

E-COMMERCE

Affiliate Marketing

M. Tegar Dwi Prakoso
2313025024
PTI 2023 B



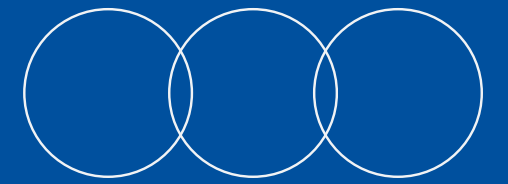
Definisi Affiliate Marketing

Affiliate marketing adalah **strategi pemasaran** yang memungkinkan individu untuk mempromosikan produk dan mendapatkan komisi dari tindakan pengguna, seperti klik, pendaftaran, atau penjualan, meningkatkan penjualan secara efektif.

Afiliasi akan mendapatkan komisi berdasarkan tindakan pengguna, seperti klik, pendaftaran, atau pembelian.



Model Pembayaran Pay Per Sale (PPS)



Pay Per Sale adalah model komisi di mana afiliasi mendapatkan bayaran hanya ketika terjadi pembelian.

Pay Per Sale

Pay Per Sale adalah model komisi di mana afiliasi mendapatkan bayaran hanya ketika terjadi pembelian.

Pay Per Click

Pay Per Click adalah model di mana afiliasi mendapatkan komisi dari setiap klik pada link afiliasi, tanpa menunggu terjadinya pembelian.

Pay Per Lead

Komisi Pay Per Lead diberikan ketika audiens melakukan aksi seperti registrasi, isi form, atau daftar trial.

Perbandingan Model Pembayaran

PPS, PPC, dan PPL

1. Pay Per Sale

Komisi hanya diberikan saat terjadi transaksi → paling aman bagi perusahaan.

2. Pay Per Click

Komisi diberikan per klik → meningkatkan trafik, tetapi tidak menjamin penjualan.

3. Pay Per Lead

Berfokus pada pengumpulan prospek → cocok untuk produk digital, aplikasi, atau membership.



Jenis Afiliasi

Memahami berbagai tipe dalam
Affiliate Marketing yang efektif

1. Afiliasi Konten

Afiliasi konten mencakup blog, artikel, dan ulasan yang menarik perhatian pembaca serta mendorong mereka untuk membeli produk.

2. Afiliasi Influencer

Afiliasi influencer melibatkan promosi produk oleh influencer yang memiliki kepercayaan tinggi dari pengikut mereka untuk meningkatkan penjualan.

3. Afiliasi Kupon

Afiliasi kupon menawarkan kode promo untuk menarik pelanggan, memberikan insentif untuk melakukan pembelian melalui link afiliasi.



Influencer Marketing Strategy

Influencer berperan besar dalam affiliate marketing karena memiliki hubungan yang kuat dengan pengikutnya.

Strategi yang biasanya digunakan:

- Menyisipkan link afiliasi di caption, bio, atau story
- Menggunakan kode promo khusus untuk followers
- Membuat konten review, unboxing, atau tutorial penggunaan produk
- Memberikan rekomendasi produk secara natural dan jujur



Kriteria Pemilihan Produk Afiliasi



- Relevansi Audiens: Produk harus sesuai kebutuhan dan minat pengikut.
- Reputasi Brand: Pilih produk dari brand terpercaya dengan ulasan positif.
- Permintaan Pasar: Utamakan produk trending atau banyak dicari.
- Potensi Komisi: Pertimbangkan keseimbangan antara komisi dan peluang konversi.
- Kesesuaian Personal Branding: Promosikan produk sesuai niche konten.
- Ketersediaan Produk: Pastikan stok, kualitas seller, dan pengiriman stabil.

Peran SEO dalam Affiliate Marketing

SEO (Search Engine Optimization) membantu konten afiliasi muncul di halaman pertama mesin pencari.

Manfaat SEO:

- Mendatangkan trafik organik tanpa biaya iklan
- Meningkatkan peluang klik pada link afiliasi
- Memberikan dampak jangka panjang
- Membantu membangun otoritas konten



Kesimpulan

Affiliate Marketing merupakan strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan penjualan, memperluas jangkauan, dan memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak: perusahaan dan afiliasi.

Dengan pemilihan produk yang tepat, strategi konten yang relevan, serta pemanfaatan SEO dan media sosial, afiliasi dapat mencapai hasil yang optimal.



Terima
Kasih!

