

Checklist Persediaan Live Selling TikTok

Sedia sebelum go live supaya sesi berjalan lancar dan convert.

Live yang menampilkan keseluruhan sesi dan stok persediaan di hadapan. Sebelum live pastikan sudah siap sedia semua teknik go live, semua benda teknikal, stok dan offer dah sedia. Live adalah tempat convert audience berkualiti, jadi jangan bazir trafik yang masuk.

Suka panduan ini? Dapatkan lebih banyak strategi TikTok:

>> Semua alat dan panduan percuma di blog.aizaradnan.com

E-mel: the@aizaradnan.com

| Konsultasi:

[aizaradnan.com](https://blog.aizaradnan.com)

Teknikal

- Internet stabil, uji laju muat naik dahulu
- Telefon di tripod, ketinggian paras muka atau produk
- Lighting cukup terang, muka dan produk jelas
- Audio jelas, guna mic kalau ruang bergema
- Bateri penuh atau berpalam sepanjang sesi

Stok dan Produk

- Produk hero disusun dalam capaian tangan
- Stok mencukupi untuk sepanjang sesi
- Papan harga fizikal: harga biasa dipangkah, harga live
- Beg kuning dipin dari minit pertama

Offer dan Struktur

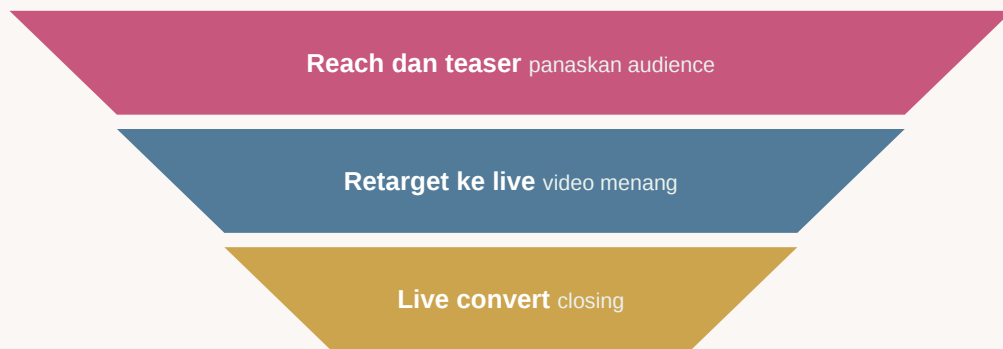
- Offer utama malam ini dah ditetapkan (bundle, free gift, harga live)
- Skrip ringkas 3 fasa: warm up, demo, flash offer
- Elemen urgency yang jujur (stok terhad benar, masa terhad)
- Ayat sebut nama pembeli masa checkout untuk social proof

Trafik Masuk

- Video teaser sebelum live untuk panaskan audience
- Retarget penonton video menang ke sesi live
- Reach dan Video Views ads dijalankan supaya funnel diisi

Rajah pantas

Trafik masuk ke convert



Diagnosis signal live

Klik tinggi, ATC rendah

- Audience belum yakin
- Tambah demo dan testimoni
- Tunjuk before after

ATC tinggi, purchase rendah

- Closing lemah
- Kuatkan CTA dan urgency
- Host training

Nota: Live funnel diagnosis, kalau viewer tinggi tapi purchase rendah, biasanya masalah closing atau entertainment melebihi conversion, bukan trafik. Semak struktur closing dahulu.