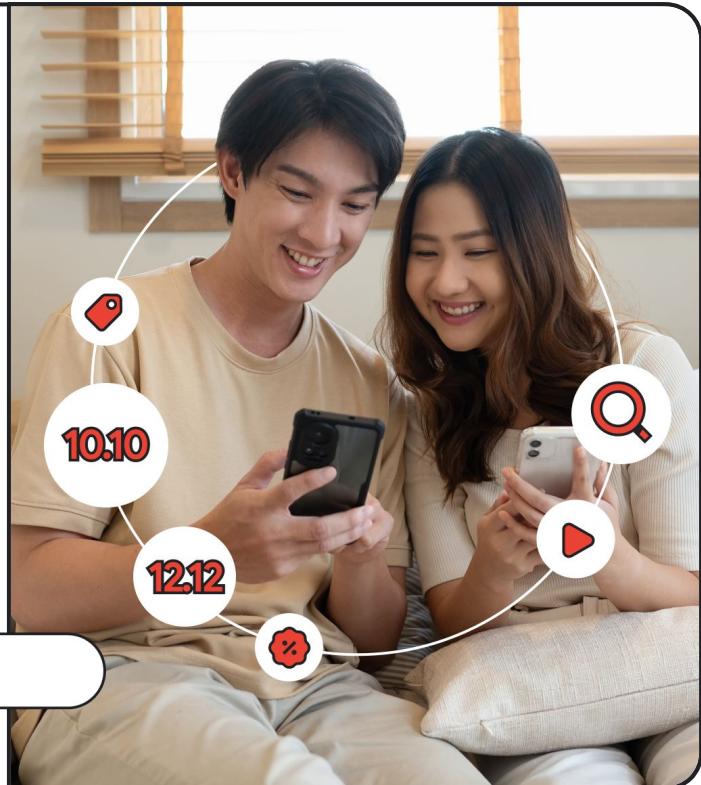


Google

# 3 Langkah Sederhana untuk Meraih Kesuksesan di Kampanye Mega Sales



## Langkah 1

Mulailah dengan membuat video berbiaya rendah namun berkualitas tinggi yang menarik perhatian pembeli

Video commerce kini menyumbang

**20%**

dari GMV e-commerce di kawasan Asia Tenggara<sup>1</sup>

**>4x**

peningkatan sejak 2022<sup>1</sup>.

Tonton di sini ➔



**Tahukah Anda: Membuat iklan video tidak memerlukan anggaran besar**

Dengan hanya menggunakan smartphone dan [aplikasi YouTube Create](#), Anda dapat merekam, mengedit, dan mempublikasikan video berdurasi pendek maupun panjang. Ekspor video final ke galeri ponsel Anda atau unggah langsung ke YouTube.

Tonton [@HaloHanie](#)  
Membuat video iklan untuk  
Mega Sales — diedit dalam  
waktu kurang dari sehari!



## Tips untuk membuat iklan video yang efektif

### 1 Tarik perhatian dalam 3 detik pertama:

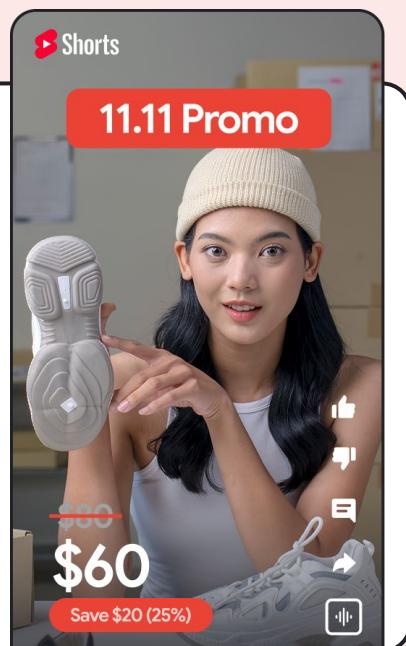
- Tampilkan penawaran Mega Sales dengan teks tebal seperti “Promo 11.11,” “Beli 1 Gratis 1,” atau “Mega Sales.”

| Tahukah Anda? Judul iklan yang memuat penawaran dapat meningkatkan kinerja iklan Anda hingga **38% lebih baik** dalam mencapai tujuan promosi dibandingkan judul tanpa penawaran<sup>1</sup>.

