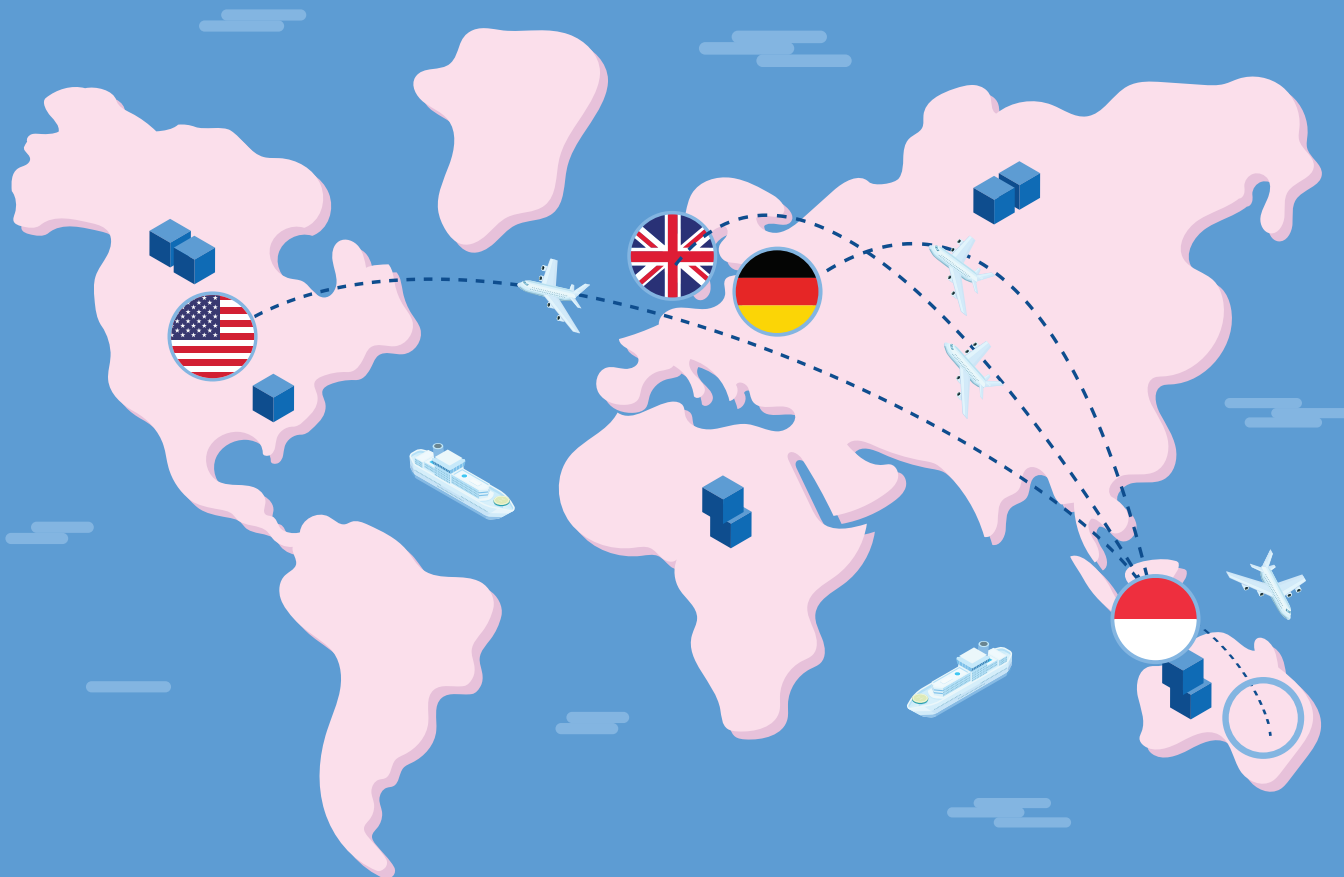




Health & Beauty Selling Handbook

Petunjuk dasar berjualan produk kesehatan dan kecantikan di eBay. Dirancang khusus untuk seller dari Indonesia.



Mulai

Dalam handbook ini kamu akan menemukan informasi dasar yang diperlukan untuk membantu memulai proses perjalanan berjualan produk kesehatan dan kecantikan ke pasar internasional. Ayo mulai!



