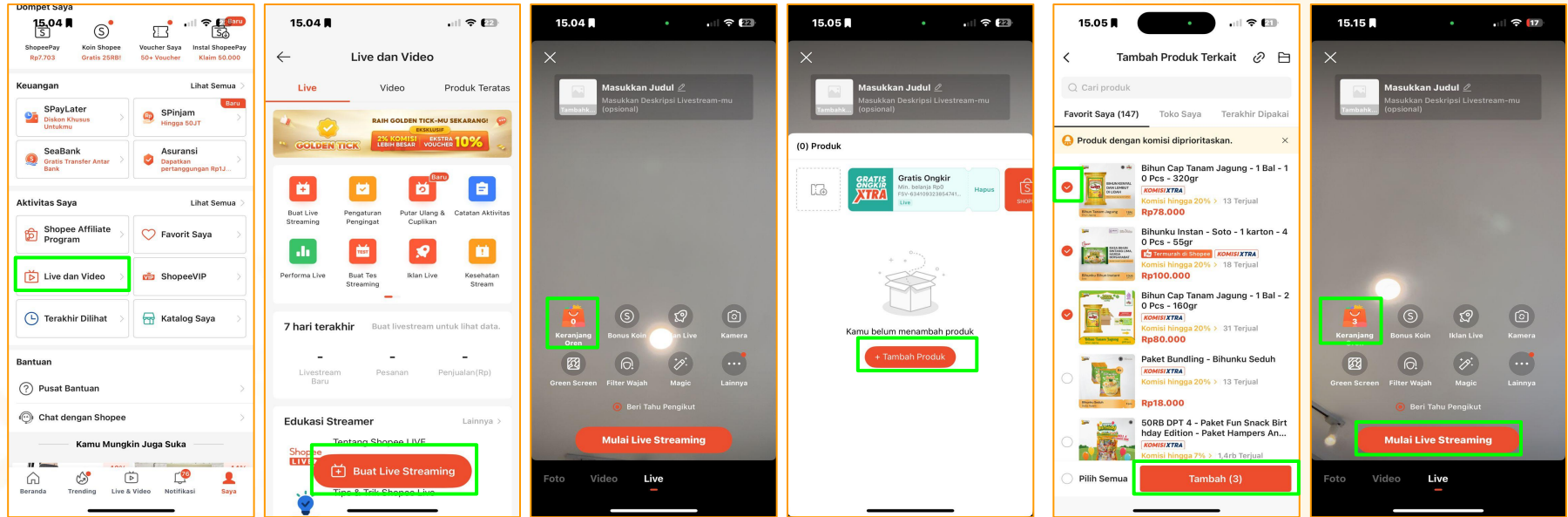
5. Tambahkan produk ke favorite atau suka



