



6 Cara

Meningkatkan Penjualan
Online Shop Melalui

Instagram Ads

Bisnis menjadi peluang yang menjanjikan untuk meningkatkan penghasilan, namun kerap kali kita mengalami kesulitan dalam membangun bisnis, khususnya dengan memanfaatkan sumber daya dan tools yang dimiliki.

Tenang, Skill Academy akan bantu kamu untuk belajar mencari solusinya.

Berikut 6 cara mudah meningkatkan penjualan *online shop* kamu melalui Instagram Ads!

Tenang, Skill Academy akan bantu kamu untuk belajar mencari solusinya.

Berikut 6 cara mudah meningkatkan penjualan *online shop* kamu melalui Instagram Ads!

1 Bangun brand secara jelas

Mengenali semua fitur & fasilitas pendukung terkait program yang akan dijelaskan oleh *Student Advisor*

2 Menentukan audience atau “Buyer Persona”

Menargetkan audience atau “Buyer Persona” yang tepat merupakan salah satu kunci utama kesuksesan dalam menjalankan bisnis dan meningkatkan penjualan *online shop* melalui Instagram Ads. Audience dapat ditargetkan melalui beberapa segmentasi, seperti: lokasi, usia, gender, *targeting* yang lebih mendetail

3 Membuat postingan Instagram sesuai dengan segmentasi pasar

Kita harus memastikan bahwa postingan Instagram yang dibuat sudah sesuai dengan brand dan target pelanggan, atau sebuah strategi untuk mengelompokkan pelanggan potensial berdasarkan aspek-aspek kategori yang dimilikinya.

4 Perhatikan hal ini saat membuat konten dalam bentuk gambar:

- Jangan promosikan banyak produk dalam 1 konten iklan.
- Jangan terlalu banyak kata-kata.
- Gunakan *image* yang berkualitas tinggi.

5 Perhatikan hal ini saat membuat konten dalam bentuk video:

- “Hook” audience pada 3 detik pertama.
- Usahakan membuat konten iklan yang sesuai dengan tampilan *mobile*.
- Buat konten yang ringkas.
- Tulis *subtitle*.

6 Persiapan untuk untuk menjalankan Instagram Ads

- Mengetahui tujuan/objective beriklan di Instagram
- Menentukan jangka waktu beriklan (*timeline*)
- Membuat perencanaan jangka waktu/*timeline* sebelum kamu membuat iklan Instagram
- Perencanaan *budget*
- Evaluasi performa iklan secara berkala
Menilai atau mengevaluasi performa iklan perlu dilakukan untuk melihat perkembangan dari performa iklan yang dijalankan.

Pastikan ada perkembangan performa iklan dari budget yang kamu gunakan, jika tidak maka hal itu akan sia-sia. Maka dari itu, penting untuk kamu melakukan 6 tips ini guna memaksimalkan bisnis online melalui Instagram Ads.

Tidak hanya untuk mengembangkan bisnis, Digital Marketing juga memiliki prospek karir yang menjanjikan, lho!

Pada era digital ini, banyak terdapat lowongan *Digital Marketing*, terutama yang bisa *remote*, sehingga bisa memudahkanmu untuk bekerja dari rumah dengan gaji yang tinggi. “Kerja di rumah, tidak terkena macet dan hujan, gaji yang tinggi” bukankah itu keinginan dan cita-cita kita semua?



1,000+ Digital Marketing Jobs in Indonesia
(79 new)



907 Lowongan



Digital Marketing Jobs in Indonesia
Sort by: relevance - date 1,815 jobs

Wah, banyak sekali ya peluang untuk menjadi *digital marketer*! Namun, sebenarnya *role* apa saja sih yang berkaitan dengan ilmu *digital marketing* ini?



● Rank 10 job prospect dari masing-masing topik besar yang tersedia

- Performance marketing (Ads Specialist)
- SEO (Search Engine Optimization) Specialist
- Content Marketing Specialist
- Social Media Marketing Specialist
- CRM Specialist
- Digital Branding Specialist
- KOL & Partnership Specialist
- E-Commerce Specialist
- Growth Marketing Specialist
- Marketing Analytics Specialist



Tips atau langkah-langkah yang bisa dilakukan untuk bisa menduduki posisi atau role tersebut:

- 1 Belajar otodidak atau sendiri melalui *online resources* yang bertebaran di internet
- 2 Mengikuti *bootcamp* yang nantinya akan memberikan batu loncatan yang cepat untuk pemahaman ilmu *Digital Marketing*
- 3 Mengikuti sertifikasi online secara gratis maupun membayar untuk mendukung portfolio.
- 4 Mengikuti *internship* yang berkaitan dengan Digital Marketing, sehingga ini bisa memberikan gambaran bagaimana bekerja di dunia *Digital Marketing*.
- 5 Memperbaiki profil LinkedIn kalian dengan mengarahkan ke minat kerja *digital marketing*.
- 6 Perbanyak koneksi dengan orang-orang yang mempunyai jabatan sebagai digital marketer atau serupa di LinkedIn untuk bisa mendapatkan ilmu ataupun mungkin lowongan kerja yang ada di perusahaan mereka masing-masing.
- 7 Perbanyak membaca artikel-artikel atau buku-buku yang membahas *digital marketing* atau dengan topik *marketing*.