**Tips pro** Sorot penghematan yang didapatkan pembeli dengan menampilkan harga baru dan persentase diskon.

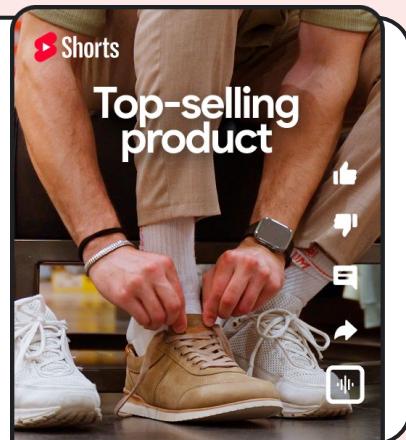
- **Tampilkan produk Anda dalam keseharian** — sorot produk tersebut dalam situasi sehari-hari yang penuh dengan dinamika.

| Tahukah Anda? Iklan yang menampilkan pengguna produk **30%+ lebih efektif** untuk promosi dibandingkan dengan iklan tanpa pengguna produk<sup>1</sup>.



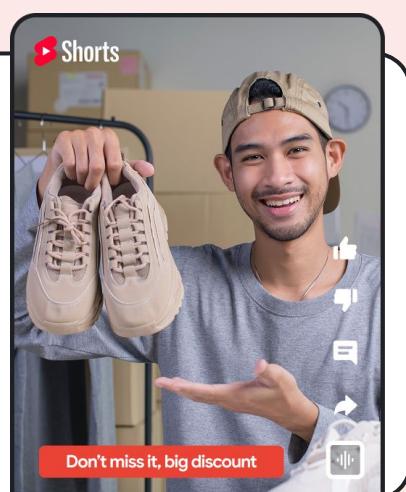
### 2 Sampaikan sebuah cerita, bukan hanya sekedar promosi:

- Tampilkan **perubahan sebelum/sesudah** penggunaan barang untuk menunjukkan bagaimana produk Anda dapat mengatasi masalah pelanggan.
- **Tampilkan opini pelanggan asli** sebagai bukti kualitas yang autentik.
- **Tonjolkan popularitas** dengan menggunakan kalimat seperti “100 unit terjual dalam 24 jam” atau “Produk terlaris.”



### 3 Utamakan kualitas video yang ramah untuk ditonton lewat smartphone:

- Gunakan latar belakang yang **bersih dan kontras** untuk membuat produk Anda menonjol<sup>2</sup>.
- Ambil foto pada siang hari saat tersedia pencahayaan alami<sup>2</sup>.
- Gunakan mikrofon *clip-on* sederhana untuk menghasilkan narasi audio yang jelas<sup>2</sup>.
- Tambahkan subtitel yang jelas agar penonton dapat mengikuti konten meskipun suara dimatikan<sup>2</sup>.



**Setelah video Anda siap,  
pastikan pembeli benar-benar melihatnya.**

Sumber: 1. Data internal Google berdasarkan studi agregat tentang kinerja median tujuan kampanye di 78.000 aset untuk sektor Media & Hiburan, Ritel, dan Keuangan. Global. Januari 2020 - Juni 2021.

2. [Buat konten kreatif yang lebih baik untuk pemasaran kinerja Anda](#). [thinkwithgoogle.com](http://thinkwithgoogle.com). September 2021

## Langkah 2 Selanjutnya, jangkau pembeli di berbagai platform dengan Demand Gen

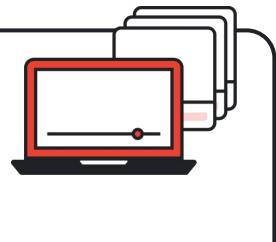
Pembeli mencari penawaran Mega Sales di YouTube, Discover, Gmail, dan berbagai platform lainnya. Alih-alih menjalankan kampanye terpisah, gunakan **Demand Gen** untuk mendistribusikan konten kreatif Anda dengan mulus di seluruh saluran ini.

