

Tik Tok Marketing For Newbies

Panduan marketing di Tiktok tanpa perlu
joget-joget kayak anak alay



Jemmy Geovanka

Daftar isi

Introduction	1
Apa itu Tiktok	2
Sejarah Tiktok	2
Manfaat Menggunakan TikTok Bagi Bisnis	3
Istilah Yang Ada Di TikTok	4
Apa Itu Customer Persona?	6
Fungsi Dari Customer Persona	7
Cara Membuat Customer Personab	8
Monitor Brand Besar	12
15 Ide Konten TikTok	13
TikTok Library	28
4 Cara Mempromosikan Video Anda	32
Tips Optimasi TikTok	35
Analisa Video Anda	37
Cara Download Video TikTok Tanpa Watermak	37
Software dan Situs Rekomendasi Di TikTok.....	39

Introduction

Dengan Rahmat Tuhan Yang Maha Esa, E-book Ini berhasil disusun. Dan semoga bisa memberi manfaat dan digunakan sebaik baiknya. E-book ini berisi penjelasan dan bagaimana Anda bisa menggunakan tiktok dengan baik, baik itu untuk penjualan, membangun fans atau untuk melakukan penjualan. Terlebih dahulu saya sampaikan bahwa Tiktok sama dengan social media lainnya seperti Instagram, Facebook, Youtube. Yang mana selalu terjadi perubahan dalam platform tersebut begitupun dengan e-book ini, Saat e-book ini ditulis mungkin kedepannya ada beberapa fitur di tiktok yang sudah ada, namun akan saya upayakan akan terus mengupdate e-book ini agar terus stay relevan dengan kondisi yang ada.

Tiktok merupakan salah satu social media yang sangat booming sekali di Dunia, berbeda dengan social media lainnya, tiktok lebih di gandurungi oleh gen-z. Banyak orang diluar sana yang menganggap TikTok sebagai aplikasi Alay. Walaupun tidak 100% salah namun kita sebagai marketer atau bisnis owners harus memiliki pandangan yang berbeda. Dimana ada peluang disitu kita ambil dimana ada tempat yang rami disitu kita bisa berjualan.

Yes, Tiktok bisa kita gunakan untuk berjualan dan juga untuk membangun Awareness dari brand atau produk Anda. Dan di e-book ini saya sudah menuliskannya khusus Untuk Anda.

Salam sukses

Jemmy G.

Product Creator - Digital Marketer

Apa itu Tiktok

TikTok merupakan Social media asal negara china yang membolehkan penggunaanya untuk membagikan video berdurasi pendek dari 15 – 60 detik. Di Tiktok ada berbagai macam fitur yang bisa Anda gunakan untuk keperluan membuat video seperti, filter, lagu, efek, emoji, 3D stickers dan lain lain. Dan Anda bisa menggunakan itu semua secara gratis alias tanpa bayar seperserpun. Luar biasa bukan?

Tik Tok merupakan media sosial baru yang memberi wadah kepada para penggunaanya untuk dapat berekspresi mengasah bakat melalui konten video. Tik Tok menjadikan ponsel pengguna sebagai studio berjalan. Berdurasi kurang lebih 15 detik, aplikasi ini menghadirkan special effects yang menarik dan mudah digunakan sehingga semua orang bisa menciptakan sebuah video yang keren dengan mudah. Didalamnya terdapat Special effect ts seperti efek shaking and shivering pada video dengan electronic music, merubah warna rambut, 3D stickers, dan properti lainnya

Sejarah Tiktok

Tak lengkap rasanya jika kita ingin menggunakan tiktok sebagai media promosi namun kita sendiri tidak mengetahui bagaimana Asal usul TikTok Itu sendiri. Dahulunya Aplikasi Tiktok bukanlah bernama Tiktok. Aplikasi ini cuma ada di negara asalnya yaitu negara China. Nama sebelum TikTok adalah Douyin Yang mana fungsinya hampir sama dengan TikTok yaitu pengguna atau users bisa membagikan video pendek berdurasi sekitar 15-60 detik kepada sesama pengguna Douyin. Tak disangka aplikasi Douyin disambut hangat oleh masyarakat China ini bisa dibuktikan dengan pengguna yang sudah mencapai 100 juta lebih hanya dalam waktu yang relatif singkat kurang dari setahun. Melihat keberhasilan di China pemilik aplikasi Douyin yaitu perusahaan ByteDance mempunyai ide untuk mencaplok pasar global, ya... Meraka ingin aplikasi ini digunakan di seluruh dunia bukan hanya di china saja.

Namun ada satu masalah jika mereka ingin mencaplok pangsa global yaitu nama Douyin kurang familiar di negara luar. Oleh karena itu mereka membeli aplikasi buatan amerika yang bernama musically. Dari Sinilah nama TikTok mulai terdengar keseluruh belahan dunia, termasuk Indonesia.

Manfaat Menggunakan TikTok Bagi Bisnis

Kalau kita jeli sebenarnya ada loh manfaat TikTok bagi kita terutama untuk Anda yang memiliki produk atau bisnis. Terlebih lagi pengguna TikTok yang sudah besar di Indonesia. Berikut ini beberapa manfaat jika Anda menggunakan TikTok.

1. Media promosi yang gratis

Sama seperti social media lainnya, seperti : instagram, youtube, facebook. TikTok merupakan media social yang bisa Anda gunakan secara gratis ini sangatlah menguntungkan terlebih jika Anda mempunyai suatu usaha namun bingung dalam urusan marketing. Anda bisa memanfaatkan platfrom gratis satu ini untuk mulai menarik customer mengenal brand anda setelah itu Anda rubah jadi pembeli.

2. Audience yang besar

Saat e-book ini ditulis TikTok sudah di download lebih dari 500 Juta users ini menandakan bahwa TikTok sangat digemari oleh orang banyak terutama kaum millennial. Dengan audience yang sangat besar. Tentu kita bisa memanfaatkan platfrom yang satu ini untuk Bisnis kita.

3. Lebih dekat dengan Customer

Dengan Anda menggunakan TikTok Anda bisa lebih dekat dengan customer Anda, Anda bisa mengupload video setiap hari tentang brand atau diri Anda agar penonton lebih aware dan percaya dengan Anda. Setelah

viewers semakin menikmati content yang kita sajikan. Mereka akan lebih memilih produk kita dibandingkan dengan produk competitor.

4. Masih Fresh

Yes, orang-orang masih tidak mau menggunakan tiktok ini karena mereka berpikiran bahwa tiktok adalah platform alay yang konten-nya hanya joget joget saja. Namun sebagai pebisnis kita harus jeli melihat market. Karena sedikit competitor yang menggunakan TikTok maka itu peluang bagi kita untuk menjadi Top Of Mind di pikiran customer.

Istilah Yang Ada Di TikTok

Untuk pemula yang baru mengenal atau menggunakan Tiktok mungkin akan sedikit kebingungan dengan istilah yang ada di TikTok, begitupun dengan Saya waktu pertama kali menggunakan platform ini, namun seiring berjalannya waktu dengan mengetahui istilah-istilah yang ada di TikTok akan memudahkan kita untuk menggunakan platform yang digandrungi anak muda zaman sekarang ini.

Community

Community di tiktok merujuk pada tempat bagi para pengguna TikTok yang membuat suatu komunitas. Sehingga, para creators bisa membuat konten mereka untuk dibagikan ke orang lain.

Creators

Istilah ini biasa di tujukan kepada semua pengguna TikTok yang mengupload video atau konten mereka di TikTiok.

Profile

Sama seperti social media yang lainnya profile biasa digunakan untuk memperkenalkan diri ke pengguna tiktok yang lain.

Fans

Fans merupakan sebutan bagi pengguna yang menyukai konten atau video dari orang lain di tiktok. Biasanya fans itu sudah mengikuti profil seseorang di tiktok

For You Feed (FYP)

Istilah ini mungkin terdengar asing di telinga Anda, namun jika Anda ingin menggunakan tiktok anda harus mengetahui apa itu FYP. FYP Merujuk pada kolom beranda di TIKTOK. Biasanya saat Anda membuka aplikasi tiktok Anda akan melihat video-video yang berada pada kolom FYP. Nah... biasanya video-video yang masuk di kolom FYP merupakan video video yang kemungkinan besar bisa jadi viral. Dan cara untuk video kita masuk ke FYP adalah dengan mendapatkan Likes, views dan share yang banyak.

Check

Istilah ini cukup populer bagi pengguna TikTok. Check sendiri biasa digunakan pada konten yang menonjolkan atau memperlihatkan sesuatu, seperti “makanan mahal check” “baju baru check”

Private Messaging

Fitur ini biasa digunakan untuk berkirim pesan ke sesama pengguna tiktok. Selain itu fitur private messaging juga bisa Anda gunakan untuk bertukar konten secara pribadi

Duets

Duets merupakan fitur dari aplikasi tiktok yang bisa digunakan untuk mengkolaborasikan video orang lain dengan video yang Anda punya. Dan dari sinilah muncul istilah TikTok duets.

Reactions

Reacton merupakan fitur yang ada di tiktok yang memungkinkan user untuk bisa merespon video orang lain. Dengan fitur ini Anda bisa memberikan reaksi seperti : kgum, terharu, terhibur, dll.

Report

Sama halnya dengan social media lainnya, kalina bisa menggunakan fitur report ini untuk melaporkan profile, video atau percakapan yang bersifat negatif atau tidak menyenangkan.

Digital Wellbeing

Digital willbeing merupakan fitur management waktu yang ada di TikTok. Dengan menggunakna ini Anda bisa membantasi penggunaan aplikasi dari 40, 60, 90 hingga 120 perhari,

CEO

Berbeda dengan instagram jika di instagram orang terkenal sering disebut Selebgram, kalau orang tersebut terkenal di twitter biasa disebut selebtwit. Dan begitupun di tikTok kalau di tiktok ada sebutan CEO, yaitu istilah yang ditunjukkan kepada sesama pengguna TikTok yang sudah ahli di bidang tertentu, seperti konten dance, menyanyi atau hal hal lainnya.

Apa Itu Customer Persona?