Sudah kenal kan dengan *job prospect* yang bisa kamu tekuni ketika mempelajari *Digital Marketing*? Yuk, sekarang kita pelajari lebih dalam mengenai *Digital Marketing*!

Pemasaran melalui media digital atau *digital marketing* memiliki banyak keuntungan bagi pemilik produk dibandingkan dengan pemasaran melalui metode konvensional. Kamu tau gak sih kalau *digital marketing* sendiri ada jenis-jenisnya? Yuk, kepoin!

Jenis *Digital Marketing*:

1 Organic

- Content Marketing SEO
- (Search Engine Optimization)
- Social Media Marketing (SMM)
- Email Marketing Press Release

2 Paid

- Search Engine Marketing (SEM)
- Display Ads
- Social Media Ads (Meta Ads)



Udah tahu tentang jenis-jenisnya, sekarang saatnya kita pelajari langkah pertama dalam memulai *Digital Marketing*, yaitu menentukan *buyer persona*.

Pada bagian sebelumnya sudah dijelaskan mengenai *buyer persona*, namun bagaimana sih cara menentukannya?

- 1 Lakukan riset
- 2 Identifikasi masalah
- 3 Menentukan segmentasi
- 4 Membuat *buyer persona*
- 5 Fokus pada peran, tujuan, & tantangan



Kamu bisa gunakan pertanyaan dalam tabel ini untuk mulai memikirkan gambaran mengenai *buyer persona*–mu!

Data Pribadi	Tingkah Laku	Kebiasaan
- Nama konsumen - Jenis kelamin - Usia - pendidikan - Pekerjaan - Penghasilan - Status	- Hobi - Makanan & minuman yang disukai - Media sosial yang digunakan - Forum <i>online</i> yang diikuti	- Kebiasaan berkomunikasi - Cara mengetahui iklan produk - Cara berbelanja

Apa sih manfaat dari mengidentifikasi *buyer persona*?

- 1 Mulai mengembangkan produk atau konten sesuai dengan *buyer persona*
- 2 Menghasilkan sebuah produk atau konten
- 3 Penyempurnaan produk sesuai dengan *buyer persona*

Nah, semoga kamu semakin memiliki gambaran terkait *Digital Marketing* ya!

Sekarang kamu pasti semakin tertarik bekerja di bidang *Digital Marketing* kan?

Saatnya buka peluang lebih besar untuk berkarir di bidang yang kamu inginkan bersama Skill Academy!

Ikuti *Bootcamp* Skill Academy yang dapat menyesuaikan preferensi dan kebutuhan belajar kamu, lho! Yuk, pilih bootcamp yang cocok untukmu:

	Intensive Bootcamp	Mini Bootcamp
Durasi program	3 Bulan	3 Minggu
Kuota peserta per sesi	25 peserta	Tidak terbatas
Sesi <i>live</i> interaktif	30 - 36 Sesi	4 - 8 Sesi
Cocok untuk persiapan kerja	✓	✗
Mendapatkan sertifikat	✓	✓
Panduan karir & inspirational <i>class</i>	✓	✓
Pengajar dari industry experts	✓	✓

Pilihan topik untuk *Mini Bootcamp*:

The Fundamental of Data Analytics	Visualisasi & Storytelling Data Menggunakan Tableau	Fundamental Digital Marketing	Mastering Ms. Excel	Mahir SEO untuk Pemula
Copywriting untuk Perkuat Konten Digital	Elevate your Communication & Presentation Skill	Product Management	Design Menggunakan Adobe Illustrator	UI/UX Design for Beginners

Pilihan topik untuk *Intensive Bootcamp*:

Digital Marketing Intensive Bootcamp	Data & Business Analytics Intensive Bootcamp	Frontend Engineering Intensive Bootcamp	Backend Engineering Intensive Bootcamp
--------------------------------------	--	---	--

Semoga artikel ini bisa semakin **memberikan gambaran dan meyakinkan kamu** untuk berkarir di bidang *Digital Marketing* ya!

Skill Academy bagi-bagi promo khusus untuk kamu yang tertarik memulai di bidang *digital marketing*!

MINI BOOTCAMP PROMO CODE

SACAMPMINIEBOOK

INTENSIVE BOOTCAMP PROMO CODE

SACAMPINTENSIVEEBOOK

Ada pertanyaan? Isi formulir konsultasi di bawah ini supaya kami bisa menjawab pertanyaanmu!

FORM KONSULTASI

camp.skillacademy.com/form

Untuk info lebih lanjut kamu dapat mengunjungi atau menghubungi kami di:
camp.skillacademy.com/ | +62 815-7890-0000

**SKILL
ACADEMY
CAMP**

Career Acceleration Bootcamp