



# LOMBA KOMPETENSI SISWA – SMK TINGKAT NASIONAL

Bidang Lomba Pemasaran Daring Tahun 2022



**Puspresnas**  
Pusat Prestasi Nasional

**AGMARI**

**KOMISI**  
KOMUNITAS PROFESI SALES INDONESIA

**DERAP DYNAMIS**  
TRAINING & DEVELOPMENT



## 4 Tahapan LKS Pemasaran Daring

Jenis Kegiatan Lomba meliputi

1. *Understanding Sales Profession*
2. *Sales Negotiations Skill*
3. *Tiktok Ads*
4. *Tiktok Live Streaming Selling*

# Pengertian Setiap Tahapan

01

## Understanding Sales Profession

Kemampuan peserta memahami arti dari profesi Sales melalui metode riset & wawancara yang diterjemahkan kedalam bentuk slide carousel yang diposting ke Tiktok

02

## Sales Negotiations Skill

Kemampuan peserta dalam memahami dan melakukan negosiasi penjualan Astraotoshop kepada pelanggan

03

## Tiktok Ads

Kemampuan peserta dalam melakukan periklanan berbayar produk Astraotoshop, di Tiktok berdasarkan demografi dan mengukur efektifitas periklanan yang sudah dilakukan

04

## Tiktok Live Streaming Selling

Kemampuan melakukan penjualan secara live dengan menggunakan Tiktok Live Streaming Selling, peserta ditahap ini harus memenuhi persyaratan live dari tiktok

## Understanding Sales Profession

1. Mengerti pekerjaan seorang sales
2. Mengetahui profesi sales adalah keterampilan atau sebuah bakat, sebutkan alasannya
3. Apa kelebihan dari profesi sales
4. Apa tantangan yang dihadapi oleh seorang sales
5. Ilmu / keterampilan apa saja yang perlu dikuasai oleh seorang sales

## Sales Negotiations Skill

1. Bagaimana menunjukkan empati kepada pelanggan
2. Bagaimana memahami masalah yang terjadi
3. Cara Memberikan solusi terhadap masalah yang terjadi
4. Melakukan *trial closing*

## Tiktok Ads

1. Menentukan profil pelanggan yang sesuai
2. Membuat perencanaan kapan saat yang tepat untuk melakukan promosi
3. Membuat demografi target pelanggan
4. Mengukur efektifitas periklanan dari *budget* dana yang sudah dikeluarkan

# Tiktok Live Streaming Selling

1. Bagaimana melakukan Sesi Opening (Pembukaan) live
2. Problem / masalah yang sering terjadi
3. Solusi apa yang ditawarkan untuk mengatasi masalah
4. Teknik menjual melakukan cerita (Story Selling)
5. Bentuk promosi yang ditawarkan
6. Respon dan interaksi terhadap pengunjung live



# LKSN Pemasaran Daring

Tiga hal penting yang perlu diperhatikan untuk seluruh peserta LKSN Pemasaran Daring



Sistem kompetisi menggunakan sistem gugur disetiap tahapan

Peserta terbuka untuk seluruh Siswa-siswi SMK Jurusan Pemasaran

Lomba ini akan banyak berfokus ke Tiktok jadi pastikan tiktok sudah memenuhi persyaratan live di tahap 4



# Team Juri LKSN SMK Pemasaran Daring

**Dedy Budiman, M.Pd**

*CEO Derap Dynamis, The Champion Sales Trainer*

**Indra Hadiwidjaja**

*Ketua Umum Asosiasi Komunitas Profesi Sales Indonesia (KOMISI)*

**Ahmad Madani**

*Pengurus Pusat Asosiasi Guru Marketing Indonesia (AGMARI)*





# Terima Kasih