Salah satu manfaat yang bisa Anda rasakan sendiri adalah membantu Anda mendapatkn wawasan kepada siapa Anda bicara atau ngomong di depan kamera.

Kurang ngerti mas???

Okeh, saya akan berikan analogi sederhana, bayangkan Anda sedang berhadapan dengan Calon mertua. 😬 😬

Kata kata, Bahasa tubuh, serta pengucapakan kalimat yang bagaimana yang akan Anda keluarkan Ketika Anda berhadapan dengan calon mertua?

Apakah Anda akan manggil bro?

Kaki diangkat?

Tampilan dengan baju compang camping?

Tentu saja tidak bukan? Ya, saya setuju dengan Anda kita semua ingin terlihat baik dan berwibawa di hadapan calon mertua, betul? Pahadal aslinya mah kaga hehehehehe.....

Nah, sekarang coba Anda bayangkan kalau di depan Anda adalah sahabat karib Anda, Bahasa tubuh, penampilan, serta kata-kata apa yang biasa Anda ucapkan?

SUDAH KEBAYANG PERBEDANNYA??

Fungsi Dari Customer Persona

Dengan Anda menggunakan Customer Persona anda akan memiliki keuntungan sebagai berikut ini :

- Anda bisa dengan sangat mudah mengidentifikasi kebutuhan serta keinginan dari konsumen terhadap produk yang Anda miliki dan Anda tawarkan ke pasaran.
- Anda bisa memahami dengan baik bagaimana konsumen mengambil keputusan, sehingga Anda dapat menentukan target pemasaran serta membuat penjualan berjalan lebih baik.
- Anda dimudahkan dalam hal mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan konsumen, Anda di sini bisa mengembangkan sebuah produk baru yang sesuai dengan kebutuhan serta keinginan konsumen.
- Memudahkan Anda dalam menentukan strategi pemasaran yang baik dan tepat sasaran.
- Membuat strategi pemasaran jadi lebih efektif dan juga efisien.

Nah, oleh sebab itulah sangat penting untuk membuat Customer persona.

Lalu bagaimana cara saya membuat customer persona mas jem???

Cara Membuat Customer Persona

Untuk membuat customer persona caranya cukup mudah, Saya sudah menyiapkan Langkah langkahnya dan ala tapa saja yang harus Anda gunakan. Anda bisa menjawab beberapa pertanyaan ini terlebih dahulu :

- Siapa yang akan menonton video di channel youtube saya?
- Berapa umurnya?
- Apa pekerjaannya?
- Bagaimana kesehariannya?
- Kata kata apa yang sering dia ucapkan?
- Background dia?
- Motivasi dia dalam kehidupan?
- Rasa sakit apa yang dia rasakan?
- Siapa idola nya?
- Brand / merek apa yang dia gunakan?
- Apa hobi nya?
- Negara mana dia berasal?
- Bagaimana kesehariannya?
- Berapa gajinya?

Mungkin Anda saat ini bertanya-tanya atau mungkin tidak, mengapa saya harus menjawab pertanyaan ini? Karena dengan menjawab pertanyaan diatas, Anda bisa mengetahui target penonton yang akan menonton video Anda, Setelah Anda mengetahui nya kita bisa memforecast / mengkira-kira tayangan atau hal apa yang bisa membuat mereka tertarik untuk menonton video Kita.



Instagram users in Indonesia

October 2020



81 630 000



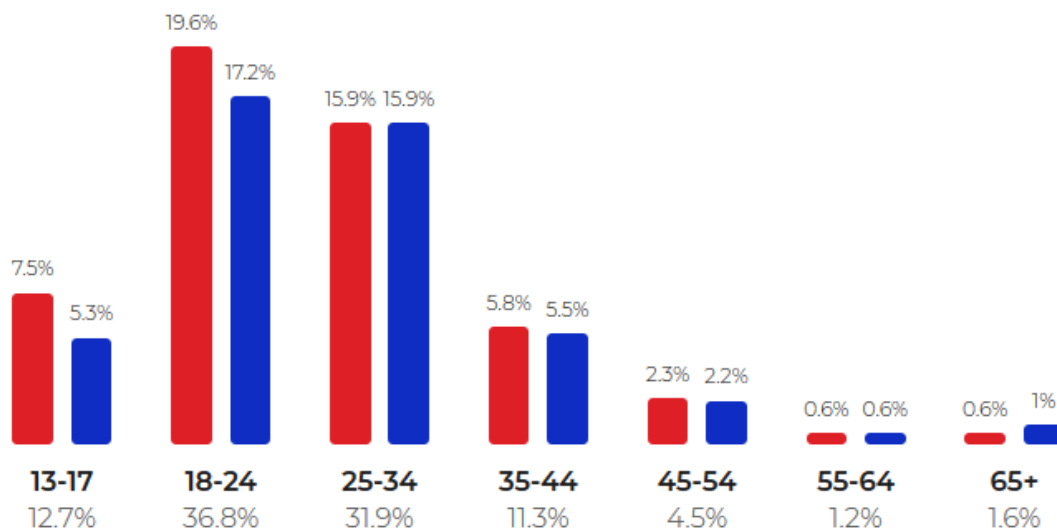
52.4%

women



47.6%

men




NapoleonCat.

Source: NapoleonCat.com

Untuk memudahkan Anda membuat customer persona, Anda bisa menggunakan Tools dibawah ini.

Tools buat customer persona. => <https://www.hubspot.com/make-my-persona>

← RETURN TO HOMEPAGE



Why Is This Step Important?

Start by choosing a name to humanize your buyer persona. Both the name and the avatar you select will help you start thinking about this persona like a real person. Pro tip: Consider naming your buyer persona with their industry in mind to make it easier to remember, like Marketing Mary or Finance Fred

● ○ ○ ○ ○ ○ ○






Skip walkthrough mode






Step 1/7: Create Your Avatar






Name Your Persona

Tati Nurhayati


Pick your Avatar

← RETURN TO HOMEPAGE



Why Is This Step Important?

Collecting demographic information about your buyer persona allows you to paint a clearer, more personal picture of your customer. More specifically, factors such as age and education can help you better position your marketing messaging to ensure it resonates.

○ ● ○ ○ ○ ○ ○ ○

Step 2/7: Their Demographic Traits

How Old Are They?

Under 18 years


What is the highest degree or level of school your persona has completed?

Less than a high school diploma

JEMMY G.

10

RETURN TO HOMEPAGE



Why Is This Step Important?

Understanding your buyer persona's goals, challenges, and day-to-day responsibilities informs what you can do to help them overcome obstacles and simplify their workflow. It also helps you develop empathy, which is a powerful force when it comes to driving them to take action.

Skip walkthrough mode

Step 5/7: The Characteristics of Their Job

What Are Their Goals or Objectives?

Disukai banyak orang, terlihat lebih keren

What Are Their Biggest Challenges?

☐ Navigating Client Relationships & Communications

☐ Resources

☐ Employee Morale

☐ Change Management

☐ Communication

☐ Collaboration & Creativity


☐ Project Management & Disorganization

☐ Professional Development

☐ Problem Solving & Decision Making

Kepercayaan diri, Pacaran

RETURN TO HOMEPAGE



Why Is This Step Important?


If you're going to market and sell to your buyer persona, you need to understand how and where they consume information. In an effort to meet them where they are, you can use these insights to determine where your business should have an active presence.

Step 7/7: Their Consumption Habits


How Do They Gain Information for Their Job?

E.g. do they take online courses or go to conferences?


What Social Networks Do They Belong To?




Facebook




Instagram



Twitter



LinkedIn



Pinterest

JEMMY G.

11

Make My Persona Overview

Color Scheme

Save
Download/Export

Name
Tati Nurhayati

Age
Under 18 years

Highest Level of Education
Less than a high school diplo

Social Networks

f
ig
tw

in
p

Organization Size
Pelajar

Preferred Method of Communication

- Social Media

Reports to
Orang tua, pacar

Hal yang disukai
 Kpop
Musik korea
Film

Goals or Objectives
Disukai banyak orang, terlihat lebih keren

Biggest Challenges
Kepercayaan diri

Add New Section +

Untuk belajar tentang customer persona anda bisa gabung di group ini =>
<https://t.me/digitalnesia>

Monitor Brand Besar

Salah satu cara kita mendapatkan ide adalah dengan belajar apa yang sudah dilakukan oleh brand besar di tiktok.

Anda bisa menggunakan Excel atau google sheets untuk memantau apa saja konten yang mereka upload. Seperti ini

	A	B	C	D	E	F	G
1	Nama Brand	Jenis industri	Link Tiktok	Followers	video viewers paling tinggi	Brand warna	Cir-ciri video
2							
3	Indomie	Makanan	https://www.tiktok.com/@indomieid?lang=en	51.9 K	1.5 M	Merah	Menggunakan pemeran cowo, cewek, thumbnail ada tulisan warna
4	Tokopedia	Teknologi	https://www.tiktok.com/@tokopedia?lang=en&is_copy_url=1&	857.4 K	2.3 M	Hijau	Dance, thumbnail tulisan merah
5							
6							
7							

Anda bisa menambahkan brand atau profile tiktok lainnya yang sekiranya bisa Anda jadikan acuan dalam membuat sebuah konten. Dengan Anda melakukan hal seperti ini Anda sudah menghemat waktu, ide, dan biaya marketing lainnya. Loh kok biaya mas jem? Iya karena dengan Anda memonitor brand brand besar otomatis merekalah yang sudah melakukan tiral and eror dan apa yang diposting oleh brand besar di video mereka pasti sudah berhasil.

15 Ide Konten TikTok

Banyak orang yang masih kebinggan untuk mencari ide untuk di TikTok, ini bisa kita sadari bahwa memang konten konten yang viral di TikTok adalah konten joget-joget. Namun Tahukah Anda bahwa selain Anda bisa membuat konten tiktok tanpa perlu joget joget.

Hah.....

Emangnya bisa mas?

Serius ni?

Iya

Gimana caranya?

Sebelum saya kasih tahu caranya, Anda bisa tarik kursi, rileks-kan badan dan kepala. Tarik napas dalam dalam

Tahan

Tahan

Tahan

Buang...

