



SekolahJualan





# **DINAR WAHYU WIBOWO**

Digital Marketer  
Facebook Ads Expert  
CMO Mitra Creator  
Digital strategist Mitra creator  
Konsultan CS di brand franchise  
Praktisi Kuliner Online

# Belajar Apa ?

Mindset

Riset

Preparation

Optimasi

Banjir Order





# Stop Blaming

Berhenti kebiasaan menyalahkan  
ketika Ada Masalah

## Salah Saya

**Saya Mengambil Tanggung Jawab Setiap Kesalahan**



# Growth

## **Kurangin Alasan Tambah Semangat Belajar**

Setiap 100 orang pengusaha baru ada 80 yang gagal dan 20 yang sukses

Diantara 20 yang sukses ada 19 orang yang sama

**Solusi Oriented**

~~Problem~~

Solution

The background features a light gray grid of dots with faint dashed lines connecting them. In the corners, there are 3D geometric shapes: a large L-shaped block in the top-left, a rectangular block in the top-right, and a trapezoidal block in the bottom-right. The bottom-left corner has a pattern of small, light gray cubes.

# 3 POINT UTAMA

dalam usaha  
kuliner



# TRAFFIC

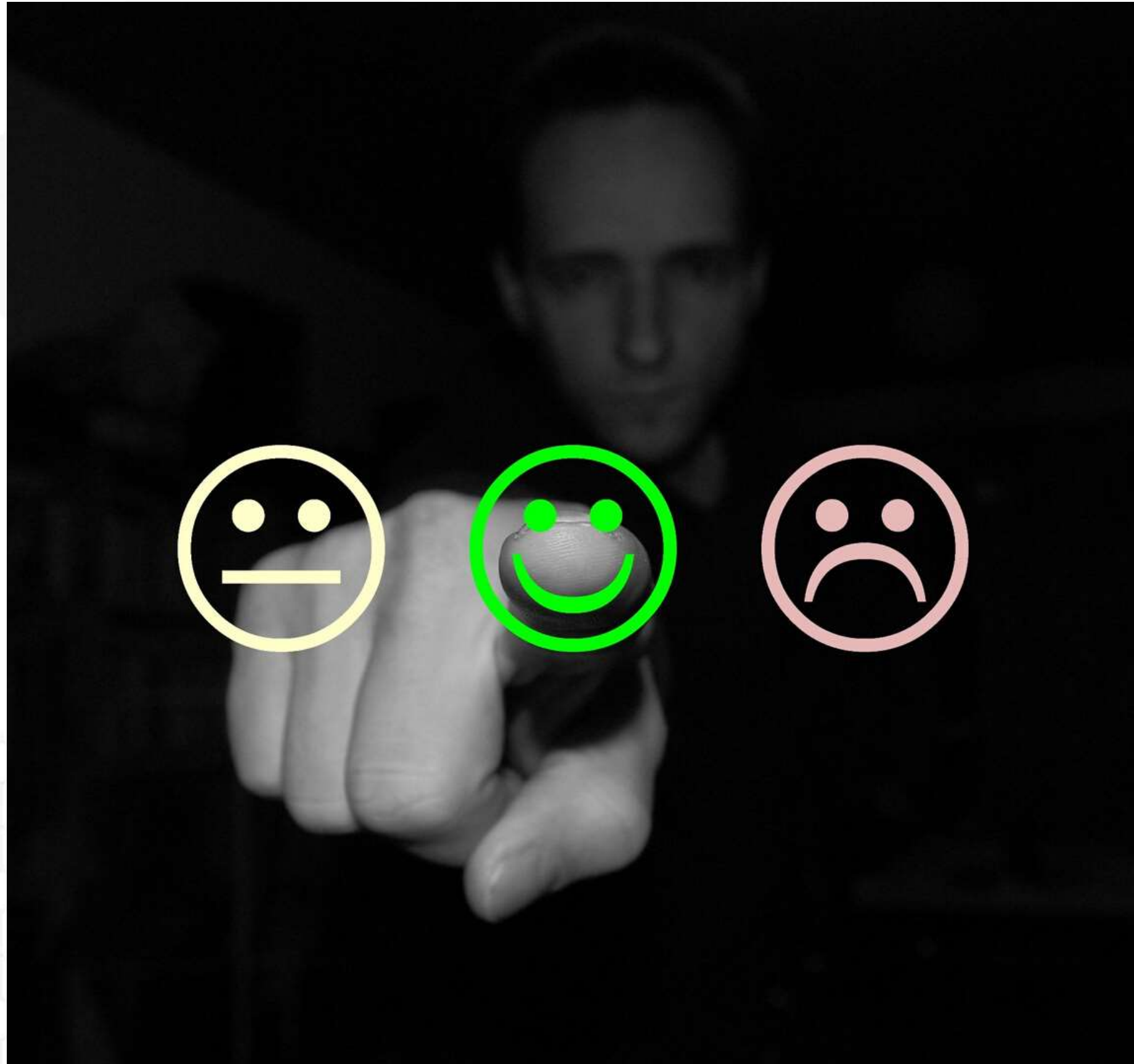
- Media Marketing
  - Strategi Promo
  - Strategi Konten
- Social Media





# Pelayanan

- SOP menu
- SOP pelayanan Outlet
- SOP pemesanan
- SOP paket makanan Antar



# Review

- Report review Ojol
- Testimoni Pembeli
- Testimoni orang dekat

# Kenapa Gofood dan Grabfood

**GO  FOOD**  
POWERED BY **GO  JEK**



Grabfood / Gofood, lainnya

85%

Telephone

22%

Aplikasi Restoran

10%

Website

1%

Platform online (aplikasi seluler dan situs web) lebih banyak digunakan untuk memesan *food delivery*

## Survey Penelitian Perkembangan Layanan Pesan Antar Makanan

Nelson Food Trip Study

# Delivery Online:

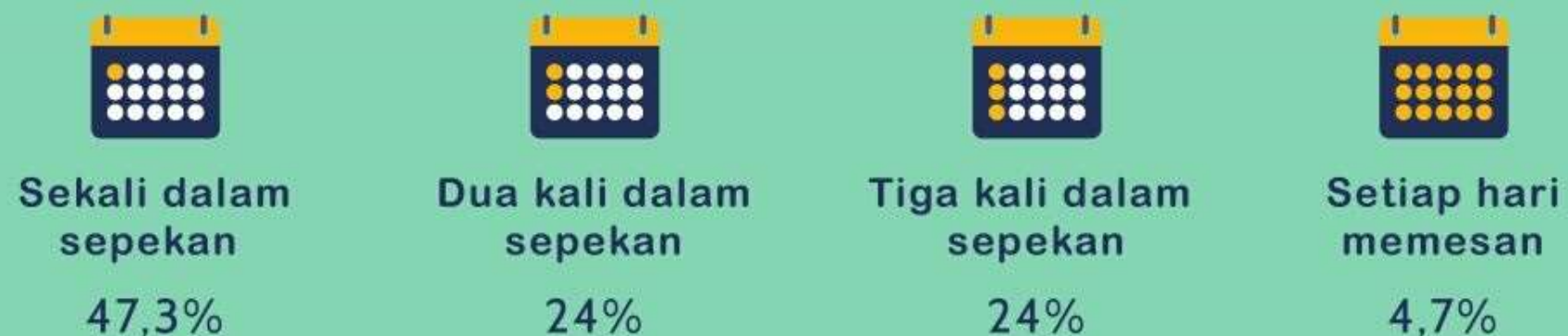
'Candu' Baru di Dunia Kuliner



## Aplikasi Pesan Antar yang Sering Dipakai



## Jumlah Orderan



### ADDITIONAL INFORMATION

<b>Updated</b> June 23, 2020	<b>Size</b> 83M	<b>Installs</b> 50,000,000+
<b>Current Version</b> 3.55.4	<b>Requires Android</b> 4.4 and up	<b>Content Rating</b> Rated for 3+ <a href="#">Learn More</a>
<b>Permissions</b> <a href="#">View details</a>	<b>Report</b> <a href="#">Flag as inappropriate</a>	<b>Offered By</b> PT. Aplikasi Karya Anak Bangsa

**Developer**  
 Visit website  
[info@go-jek.com](mailto:info@go-jek.com)  
[Privacy Policy](#)  
 Pasaraya Blok M Gedung B Lt. 6, Jalan Iskandarsyah II No.7, RW. 2, Melawai, Kebayoran Baru, RT.3/RW.1, Kota Jakarta Selatan, 12160, Indonesia



### ADDITIONAL INFORMATION

<b>Updated</b> June 30, 2020	<b>Size</b> 103M	<b>Installs</b> 100,000,000+
<b>Current Version</b> 5.103.0	<b>Requires Android</b> 4.4 and up	<b>Content Rating</b> Rated for 3+ <a href="#">Learn More</a>
<b>Interactive Elements</b> Users Interact, Shares Location	<b>Permissions</b> <a href="#">View details</a>	<b>Report</b> <a href="#">Flag as inappropriate</a>

**Offered By**  
Grab Holdings

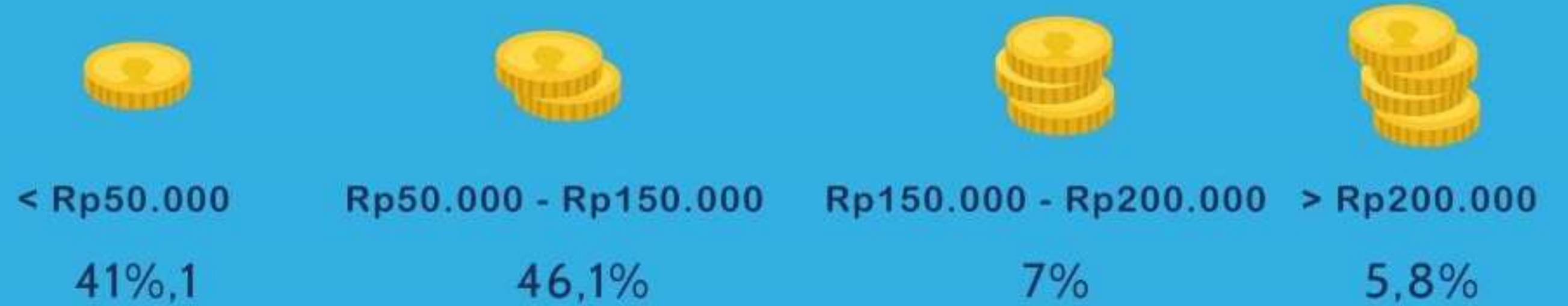
**Developer**  
 Visit website  
[support@grab.com](mailto:support@grab.com)  
[Privacy Policy](#)  
 138 Cecil street, #01-01 Cecil Court, Singapore 069538.



# Data Layanan Pesan Antar Makanan

**Data**  
**Rata-rata**  
**Nilai**  
**Pesanan**  
**dan Jarak**  
**Pesanan**

**Budget Pesanan Dalam Sepekan**



**Jarak Terdekat Pengguna dengan Outlet yang Dituju**



## Domisili Peserta



## Usia

21-25 tahun	: 48,4%
26-30 tahun	: 30,2%
15-20 tahun	: 15,5%
Di atas 30 tahun	: 5,8%

## Gender

♀ Wanita	: 70,5%
♂ Pria	: 29,5%

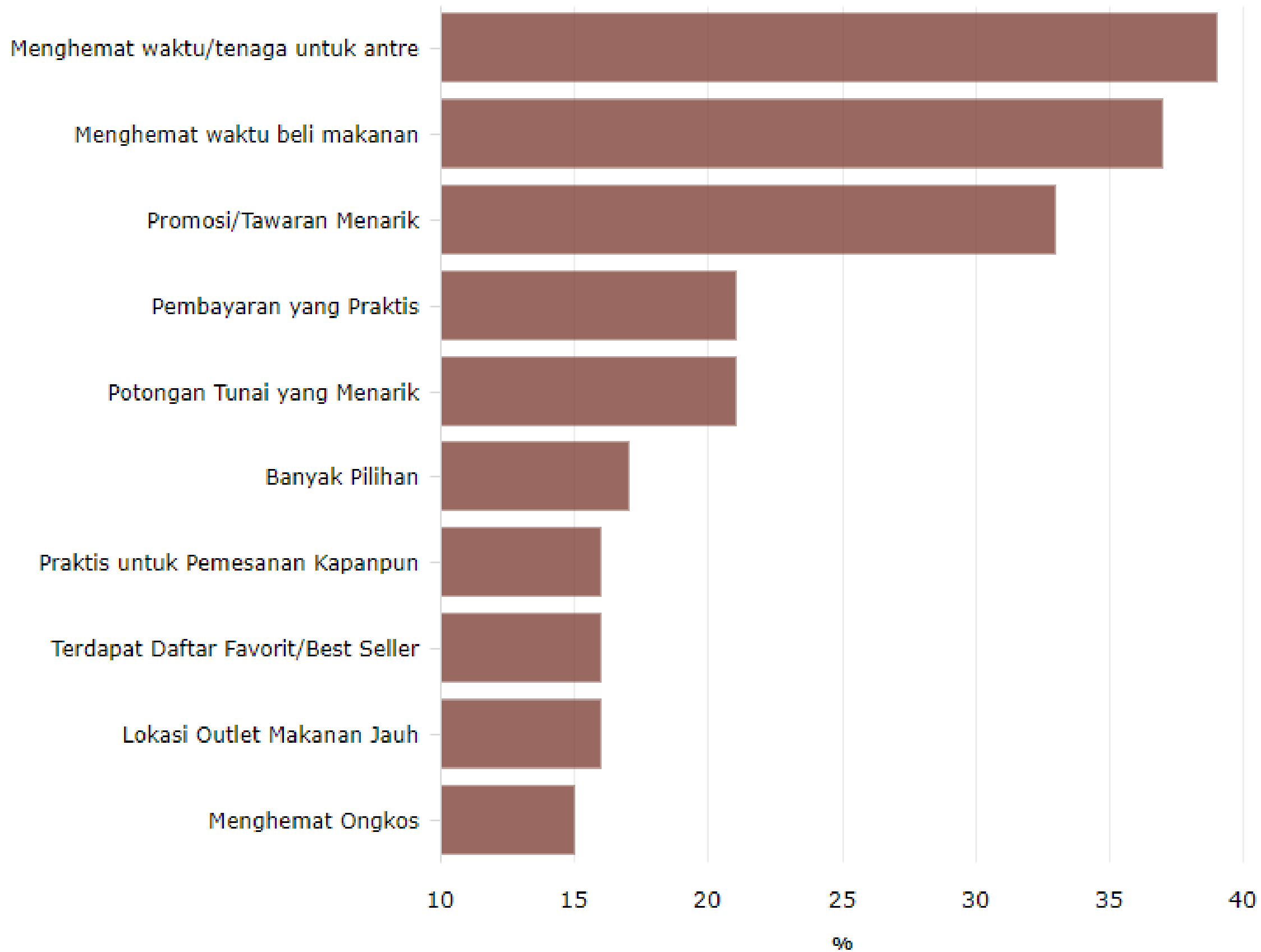
## Pekerjaan

Pelajar / Mahasiswa	: 44,2%
Swasta	: 39,5%
Wiraswasta	: 10,1%
Pegawai Pemerintah	: 6,2%