Berikut adalah hal-hal yang harus dilakukan:

Membuat account eBay di [ebay.com.sg](https://www.ebay.com.sg)

Membuat account bisnis PayPal dan verifikasi

Set up pembayaran otomatis dengan kartu kredit

Tingkatkan Selling Limit untuk berjualan lebih banyak di eBay.

Selling limit adalah:

Jumlah maksimum produk yang dapat di daftarkan di eBay atau total nilai produk yang dapat dijual dalam mata uang dollar. Seller baru memiliki limit 10 produk atau USD\$500.

Untuk meningkatkan selling limits, silahkan hubungi tim Customer Service eBay melalui email yang tertera pada Customer Service platform.

Masuk ke: [ebay.com.sg](https://www.ebay.com.sg) > Help & Contact > Contact Us > Pilih: Selling > Selling Problems > Increase Your Selling Limit > Email



Learn more



Learn more

Persiapan Produk

Sebelum memulai proses listing, pelajari terlebih dahulu tata cara penjualan produk di pasar internasional.



OTC (Over the Counter Medicine) Vs Prescription

Pastikan produkmu tidak termasuk kategori produk yang harus dipasarkan dengan menggunakan resep dokter di pasar internasional.

Sebagian produk golongan OTC di Indonesia tidak dapat didistribusikan di eBay karena tergolong obat-obatan yang penggunaannya harus dilengkapi resep dokter.



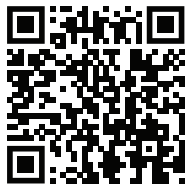
[Learn more](#)

Merk Vs Fungsi

Buyer akan lebih banyak mengetik pencarian produk berdasarkan fungsi/kegunaan dibandingkan merk.



Produk perawatan kulit yang banyak dicari adalah Produk anti penuaan, pencerah wajah, perawatan mata, solusi jerawat, pelembab, perawatan bibir, exfoliator, scrub dan penghapus makeup.



[Learn more](#)



Produk obat-obatan OTC yang banyak dicari adalah Obat alergi, asma, demam, batuk & flu, sakit perut, mual, pereda sakit dan nyeri.



[Learn more](#)



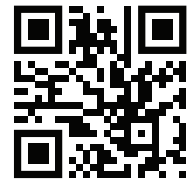
Produk perawatan rambut yang banyak dicari adalah yang bisa mengatasi permasalahan rambut kasar, kering, rusak, keriting, rontok, berketombe dan tipis.



[Learn more](#)



Produk herbal yang banyak dicari adalah yang bisa mengatasi permasalahan nyeri, alergi, darah, otak, tulang, otot, kolesterol, kegemukan, sistem imun, insomnia, reproduksi, jantung, kolesterol, dan lainnya



[Learn more](#)



Kenali Bahan, sumber, cara pengolahan dan manfaat produk.

Pastikan produk obat-obatan/herbal/kosmetik yang dipasarkan tidak mengandung bahan yang melanggar ketentuan Badan Pengawas Obat dan Makanan di negara yang dituju.

- ✓ **Food & Drug Administration (FDA) di Amerika**
Daftar bahan kosmetik dan obat-obatan yang dilarang di pasarkan di wilayah Amerika karena tidak sesuai dengan ketentuan FDA



[Learn more](#)



[Learn more](#)

- ✓ **Therapeutic Goods Administration (TGA) di Australia**
Produk kesehatan yang tidak boleh dijual di wilayah Australia karena tidak sesuai dengan ketentuan TGA.



[Learn more](#)

- ✓ **The Medicines and Healthcare products Regulatory Agency (MHRA) di Inggris/Eropa**
Produk kesehatan yang tidak boleh dijual di wilayah Eropa karena tidak sesuai dengan ketentuan MHRA.



[Learn more](#)

Membuat Listing Pertama

Sekarang kita akan mempelajari bagaimana cara melakukan listing dan mengelola bisnis eBay.



Langkah-langkah membuat listing eBay

Untuk memulai proses listing, login kedalam international eBay site sesuai pilihan pasar internasional.



Berjualan di US
ebay.com



Berjualan di UK
ebay.co.uk



Berjualan di AU
ebay.com.au



[Learn more](#)

Listing Templates

Percepat proses listing dengan membuat listing template.