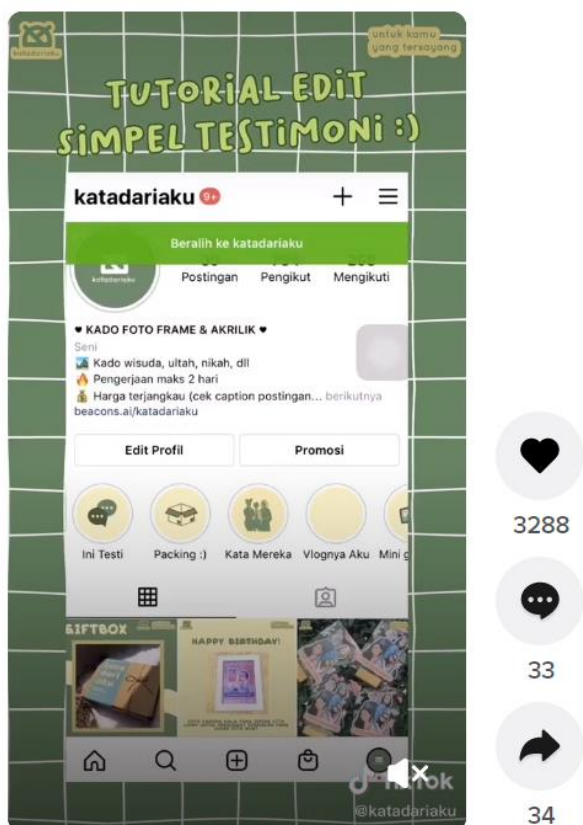
Hhhuuuuaaaa....

Berikut ini ide konten tiktok yang bisa anda gunakan saat membuat konten tiktok :

1) Video Tutorial

Contoh video =>

https://www.tiktok.com/@katadariaku/video/6917571435758177537?is_copy_url=1&is_from_webapp=v1

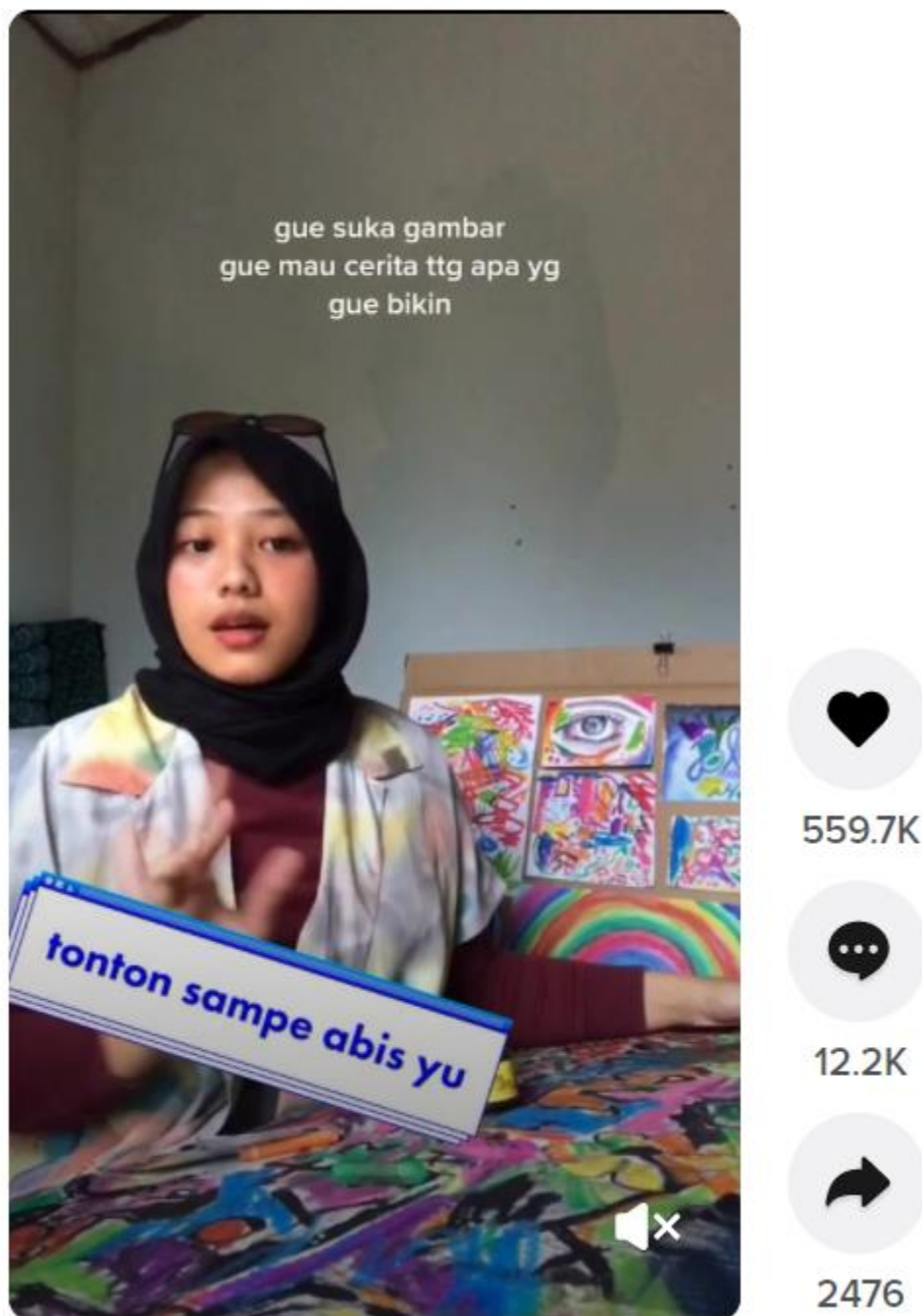


2) Storytelling

Dengan kita membuat video konten menggunakan Storytelling, akan lebih mudah bagi viewers untuk memperhatikan konten yang kita bagikan, karena ini sesuai dengan cara kerja otak manusia, yaitu otak lebih mudah mencerna cerita daripada angka atau data fakta.

Contoh video =>

https://www.tiktok.com/@_ayaidk/video/6878342256596700417?is_copy_url=1&is_from_webapp=v1

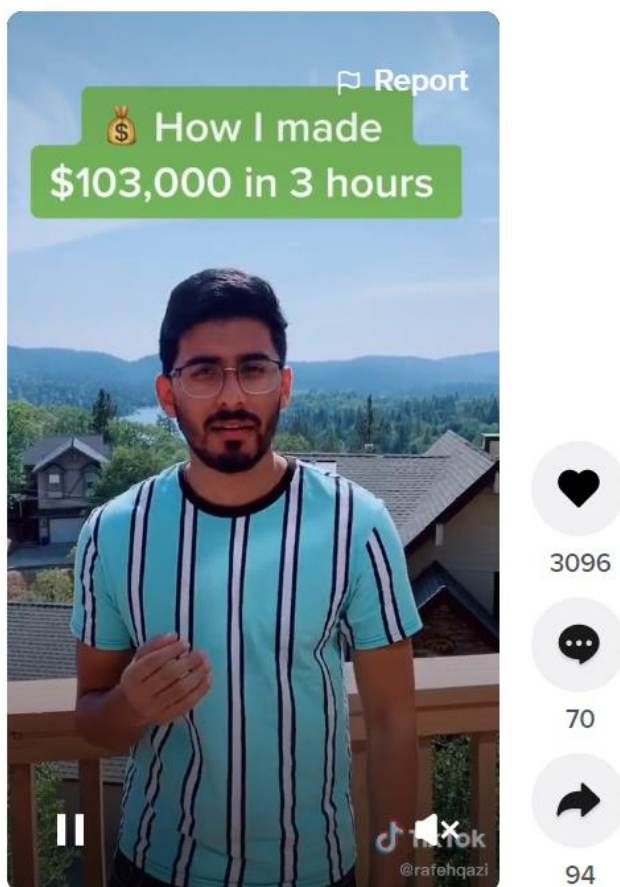


3) Produk Baru

Jika Anda mempunyai produk dan Anda ingin memasarkannya dengan cara yang unik. Anda bisa menggunakan Camera dan efek yang sudah disediakan oleh TikTok. Dengan Anda melakukan cara seperti ini konten Anda tidak berkesan sedang jualan. Namun hanya sekedar memberikan hiburan atau informasi.

Contoh video =>

[https://www.tiktok.com/@rafehqazi/video/6873576351564090629?is_copy_u
rl=1&is from webapp=v1](https://www.tiktok.com/@rafehqazi/video/6873576351564090629?is_copy_url=1&is_from_webapp=v1)

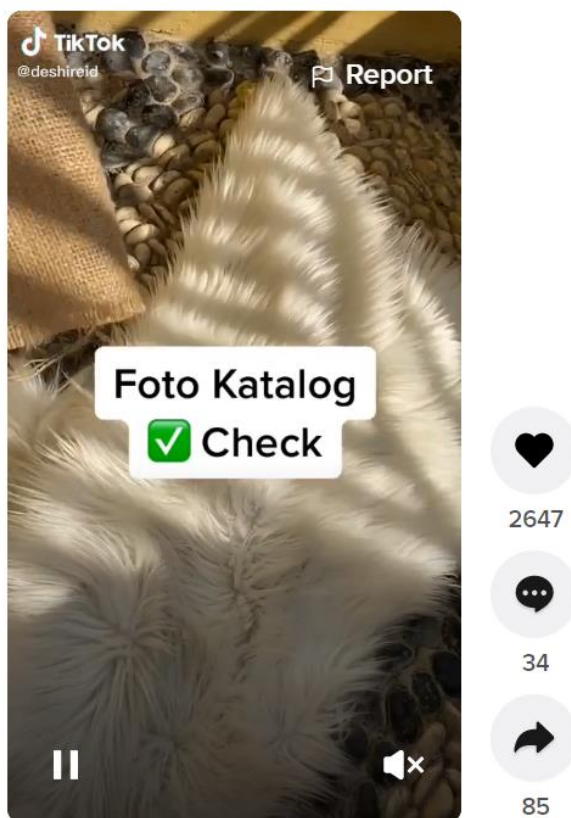


4) Katalog

Jika Anda biasa menggumpulkan katalog dalam bentuk foto, namun dengan ide kreatif Anda bisa membuat diferensiasi yang berbeda dari kompetitor. Ya... Anda bisa membuat katalog dengan menggunakan video seperti ini

