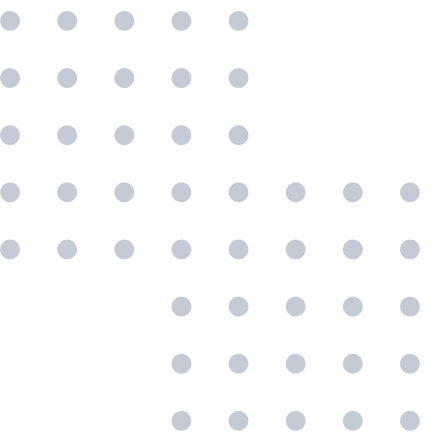


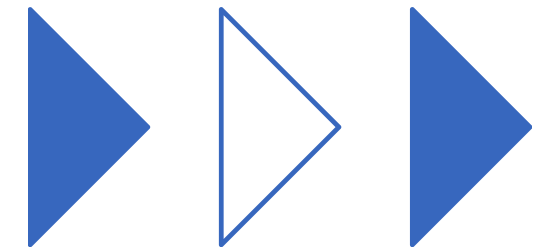


AFFILIATE MARKETING

Disusun Oleh Melva Aura Puri



Model Pembayaran (Komisi)



Pay Per Sale (PPS)

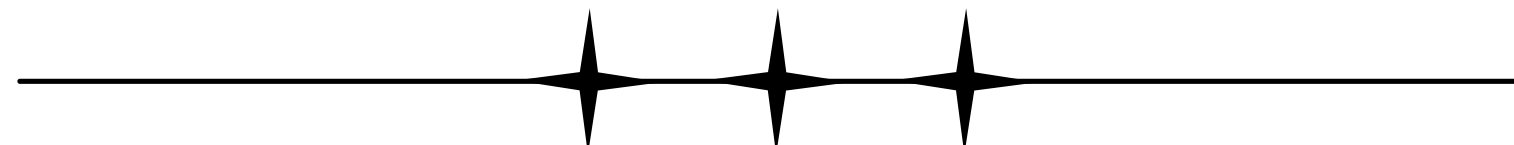
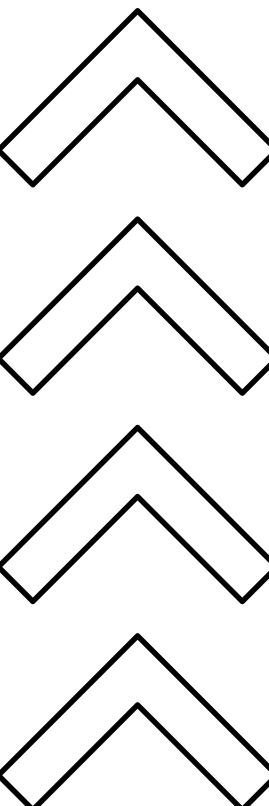
Model paling umum dengan risiko terendah bagi vendor. Afiliasi hanya menerima komisi ketika pembelian berhasil dilakukan

Pay Per Lead (PPL)

Afiliasi dibayar untuk setiap prospek berkualitas, seperti pengisian formulir atau pendaftaran uji coba. Tidak perlu ada pembelian

Pay Per Click (PPC)

Komisi didasarkan pada klik yang sah ke situs pedagang. Model ini kurang populer karena risiko penipuan yang tinggi bagi pedagang.



Saluran Pemasaran

Media Sosial

Memanfaatkan platform seperti TikTok, Instagram, dan Facebook untuk membuat konten iklan yang menarik

Pemasaran Video

Menggunakan YouTube untuk ulasan mendalam, tutorial, dan video unboxing.



Saluran Pemasaran

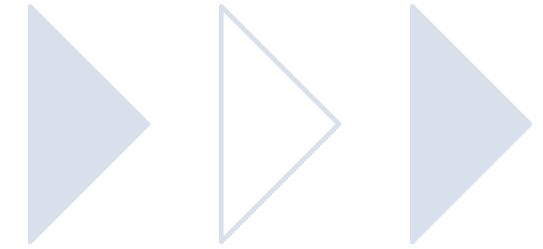
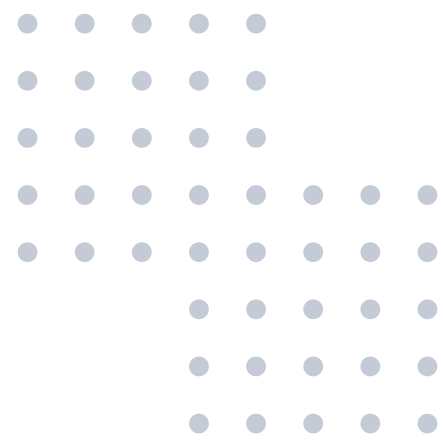
Konten & Blog

Menulis artikel detail, perbandingan produk, dan panduan bermanfaat di situs web.

