

Cuan Bareng LODI

**Tantangan
industri
kecantikan &
kiat cepat untuk
memperbaikinya**

— Juni 2023



Konsumen Beauty Indonesia

Jumlah penduduk mencapai 267 juta jiwa dengan populasi 130 jiwa adalah wanita, menjadikan Indonesia pasar menggiurkan produk kecantikan. Ditambah lagi segmen kaum adam yang tak kalah memperhatikan penampilan, membuat pasar produk-produk kecantikan makin melebar. Fenomena ini menjadi pasar potensial bagi industri kecantikan.

Menurut data internal LODI, penjualan ritel khususnya produk kecantikan akan terus meningkat setiap tahunnya. Untuk mengatasi lonjakan yang semakin tinggi ini pelaku bisnis harus memiliki sistem yang tepat agar pergerakan pesan dapat berjalan cepat dan tepat.



//

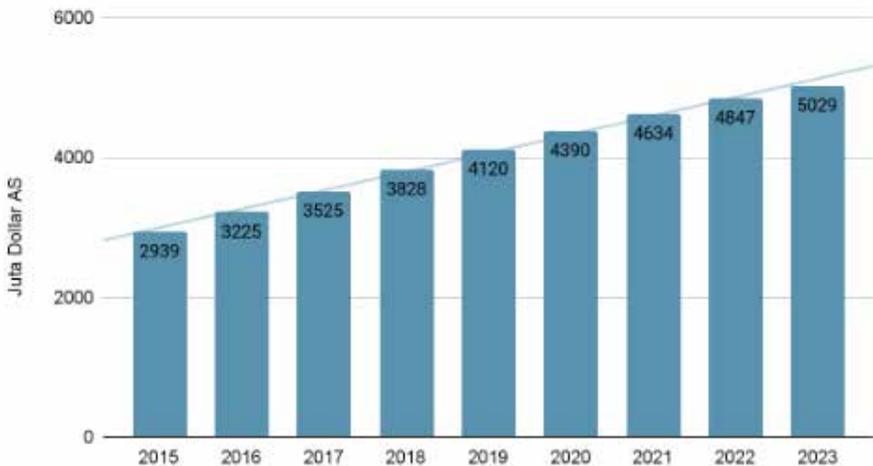
Sistem integrasi menjadi jawaban akan penanganan bisnis yang cepat dan semuanya menjadi lebih mudah untuk dijalankan. Menerapkan sistem ini dapat membantu Anda untuk meminimalisir hal-hal yang dapat merugikan bisnis kedepannya.

//



Potensial Pasar Beauty

Pangsa Pasar Beauty



*Beauty (kosmetik, perawatan kulit/skincare, kebersihan pribadi, perawatan rambut, perawatan mulut dan wewangian).

Tantangan

Saat ini tingkat pertumbuhan majemuk tahunan mencapai 4,75%. Prediksi lain juga menunjukkan bahwa industri ini akan melampaui \$716 miliar pada tahun 2025 dan \$784,6 miliar pada tahun 2027. Hal ini dipicu dari dampak pandemi Covid-19, di mana terjadi pembatasan mobilitas yang memaksa perubahan dalam kebiasaan belanja konsumen, yang menyebabkan melonjaknya pembeli digital.

Penjualan online telah menambah kenyamanan yang cukup besar dan manfaat yang tak terbantahkan dibandingkan dengan perusahaan tradisional. Menurut data penelitian dari Mckinsey mengungkapkan bahwa ada lompatan 20–30% dalam pendapatan online para pemain industri beauty atau kecantikan selama wabah pandemi.

Sehingga tidak mengherankan mengapa sebagian besar pengecer mode kecantikan telah beradaptasi dengan strategi perdagangan online sejak dimulainya pandemi COVID-19. Secara keseluruhan, industri kecantikan menyaksikan ledakan pertumbuhan yang dikombinasikan dengan inovasi digital.

Tantangan #1

Meningkatkan
pengalaman
berbelanja



Saat industri menyesuaikan diri dengan tren online banyak tantangan yang dihadapi online ini dan dunia online yang selalu berubah.

Meningkatnya pertumbuhan konsumen yang membeli produk kecantikan secara online mendorong merek untuk memunculkan ide-ide baru guna menciptakan pengalaman berbelanja yang menarik melalui internet.

Tips Memperbaikinya



Pengiriman
akurat dan cepat



Kemasan dan
Pengiriman yang
Menarik



Inovasi produk
dan tren



Tantangan #2

Membangun
loyalitas
merek



Tidak seperti yang lain, produk kecantikan tidak memiliki musim tertentu atau acara tetap untuk difokuskan, juga tidak dibeli setiap hari atau setiap minggu. Seringkali, kosmetik dibeli berdasarkan siklus sepanjang tahun.

Ini menandakan bahwa merek terus-menerus ditantang untuk membuat pelanggan terus membeli produk mereka berulang kali.

Tips Memperbaikinya



Memberikan promo atau diskon



Respon cepat



Transparansi pengiriman



Tantangan #3

Menerapkan
teknologi
yang tepat



Meskipun pembelian online memberikan kenyamanan yang tak terbantahkan, sebagian besar pembeli lebih suka berbelanja di dalam toko jika menyangkut produk kecantikan.

Untuk mereplikasi pengalaman "langsung" ini dan memungkinkan pelanggan berinteraksi secara virtual dengan produk sebelum membeli, merek keluar dari zona nyaman untuk mengadopsi berbagai teknologi.

Tips Memperbaikinya



Layanan pemenuhan



Warehouse management system



Terintegrasi marketplace dan pengiriman



LODI

**#LOGISTIK
SOLUTION**

Solusi **LOGISTIK INDONESIA**

lodi.id

LODI didirikan pada tahun 2018, dan telah menjadi pusat solusi untuk 240+ merek ternama (Tigaraksa Satria, Jafra, Nacific).

Kami sangat berhasil dalam membantu skala perusahaan dengan mengakuisisi 9 kota strategis dengan akurasi operasi tinggi!



Dampak

LODI telah berinovasi menjadi layanan 4PL (Fourth Party Logistics) yang mengedepannya pelayanan maksimal dengan dukungan system akurat dan integrasi marketplace serta staff profesional di bidangnya. LODI terbiasa menangani pesanan dalam skala besar dengan akurasi operasional mencapai 98,99%.

Layanan yang disediakan LODI:



Fulfillment
(9 Kota)



Last Mile
Delivery



Software as
a System





Kata mereka tentang LODI

Client Beauty

Sebelum menggunakan LODI

Dulu sering kewalahan mengurus stok maupun pengiriman. Apalagi kami belum memiliki sistem yang terintegrasi satu sama lain.

Sehingga penanganan yang kami berikan belum maksimal dan fokus masih terbagi antara urusan operasional dengan strategi penjualan produk.

Sesudah menggunakan LODI

Sangat terbantu karena saya tidak perlu repot untuk mengatur dan mengurus manajemen inventory toko dan bisa fokus di persiapan toko, seperti mengurus desain tampilan toko, strategi penjualan, pricing strategy, dan customer relationship.

Chapter 1

Cuan Bareng LODI

Juni 2023

Kunjungi:

Website: www.lodi.id

Social Media: LODI Indonesia

WA (chat only): +62 813-1133-3077