Contoh video =>

https://www.tiktok.com/@deshireid/video/6852271871027645697?lang=en&is_copy_url=1&is_from_webapp=v1

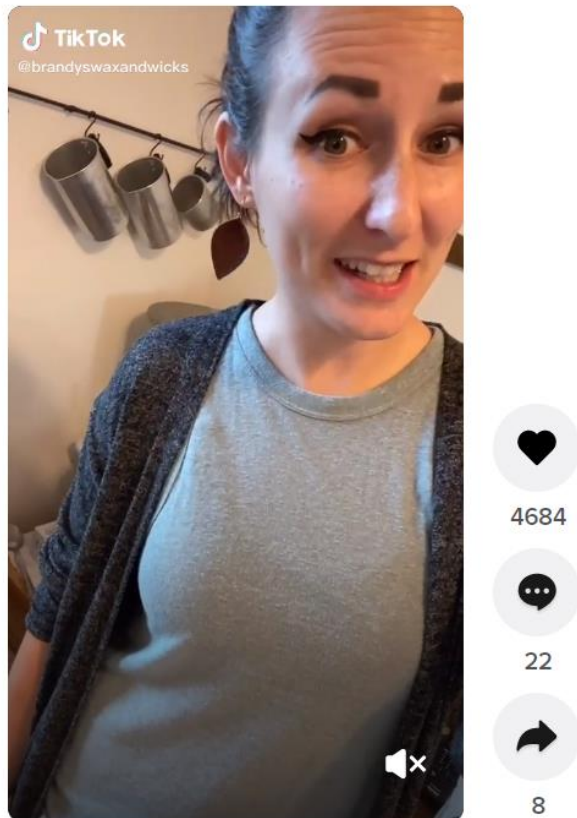


5) Workspace tour

Pada dasarnya orang Indonesia itu kepo, dan sadar atau tidak kita bisa menggunakan ke-kepoan orang Indonesia itu untuk lebih dekat dengan Bisnis kita. Dan salah satu caranya adalah dengan membuat video workspace tour.

Contoh video =>

https://www.tiktok.com/@brandyswaxandwicks/video/6932968427875355909?lang=en&is_copy_url=1&is_from_webapp=v1



6) Behind the scene

Seperti yang sudah saya jelaskan di Atas, bahwa orang Indonesia itu kepo, Anda juga bisa membuat konten dengan tema Behind the scene (dibalik layer) misal Anda lagi membuat konten Anda bisa memperlihatkan bagaimana PROSES dalam membuat konten itu kepada viewers

Contoh video =>

https://www.tiktok.com/@ariwibxwx/video/6916470846009658625?lang=en&is_copy_url=1&is_from_webapp=v1



281.5K



464



274

7) Packaging

Ide mungkin ide sederhana yang bisa Anda lakukan saat Anda ingin mengemas barang pesanan. Dengan ide kreatif Anda bisa membuat video tiktok dengan tema Anda sedang mengemas barang dagangan Anda.

Contoh video =>

https://www.tiktok.com/@cathyychang/video/6857361451284303105?is_copy_url=1&is_from_webapp=v1



8) Edukasi

Tayangan edukasi yang mungkin kita tahu selama ini hanyalah seseorang yang berbicara Panjang lebar, kaku dan topiknya membosankan. Namun tahukah Anda bahwa kita bisa merubah cara kita meyampaikan pesan edukasi melalui TikTok.

Gak percaya?

Lihat aja video kaka cantik di bawah ini.

Contoh video =>

https://www.tiktok.com/@salsabilayasmine/video/6894457206863842562?lang=en&is_copy_url=1&is_from_webapp=v1

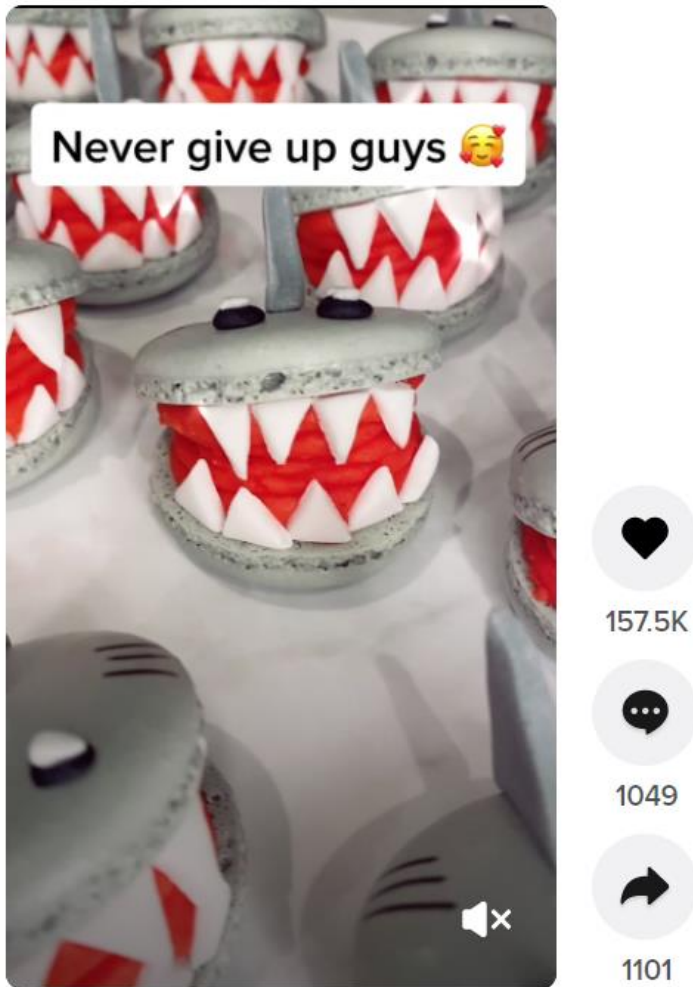


9) Sukses story

Sudah bawaan manusia bahwa kita menyukai cerita sukses, seperti cerita Jack ma(pendiri Alibaba) bagaimana anak desa dari china bisa mendirikan perusahaan besar macam Alibaba. Dan cerita semacam itu akan banyak yang nonton. Kenapa? Karena mewakili impian orang banyak, seseorang yang bukan siapa-siapa bisa menjadi sukses luar biasa.

Contoh video =>

https://www.tiktok.com/@bridezilla_bakes/video/6929948764387937541?is_copy_url=1&is_from_webapp=v1

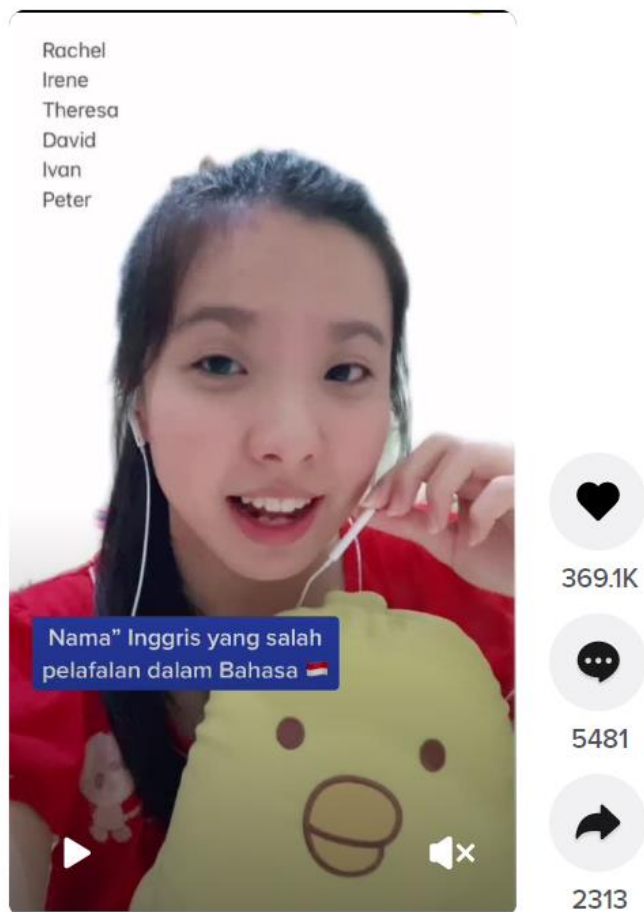


10) Belajar

Anda bisa merubah konten dari berbentuk artikel atau blog menjadi sebuah video yang lebih attraktif.

Contoh video =>

https://www.tiktok.com/@natasha_indrani/video/6893762117539859714?is_copy_url=1&is_from_webapp=v1

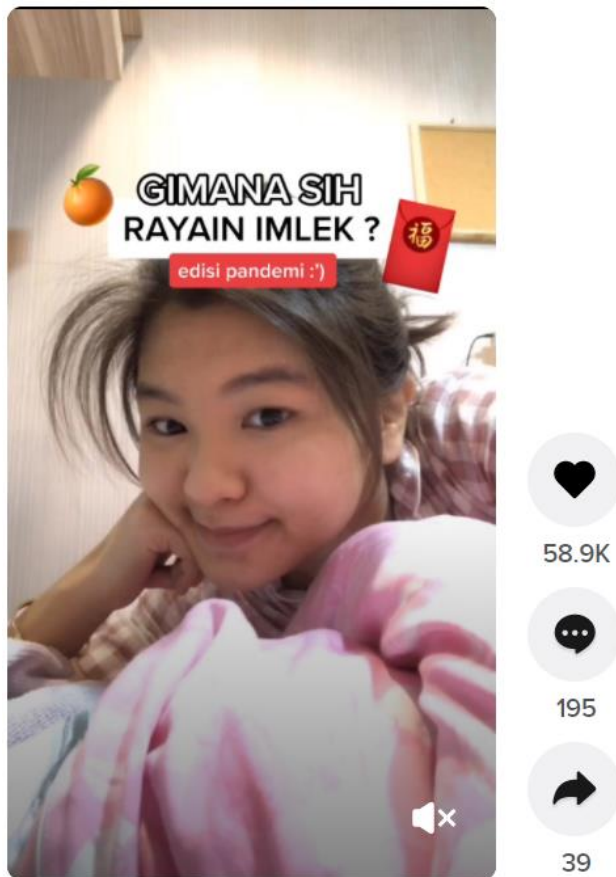


11) Day in My Life

Kalau Anda sudah kehabisa ide untuk membuat konten, Anda bisa membuat konten tentang kehidupan sehari-hari Anda, seperti apa saja aktivitas yang biasa Anda lakukan.