## Penghasilan

Kurang dari Rp1 juta	: 29,8%
Rp1-3 juta	: 27,9%
Rp3-5 juta	: 23,3%
Lebih dari Rp5 juta	: 19%

# Demografi Pembeli dari Food Delivery Service

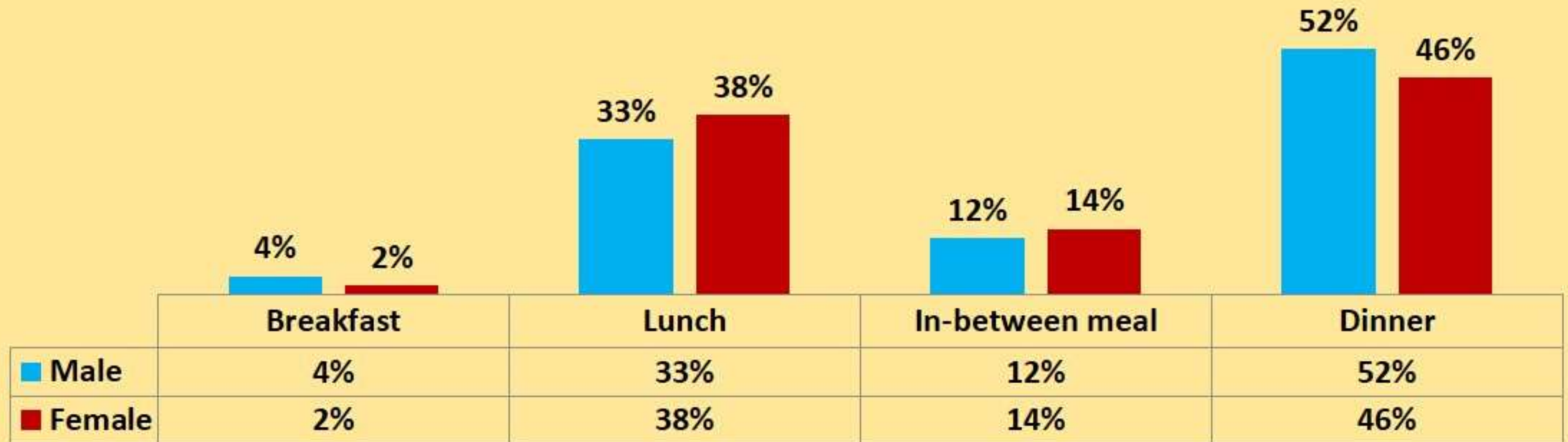


# Alasan Membeli Makanan Secara Online



# Time to Order Food Delivery Service

■ Male ■ Female



**Data Waktu Order**  
**Layanan Pesan Antar**  
**Makanan**

### Singapore Top Items

1	Fried Chicken
2	Bubble Milk Tea
3	Burgers
4	Wraps & Sandwiches
5	Pancake
6	Plain Prata
7	Nasi Lemak
8	Dessert
9	Naan
10	Ayam Penyet

### Malaysia Top Items

1	Ayam Goreng
2	Bubble Milk Tea
3	Nasi Lemak
4	Fried Chickens
5	Nasi Goreng
6	Naan
7	Spaghetti
8	Pan Mee
9	Chicken Rice
10	Briyani

### Indonesia Top Items

1	Ayam Geprek
2	Sweet Milk Bubble Tea
3	Pisang Goreng Madu
4	Nasi
5	Salted Egg Chicken
6	Sate
7	Ayam Dada
8	Jamur Geprek
9	Makaroni Kering Pedas Asin
10	Fried Chicken

# Menu **Paling Laris**

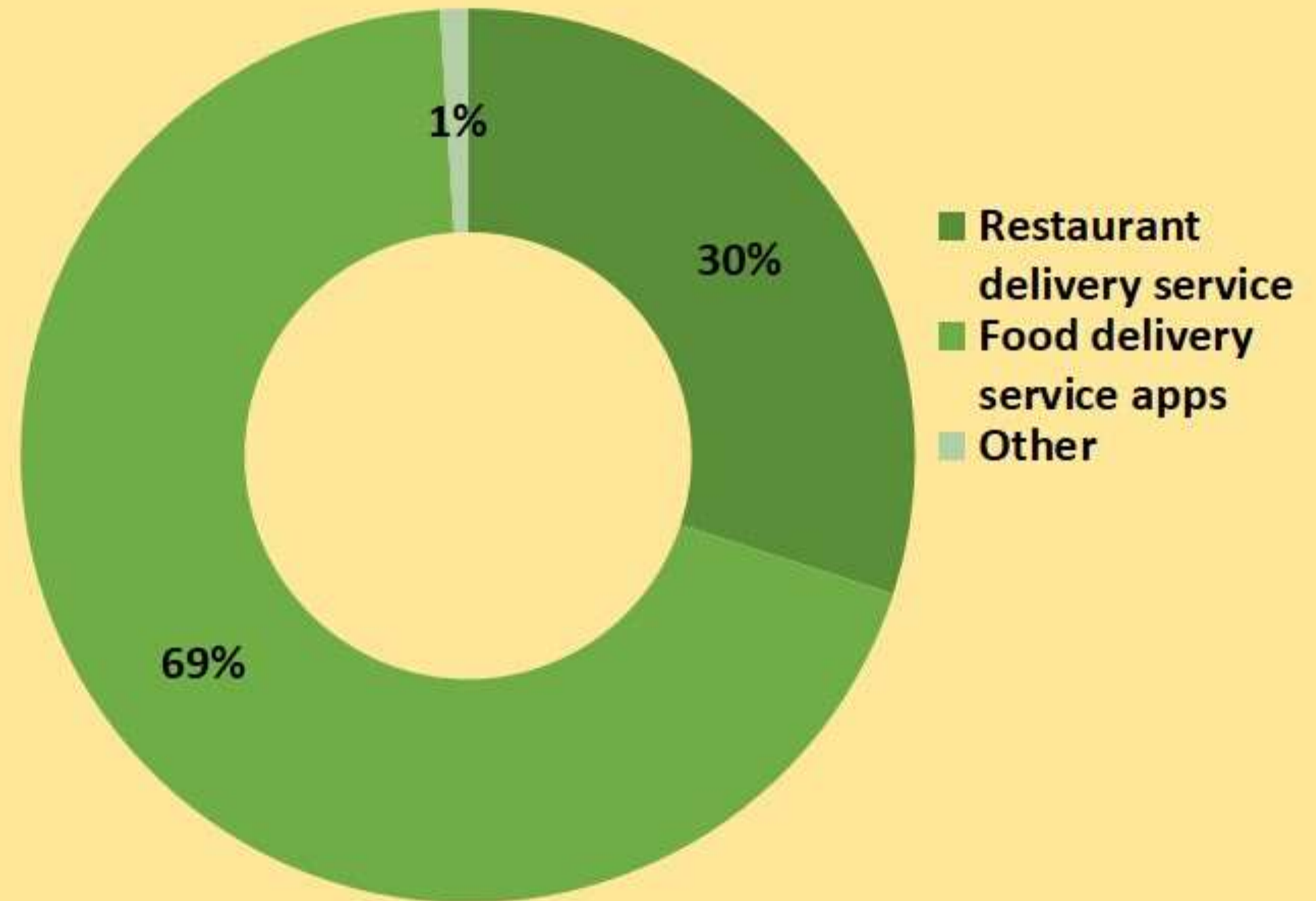


# **Private Food Delivery Service ?**

# Frequently Used Food Delivery Service

There are several ways to order food delivery service. However, most respondents in this survey seems to be more likely using food delivery service app such as Go-Food and Grab Food.

n = 2.305 respondents



# Rekomendasi Provider Sistem untuk Personal Delivery Order

pesan **yuk.id**

# Ghost Resto

## PENGETIAN DAN KONSEP

### **Pengertian**

Ghost restaurant sering disebut sebagai restoran virtual atau restoran yang hanya berfokus pada delivery saja. Jenis restoran ini hanya menawarkan makanan untuk diantar.

### **Konsep**

Berdasarkan pengamatan kami, ghost resto mendapatkan order hampir semuanya berasal dari aplikasi ojek online.

# Keunggulan

## **Fleksibel**

Menu atau katalog ghost resto itu sebagian besar berbasis digital. Sehingga ketika ada perubahan menu atau harga, Anda bisa menyesuaikannya dengan cepat tanpa harus cetak ulang brosur atau buku menu.

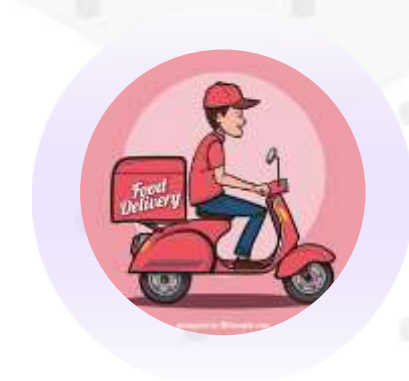
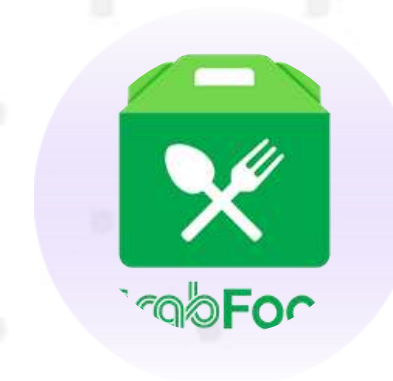
## **Modal relatif kecil**

Menjalankan bisnis ghost resto bukan tanpa modal. Memang butuh modal tetapi tidak sebanyak membuka restoran konvensional.

## **Tidak repot delivery**

Salah satu keunggulan dari ghost resto adalah sebagai pengelola tidak perlu pusing dalam pengiriman atau delivery. Hal ini biasanya sudah dihandle oleh aplikasi ojek online yang bekerjasama dengan ghost resto.

# MEDIA JUALAN



## GoFood

Gojek

GO-FOOD adalah layanan pesan antar makanan terbesar di dunia di luar Cina dan bekerja sama dengan 125,000 merchant di berbagai kota di Indonesia.

## GrabFood

Grab

adalah salah satu opsi yang tepat untuk memesan makanan dan minuman favoritmu. Jasa delivery makanan yang tumbuh pesat di Asia Tenggara ini menawarkan berbagai pilihan beragam. Mulai dari warung makan dengan harga yang terjangkau, hingga restoran mewah sekalipun.

## Private Delivery

Personal delivery

Menambahkan fitur gratis pengiriman dengan radius dan pemesanan via whatsapp. Berlakuk untuk order di jam jam tertentu



# Proses Jualannya

## Phase 1

Buat desain promo gratis Antar dan promo di Gofood dan Grabfood

## Phase 2

Promosikan jualan Anda dengan sosial media

## Phase 3

Menerima pesanan free delivery dan ojol

## Phase 4

Kirim pesanan free delivery, pembayaran via gopay atau ovo atau transfer atau COD

## Phase 5

Kasih opsi paket langganan untuk order tiap hari



# PREPARATION

Food Delivery Service

# PERSIAPAN

Set  
Goals





**GO  FOOD**  
POWERED BY **GO  JEK**



- **Brand Awareness**
- **Marketing**
- **Menaikan Jumlah Transaksi**
- **Menaikan Omzet**

**Goal**



# RESET

# Analisa Kompetitor

- Foto Produk
- Banner Outlet
- Penamaan Menu
  - Promo



# FOTO PRODUK

Do :

- Cek foto produk kompetitor berdasarkan nama produk
- Cek foto produk kompetitor berdasarkan kategori
- Cek foto produk kompetitor berdasarkan terdekat
- Cek foto produk kompetitor berdasarkan terlaris
- Analisa konsep foto kompetitor

# BANNER OUTLET

Do :

- Cek banner outlet kompetitor berdasarkan nama produk
- Cek banner outlet kompetitor berdasarkan kategori
- Cek banner outlet kompetitor berdasarkan terdekat
- Cek banner outlet kompetitor berdasarkan terlaris
- Analisa banner outlet kompetitor



# NAMA MENU

Do :

- Cek nama menu kompetitor berdasarkan nama produk
- Cek nama menu kompetitor berdasarkan kategori
- Cek nama menu kompetitor berdasarkan terdekat
- Cek nama menu kompetitor berdasarkan terlaris
- Analisa nama menu kompetitor

# PROMO

Do :

- Analisa kebiasaan Promo Kompetitor
- Cek Berapa Rata-rata nilai promo yang biasa di gunakan di Area Anda



# BUYER PERSONA



**Buyer**  
**Persona**  
**Target**  
**Market**

- **Data Pribadi**
- **Tingkah Laku**
- **Kebiasaan Berbelanja**

# Data Pribadi

Untuk mengetahui data pribadi *buyer persona*, dalam bayangan Anda harus mampu menjawab pertanyaan berikut untuk menggambarkan orang tersebut.