Email & Database

Mengirim penawaran yang ditargetkan langsung ke daftar email atau kontak WhatsApp yang dikurasi





Mengapa Ulasan Efektif?

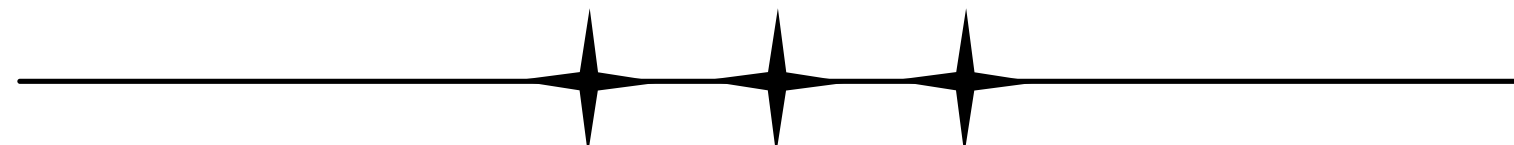
Membangun Kepercayaan

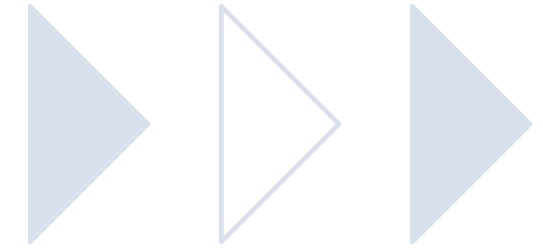
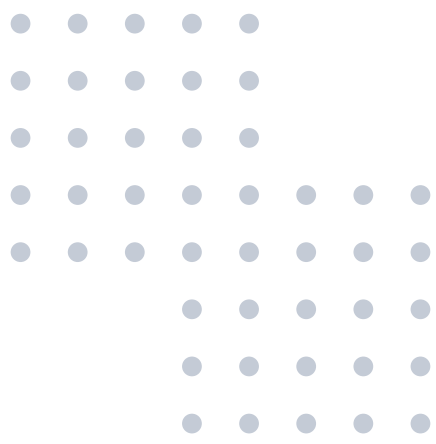
Ulasan yang jujur dan mendetail menjembatani kesenjangan antara keraguan dan pembelian. Transparansi tentang kelebihan dan kekurangan justru meningkatkan kredibilitas dan kepercayaan



Niat Beli Tinggi

Pengguna yang mencari ulasan sudah berada dalam fase pertimbangan. Mereka memiliki niat beli yang tinggi. Dengan memberikan pengetahuan produk yang dicari, afiliasi dapat menutup penjualan





Kriteria Pemilihan Produk

Relevansi Niche

Produk harus selaras dengan topik spesifik dan minat audiens Anda untuk memastikan keterlibatan tinggi

Struktur Komisii

Cari tarif yang menguntungkan dan pertimbangkan komisi "Berulang" (Recurring) untuk pendapatan pasif

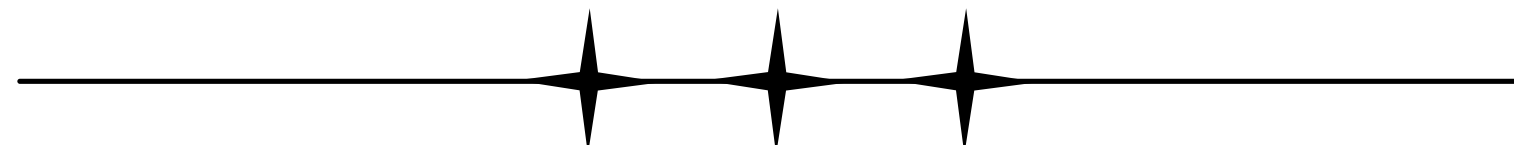


Kualitas & Manfaat

Pahami fitur dan pengalaman pengguna produk secara mendalam. Promosikan hanya apa yang memberikan nilai

Reputasi Vendor

Pastikan vendor dapat diandalkan. Vendor yang buruk dapat merusak citra merek pribadi Anda



Strategi Influencer

Influencer memanfaatkan aset mereka untuk mendorong penjualan besar:



Personal Branding:

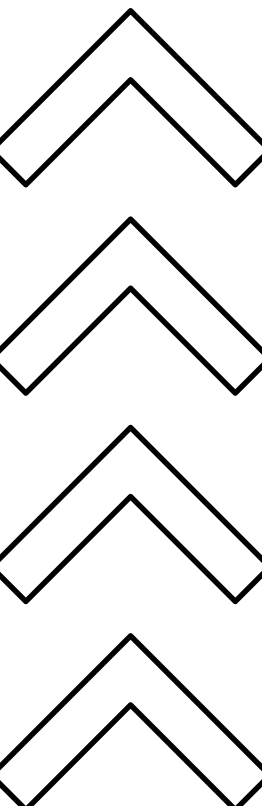
Membangun citra ahli yang dipercaya audiens sepenuhnya

Copywriting

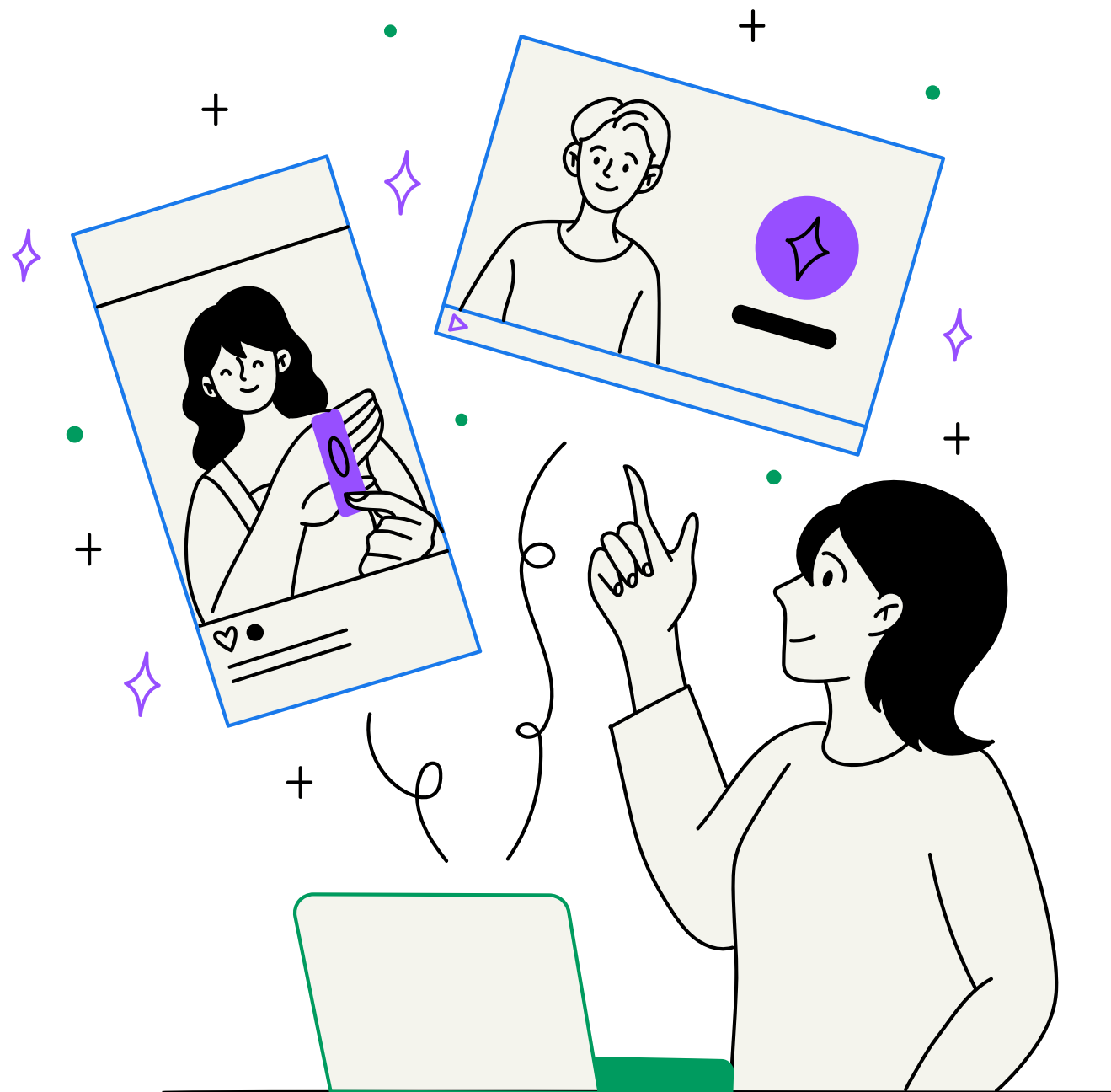
Membuat narasi persuasif yang memaksa pengguna untuk mengklik.