Contoh video =>

https://www.tiktok.com/@aliciaeva9/video/6928344208042413314?is_copy_url=1&is_from_webapp=v1



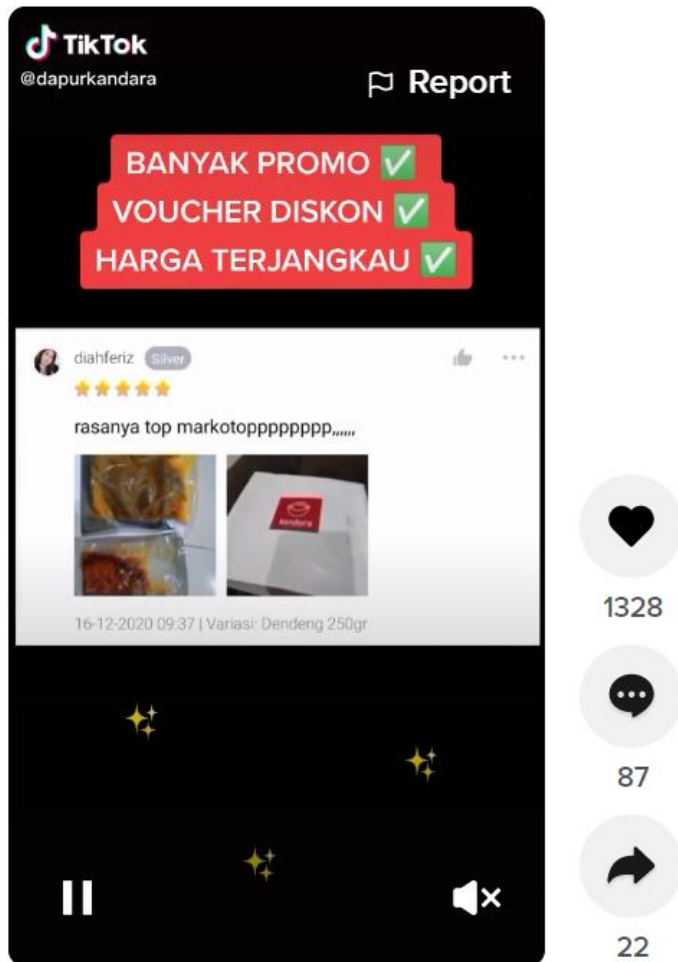
12) Testimoni

Haah testimoni?

Apa saya gak salah denger mas? Mungkin Anda akan berkata seperti itu atau mungkin juga tidak. Iya betul testimoni. Saya yakin Anda pasti belum kepikiran dengan ide yang satu ini. Dengan Tiktok Anda bisa membuat video promosi dengan tema konten testimoni seperti contoh di bawah ini

Contoh video =>

https://www.tiktok.com/@dapurkandara/video/6911703043335671042?lang=en&is_copy_url=1&is_from_webapp=v1

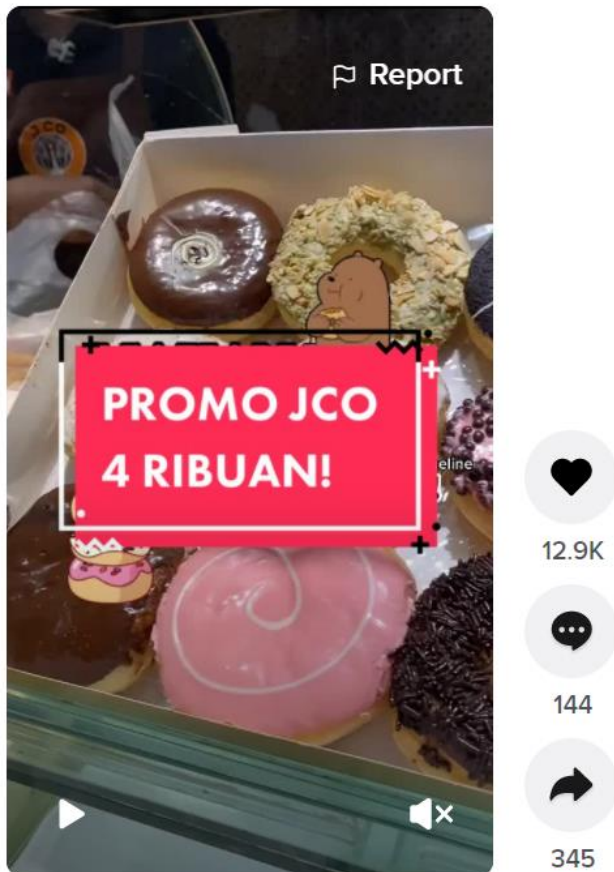


13) Promo

Jika Anda mengadakan sebuah promo namun masih dengan cara yang lama, Anda bisa mencontoh video dibawah ini, bagaimana promo digunakan di TikTok dan yang comment pun juga banyak

Contoh video =>

https://www.tiktok.com/@alleciangeline/video/6898898273512410369?is_copy_url=1&is_from_webapp=v1

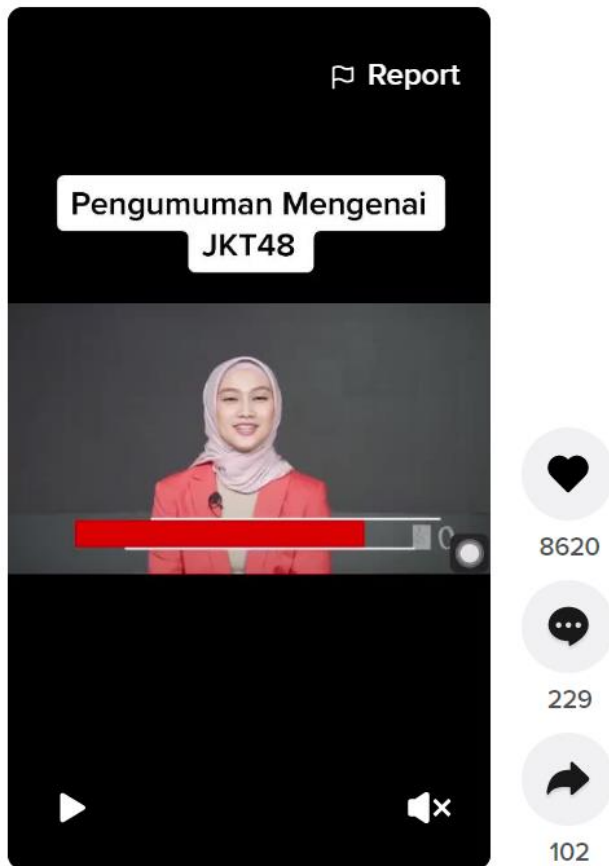


14) Pengumuman

Ini merupakan salah satu ide kreatif yang bisa Anda gunakan untuk mendapatkan perhatian dari audience Anda, jika biasanya pengumuman di umumkan dengan cara yang bosan, namun kini Anda bisa menggunakan pengumuman dengan cara yang unik.

Contoh video =>

https://www.tiktok.com/@jkt48.stan/video/6924546538085666050?lang=en&is_copy_url=1&is_from_webapp=v1

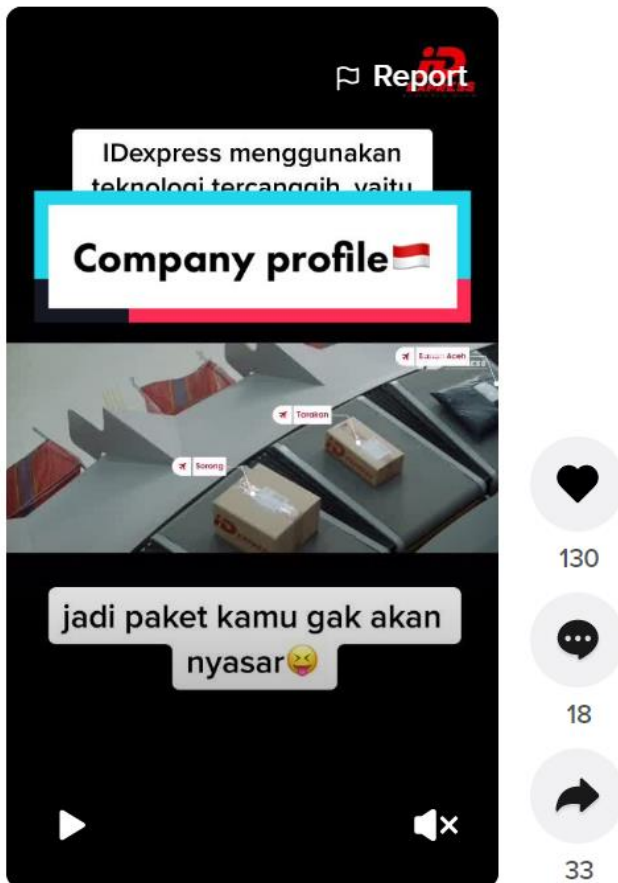


15) Company profile

Anda bisa menggunakan TikTok untuk memperkenalkan bisnis Anda ke audience dengan cara yang unik seperti dibawah ini

Contoh video

=> https://www.tiktok.com/@idexpress_indonesia/video/6924586010835733761?lang=en&is_copy_url=1&is_from_webapp=v1