6. Kamu juga bisa membuka toko untuk menambahkan lebih banyak barang yang ada di toko yang sama

2. Live Selling

Cara mengatur etalase pada shopee Live



7. Kemudian kembali ke halaman sebelumnya dan buka live dan video

8. Klik **"Buat Live Streaming"**

9. Klik **"Keranjang Oren"**

10. Klik **"Tambah Produk"**

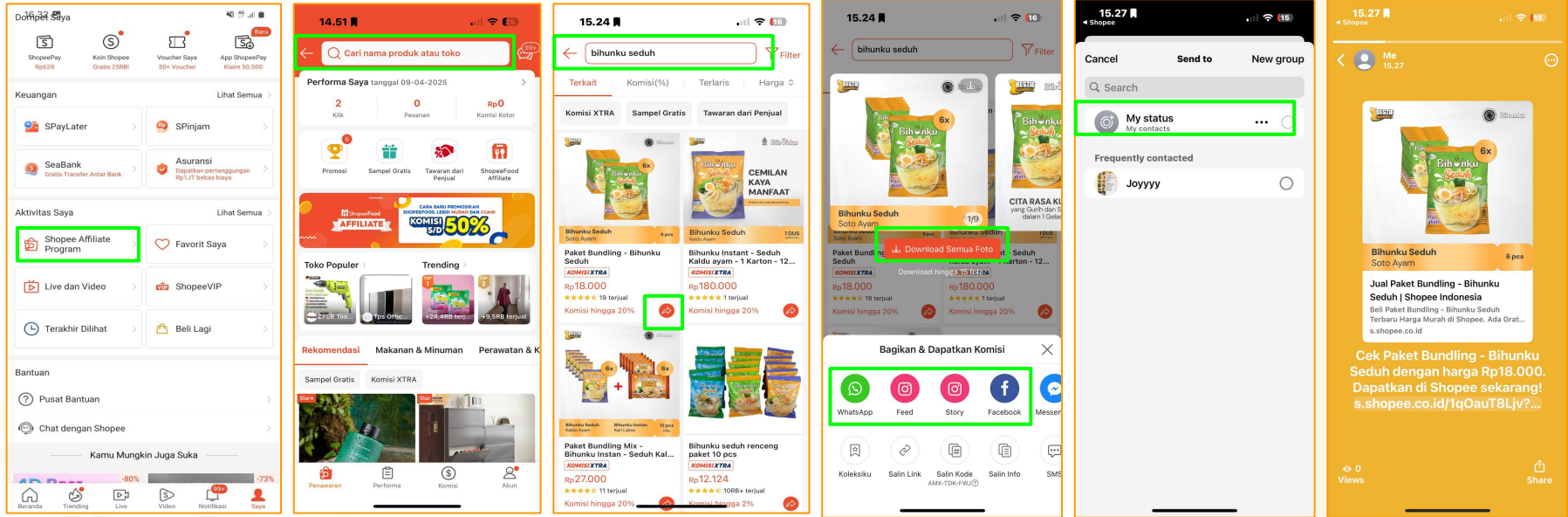
11. Pilih produk-produk yang kamu sukai, kalau sudah klik **"Tambah"**

12. Kamu sudah bisa live dengan menambahkan **"Keranjang Oren"** di live kamu

3. Share Link ke Sosial Media



Whatsapp, Instagram, Facebook, Twitter,dll



1. Buka aplikasi Shopee, terus klik ikon **"Saya"** di pojok kanan bawah.

2. Klik **"Shopee affiliate program"**

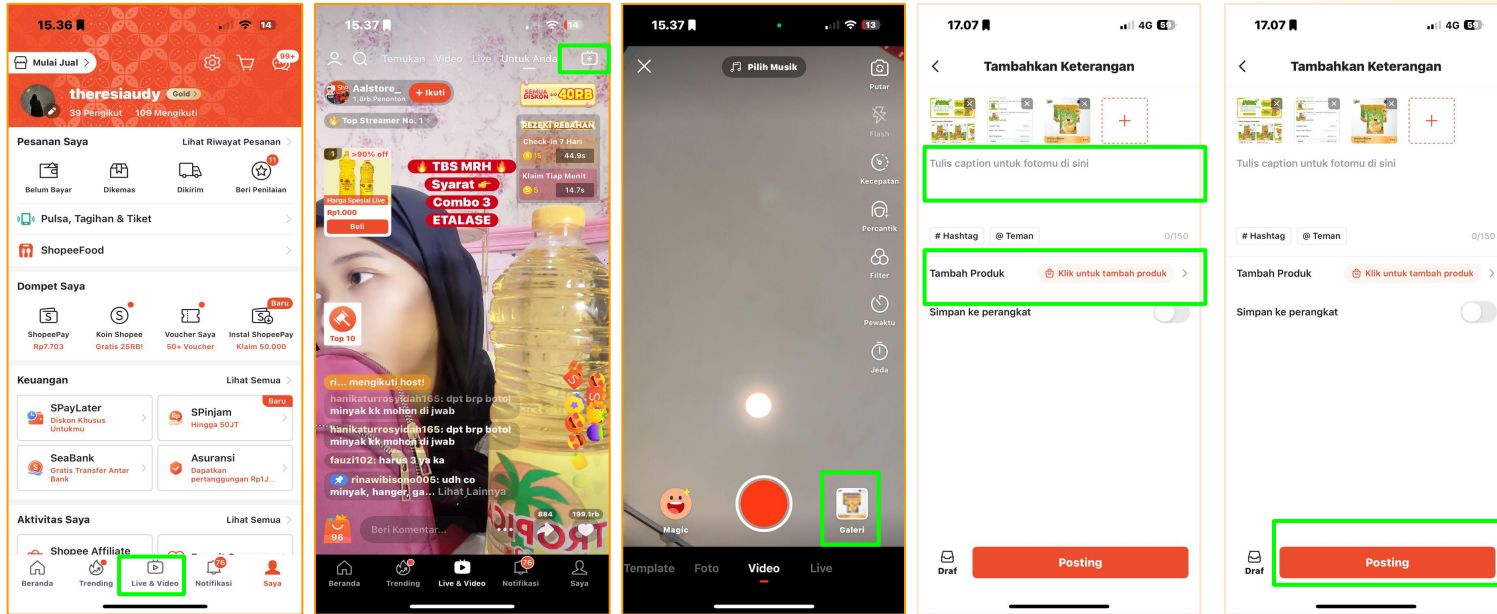
3. Klik **"Search"** dan isi dengan produk atau toko yang ingin kamu cari.