Demonstrasi:

Menunjukkan penggunaan dunia nyata untuk menghilangkan keraguan dan membuktikan nilai



SEO & Kepercayaan



Pertumbuhan Organik

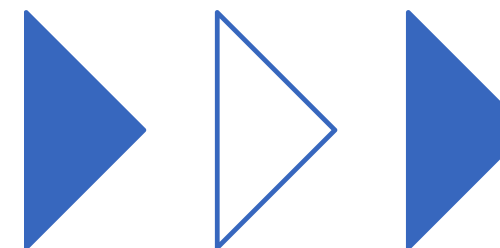
SEO mendatangkan lalu lintas gratis, pasif, dan stabil dari mesin pencari. Pengunjung ini sering kali memiliki niat beli yang tinggi



Strategi "Crazy Over"

Untuk memenangkan persaingan, tawarkan "Crazy Over"—bonus unik, panduan khusus, atau keuntungan eksklusif yang hanya didapatkan pelanggan dengan membeli melalui tautan Anda.

Tantangan Utama



Persaingan Ketat

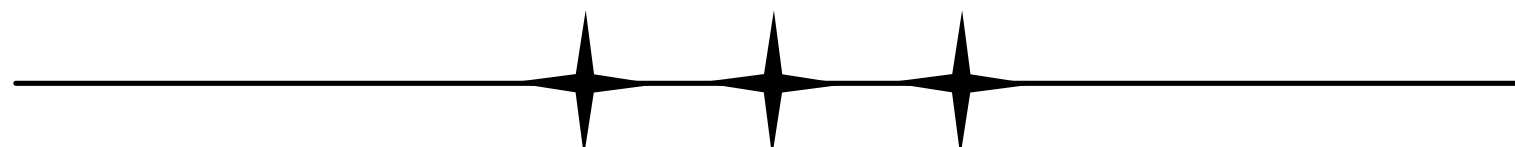
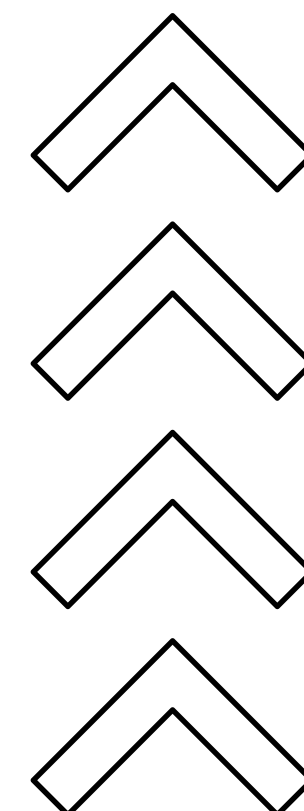
Hambatan masuk yang rendah berarti persaingan masif. Afiliasi harus membedakan diri melalui layanan

Sensitivitas Sistem

Memahami aturan atribusi (misalnya, Cookie Klik Terakhir vs. Klik Pertama) sangat penting untuk menghindari kehilangan komisi.

Keterbatasan Kontrol

Afiliasi tidak dapat mengontrol harga, kualitas, atau dukungan produk. Fokus pada apa yang dapat Anda kendalikan: konten Anda.



Alat Bantu & Analisis

Google Analytics

Penting untuk melacak sumber lalu lintas dan perilaku pengguna. Ini membantu mengoptimalkan strategi dengan mengidentifikasi saluran mana yang menghasilkan konversi tertinggi.

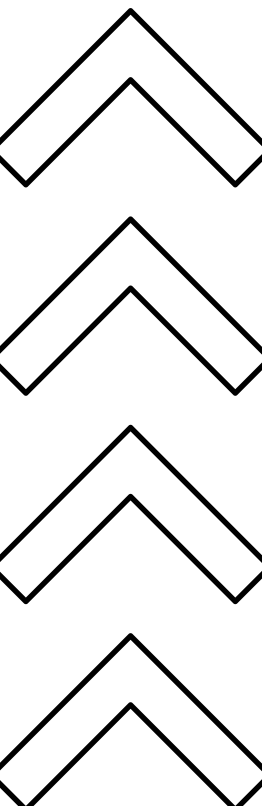


Alat Penting

Sumber Trafik: Media Sosial, YouTube, Blog.

List Building: Alat pemasaran email untuk membangun database audiens sendiri.

Pelacakan: Pemendek tautan (link shortener) dan pembuat landing page.



THANKYOU

