

Cara Bisnis Online di e-Commerce yang Gampang!

Updates. - INDONESIASATU.CO.ID

Jun 26, 2023 - 20:23



BISNIS - Cara bisnis online sebenarnya sangat mudah untuk dimulai. Terlebih lagi bisnis online mengandalkan media sosial sebagai ajang untuk mempromosikan produk atau layanan jasa yang ditawarkan. Jika telah memutuskan untuk membuat bisnis online, tentunya anda akan membutuhkan hal apa saja yang harus diperhatikan atau bagaimana cara bisnis online itu sendiri.

Cara bisnis online yang mudah diikuti

1. Tentukan produk apa yang akan ditawarkan

Menentukan bisnis apa yang akan dijalankan adalah Langkah awal terpenting dalam membuat suatu bisnis baru. Apakah pakaian, bahan makanan, cemilan, perkakas, atau yang lainnya.

Dalam menentukan produk yang akan ditawarkan, sebelumnya anda harus sudah menguasai tentang produk tersebut. Seperti jika anda menjual makanan, tentu anda harus mengetahui bagaimana cara penyimpanan dan packing yang tepat.

Contoh lain adalah bisnis pakaian. Anda harus mengerti jenis jenis kain yang akan ditawarkan dalam bisnis pakaian anda untuk memberi tahu kepada para pelanggan. Jika tidak, bagaimana pelanggan akan membeli produk yang ditawarkan jika jenis bahan nya saja tidak diketahui.



2. Buat strategi marketing dan business plan

Memiliki rencana kedepannya akan bagaimana juga merupakan hal yang wajib anda perhatikan. Buatlah rencana agar bisnis yang dijalankan mendapatkan keuntungan, bukan malah kerugian. Cek supplier manakah yang akan anda gunakan, berapa modal yang dikeluarkan untuk membeli produk serta memberikan packing produk yang aman, apakah bisnis tersebut akan balik modal atau tidak, dan apakah pasar marketing nya sesuai atau tidak.

Rencana yang disiapkan harus benar benar matang dan jangan ada celah sedikitpun untuk menghindari dari kebangkrutan.



3. Pilih platform online yang sesuai dengan bisnis anda

Dalam berbisnis, pasti ada yang namanya target pasar. Lihat lah produk yang akan ditawarkan sesuai untuk target pada usia berapa, atau pada orang-orang dengan ekonomi menengah atau menengah keatas.

Lihatlah platform online mana yang sesuai dengan target pasar bisnis tersebut. Seperti sekarang ini, anak muda lebih sering menggunakan aplikasi A sebagai aplikasi hiburannya. Nah, dengan ini para pelaku bisnis yang contohnya seperti bisnis pakaian dapat memanfaatkan situasi ini untuk mempromosikan barang dagangan.

Selain hal itu, pilihlah platform online yang dapat mempermudah bisnis anda. Seperti aplikasi e-commerce dengan sistem pembayaran yang jelas, chat dengan pelanggan yang bisa kapan saja, adanya pengembalian barang, serta pengelolaan toko yang mudah.

4. Buatlah akun toko pada e-commerce dan mulai mempromosikan barang

Setelah memutuskan untuk mempercayakan bisnis anda untuk berkembang dalam suatu platform, jangan lupa untuk segera membuka toko pada platform online atau e-commerce tersebut. Biasanya pada masing-masing e-commerce sendiri terdapat fitur promosi yang berbayar.

Tetapi jika ingin mempromosikan produk anda pada media sosial, atau website tertentu, anda dapat meminta [jasa SEM](#) untuk membantu mempromosikan bisnis

tersebut. [Cek disini](#) untuk informasi lebih lanjut.

Bukalah toko bisnis anda pada semua e-commerce yang tersedia untuk memaksimalkan bisnis. Biasanya banyak online shop yang membuka toko nya pada aplikasi oren dan hijau bersamaan agar pelanggan lebih mudah untuk membeli produk yang ditawarkan pada e-commerce kesayangan masing masing.

5. Kekola sistem pembayaran, pengiriman, dan return barang

Pada sistem pengiriman, atur lah ekspedisi yang terdekat dengan tempat anda. Serta, jangan sampai anda nombok ongkir karena salah memasukkan berat barang, teliti lagi apakah berat nya sudah sesuai.

Pada semua e-commerce menyediakan berbagai pembayaran yang meliputi pembayaran transfer bank, e-wallet, warung retail, COD, dan paylater. Yang harus diperhatikan adalah pembayaran dengan system COD.

Pembayaran COD sering kali merugikan penjual, karena beberapa kali pembeli tidak ingin membayar Ketika barang sudah sampai dan barang pun terpaksa harus di return kepada penjual. Jika tak ingin hal ini terjadi, anda harus menonaktifkan system COD tersebut.

6. Lakukan evaluasi penjualan

Jangan malas untuk membaca penilaian para pembeli, karena dari situlah kesalahan para penjual akan terlihat. Hal ini juga dapat mempengaruhi pembeli lain untuk membeli produk anda jika penilaian pembeli sebelumnya baik, dan sebaliknya.

Itulah keenam Langkah mudah untuk memulai bisnis online. Kelebihan dari bisnis online ini adalah anda tak perlu berangkat pagi pagi untuk bekerja dan hanya perlu bekerja dirumah Bersama dengan keluarga.