- – Siapa nama konsumen?
- – Apa jenis kelaminnya?
- – Berapa umurnya?
- – Apa pendidikannya?
- – Apakah sudah bekerja dan apa pekerjaannya?
- – Berapa penghasilan yang dia peroleh?
- – Bagaimana statusnya, apakah sudah menikah atau belum?
- – Sudah memiliki anak, jika sudah umur berapa?

# Tingkah Laku

Gambarkan konsumen terbaik Anda dengan membayangkan sesuai pertanyaan berikut.

- – Apa hobinya?
- – Makanan dan minuman apa yang paling ia sukai?
- – Apa yang ia sukai?
- – Social media apa saja yang ia gunakan?
- – Berapa forum online yang ia ikuti dan apa saja?

# Kebiasaan Berbelanja

Anda juga perlu membayangkan kebiasaan buyer persona mengenai cara membelanjanya dengan menjawab pertanyaan di bawah ini.

- – Bagaimana kebiasaan ia berkomunikasi, melalui telepon, email, atau secara langsung?
- – Bagaimana cara ia mengetahui suatu produk? Melalui iklan, saran dari teman, ataukah melalui internet.
- – Jika melalui internet, bagaimana cara ia mencari informasi tersebut?
- – Apa cara berbelanja yang lebih disukai, secara offline atau online?



# **CARA MEMULAI KULINER ONLINE**



# 1. SISTEM ORDER

Untuk memulai terjun di **kuliner online**, tahap yang paling pertama banget kita siapkan adalah **sistem order**. Karena kita butuh fasilitas sebagai wadah untuk **menerima pesanan secara online**.

Banyak sekali opsi yang bisa kita pilih baik dengan **pihak ketiga** ataupun dengan **personal food delivery sistem**

**GO**  **FOOD**  
POWERED BY **GO**  **JEK**



pesan**yuk**.id

**whatsapp**

## 2. LOKASI & OUTLET



Traditional		Specialties	
Espresso	300	Flat White	365
Macchiato	365	Affogato (Perfect for Summer)	415
Cappuccino	365	Eiskaffee (Germany)	515
Americano	300	Cafe Cortadito (Cuba)	365
Latte	385/460	Cafe con Leche (Spain)	425/495
Hot Chocolate	250/350	Cafe Bombon	425/495
Cortado (Crazy Foam!)	365	Cafe Caramel	465/535
		Cafe Mocha	465/535
		Espresso Bombon	375
Coffee Flight 725 (Three Flavors)		*Add Ons & Subs	
Cold Brew		Honey/Agave	+.50
Nitro Tapped	410	Extra Shot Espresso	+.100
Iced Coffee	360	Non-Hairy	+.100
Brewing Methods		Breve	+.100
Vac-Pot	800	Almond	+.100
French Press	700	Soy	+.100
Pour Over	350	Caramel	+.75
Chemex	800	Mocha	+.75
Box-o-Joe	1800	Vanilla	+.50

Soups		Salads	
Sandwiches		Pastries	

On Tap!



# Key Point

- **Identitas Outlet yang jelas ( boleh di tambahkan logo gofood dan grabfood pada banner outlet Anda )**
- **Memiliki kemudahan akses ke outlet ( boleh disediakan parkir khusus ojol apabila tempat memadai )**
- **Jarak Outlet dengan Target Market disarankan < 5km**
- **Ruang tunggu khusus Driver ( apabila tempat memadai )**
- **Fasilitas penunjang driver ( minum dan colokan charger)**

# 3. SOP Makanan Online

- **Alur Pesanan Delivery Order**
- **Packaging produk** agar mudah di bawa driver
- **Kecepatan pelayanan** untuk pesanan online
- **Kelengkapan perlengkapan produk** ( Sendok, Tisu, Sedotan, dll )
- **Menentukan Harga khusus** untuk food delivery service



# 4. STRATEGI MARKETING

- Gratis
  - Social Media Marketing
  - Google My Business
  - Listing FDS
- Berbayar
  - Facebook Ads
  - IG Ads
  - Paid Promote
  - Endorsment
  - Blogpost

- **Manual**
  - Nota Tulis
- **POS**
  - Gratis
    - Qasir
    - Kasir Pintar
  - Berbayar
    - Moka
    - Pawoon
- **Device**
  - Printer thermal bluetooth ( Panda, Portable)
  - Smartphone/tablet untuk program kasir



## 5. SISTEM KASIR

# 6. KONTEN STRATEGI



- Konten Kalender
- Konten Modeling
- Flywheel Marketing
- Optimasi Sosial Media

The background features a light blue and green color palette with abstract, wavy shapes. A faint network of grey dots and lines is visible, suggesting a digital or service-oriented theme. In the top-left and bottom-right corners, there are faint, light grey 3D-style geometric shapes.

**DAFTAR LAYANAN**

**Food Delivery  
Service**



# Yang Harus Saya Siapkan Untuk Daftar

## **Gofood** Dan **Grabfood**

\*Wajib Semua File FOTO JELAS TIDAK BLUR

- Foto/Scan KTP
- Foto/Scan KK
- Foto/Scan Buku Tabungan
- Foto Selfi dengan KTP
- Foto Outlet dari depan
- Foto Outlet dari belakang

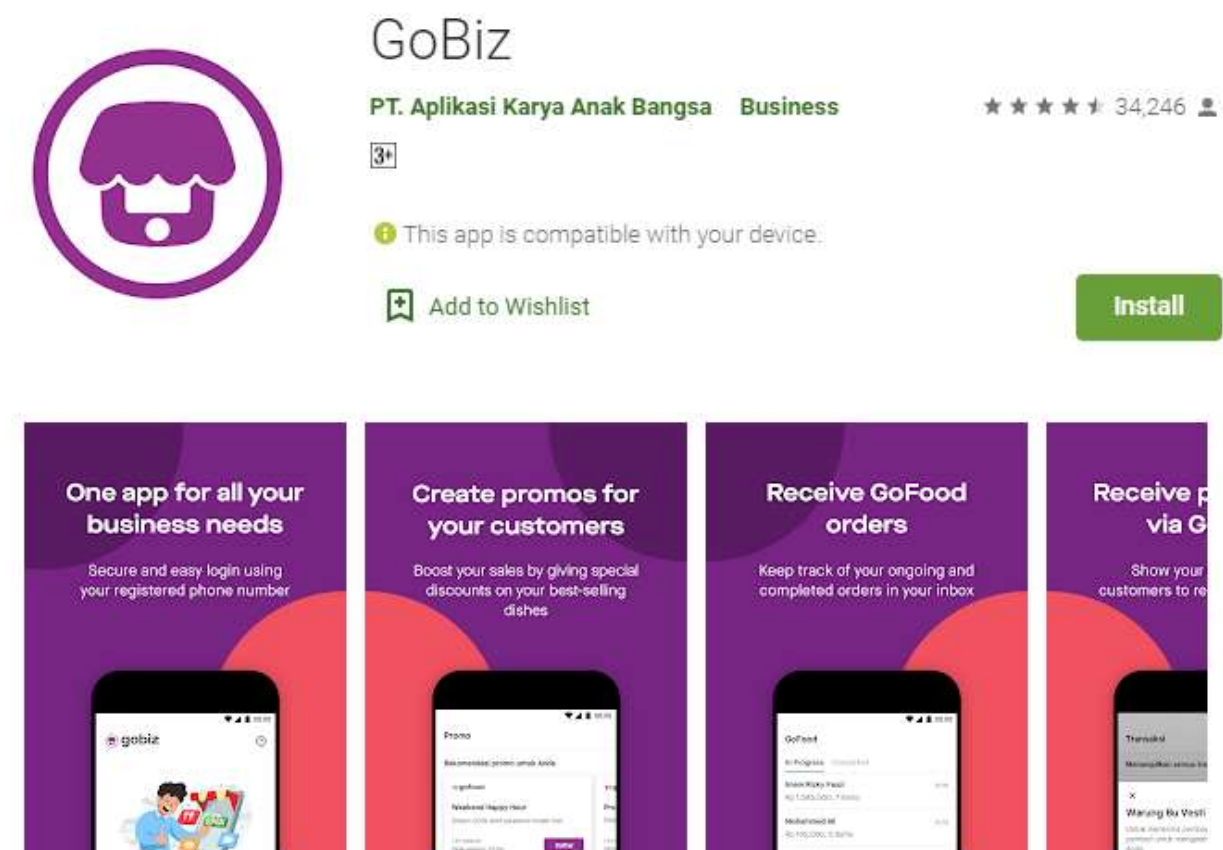
- Foto Menu
- Foto Banner Outlet
- List Nama Menu
- Akun E-mail ( saran buat baru )
- No. HP ( saran sediakan nomor khusus )

# DAFTAR **GOFOOD**

Cara Mendaftar Gofood ada 2 cara

- Daftar via Website
  - <https://gobiz.co.id/daftar>
- Daftar via Gobiz ( Tersedia di Playstore )
  - Buka aplikasi Playstore anda
  - Cari/search Gobiz
  - Lalu install aplikasi Gobiz

**GO  FOOD**  
POWERED BY **GO  JEK**



# TAHAPAN **SETELAH** **DAFTAR**

Hari 1 : Pendaftaran Gofood

Hari 1-7 : Pihak Gofood akan verifikasi data kita dan akan kirim konfirmasi ke Email Perjanjian Kerjasama kepada Anda. Silahkan klik link dan ikuti panduan di email Anda

Hari 8-14 : Pihak Gofood akan verifikasi perjanjian kita dengan Gofood. Apabila sudah benar kita akan dapat Email konfirmasi lagi.

Hari 15-30 : Estimasi untuk Outlet kita sudah tampil di aplikasi Gofood, bisa kita cek manual lewat aplikasi gojek, lalu buka gofood dan search nama outlet kita. Apabila outlet kita sudah bisa aktif, kita akan mendapat email ketiga.

Hari 31 : Kita sudah bisa untuk akses via Gobiz. Apabila belum install silahkan install via playstore. ( Login dengan nomor HP yang digunakan untuk daftar )

H+1 setelah login pertama : Klik coba akun lain, lalu kembali lakukan login ulang. Apabila sudah bisa masuk ke aplikasi Anda sudah bisa mengatur jam buka, menu dll

Selamat Anda berhasil bergabung menjadi mitra Gofood

**Hari di atas hanya ESTIMASI**

**GO  FOOD**  
POWERED BY **GO  JEK**

# ANDA WAJIB TAHU !

**GoBiz** adalah Aplikasi berbasis **Android**, yang digunakan oleh partner/mitra GoFood untuk mengelola dan bertransaksi.

Setiap Transaksi dengan **GoBiz bersifat Non-Tunai**, artinya :

Selama bertransaksi dengan GoBiz anda **tidak perlu menagih Uang Cash** kepada mitra **Gojek/Driver**, tugas anda **memberikan pin validasi** untuk setiap transaksi ke driver, dengan **klik tombol "Lihat Validasi"** pada aplikasi **GoBiz**

Anda

**Cocokkan terlebih dahulu nominal harga pesanan aplikasi Gobiz Anda dengan Driver**

# ANDA WAJIB TAHU !

Lalu **H+1 (Selama Hari Kerja)** seluruh **total transaksi hari ini** akan **dikirim ke rekening yg anda daftarkan**, sudah **terpotong 20% dari bagi hasil** dengan kami,

**Contoh** :Total Transaksi hari **senin, 500rb** di GoFood.

Maka besok hari **selasa**, akan **dikirim ke rekeningnya ( 80% x 500000) = Rp 400.000,-**

**Jika transaksi di hari weekend (Jumat, Sabtu, Minggu) maka transfer akan dilakukan oleh pihak bank di awal hari kerja (Senin). Transfer biasanya dilakukan oleh bank diantara jam 08.00 - 17.00 setiap hari operasional**

# DAFTAR **GRABFOOD**

## Cara Mendaftar Grabfood

- **Daftar via Website**
  - <https://www.grab.com/id/en/merchant/food/>



# TAHAPAN DAFTAR GRABFOOD

- Silahkan daftar melalui website grab <https://www.grab.com/id/en/merchant/food/>
- Lengkapi data Formulir tahap 1 lalu setelah itu Daftar
- Anda akan mendapat Email dari Grabfood yang akan berisi link registrasi Grabfood Merchant
- Klik link Registrasi Restoran di Grabfood
- Lengkapi Semua data Formulir yang diminta. PASTIKAN SELENGKAPNYA dan FILE FOTO SEMUA JELAS
- Setelah semua formulir selesai Anda akan mendapat keterangan berhasil
- Selamat pendaftaran sudah selesai dan Anda tinggal menunggu Email pemberitahuan dari Grabfood
- Selanjutnya Anda akan di pandu untuk kerjasama dengan Grabfood dari pihak manajemen Grab

**Saran : Usahakan jangan gunakan Email Pribadi Untuk Daftar.  
Gunakan email baru khusus untuk Grabfood karena akses  
login untuk Grabfood Merchant hanya bisa dengan email  
Gmail**



# ANDA WAJIB TAHU !

Aplikasi untuk **penjual di Grabfood** menggunakan aplikasi Android bernama **Grabfood Merchant**.

Untuk login ke **aplikasi Grabfood Merchant** wajib menggunakan **email Gmail** yang sudah **login di Android Setting** nya terlebih dahulu

Setiap **Grabfood Merchant wajib** bergabung dengan **Ovo Merchant** untuk media pembayaran Non Tunai Grab dan sebagai wadah **credit uang pesanan** sebelum **withdraw**

Setiap Transaksi dengan **Grabfood** bersifat **Non-Tunai**, artinya :  
Selama bertransaksi dengan Grab anda **tidak perlu menagih Uang Cash** kepada mitra **Driver**, tugas anda **memberikan nota untuk setiap transaksi** ke driver



# ANDA WAJIB TAHU !

Lalu **H+1 (Selama Hari Kerja)** seluruh total transaksi hari ini akan **dikirim ke rekening** yg anda daftarkan, sudah **terpotong 20% dari bagi hasil** dengan kami,

**Contoh :Total Transaksi hari senin, 500rb di Grabfood.**

Maka besok hari selasa, **akan dikirim ke rekeningnya ( 80% x 500000) = Rp 400.000,-**

Setiap Hari Anda akan mendapat **rekapitulasi pesanan harian lewat Email** beserta perhitungan lengkap

A collection of various tools is arranged on a dark wooden workbench. On the left, there is a large hand saw with a wooden handle and a metal blade. Next to it is a shovel with a wooden handle and a metal head. In the center, there are three nails of different lengths. To the right of the nails is a claw hammer with a wooden handle. Further right are two adjustable wrenches, one larger than the other. On the far right, there is a red vise with a metal rod and a red handle. In the bottom right corner, there is a pair of safety glasses with blue and red frames and clear lenses. The word "MAINTENANCE" is written in large, bold, black letters with a white outline across the center of the image.