4. Klik produknya. Disini kamu juga bisa download foto produknya buat konten promosi.

5. Kamu bisa share ke sosial media (WA, Ig, Fb, Tiktok, Twitter, Youtube, dll)

6. Kamu bisa share Link ke **Story** dan **Highlight**

4. Shopee Video



1. Klik “Live & Video”

2. Klik tanda plus di pojok kanan atas

3. Kamu bisa menambahkan video dari galerimu dan edit secara langsung disini.

4. Kamu bisa menambahkan hashtag dan juga produk (yang ada di **Keranjang Oren**) pada videomu

5. Klik “Posting”

Strategi Konten untuk Affiliator

TIPS COPYWRITING DEMI CUAN KENCENG

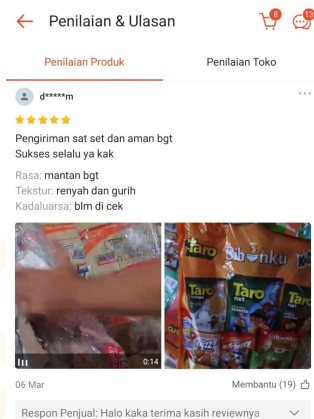
Sentuh Emosi Mereka, Bestie!	Fokusin ke Manfaat, Bukan fiturnya aja!	Pakai Angka biar makin akurat!	Bikin mereka merasa takut ketinggalan (FOMO)
Contohnya: "Pengen Mie harga kaki lima, rasa bintang lima?" "Lagi capek? Bihunku bisa jadi peluk paling tulus hari ini."	Contohnya: Salah ❌: "Bihunku 1 Dus" Benar ✅: "Bihunku 1 Dus, cukup buat stok sebulan tanpa mikir masak ribet~"	Contohnya: "95% orang puas sama kelezatannya!"	Contohnya: "Diskon cuma hari ini!" "Sisa 3 pcs lagi!"

Mainkan Psikologi Konsumen, Biar Makin Laku



Kasih Testimoni mereka percaya! (Bisa dalam bentuk screenshot)

Contohnya:



Buat kata-kata yang seakan-akan produknya langka

Contohnya:

“Sisa 5 barang lagi!”

“Flash sale tinggal 2 jam!”

Post produk yang sama berkali-kali, tapi beda gaya. Lama-lama mereka beli juga!

Contohnya:

Hari 1 – Edukasi

“Tau nggak sih, produk ini tuh bisa dipakai buat 3 hal sekaligus? Multifungsi banget!”

Hari 3 – Lucu/Lifehack

“Kalau kamu kayak aku yang males ribet, Produk ini penyelamat banget 🤔✨”

Hari 5 – Storytime

“Awalnya aku skeptis, eh sekarang malah jadi langganan produk ini”

SOFT SELLING vs HARD SELLING



SOFT SELLING (Halus, Kayak lagi Cerita)

Contoh:

“Aku udah pakai serum ini seminggu, dan suka banget hasilnya! Link-nya di bio ya~”



HARD SELLING (To The Point)

Contoh:

“Diskon 50%! Klik link sekarang sebelum habis!”

Kapan pakai Soft Selling atau Hard Selling?

“Pakai Soft Selling buat bikin makin deket sama customer, Pakai Hard Selling kalau mau promo”

CTA/CALL TO ACTION

Bikin kata-kata yang mengajak customer tuh melakukan sesuatu, misal...

“Klik link ini & dapetin diskonnya!”

“Gabung sekarang, cashback nungguin!”

“Langsung checkout, stok terbatas!”

Ingat ya bestie, ngajaknya harus pake semangat! Jangan loyo kayak gini....

“Cek aja ya...”



THANK YOU!

• Presented by Bestie Sejahtera •