



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

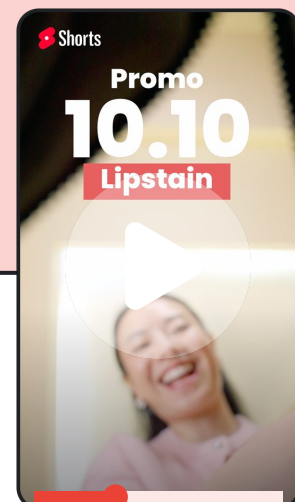
20%

dari **GMV** e-commerce di
kawasan Asia Tenggara¹

>4x

peningkatan sejak
2022¹.

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.

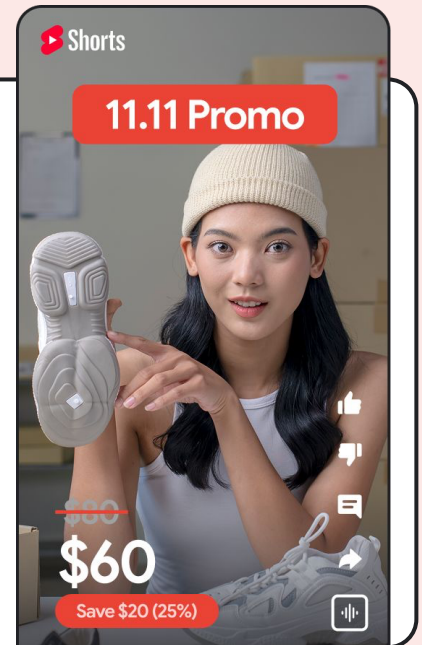
Tonton **@HaloHanie**
Membuat video iklan untuk
Mega Sales — diedit dalam
waktu kurang dari sehari!



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 penawaran¹.
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 produk¹.



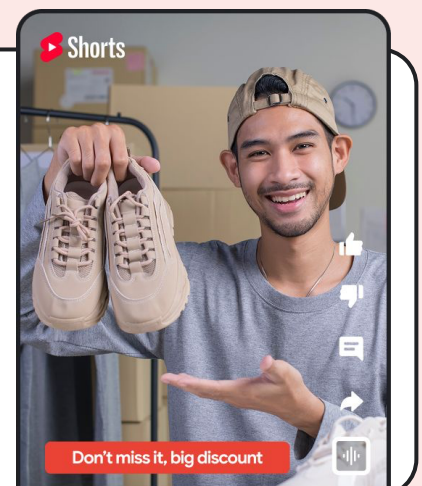
2 Sampaikan sebuah cerita, bukan hanya sekedar promosi:

- 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 menonjol².
- Ambil foto pada siang hari saat tersedia pencahayaan alami².
- Gunakan mikrofon *clip-on* sederhana untuk menghasilkan narasi audio yang jelas².
- Tambahkan subtitle yang jelas agar penonton dapat mengikuti konten meskipun suara dimatikan².



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](https://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 platform pasar daring dan platform media sosial/video lainnya¹.



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

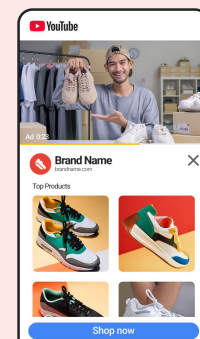
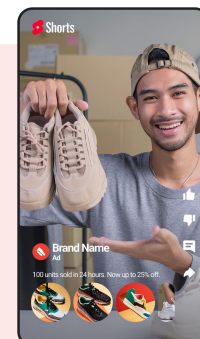
Video, gambar statis