# MAINTENANCE

# Alur Update Gofood

- Setelah anda mengirimkan E-mail ke mitrausaha@gojek.com , WAJIB sesuai dengan format
- Anda akan mendapatkan E-mail balasan otomatis yang berisi nomor tiket. Pengerjaan update akan dikerjakan satu per satu sesuai urutan nomor tiket yang dikirimkan dari partner kami di seluruh Indonesia.
- Jika anda mendapatkan balasan email dari tim Mitra Usaha, maka silahkan mengisi verifikasi dengan informasi dan data sesuai yang diminta pada email Mitra Usaha secara lengkap. Baru anda kirim balasannya ke tim Mitra Usaha
- Setelah anda menjawab email verifikasi dan mengirim emailnya. **ESTIMASI Pengerjaan sesuai SOP tim Mitra Usaha adalah 1×7 hari kerja**
- Jika anda sudah menerima email balasan berikutnya dari tim Mitra Usaha berisi pernyataan Permintaan Anda telah selesai Kami Proses.

# Cara Update Nama

## Subjek E-mail

Update Merchant – Sate Ayam Pelangi, Jebres – Surakarta

## Body E-mail

Perkenalkan nama saya Hilman, pemilik outlet Sate Ayam Pelangi, Jebres. Saya Ingin mengganti nama outlet saya. Mohon dibantu ya.

Nama Owner : Hilman Sugiyo

No KTP : 3372040529020000001

No Rekening : BCA / 0789101112

Nama Outlet : Sate Ayam Pelangi, Jebres

Alamat : Jl. Ki Hajar Dewantara, Jebres, Surakarta

HP Outlet : 0812345678910

Email Outlet : akusugih tenant@gmail.com

Detail Pengajuan : Ganti Nama Warung

Nama Outlet Baru : Sate Ayam Cak Hilman, Jebres  
Terima Kasih

## Kirim Email ke

[mitrausaha@gojek.com](mailto:mitrausaha@gojek.com)

# Cara Update Alamat

## Subjek E-mail

Update Merchant – Sate Ayam Pelangi, Jebres – Surakarta

## Body E-mail

Perkenalkan nama saya Hilman, pemilik outlet Sate Ayam Pelangi, Jebres.

Saya Ingin mengganti alamat outlet saya. Mohon dibantu ya.

Nama Owner : Hilman Sugiyo

No KTP : 3372040529020000001

No Rekening : BCA / 0789101112

Nama Outlet : Sate Ayam Pelangi, Jebres

Alamat : Jl. Ki Hajar Dewantara, Jebres, SurakartaNo

HP Outlet : 0812345678910

Email Outlet : akusugihthenan@gmail.com

Detail Pengajuan : Pindah Alamat Outlet

Alamat Baru : Jl. Surya II, Jebres, Surakarta

Titik Baru : -7.553128, 110.854969

Terima Kasih

**Kirim Email ke**

[mitrausaha@gojek.com](mailto:mitrausaha@gojek.com)

# Cara Update Nomor HP

## Subjek E-mail

Update Merchant – Sate Ayam Pelangi, Jebres – Surakarta

## Body E-mail

Perkenalkan nama saya Hilman, pemilik outlet Sate Ayam Pelangi, Jebres.

Saya Ingin mengganti nomor hp outlet saya. Mohon dibantu ya.

Nama Owner : Hilman Sugiyo

No KTP : 3372040529020000001

No Rekening : BCA / 0789101112

Nama Outlet : Sate Ayam Pelangi, Jebres

Alamat : Jl. Ki Hajar Dewantara, Jebres, Surakarta

HP Outlet : 0812345678910

Email Outlet : akusugih tenant@gmail.com

Detail Pengajuan : Ganti No HP Go-Biz dan Outlets

Nomor HP lama : 08123456789

Nomor HP baru : 08987654321

Terima Kasih

**Kirim Email ke**

[mitrausaha@gojek.com](mailto:mitrausaha@gojek.com)

# Cara Update Email

## Subjek E-mail

Update Merchant – Sate Ayam Pelangi, Jebres – Surakarta

## Body E-mail

Perkenalkan nama saya Hilman, pemilik outlet Sate Ayam Pelangi, Jebres.  
Saya Ingin mengganti email outlet saya. Mohon dibantu ya.

Nama Owner : Hilman Sugiyo

No KTP : 3372040529020000001

No Rekening : BCA / 0789101112

Nama Outlet : Sate Ayam Pelangi, Jebres

Alamat : Jl. Ki Hajar Dewantara, Jebres, SurakartaNo

HP Outlet : 0812345678910

Email Outlet : akusugihthenan@gmail.com

Detail Pengajuan : Ganti Email Go-Biz

Alamat E-mail lama : akusugihthenan@gmail.com

Alamat E-mail baru : sateayampelangisol@gmail.com

Terima Kasih

**Kirim Email ke**

**[mitrausaha@gojek.com](mailto:mitrausaha@gojek.com)**

# Cara Update Rekening Bank

## Subjek E-mail

Update Merchant – Sate Ayam Pelangi, Jebres – Surakarta

## Body E-mail

Perkenalkan nama saya Hilman, pemilik outlet Sate Ayam Pelangi, Jebres.

Saya Ingin mengganti rekening bank outlet saya. Mohon dibantu ya.

Nama Owner : Hilman Sugiyo

No KTP : 3372040529020000001

No Rekening : BCA / 0789101112

Nama Outlet : Sate Ayam Pelangi, Jebres

Alamat : Jl. Ki Hajar Dewantara, Jebres, Surakarta

HP Outlet : 0812345678910

Email Outlet : akusugihntenan@gmail.com

Detail Pengajuan : Mengganti nomor rekening

Nomor rekening lama : 789xxxxx87 (BCA a.n. Hilman Putra)

Nomor rekening baru : 138-00-xxxxxxx09 (Mandiri a.n. Hilman Putra)

Terima Kasih

**Kirim Email ke**

**[mitrausaha@gojek.com](mailto:mitrausaha@gojek.com)**



# Cara Update Kepemilikan Outlet

## Subjek E-mail

Termination Contract – Sate Ayam Pelangi, Jebres – Surakarta

## Body E-mail

Perkenalkan nama saya Hilman, pemilik outlet Sate Ayam Pelangi, Jebres.

Saya Ingin mengganti email outlet saya. Mohon dibantu ya.

Nama Owner : Hilman Sugiyo

No KTP : 3372040529020000001

No Rekening : BCA / 0789101112

Nama Outlet : Sate Ayam Pelangi, Jebres

Alamat : Jl. Ki Hajar Dewantara, Jebres, SurakartaNo

HP Outlet : 0812345678910

Email Outlet : akusugihthenan@gmail.com

Detail Pengajuan : Termination Contract

Reason : Pergantian Data Kepemilikan

Terlampir data saya di lampiran email (KTP, KTP Pihak 2, Buku Rekening Lama, dan Buku Rekening Baru)

Terima Kasih

**Kirim Email ke**

[mitrausaha@gojek.com](mailto:mitrausaha@gojek.com)

# Update Data dari Gobiz



GoBiz

PT. Aplikasi Karya Anak Bangsa Business

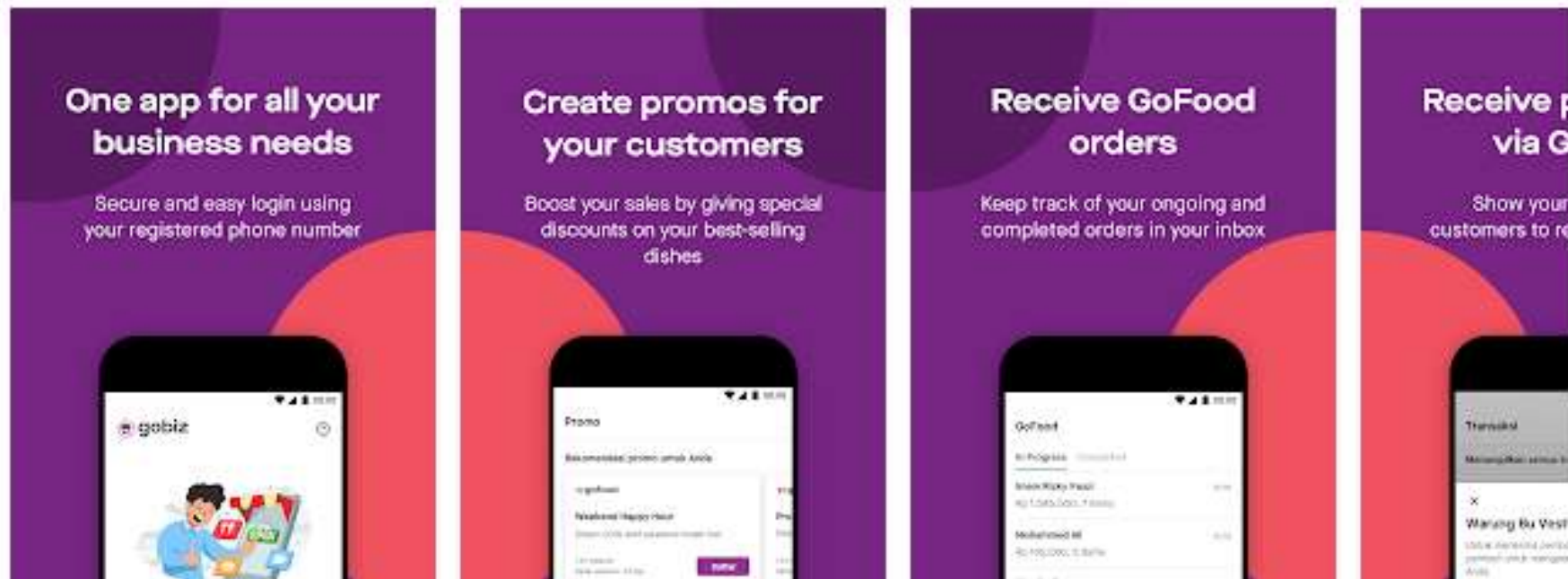
★★★★★ 34,246

3+

This app is compatible with your device.

Add to Wishlist

Install



- Nama Menu
- Jam Buka Outlet
- Status Buka/Tutup Outlet
- Ganti Banner Outlet
- Ganti Ketersediaan Menu

# Update Data dari Grabfood Merchant



GrabFood Merchant

Grab Holdings Makanan & Minuman

★★★★★ 9.120

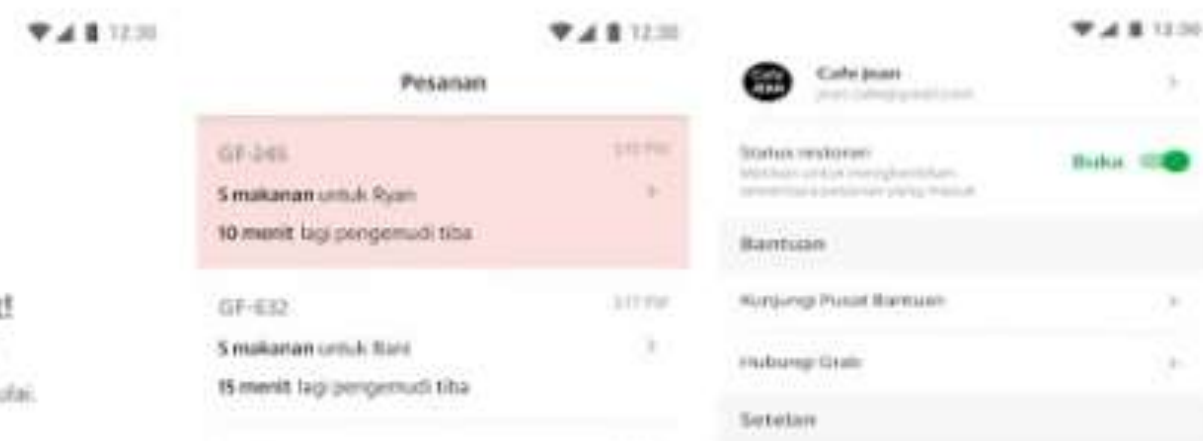
3+

Aplikasi ini kompatibel dengan semua perangkat Anda.