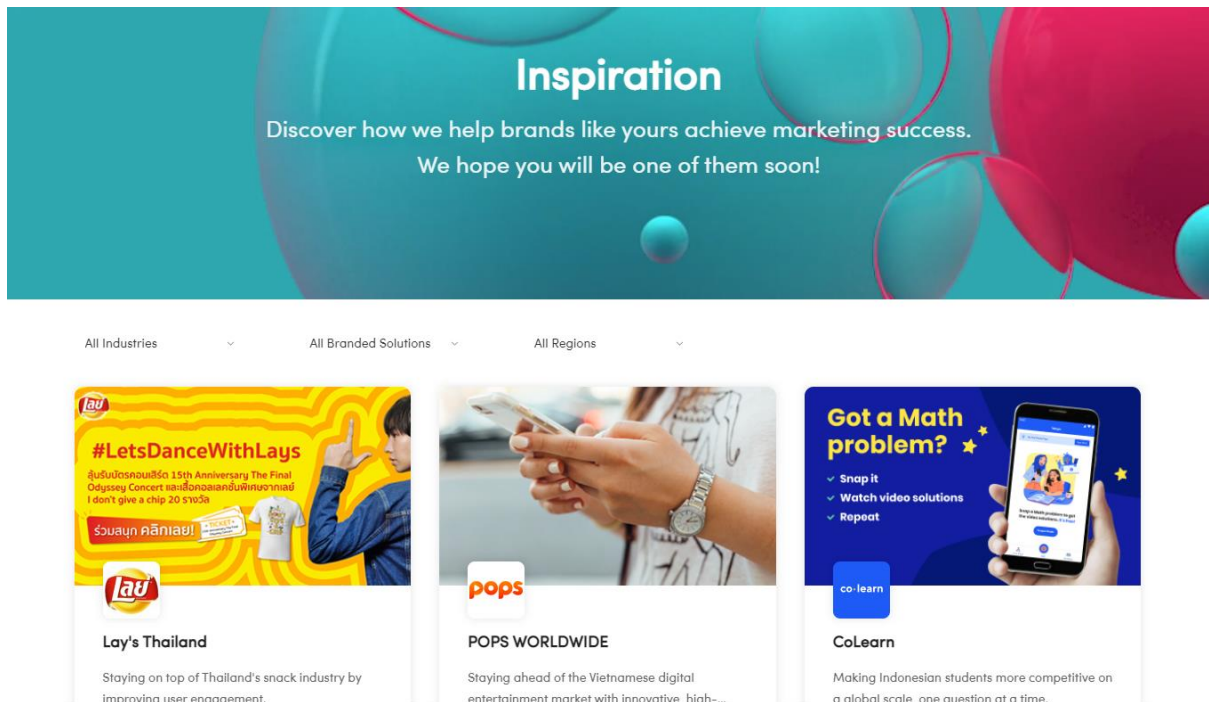


Untuk mendapatkan ide konten lainnya ada bisa gabung gratis disini => <https://t.me/digitalnesia>

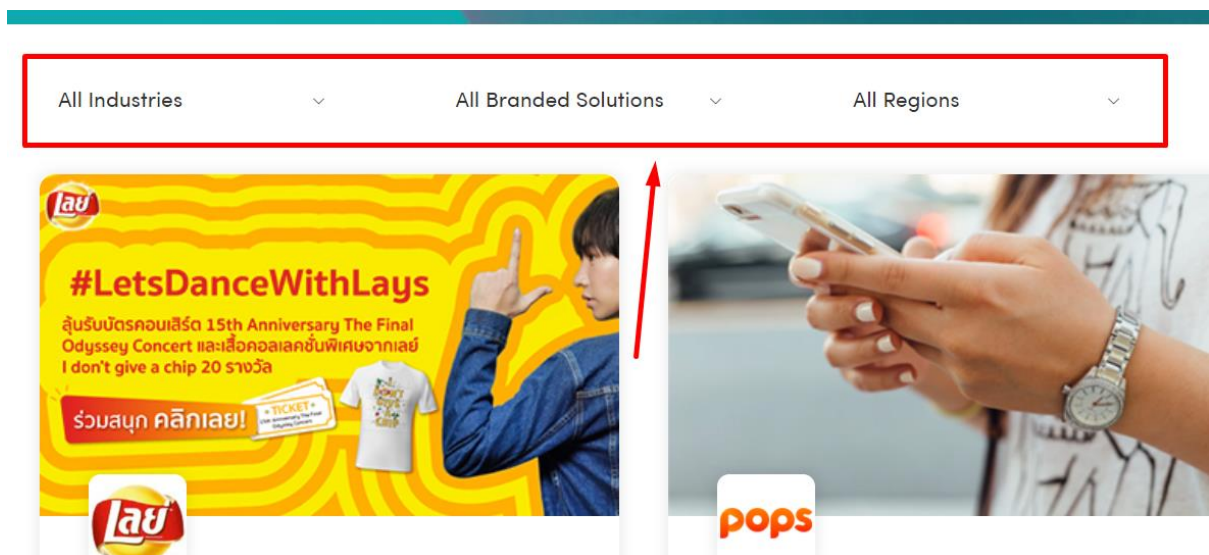
TikTok Library

Selain 12 ide konten di atas, Anda juga bisa menggunakan TikTok Library, Nah tiktok library ini sengaja dibuat oleh TikTok untuk membantu Anda melihat konten-konten dari sebuah brand yang telah sukses menggunakan TikTok untuk meningkatkan Awareness atau penjualan dari brand tersebut di platform TikTok. Dengan kita belajar dari brand yang sudah sukses kita bisa mempelajari dan menemukan pola-pola apa saja yang mereka gunakan dalam strategi marketing di TikTok.

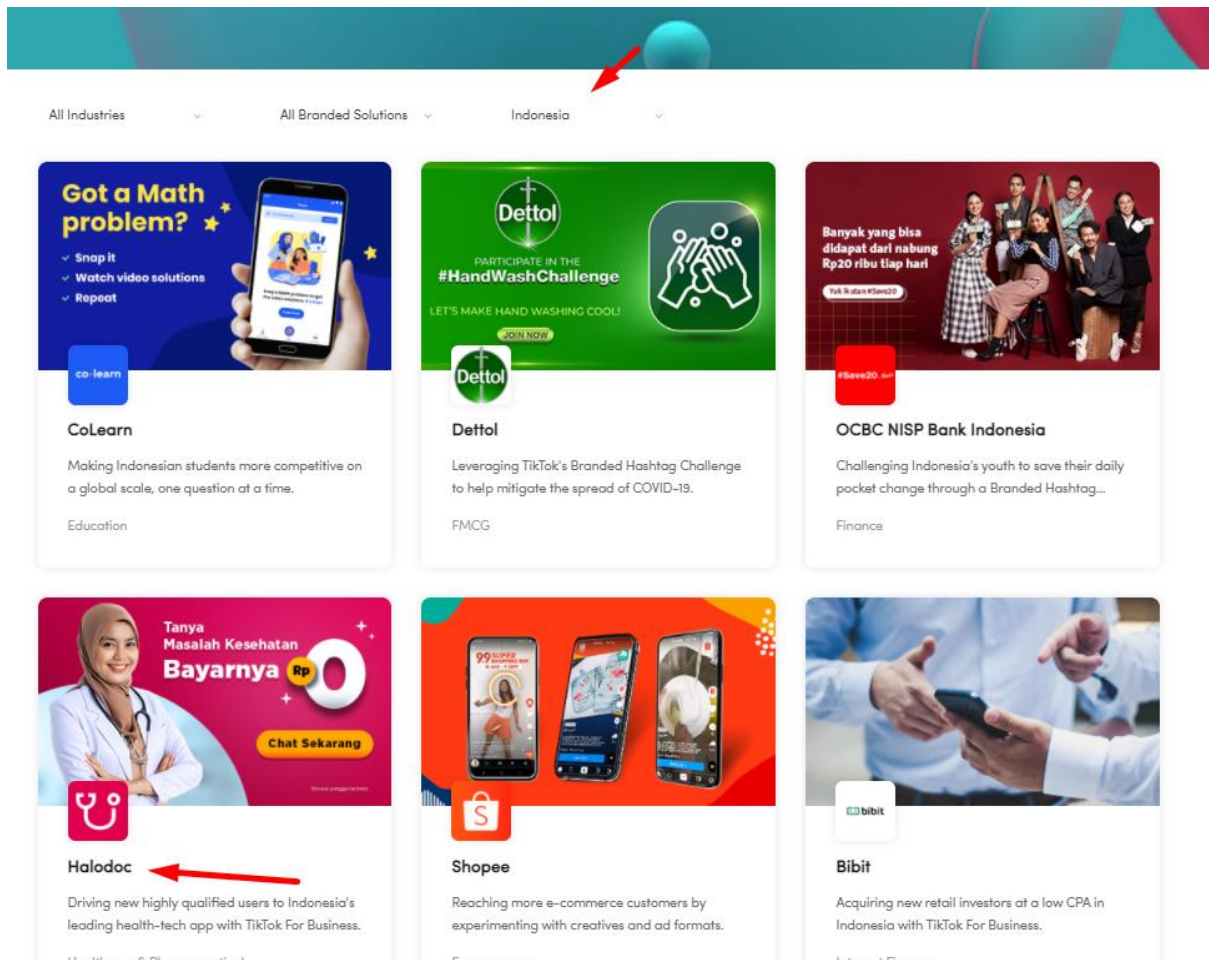
Anda bisa klik halaman berikut ini => <https://www.tiktok.com/business/en-US/inspiration>



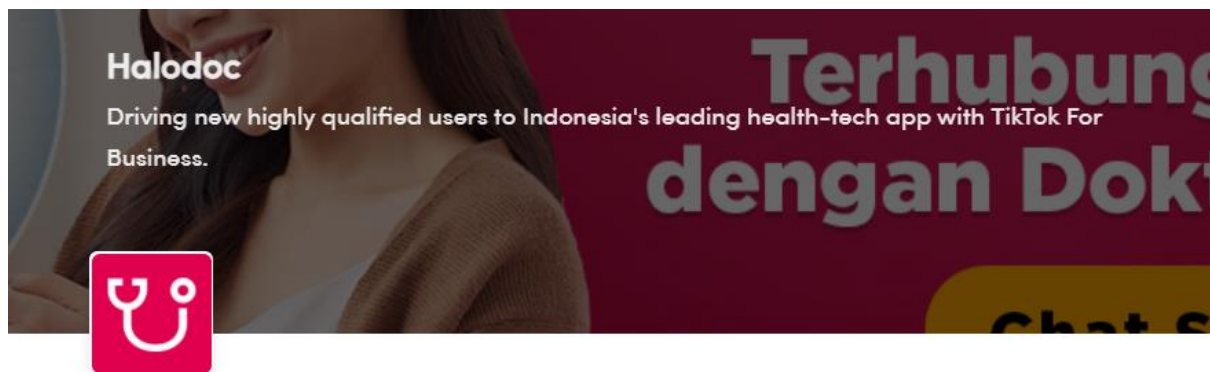
Setelah itu Anda akan melihat tampilan seperti ini. Keterangan dari brand brand besar yang sudah menggunakan dan memanfaatkan TikTok sebagai strategi marketing mereka.