Kamu dapat membuat 10 listing template yang berbeda dan melakukan bulk edits atau perubahan jika diperlukan



Merupakan tool yang berguna jika kamu menjual produk di kategori yang sama namun memiliki perbedaan di design atau spesifikasi.



[Learn more](#)

eBay Seller Hub

Mengelola seluruh bisnis eBay melalui satu platform.

Pengelolaan listing dan order.

Memberikan respon cepat terhadap pertanyaan dan permintaan dari buyer.

Temukan bimbingan marketing, Analisa dan insight yang akan membantu meningkatkan penjualan.

Dapatkan akses langsung dan report detail Seller Dashboard yang akan membantu proses monitor seller performance.

Monitor keseluruhan status bisnis.



[Learn more](#)

Listing Best Practices

Berikut adalah beberapa best practices yang kamu harus tahu untuk memulai proses listing dengan tepat.



Item Specifics

Penjelasan detail dan akurat mengenai suatu produk mencakup kondisi, style, warna dan fitur spesial.



[Learn more](#)



Product Identifiers

Diperlukan Identifiers seperti Unique Product Codes, dan Brand Manufacturer Part Numbers agar sistem eBay mudah mengenali listing. Cantumkan keterangan tersebut melalui eBay matching Catalogue atau didalam Item Specifics.



[Learn more](#)



High Quality Photos

Display produk dengan foto yang tajam dan jelas dari berbagai angle. Untuk memudahkan buyer, Pastikan agar background foto putih dan bersih.



[Learn more](#)



Item Description

Merupakan highlight dan produk benefit, spesifikasi dan ukuran. Cantumkan informasi yang sebenarnya dan jangan mencari konten dari seller lain. Ingat untuk menjaga deskripsi agar dapat di optimisasi oleh mobile.



[Learn more](#)



Listing Title

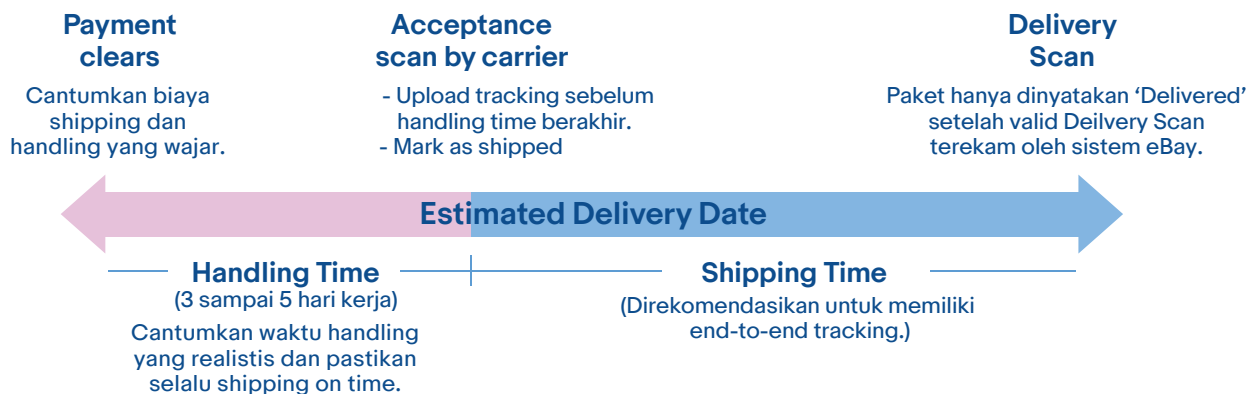
Judul listing yang baik dapat menarik lebih banyak buyer. Cantumkan keyword penting dan relevan serta hindari ejaan aneh dan textspeak. Maksimalkan judul listing hingga mencapai 65-80 karakter dengan susunan kata yang akurat dan professional.



[Learn more](#)

Shipping Best Practices

Berikut adalah beberapa best practices yang kamu harus tahu untuk memulai proses listing dengan tepat.



- ✓ Set handling time yang dapat dipenuhi dan kirimkan paket tepat waktu.
- ✓ Pastikan buyer menerima order sebelum Estimated Delivery Date (EDD) berakhir.
- ✓ eBay merekomendasikan setiap seller untuk menggunakan end-to-end tracking services untuk semua pengiriman.
- ✓ Gunakan shipping carrier yang direkomendasikan eBay: Kurasi, DHL eCommerce, DHL Express, EMS Pos Indonesia



[Learn more](#)



Customer Service Best Practices

Prioritas utama setiap seller adalah melakukan hal terbaik bagi customer.