Pelajari lebih lanjut 

Di Asia Tenggara,

**92%**

konsumen menggunakan Google Search dan YouTube saat berbelanja — lebih banyak daripada pasar daring dan platform media sosial/video lainnya<sup>1</sup>.



### Cara mengatur promosi Anda

- 1 Buka akun Google Ads Anda.
- 2 Pilih tujuan kampanye Anda (penjualan, prospek, atau kunjungan situs web), atau buat tanpa tujuan.
- 3 Pilih **Demand Gen** dan masukkan pengaturan promosi Anda:

Lokasi: tingkat negara

Anggaran: anggaran harian minimal \$100

- 4 Tambahkan audiens. Gunakan “**Audiens Serupa**” (*Lookalike Audiences*) untuk mereplikasi pengguna bernilai tinggi dari platform lain.

- 5 Sesuaikan materi iklan Anda.

Demand Gen bekerja paling baik pada saat materi iklan terasa alami dan sesuai dengan platform penempatannya.

- Setelah Anda memiliki video materi iklan, Anda dapat menggunakan gambar statis dari adegan dalam video untuk membuat iklan statis atau bahkan iklan carousel.
- Sesuaikan konten gambar statis, video, dan carousel dengan platform berikut:

**YouTube Shorts & In-Stream**

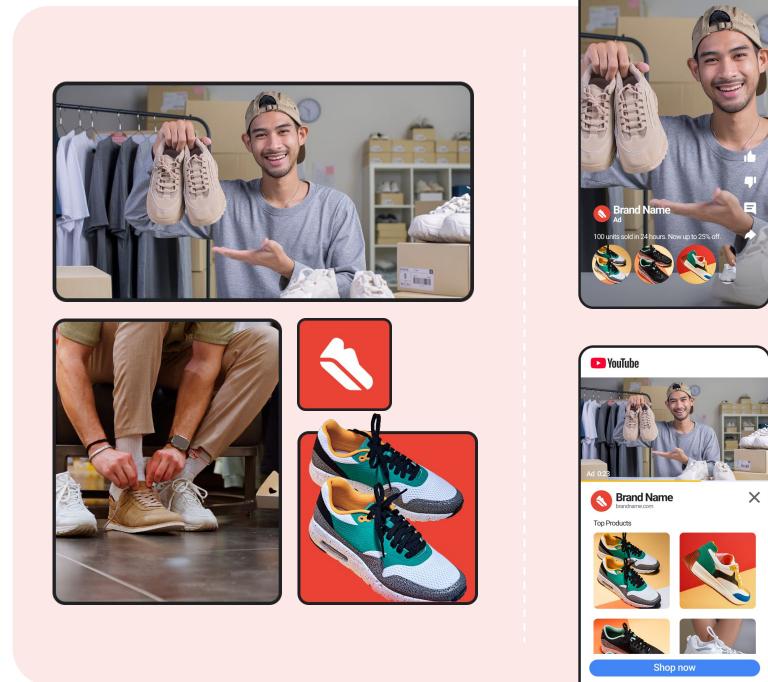
Video, gambar statis

**Discover & YouTube In-Feed**

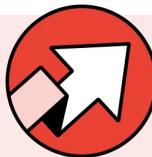
Gambar statis, carousel, video

**Gmail**

Gambar statis, carousel



- 6 Mulai kampanye Anda 

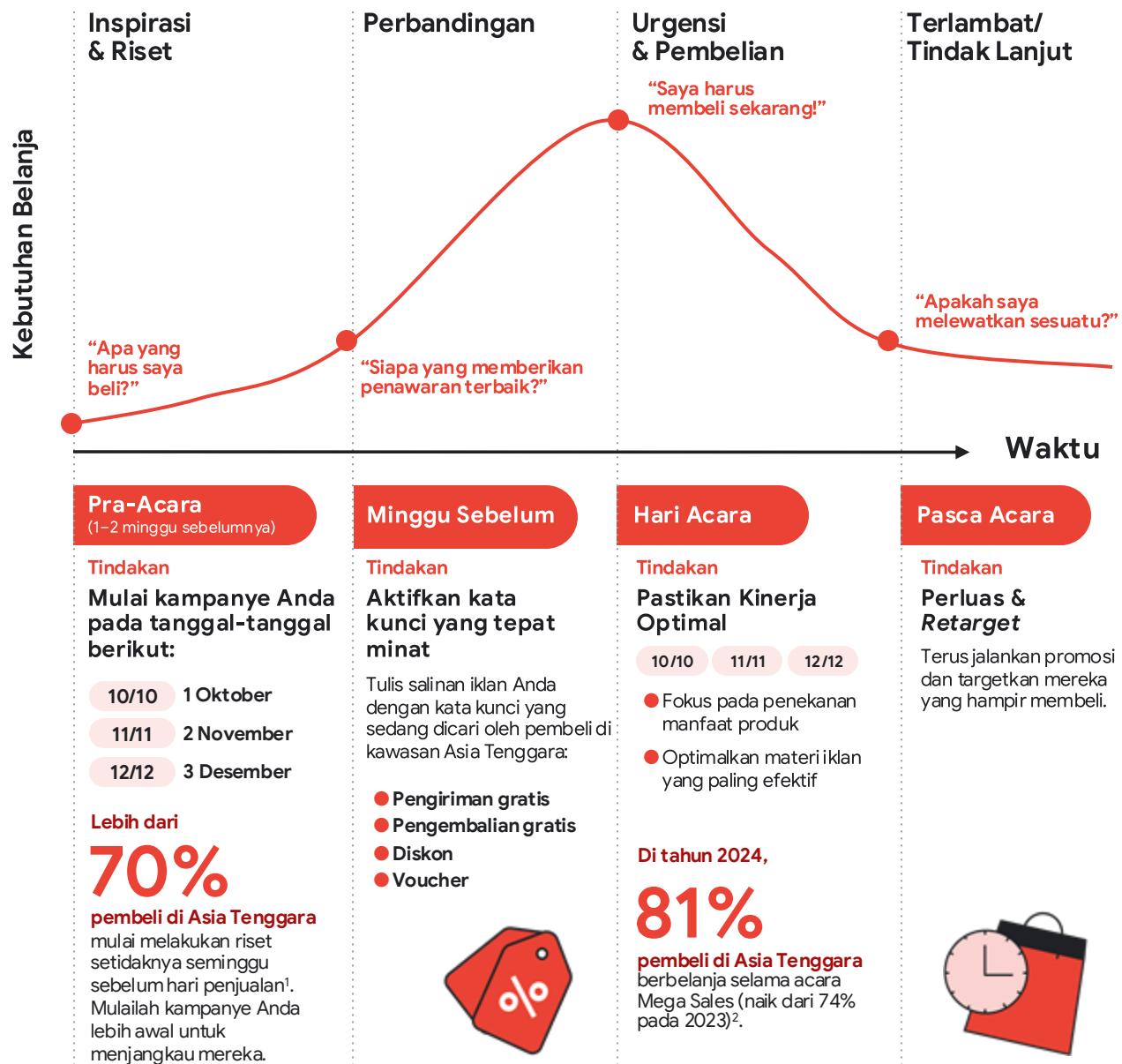


Langkah terakhir dalam strategi ini adalah mengetahui kapan waktu yang tepat untuk memulai kampanye Anda agar mampu menangkap minat belanja tertinggi.

Langkah 3

## Terakhir, mulailah kampanye Anda pada momen Mega Sales yang tepat

Pastikan brand Anda hadir di momen yang tepat sepanjang perjalanan belanja.



Siap untuk memanfaatkan momen Mega Sales?  
Mulailah kampanye Anda hari ini.

Klik dan hubungi tim Google Ads di sini