Anda bisa melakukan filter berdasarkan, industries, branded solutions atau negara. Untuk menyesuaikan dengan brand Anda



Di contoh kali ini saya akan melakukan filter di negara indonesia dan saya akan memilih konten dari “hadodoc” dan Anda bisa mengkliknya



42%

More Cost Efficient

18%

More New Users

24%

Lower CAC than BAU Channels

The Objective

Halodoc is a comprehensive health-tech app in Indonesia, offering teleconsultations with doctors, medication purchasing, and other digital health services. As stamping out COVID-19 has been an ongoing priority in Indonesia, local governments have partnered with Halodoc to support COVID-19 rapid testing. In an effort to reach customers who were stuck at home during the lockdowns and convert them into new users, Halodoc turned to TikTok and its active user community.

The Solution

As with most apps, Halodoc's foremost goal was finding qualified new users. More specifically, new users who would sign up to Halodoc and initiate a chat with a doctor on the app. To achieve this objective, Halodoc partnered with global digital media agency M&C Saatchi Performance which worked closely with TikTok For Business to run an Auction Ads campaign designed to boost awareness and drive new downloads.

First, Halodoc designed different creatives in a TikTok-friendly format. The creatives were then run and their performance was monitored looking at click-through rates and conversion rates. Once the best performing creative was identified, the brand streamlined its budget to promote the ad that drove the best measurable results.

Halodoc also optimized the campaign by refining its targeting criteria to omit existing users from seeing the ads and by splitting the campaign into two objectives, Installs and Registrations, to ensure scale and efficiency. The brand also ran ads against the Lookalike

Dari sini kita bisa mendapatkan insight yang banyak tentang konten yang digunakan oleh "halodoc" untuk menjangkau customer mereka.

improves conversion rates by reaching new audiences that fit a similar user profile as those that have already downloaded Halodoc.



The Result

TikTok For Business proved to be a great platform for driving both awareness and performance. Halodoc achieved a 42% improvement in overall cost efficiency for App Installs and Registrations, and an 18% increase in new users who signed up for a doctor's appointment. Halodoc also enjoyed a 24% lower Customer Acquisition Cost (CAC) than other Business As Usual channels that would normally drive new customers to the Halodoc platform.

Kerennya lagi Anda, juga bisa melihat video apa yang mereka gunakan saat di TikTok.

4 Cara Mempromosikan Video Anda

Setelah Anda mengupload video Anda di TikTok, ada tugas berikutnya yang mesti Anda kerjakan yaitu mempromosikan video Anda.

Mungkin Anda bertanya tanya seperti ini atau mungkin juga tidak, kenapa saya harus promosiin video saya mas?

Ya, jawabannya simple karena kalau Anda tidak mempromosikan video Anda sendiri, lalu siapa lagi yang akan mempromosikan video Anda..... Samsul hehehehe..... 😂😂😂

Mungkin Bagi Creator TikTok yang sudah mempunyai Followers dan fanbase yang besar mereka tidak perlu melakukan strategi ini, Tapi bagi kita yang baru mulai atau followers nya masih sedikit dan penonton belum mengenal video yang kita sajikan. Akan sulit bagi mereka untuk menonton...

Langsung saja berikut ini beberapa strategi yang bisa anda gunakan untuk mempromosikan video Anda :

1) Manfaatkan Social media

Salah satu cara promosi termudah dan ter-Gratisss adalah menggunakan social media, Yup Anda betul sekali, social media merupakan media promosi yang sangat tepat, ada berbagai macam social media yang bisa kita gunakan untuk berpromosi seperti :

- Facebook profile
- Facebook group
- Telegram group
- Instagram stories
- Instagram Feed
- Wa stories
- Wa pesan langsung
- Twitter
- Tik tok
- Kaskus
- Youtube
- Dan masih banyak lagi

Anda bisa gabung terlebih dahulu ke group group yang sudah ada penghuninya, setelah itu Anda bisa melakukan tanya jawab, setelah itu Anda bisa membagikan video Anda. Tapi perlu di ingat jangan spam ya usahakan Anda tidak hanya membagikan video kalau bisa gunakan kata kata agar tidak terkesan kita sedang berpromosi.

Karena kalau Anda hanya memasukan link video Anda, kemungkinan besar anda tidak akan ditanggapi dengan baik atau malah bisa bisa di kick. Anda bisa menggunakan Teknik copywriting agar Anda tidak terkesan sedang promosi

Untuk belajar teknik copywriting Anda bisa join gratis disini =>

<https://t.me/digitalnesia>

2) Gabung Ke Group dan komunitas tiktok

Ini merupakan salah satu cara yang saya gunakan, karena pengguna tiktok itu kebanyakan adalah remaja atau abg dan mereka biasanya senang berkumpul untuk membagikan video tiktok mereka. Ini bisa kita manfaatkan untuk menambah followers di tiktok.



Sebarkan video di kolam Anda sendiri

Jika Anda sudah mempunyai Group yang Anda buat sendiri Anda bisa menggunakan group itu untuk mempromosikan video tiktok Anda, tapi sebelum Anda mempromosikan video di kolam sendiri anda harus memperhatikan hal ini terlebih dahulu :

Apakah niche di tiktok sama dengan kolam yang Anda buat?

Apakah kolam Anda juga main tiktok?

Apa isi konten di tiktok bermanfaat bagi group di telegram?

3) Gunakan E-mail Marketing

Strategi ini bisa Anda gunakan jika Anda sudah mengumpulkan database dari customer atau penonton Anda. Setelah Anda mengumpulkan database Anda bisa mem-blast mereka dengan konten Anda, Anda bisa menuliskan informasi yang berguna kepada mereka yang disampaikan melalui video

N.b

Tapi ingat pastikan niche database di email sudah sama dengan niche di TikTok karena kalau berbeda bisa bisa database di email Anda pada unsubscribe semua karena kontennya tidak sesuai kwkwkwkwkw....

4) Iklan di Tiktok Ads

Jika Anda ingin cepat menaikkan followers atau jumlah like anda bisa memanfaatkan TikTok ads selain karena mudah digunakan TikTok ads juga akan menjangkau orang-orang yang belum pernah sama sekali melihat video Anda. Dengan Anda menggunakan TikTok ads otomatis jangkauan penonton anda akan jauh lebih luas dan ini otomatis meningkatkan jumlah penonton yang akan berakibat pada kenaikan like dan followers akun TikTok Anda.

Tips Optimasi TikTok

Agar video yang sudah kita upload banyak dilihat dan dilike banyak orang ada beberapa hal yang perlu kita optimasi lebih lanjut, dan berikut ini beberapa hal yang bisa Anda optimasi di video dan profil tiktok Anda:

1) Gunakan hashtag

Hashtag di TikTok merupakan hal yang sangat penting, karena kebanyakan orang akan mencari video berdasarkan hashtag dan juga jika video Anda menggunakan hashtag tertentu, video Anda berkesempatan muncul di FYP atau beranda tiktok

2) Konsisten Posting

Ini merupakan salah satu hal penting yang sering dilupakan oleh para marketer, kedengarannya memang cukup simple, namun melakukan posting setiap hari bagi sebagian orang sangatlah sulit ini bisa terjadi karena kita menganggap remeh hal yang satu ini. Karena sadar atau tidak ketika kita memposting video setiap hari itu akan menjadi suatu kebiasaan bagi kita dan itu juga akan berpengaruh ke jumlah followers di tiktok dengan rajin mengupload video di tiktok, orang yang melihat akan berpikiran “Wah... ini profile tiktok nya rajin banget upload video sudah begitu video nya bermanfaat pula” maka kemungkinan besar mereka akan menjadi followers Anda.

3) Isi Deskripsi sejelas sejalasnya

Dengan kita mengisi deskripsi yang jelas, tentang konten yang dibahas ini juga akan membantu dalam hal pemfilteran followers, ini berguna karena dengan melakukan ini followers anda sudah pasti orang yang suka dengan topik yang Anda bawaikan.

4) Aktifkan fitur Tanya Jawab

Salah satu keistimewaan Tiktok adalah platform ini mempunyai fitur tanya jawab langsung dengan viewers Anda. Dengan mengaktifkan fitur ini mereka bisa lebih dengan dengan brand atau bisnis Anda.

5) Balesin komentar

Sering kali kita mengabaikan hal kecil ini, ya balesin orang yang komen. Dengan Anda membalas komentar dari viewers Anda, Anda sudah membangun kedekatan dengan mereka. Ini memang kedengarannya simple, namun kalau Anda terus praktekkan hal ini bisa saja mereka yang hanya dari penonton bisa berubah menjadi fans setia akun tiktok Anda

6) Gunakan angle yang berbeda

Biasanya dalam memasuki hal yang baru kita terkadang bingung harus membuat konten seperti apa? Nah di Tiktok pun tidak ada rules yang mengatur hal seperti itu, jadi seperti yang sudah di bahas di atas. Bahwa anda bisa

menggunakan angle konten yang berbeda beda untuk melihat konten mana yang disukai oleh viewers, misalnya : Anda menggunakan thumbnail dengan teks, vs thumbnail tanpa teks. Kita bisa ukur mana yang lebih bagus hasil kontennya. Setelah Anda mengetahui mana yang lebih bagus anda bisa ulangi tersebut.