Tambahkan ke Wishlist

Instal

- Nama Menu
- Jam Buka Outlet
- Status Buka/Tutup Outlet
- Ganti Ketersediaan Menu





# Update Data dari Grabfood Merchant

Update beberapa point penting pada grabfood harus via  
grabfood help

<https://food-merchant-help.grab.com/hc/id/requests/new>

[bit.ly/gantigf](https://bit.ly/gantigf)

# **OPTIMASI MERCHANT PAGE**

**NAMA MERCHANT**

**TITLE DESKRIPSI**

**MERCHANT PAGE**

**KATEGORI MENU**

# NAMA MERCHANT

## Produk Utama - Nama Outlet

Contoh :

- Nasi Goreng Pak Saiman
- Susu Segar Si Jhon
- Kopi Tuan Muda
- Boba Brown Sugar Wano



**Faktor Pencarian Aplikasi Gofood  
Berdasarkan  
NAMA MERCHANT**



**Faktor Pencarian Aplikasi Grabfood  
Berdasarkan  
KUALITAS MERCHANT [ Rating, Order,  
Promo, Nama Menu]**

# MERCHANT PAGE

Foto Utama Outlet

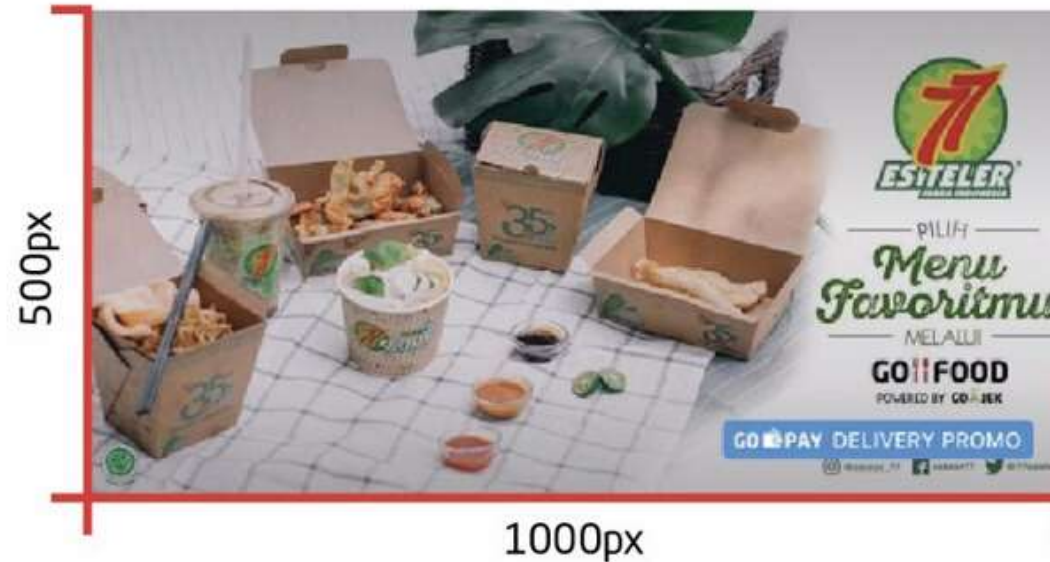
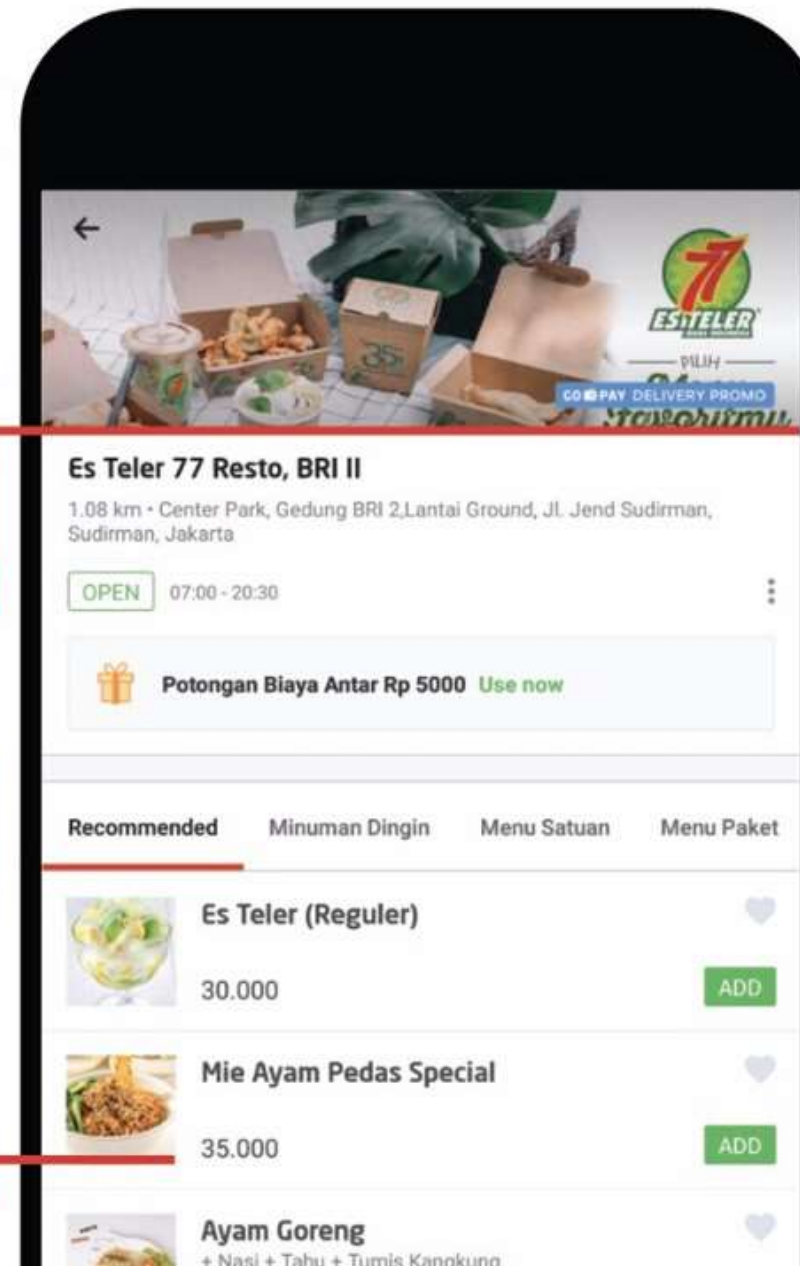
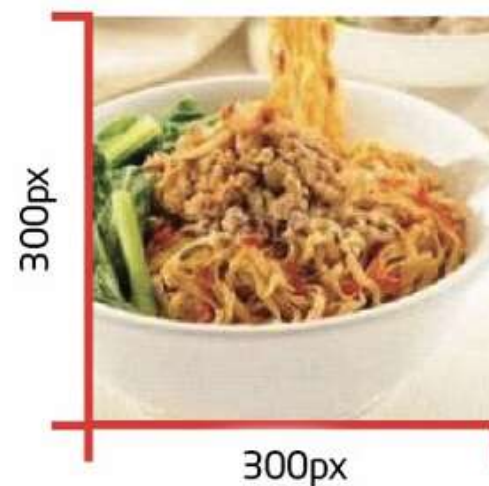


Foto SKU



## BANNER

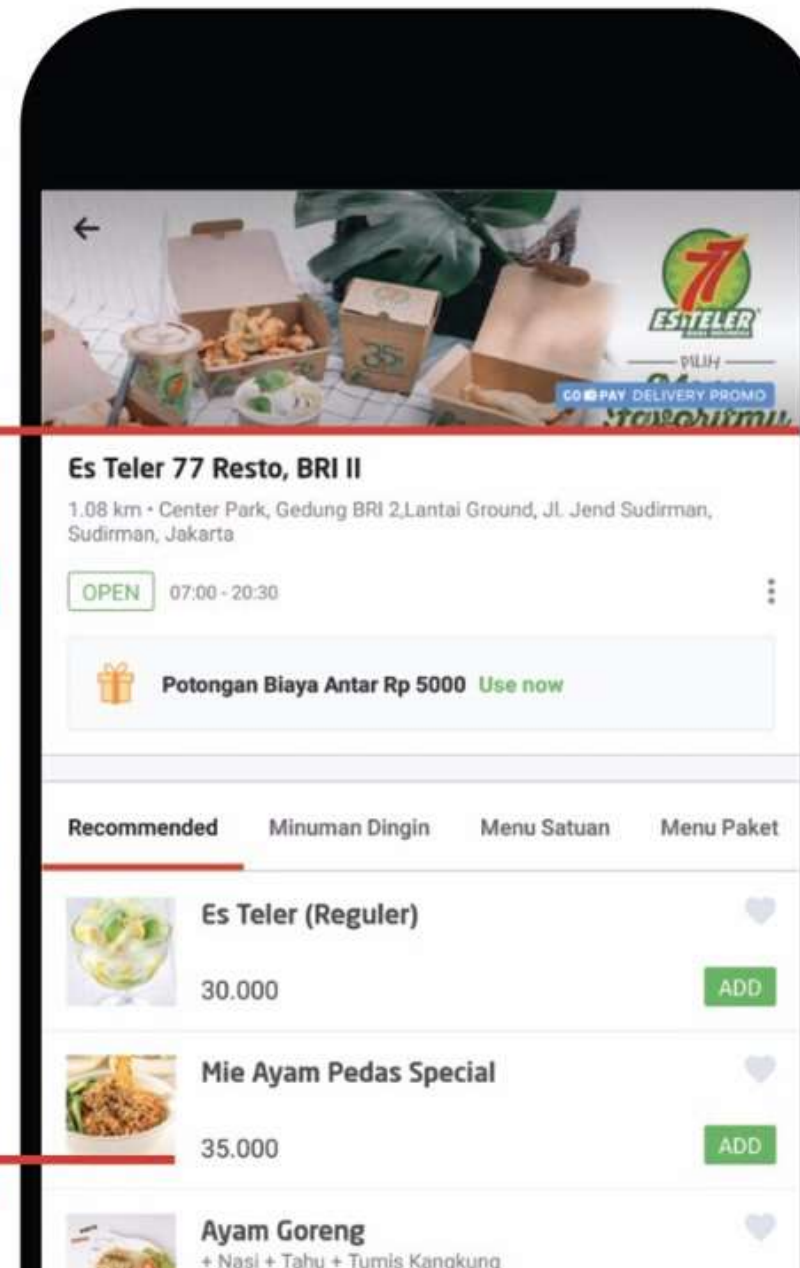
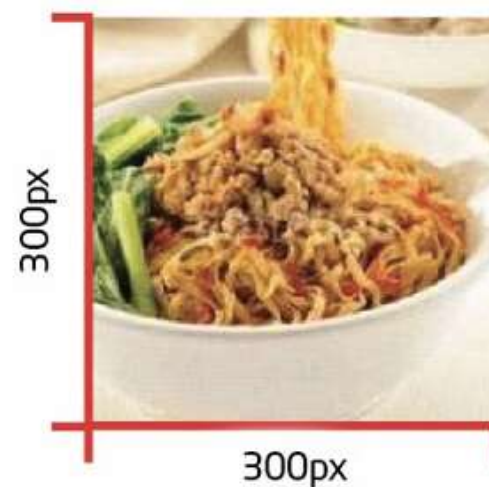
- Gunakan Beberapa foto produk dalam satu gambar
- Utamakan Produk utama dan terlaris Anda
- Boleh masukkan promo Anda
- Bisa gunakan canva.com untuk desain
- Masukkan kategori merchant Anda [gofood]
- DILARANG ! ada foto manusianya
- DISARANKAN hanya foto menu makanan saja tanpa teks dan lain lain. Asli dari hasil foto

# MERCHANT PAGE

Foto Utama Outlet



Foto SKU



## FOTO PRODUK

- Foto fokus pada tampilan makanan dalam ukuran 1x1
- Maksimalkan pencayahayaann
- Apabila kesulitan dalam foto bisa gunakan background polos
- Foto Produk Close Up
- DISARANKAN foto tanpa properti makanan dan minuman
- DISARANKAN foto hanya 1 menu dalam 1 frame foto
- DISARANKAN apabila memang harus perlu di edit atau background kurang bagus lebih baik di hapus menggunakan remove.bg

GOFOOD [BUAT REKOMENDASI MENU]



# TITLE

## Jenis Produk - Varian>Nama Unik

Contoh :

- Nasi Goreng Sosis
- Salad Buah - Jumbo
- Kopi Susu Mandor
- Boba Brown Sugar Lava
- Gado Gado Telur

**150**  
**Karakter**



**Faktor Pencarian Aplikasi Gofood  
Berdasarkan  
Nama Produk dan Jarak Paling Dekat**



**Faktor Pencarian Aplikasi Grabfood  
Berdasarkan  
KUALITAS MERCHANT [ Rating, Order,  
Promo, Nama Menu]**

# DESKRIPSI

**Deskripsi = Detail Menu + Value**

Contoh :

- Nasi Goreng Sosis
  - Paket Nasi Goreng di tambah irisan **SOSIS daging sapi asli**
  - Paket Nasi Goreng Terlaris dengan Sosis Asli

**250 Karakter**

**GO FOOD**  
POWERED BY GOJEK

**Kelebihan pada aplikasi Gofood deskripsi produk di tampilkan dan bisa menjadi tempat kita optimasi listing produk kita**



**Deskripsi pada menu di Grabfood tidak terlihat pada pencarian. Tapi penggunaan deskripsi tetap sangat membantu pembeli memilih produk**

# KATEGORI MENU

## Pentingnya Mengatur Kategori

- Halaman Merchant lebih rapi
- Memudahkan pembeli mencari Produk yang di inginkan
- Tips : Buat kategori khusus untuk menu promo
- Tips : Buat kategori khusus untuk menu baru
- Urutkan kategori berdasarkan Menu Baru, Promo, Flash Deal, dll. Baru setelah itu kategori standar

# PENTINGNYA RATING



# Rating memegang peranan penting dalam berjualan di layanan food delivery service

- Menunjukkan kualitas menu masakan dan outlet kita
- Sebagai evaluasi outlet dari review para pembeli ( kita bisa request data rating ke pihak Food Delivery Service)
- Menambah kepercayaan customer ketika melihat rating outlet kita di aplikasi
- Dengan foto menu yang lengkap, rating restoran Anda dapat meningkat hingga 0.3%
- Outlet dengan rating tinggi cenderung lebih sering masuk rekomendasi dan mendapatkan order lebih banyak



# RULE RATING

**GO FOOD**  
POWERED BY GOJEK

- Rating Gofood skala 1-5
- Rating Muncul setelah 15 Orderan dalam 1 bulan
- 1 rating bintang 1 berkurang 0.1
- 1 rating bintang 5 bertambah 0.01
- Rating dibawah 3 tidak di tampilkan
- Update penilaian setiap 3 bulan sekali/quartal

**Semakin tinggi rating resto GO-FOOD, maka itu akan semakin meningkatkan kepercayaan pembeli untuk order ke outlets anda dan meningkatkan pendapatan Anda**

# RULE RATING



- Rating Grabfood skala 1-5
- Rating dibawah 4 tidak di tampilkan
- Kita bisa mengajukan data review pembeli kita sebagai bahan evaluasi outlet kita
- Maksimal 72 jam setelah pesan pembeli bisa memberi rating
- Setelah 1 jam dari pesan, pembeli akan mendapat notifikasi untuk memberi rating