01 Respond promptly:

Selalu respon pertanyaan buyer dalam kurun waktu 3 hari kerja berdasarkan market tempat berjualan (US, UK, AU dan Germany).



[Learn more](#)

02 Avoid late shipments:

Jika keterlambatan paket diprediksikan terjadi dan EDD terlewat, maka seller harus langsung menghubungi buyer melalui eBay messages! Jangan menunggu komplain dari buyer. Jadilah seller yang proaktif dan memberikan solusi yang dapat dipenuhi.

03 List accurately:

Pastikan judul listing, foto dan deskripsi telah sesuai dengan produk. Memperbaiki detail listing akan membantu mengurangi buyer disputes.



Must-Know Selling Policies

Stay safe dan ikuti selling policies berikut yang ditujukan khusus untuke SEA sellers.



SEA Service Metrics

Seller cross-border dari Southeast Asia (SEA) harus memastikan bahwa setiap buyer akan mengalami pengalaman menyenangkan di eBay. Ketika buyer membeli suatu produk, tentunya mereka akan mengharapkan produk tersebut akan tiba tepat waktu dan dalam kondisi yang aman. Dengan demikian mereka akan merasa puas dengan pembelian di eBay. Terhitung dari 25 Agustus 2019, eBay telah memperkenalkan service metrics berikut ini khusus untuk seller SEA:

Unsatisfactory Delivery Rate

Penting untuk memastikan bahwa paket akan tiba diwaktu yang tepat ke tangan buyer baik itu dikirimkan dengan cara cross border ataupun forward-deployed.



[Learn more](#)

Unsatisfactory Item Rate

Penting untuk memastikan bahwa paket yang tiba ke tangan buyer telah sesuai ekspektasi mereka.



[Learn more](#)

Seller dapat melakukan monitoring performance di **CBT Seller Dashboard** dashboard.ebay.com.sg



[Learn more](#)

Berikut adalah global policies yang harus diketahui sebelum memulai proses listing.

VERO

Seller bertanggung jawab untuk memastikan bahwa setiap listing yang tercantum di eBay terdiri dari produk yang terjamin keasliannya dan memiliki deskripsi listing yang original (tidak di copy dari listing/web lain tanpa izin pemiliknya).



[Learn more](#)

Duplicate Listings

Merupakan kondisi dua listing yang serupa atau tidak memiliki perbedaan yang signifikan.



[Learn more](#)

eBay Promotions Manager

Promosikan produkmu secara aktif dan regular agar mendapatkan traffic dan penjualan yang konstan.



eBay Promotions Manager

eBay Promotions Manager merupakan tool yang dibuat khusus untuk membantu seller meningkatkan penjualan melalui offers, incentives dan promotions. Dengan eBay Promotions Manager, seller dapat membuat berbagai macam jenis promosi yang akan menarik traffic, penjualan dan mempercepat perputaran inventory.

Jenis eBay Promotions Manager

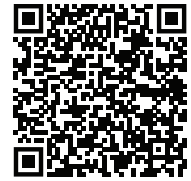
Terdiri dari order size discount, markdown sale event, shipping discount, dan codeless coupon.



[Learn more](#)

Tingkatkan traffic dengan Promoted listing

Untuk meningkatkan exposure suatu produk sebanyak 30% yang ditargetkan kepada calon pembeli aktif.



[Learn more](#)

Strategi Promosi

Semakin aktif berpromosi, Semakin banyak produk terlihat oleh calon pembeli, semakin banyak penjualan.



[Learn more](#)

Best Offer

Semakin aktif berpromosi, Semakin banyak produk terlihat oleh calon pembeli, semakin banyak penjualan.



[Learn more](#)

Sell Globally on eBay

Follow us on Instagram:
[instagram.com/ebaycindonesia](https://www.instagram.com/ebaycindonesia)

Follow us on Facebook:
[facebook.com/eBay.Indonesia](https://www.facebook.com/eBay.Indonesia)

Visit the Seller Centre:
ebaysellercentre.co.id