Analisa Video Anda

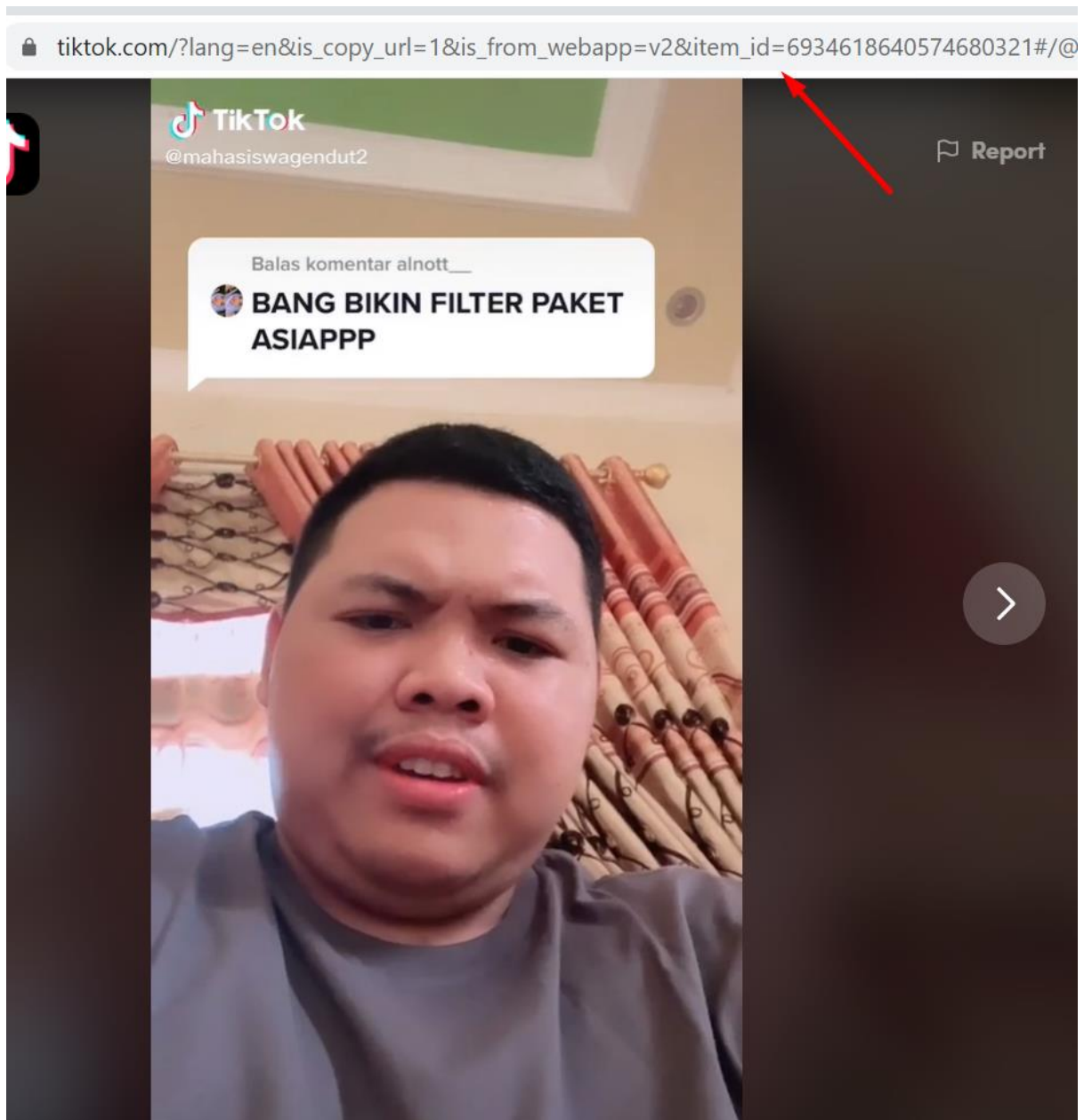
Menganalisa video merupakan hal yang penting kita lakukan ini bertujuan untuk membuat konten yang disukai oleh followers kita, Seperti yang sudah di jelaskan di atas bahwa ketika kita menggunakan tiktok kita harus menyingkirkan ego kita terlebih dahulu, karena ketika kita membawa ego kita mungkin tidak akan match dengan apa yang followers inginkan. Ini akan berakibat sepi likes dan orang yang melihat video kita. Dan untuk menganalisa video minimal kita butuh data yang banyak karena kalau data yang terkumpul sedikit akan sulit kita melakukan Analisa, jadi pastikan kita telah Mengupload video yang beraneka ragam jenisnya. Setelah itu kita baru compare mana video yang paling banyak disukai dan mana yang tidak.

Cara Download Video TikTok Tanpa Watermark

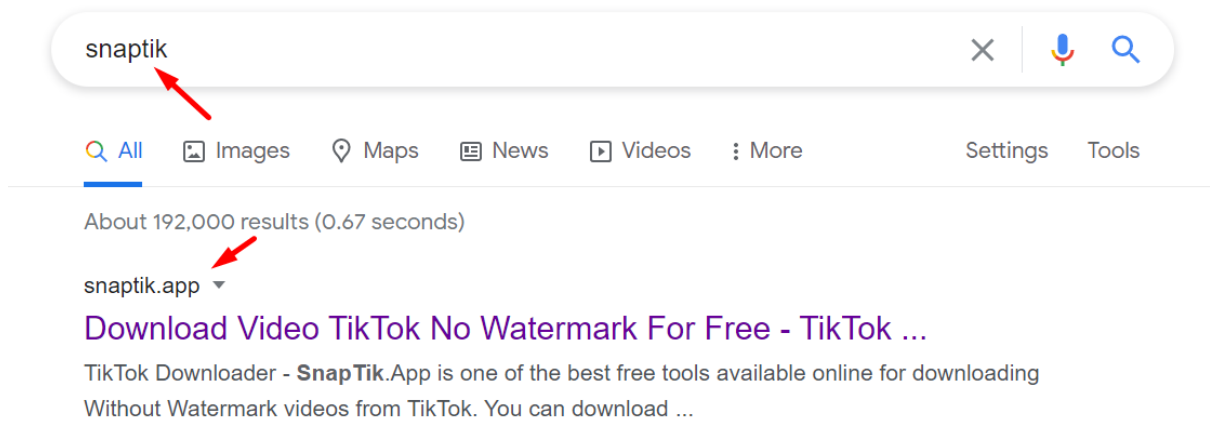
Ketika kita ingin mendownload sebuah video dari tiktok biasanya kita langsung mendownload langsung dari platfrom tersebut, alhasil terdapat watermark di video nya. Namun tahukah Anda ternyata ada sebuah cara bagaimana kita bisa mendownload video Tiktok tanpa ada watermarknya. Berikut ini caranya :

Step 1 : Pilih video yang ingin di download

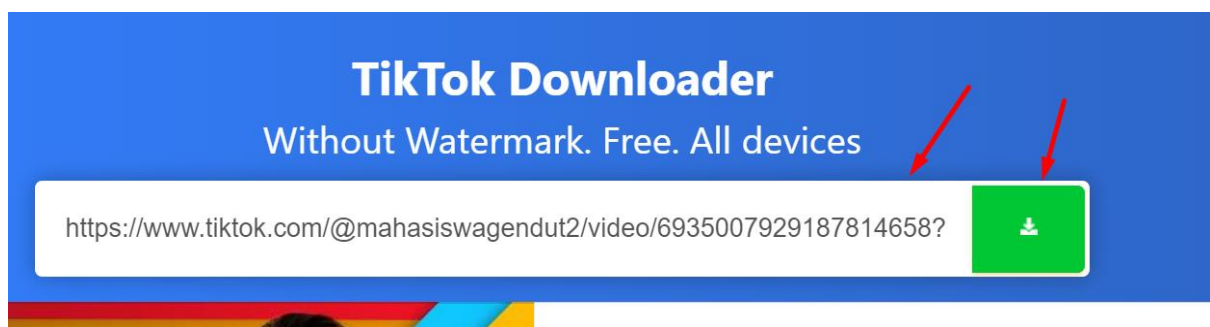
Step 2 : copy link video-nya



Step 3 : Ketik di google "snaptik" lalu Anda bisa klik websitenya



Step 4 : paste link disini, setelah itu Anda bisa klik icon “download”



Itu dia bagaimana Anda bisa mendownload video TikTok tanpa watermark.

Software dan Situs Rekomendasi Di TikTok

Untuk mengoptimalkan penggunaan TikTok Anda bisa menggunakan tools bantuan, karena dengan Tools bantuan (software) akan memudahkan Anda dalam membuat strategi baik itu konten atau marketing. Berikut ini beberapa software yang saya rekomendasikan Ketika Anda menggunakan TikTok :

Untuk Marketing & Analytic

- <https://tikrank.com/>
- <https://analisa.io/>
- <https://feedpixel.com/tiktok-money-calculator-response/>

Buat editing

- Funimate Video Editor
- Lomotif Music Video Editor
- InShot

Buat generate hashtag

- <https://tiktokhashtags.com/hashtag/promo/>
- <https://www.tagsfinder.com/en-cn/location/1017096710/tiktok/>



Terimakasih karena sudah meluangkan waktu untuk membaca e-book TikTok marketing For Newbie. Semoga anda bisa langsung membuat akun tiktok dan mempraktekannya karena sudah saya beritahu step by step nya. Dan jangan lupa untuk gabung di group telegram Saya karena disitu saya memberikan tips & trick serta Software Buatan saya yang bisa Anda gunakan secara gratis. Sampai jumpa di kesempatan berikutnya ^_^

Salam sukses

Jemmy G.

Digial Marketer, Product creator

[Join Telegram Group](#)



[Facebook Group](#)



[Telegram Channel](#)