**Rating di Grabfood menjadi faktor yang sangat berpengaruh dan penting untuk bisa dapat orderan yang banyak, selain itu rating bagus membantu listing kita di aplikasi Grabfood bisa di atas**

# TIPS **RATING**

Perbaruhi Data Outlet Anda. Dari data jam buka,  
ketersediaan menu

Siapkan packaging untuk food delivery service

Perbaiki Kualitas Makanan

**Laporan Rating akan dikirim ke  
Email Mitra setiap Tanggal 12**



# TIPS **RATING**

Foto produk/menu yang menarik. Dengan foto menu yang lengkap, rating restoran Anda dapat meningkat hingga 0.3%. Di saat yang bersamaan, menurut penelitian tim GO-FOOD, memasang foto menu juga dapat meningkatkan jumlah pesanan restoran Anda hingga 70%

**DILARANG ! Menggunakan Foto dari Google**



# TIPS **RATING**

Buat Stiker Thanks Card untuk di tempel di packaging makanan atau minuman

Suara orderan yang kunanti, dari customerku yang baik hati  
Alangkah senang hati ini, dapat rating **BINTANG 5** dari yang baca ini



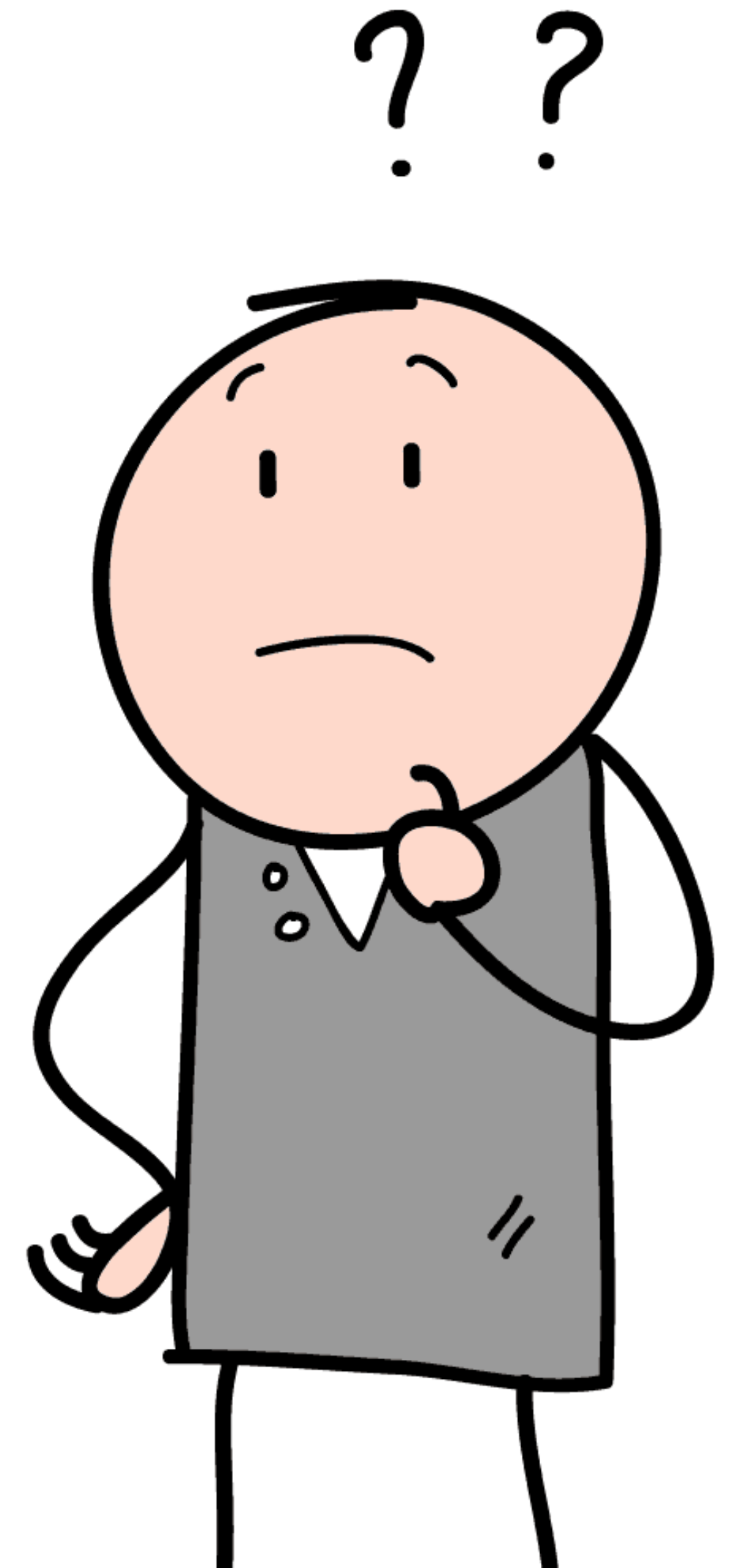
Kritik dan Saran via WA **0813-9056-XXXX**

**SELAMAT MENIKMATI  
JANGAN LUPA BERDOA**

Yuk Upload Foto Pesanan Anda  
ke Instagram dan Tag IG kami : @lganda



**APA YANG  
HARUS SAYA  
LAKUKAN DI  
AKUN BARU**



# 1. IKUT SEMUA PROMO REKOMENDASI GOFOOD DAN GRABFOOD

# PROMO



**PSBB**  
Paket Seru Buat Bersama

DISKON HINGGA **40%**

22 April - 5 Mei 2020

HARKUNAS BERSAMA **GOFOOD**

**SSG** Sour Sally Group

Logo: **GOLO GOLO** First Authentic Taiwanese CHEESE TEA

Images: Three cups of Gold Goldo cheese tea.



**GrabFood**

**SUKA SUKA**

Makan Nikmat  
Selalu Hemat

Berjuta menu diskon **50%\***

\*S&K berlaku

Logos: Auntie Anne's, Burger King, Carl's Jr., Domino's Pizza, 7-Eleven, GrabKitchen All in One, The Bubble Drink, Richeese Factory, SOLARIA, Sour Sally, THE HARVEST, WING STOP.

# 2.

## **PROMO SEMUA PLATFORM SOCIAL MEDIA SEBANYAK MUNGKIN**

# PROMO

**Pada tahap awal  
kita gabung Food  
Delivery Service,  
FOKUSNYA  
MEMPERBANYAK  
PESANAN DAHULU**



- **Siapkan strategi Promo Anda**
- **Buat Banner promo (size 1x1)**
- **Buat akun social media khusus Outlet Anda**
  - **Instagram**
  - **Facebook**
  - **Fanpage Facebook**



# BANJIR ORDER








DISKON HINGGA **40%**

# PSBB

Paket Seru Buat Bersama

22 April - 5 Mei 2020

HARKUNAS BERSAMA **GOFOOD**





Makan Nikmat Selalu Hemat

Berjuta menu diskon **50%\***

\*S&K berlaku



- Auntie Anne's
- BURGER KING
- Carl's Jr.
- Domino's Pizza
- 7 ESTELER
- GrabKitchen All in One
- MOP POP The Bubble Drink
- Richeese Factory
- SOLARIA
- Sour Sally FROZEN-YOGURT
- THE HARVEST Patisserie & Chocolatier
- WING STOP THE FLAVOR EXPERTS



**PROMO ITU**  
**PENTING !!!**



# BENEFIT HARUS PROMO ?

**Diskon, Potongan Harga, dan Harga Coret adalah penawaran paling baik dan paling menarik untuk konsumen**

# INI YANG AKAN ANDA DAPATKAN APABILA PROMO KITA TEPAT



- Outlet/restoran kita menjadi pembeda dengan kompetitor yang lain
- Mempengaruhi pembeli untuk lebih memilih membeli outlet kita
- 90% pengguna food delivery service lebih memilih outlet yang memiliki diskon
- Meningkatkan jumlah item pembelian
- Promo != Bakar duit | tetapi investasi jangka panjang untuk mendapat loyal customer yang bisa menghasilkan repeat order

# S&K Promo

- Seluruh biaya potongan promo **di tanggung resto/outlet**
- Kita bisa membatalkan promo
- Kita bisa bergabung beberapa jenis promo dalam 1 waktu dengan produk yang berbeda
- Setiap bulan ada promo rekomendasi yang secara opsional resto/outlet boleh ikut

- Kita memiliki kesempatan untuk bisa tampil di halaman depan listing aplikasi
- Sebagai Media untuk pengenalan outlet kita ke loyal customer FDS
- Mempermudah konsumen untuk menemukan outlet kita
- Meningkatkan penjualan outlet kita
- **Jika kita ikut promo rekomendasi**, kita akan mendapat kesempatan untuk tampil di peringkat 1 dan juga di bantu pihak FDS memberikan info promo setiap hari

# MANFAAT

# PROMO

# JENIS **PROMO OJOL**



- Promo Harga Coret
- Promo Diskon Ongkir
- Promo Rekomendasi
- Promo Diskon Total Belanja

# CARA HITUNG PROMO

PROMO Sepenuhnya ditanggung Oleh Pihak Outlets

**Cara Hitungnya :** Semisal **Menu A** Seharga **Rp 20000**, Anda berikan **Diskon 20%**

Maka harga **selama masa promo** yang ditentukan, **dari Rp 20000 dicoret menjadi Rp 16000**

Dan yang akan masuk ke rekening Merchant adalah **Harga Setelah Diskon - Bagi Hasil**

**Jadi,  $Rp\ 16000 - 20\% = 16000 - 3200$ , yang masuk rekening sebesar Rp 12.800,-**

# **STRATEGI PROMOSI**

- **Bundling Paket Makanan**
- **Menu Spesial Ojol**
- **Promo Khusus Ojol**

# GABUNG PROMO RESMI

## 3 Fakta Outlet yang gabung Promo Resmi Rekomendasi

- 61+ Lonjakan Kunjungan
- 19+ Lonjakan transaksi
- 18+ Pendapatan transaksi

## Keuntungan gabung Promo Resmi Rekomendasi

- Tampil di halaman 1 aplikasi
- Outlet tampil di banner
- Meningkatkan Branding Outlet
- Promo menu kita akan di bagikan ke para pengguna aplikasi di sekitar outlet (radius 8km)





# **STRATEGI PROMOSI**

# STRATEGI PROMO

**BUY 1 GET 1**



SekolahJualan

# TAHAP 1

## Setup GOAL

Tentukan dulu target atau tujuan dari Promo

- Launching Outlet
- Launching Produk Baru

# TAHAP 2

Buat List Data **Harga Pokok Produksi** Masing-Masing Menu

Nama Menu	HPP	Harga Jual	HPP Ojol Up 20% HPP + (Harga Ojol *20%)	Harga Jual Ojol
Menu A	4800	10000	7200	12000
Menu B	7500	15000	11100	18000
Menu C	10000	20000	14800	24000

# TAHAP 3

## Membuat Promo Buy 1 Get 1

- **Teknik Kombinasi Menu**

Beli Menu C Free Menu A (Masih Profit)

$$24000 - (14800 + 7200) = 2000$$

- **Teknik Small Size**

Beli Menu A Free Menu A small size (Masih Profit)

Contoh : seperti minuman kekinian dengan size cup 18oz dapat free nya 14oz untuk menu yang sama. Jadi tetap bisa profit

# STRATEGI PROMO PROMO **BUY 2 GET 1**

Banjir Order dari **Gofood** dan **Grabfood**



# TAHAP 1

## Setup GOAL

Tentukan dulu target atau tujuan dari Promo

- Launching Outlet
- Launching Produk Baru
- Up Selling

# TAHAP 2

Buat List Data **Harga Pokok Produksi** Masing-Masing Menu

Nama Menu	HPP	Harga Jual	HPP Ojol Up 20% HPP + (Harga Ojol *20%)	Harga Jual Ojol
Menu A	4800	10000	7200	12000
Menu B	7500	15000	11100	18000
Menu C	10000	20000	14800	24000



# TAHAP 3

## Membuat Promo Buy 2 Get 1

- **Teknik Kombinasi Menu**

Beli Menu C @2 Free Menu A (Masih Profit)

$$48000 - (14800 + 7200) = 11200$$

- **Teknik Perkenalan Produk Baru**

Contoh : Beli Menu A dan Menu C dapat Gratis Menu baru B

$$(12000 + 24000) - (7200 + 11100 + 14800) = 2900$$

# STRATEGI PROMO IKUT PROMO OJOL HINGGA 70% TETAP UNTUNG

Banjir Order dari **Gofood** dan **Grabfood**



# YANG **TIDAK BOLEH** DI LAKUKAN

- Menaikan Harga Menu Standar
- Merubah Nama Produk dan Memberi Harga Tinggi

# YANG **BOLEH** DI LAKUKAN

- Modifikasi Menu
- Punya Menu Khusus Promo

# KEMBANGKAN MENU BARU

## Pilih 1 Menu unggulan Paling Terlaris

Lakukan Modifikasi menu terlaris tersebut dengan bermain topping

Contoh:

- Nasi Goreng Harga 15000
- HPP Nasi Goreng 7500
- Selanjutnya **modifikasi dengan menambah add on/varian**
- Buat menu nasi goreng + Sosis (5000) + Bakso(5000) + Telur Dadar(5000) + babat (10000) = 40000 ( Harga Jual)
- HPP = 10000
- Harga Jual Setelah Diskon = 12000
- Keuntungan = 2000

# STRATEGI PROMO KUPON

Banjir Order dari **Gofood** dan **Grabfood**





# MANFAAT PROMO INI

- Membuat Pembeli Ojol untuk Datang Langsung ke Outlet
- Membuat Efek Viral dari testimoni penerima Promo
- Menjadi Materi Promosi Feed Instagram yang menarik

# YANG DI BUTUHKAN

- Desain Kupon Promo
- Kupon Promo Cetak



# CARA BERMAIN

- Setiap Pembelian produk melalui Ojol mendapat 1 Kupon Promo Diskon 50%
- Syarat Penukaran kupon wajib langsung datang ke outlet