Discover & YouTube In-Feed

Gambar statis, carousel, video

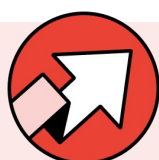
Gmail

Gambar statis, carousel



6

Mulai kampanye Anda

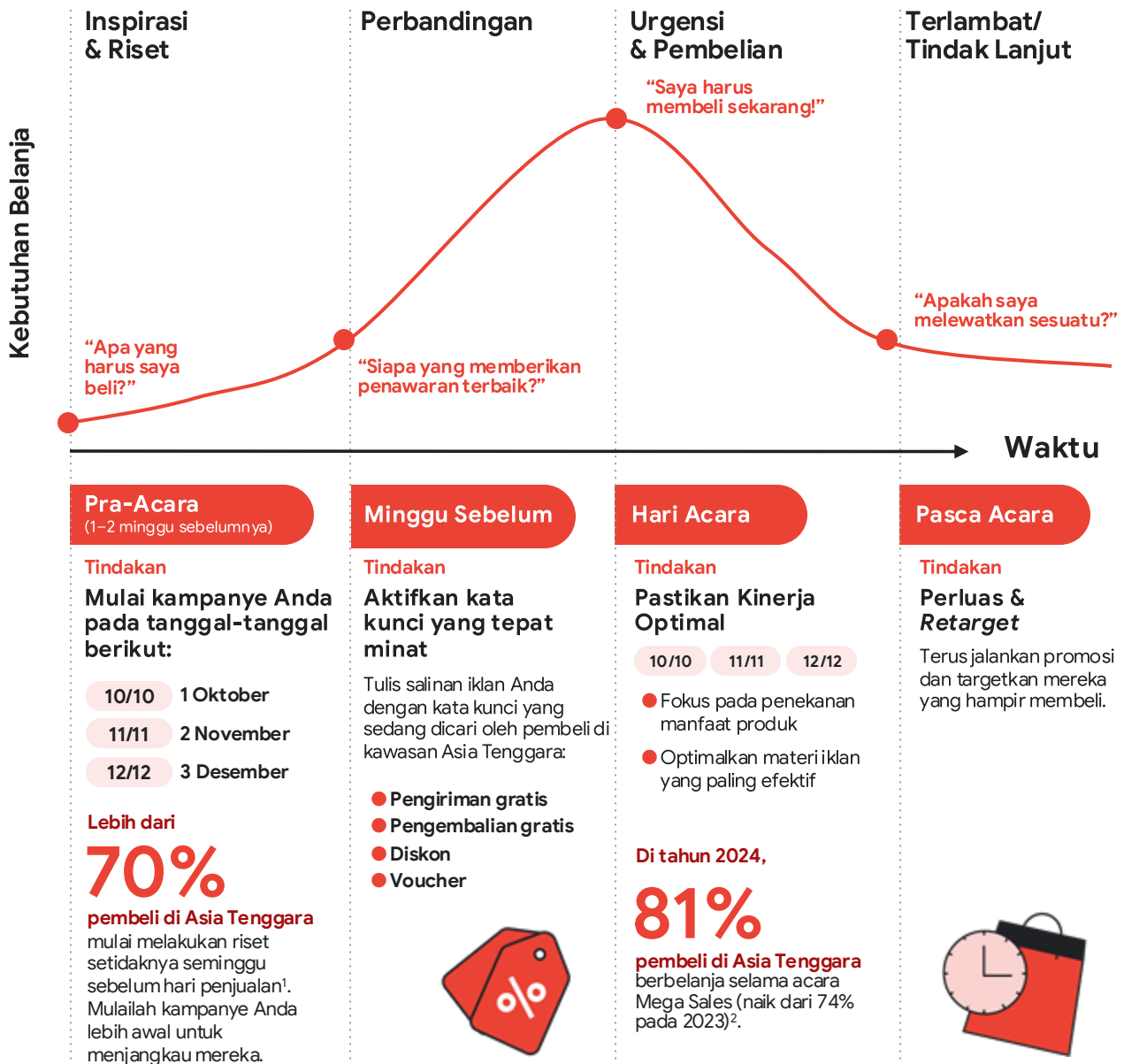


Langkah terakhir dalam strategi ini adalah mengetahui kapan waktu yang tepat untuk memulai kampanye Anda agar mampu menangkap minat belanja tertinggi.

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