# STRATEGI PROMO PROMO **FREE MERCHANDISE**

Banjir Order dari **Gofood** dan **Grabfood**



SekolahJualan



# KETENTUAN PROMO

**Setiap Pembelian Via OJOL dapat  
merchandise**

Kita bisa atur variabel untuk syarat pembeliannya

- Minimal Total Pembelian
- Minimal Jumlah Pembelian
- Pembelian Varian Tertentu

# JENIS MERCHANDISE

Beberapa pilihan untuk dijadikan merchandise

- Tumbler
- Stiker Brand
- Gantungan Kunci
- mug
- Tote bag

# **METODE PROMO**

**Siapkan tanggal khusus dan desain promo**

- **Buat Menu Baru Khusus Promo Merchandise**
- **Buat Promo Untuk Social Media**
- **Paid Promote Akun Konten**
- **Share Grup Facebook Lokal**

# THANKS CARD LOYALTY CUSTOMER

Banjir Order dari **Gofood** dan **Grabfood**



SekolahJualan

Suara orderan yang kunanti, dari customerku yang baik hati alangkah senang dalam hati, dapat BINTANG 5 dari yang baca ini

Kritik dan Saran via WA



GO  FOOD GrabFood





# MANFAAT THANKS CARD

- Untuk Meningkatkan Rating Resto kita di Gofood dan Grabfood

# YANG DI BUTUHKAN

- Stiker Bintang 5

# BISNIS KULINER ONLINE

Branding

Social Media

Iklan



# BRANDING



# LOGO



- Icon/logo
- Branding Color

## Rekomendasi Jasa Pembuatan Logo

- Freelance : Fastwork
- Jasa Profesional : Bang Bokir | IG @bangbokirlogomurah

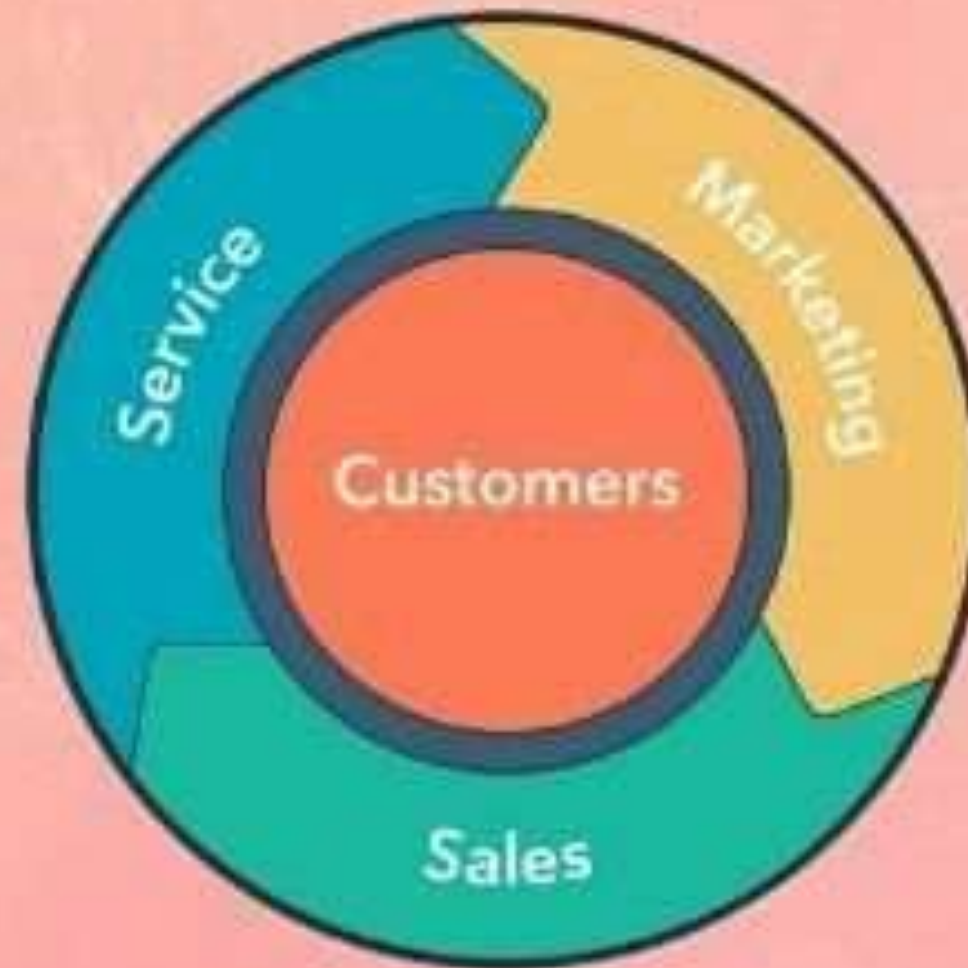
Gunakan kupon  
**Food Delivery Service**  
Untuk dapatkan  
**Gratis desain Sticker Label**

# KONTEN

**Then = Funnel**  
Customers as an afterthought



**Now = Flywheel**  
Customers at the center



# PACKAGING



**Buat Packaging yang menarik dan Aman untuk di bawa driver**

# INFLUENCE



- Youtuber Review Makanan
- Video Testimoni Selebgram
- Brand Ambassador
- Paid Promote



# **INSTAGRAM BISNIS KULINER ONLINE**



segerin.pusat



19 Postingan 359 Pengikut 7 Mengikuti

**Boba Thai Tea Kopi Segerin**

Available on Grabfood and Gofood

Utara Rumah Dinas Bupati Sukoharjo

Open 10.00 - 21.00

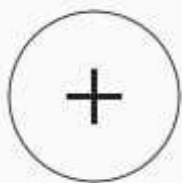
Order Klik Link Bawah ↓↓

[linktr.ee/segerin](https://linktr.ee/segerin)

Edit Profil

Promosi

Insight



Baru



Testimoni



Promo Seger...



Lokasi Outlet



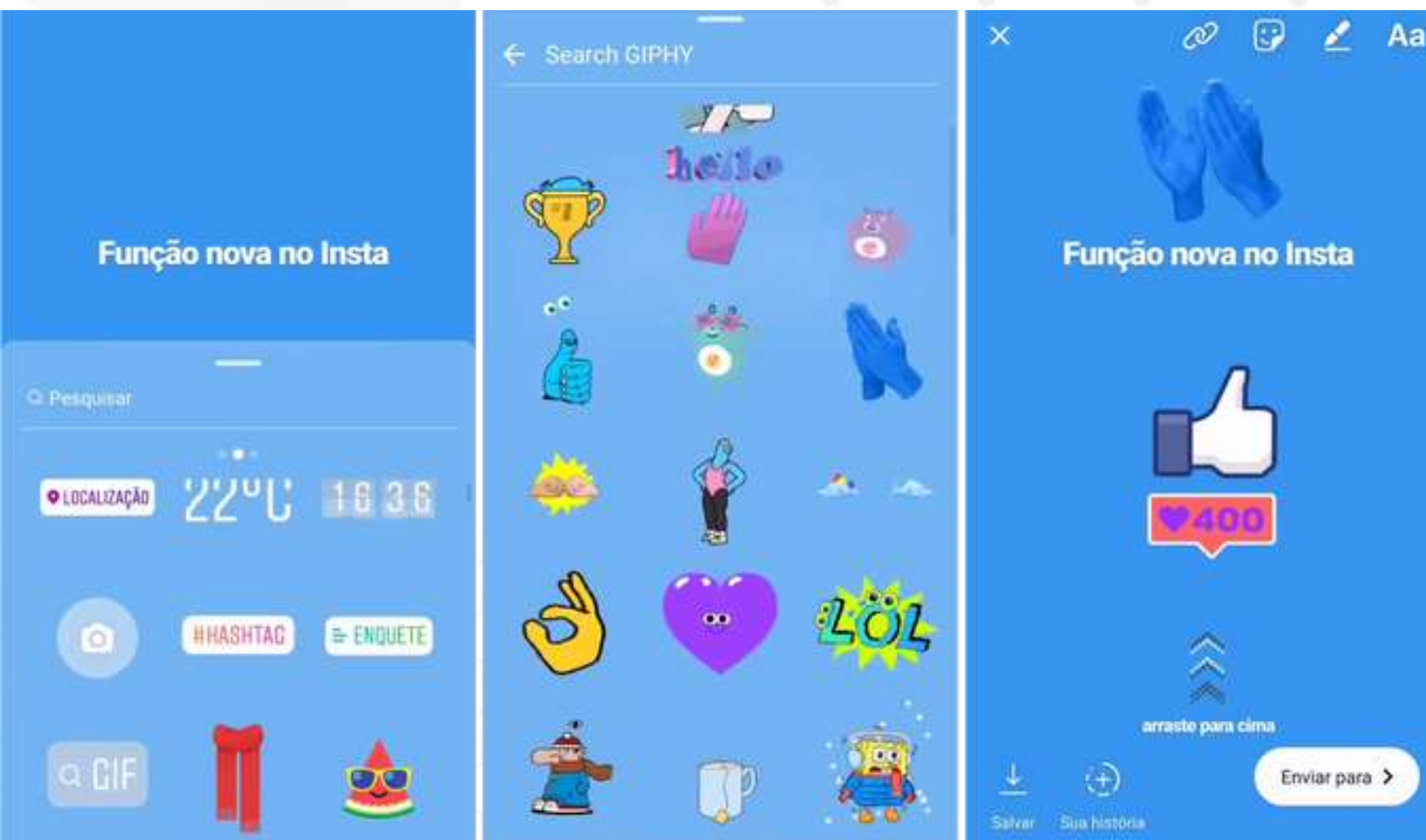
Menu



# OPTIMASI BIO

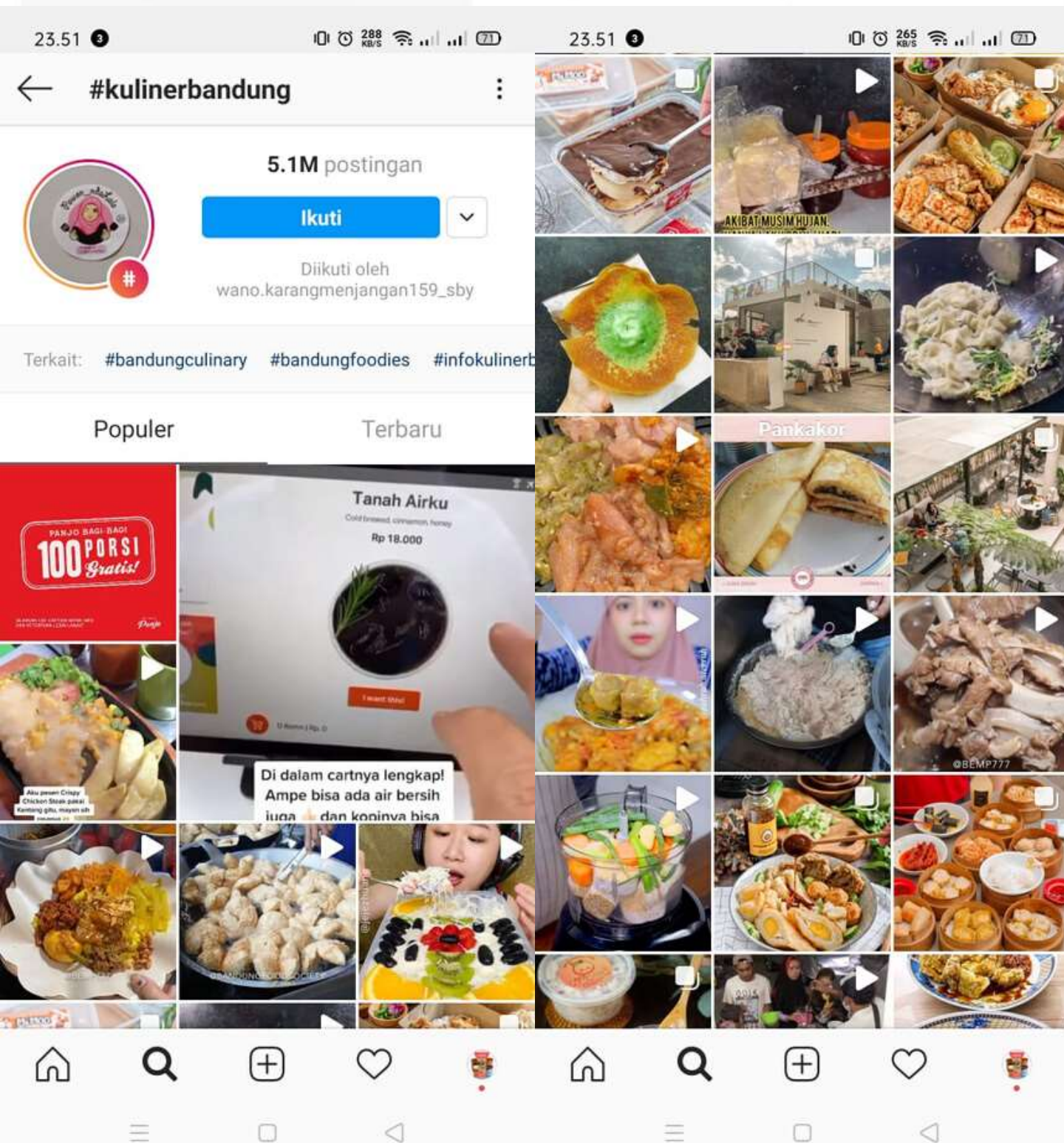
- instagram business
- username
- title
- biografi
- link order

# OPTIMASI STORY



- **Gunakan Interaksi**
- **Gunakan CTA**
- **Beri Emoticon GIF yang menarik**
- **Buat higtlight untuk story**

# INSTAGRAM KONTEN



- Cek konten modeling kompetitor area outlet kita dengan hastag kota
- Buat Konten Kalender bulanan
- Hard Selling seminggu 1x
- Bangun konten yang ber interaksi (Game, Quis, Quesioner, dll)
- Upload Konten rutin (1 hari 1)

# INSTAGRAM HASTAG

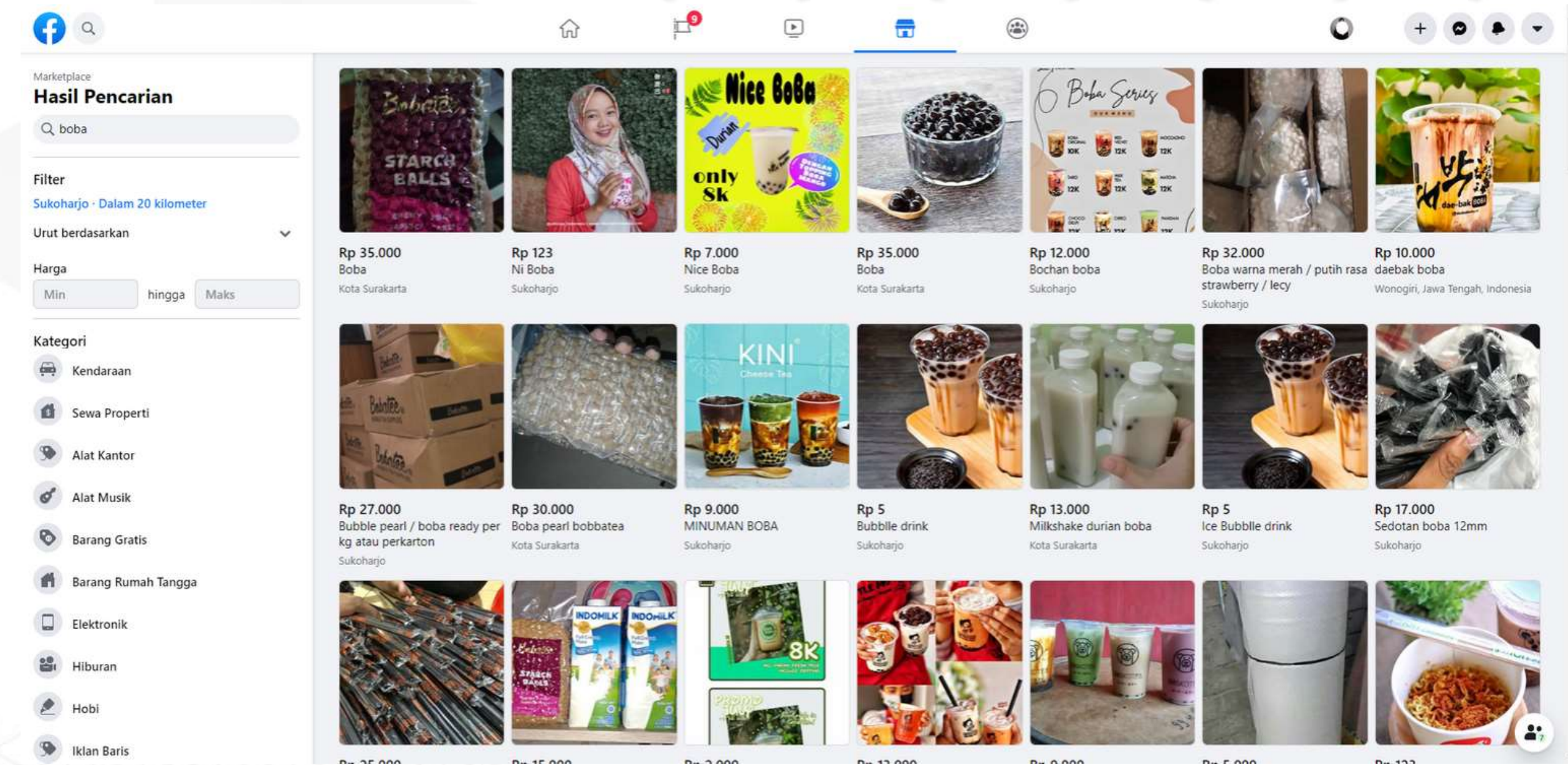
**hashtag kuliner + nama kota**

- Buat 4 grup hastag masing masing berisi 10-30 hastag
- Gunakan 1 grup hastag untuk 1 post konten
- Termasuk untuk story bisa di tambah hastag
- Setelah selesai 4 post dengan 4 grup hastag yang sudah di buat, kita ulangi menggunakan grup hastag pertama

# FACEBOOK PERSONAL

Buat 1 akun facebook personal untuk akun jualan

- Posting konten harian
- Gabung Grup kuliner daerah
- Gabung Grup umum warga daerah
- Mengelola Fanpage
- Mengelola Facebook Marketplace



- Siapkan foto menu Anda
- Posting semua menu Anda
- Title ( Kategori Menu - Nama Varian)
- Deskripsi lengkap produk dan jelaskan cara pesannya

# FB MARKETPLACE

# FACEBOOK GRUP

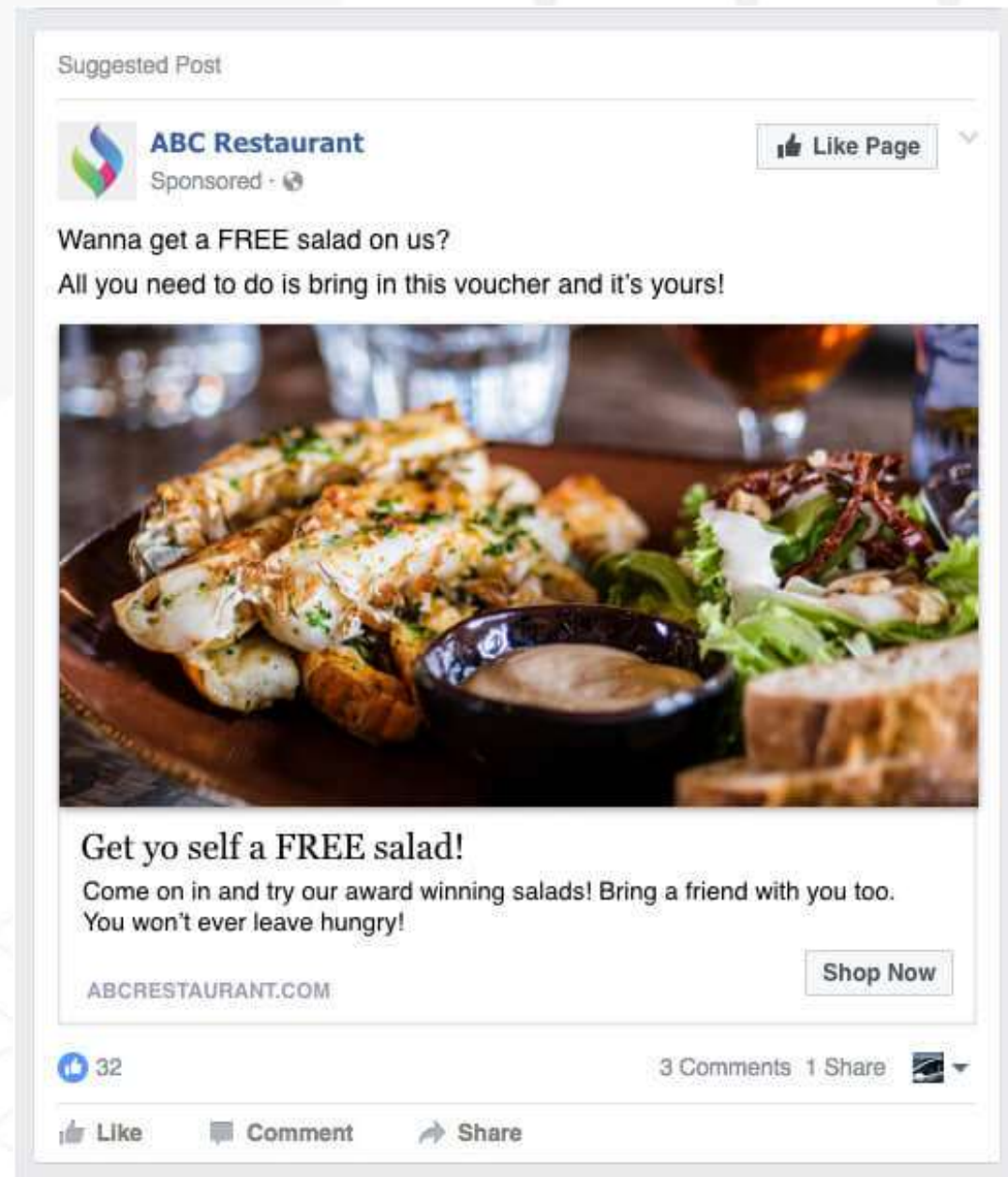
- Gabung Grup-grup Daerah
- Bangun interaksi dengan grup
- Share konten konten Viral
- Hard Selling 1 minggu 1 kali
- Jangan Jualan terus, fokusnya bangun interaksi
- Sering komentar di grup
- Dengan menggunakan akun FB jualan secara tidak langsung sebenarnya kita sudah melakukan brand awareness



# FACEBOOK FANPAGE

- Integrasi dengan instagram
- Posting konten harian
- Gunakan fanpage sebagai media iklan facebook ads

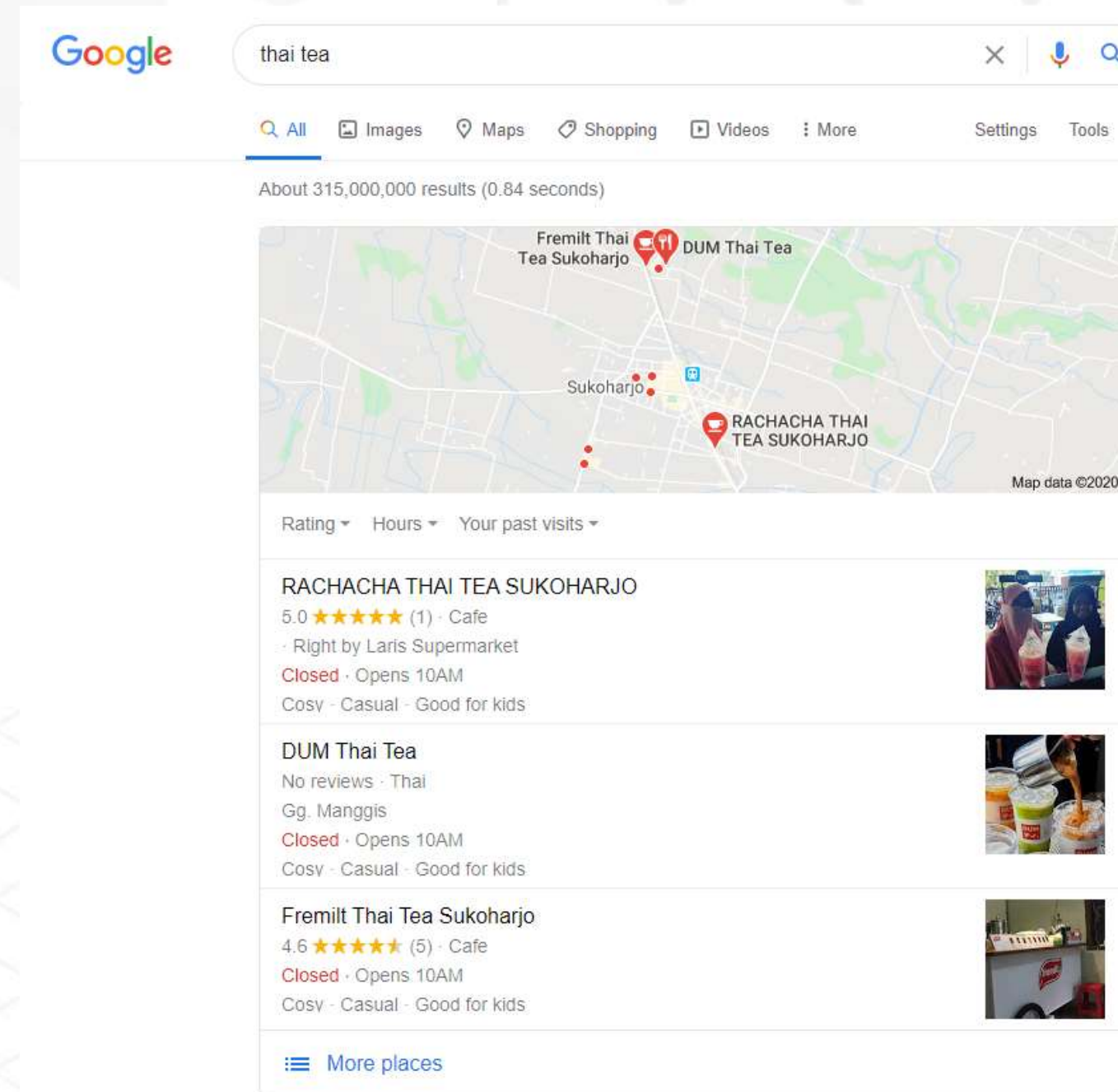
# IKLAN



- Facebook Ads
  - PPE
  - Brand Awareness
- IG Ads
  - Feed
    - Video
      - Testimoni
      - Menu
    - Carousel
  - Story
    - Video 15 detik

**Iklan yang Efektif  
adalah Iklan Promo**

# GOOGLE MY BUSINESS



- Muncul di pencarian google paling atas
- Mendapat review dari konsumen
- Mudah di cari alamat outlet kita
- Memudahkan dalam mendaftar Food Delivery Service



**TIPS** TAMPIL  
REKOMENDASI  
HALAMAN  
DEPAN  
**GOFOOD** DAN  
**GRABFOOD**

# # FAKTOR 1

## Foto Banner

Foto Banner Rekomendasi Menggunakan Real Picture atau Foto Gambar Asli



- Jumlah 1 (satu) foto
- Ukuran maksimal 500 kb
- Rasio landscape (2:1) dan dianjurkan dengan ukuran 1000x500 pixel
- Tidak memiliki unsur manusia seperti bayangan, wajah, atau bagian tubuh
- Bukan merupakan foto outlet
- Format foto adalah JPEGFoto tidak blur (buram) atau pecah

# # FAKTOR 2

## Foto Menu

Foto Produk Rekomendasi Menggunakan  
Real Picture atau Foto Gambar Asli





**TAMPIL DI  
REKOMENDASI  
TERLARIS DAN TOP  
LISTING LAINNYA**



# TERLARIS

- **by Favoritkan**
- **Review**
- **Penjualan**

Update Listing di lakukan setiap bulan