

Promo
Zweena Adi Nugraha
Mei 2026

Kumpulan Data: Kategori
Produk yang Sering
dibeli Secara Online

AFFILIATOR:
Pasukan Penjualan Terbesar
untuk Brand Anda



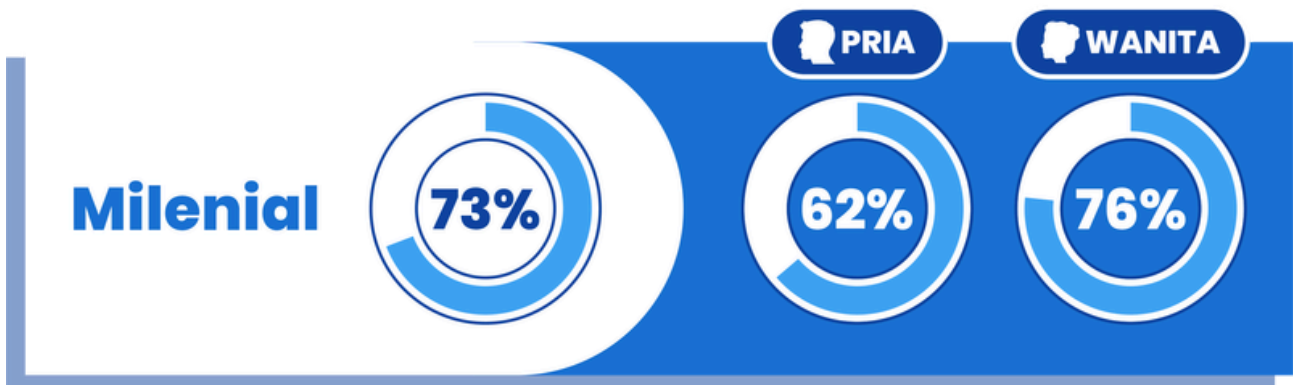
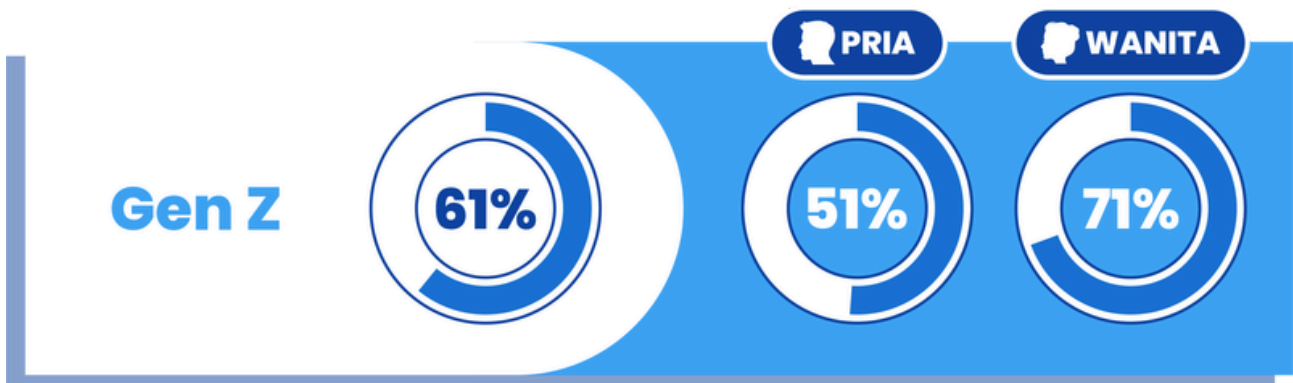
Zweena Monthly Insight

Tren Social Commerce 2026: Peluang Besar untuk Brand Kosmetik



Mayoritas Gen Z dan Milenial Berbelanja Online

Data

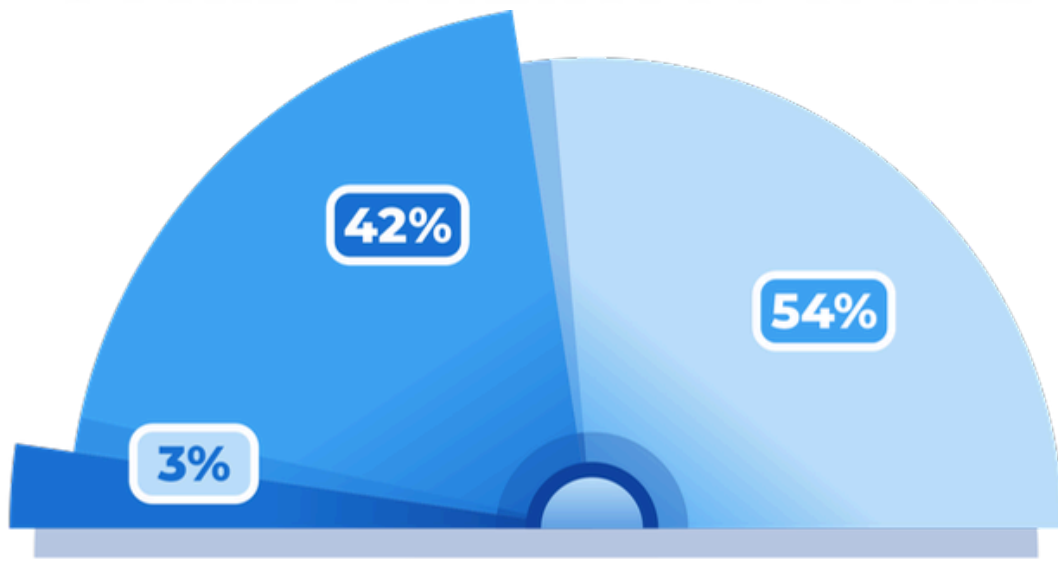


Gen Z dan Milenial sudah main di jalur belanja online, dengan perempuan di kedua generasi lebih dominan dibanding laki-laki.

Kalau targetnya Gen Z dan Milenial, digital bukan pilihan, digital adalah medan utama!.

Brand kosmetik harus hadir di kanal yang memang mereka pakai, bukan hanya mengandalkan toko fisik.

Sosial Commerce Trend



Keterangan :

54%

Berbelanja di E-commerce

42%

Berbelanja Langsung di Toko

3%

Berbelanja di Sosial Media

Sebanyak 54% konsumen segala generasi memilih e-commerce sebagai kanal utama, sementara social media makin berperan sebagai pemicu keputusan beli. **Jadi, brand harus memastikan marketplace, konten, dan live commerce tampil meyakinkan.**

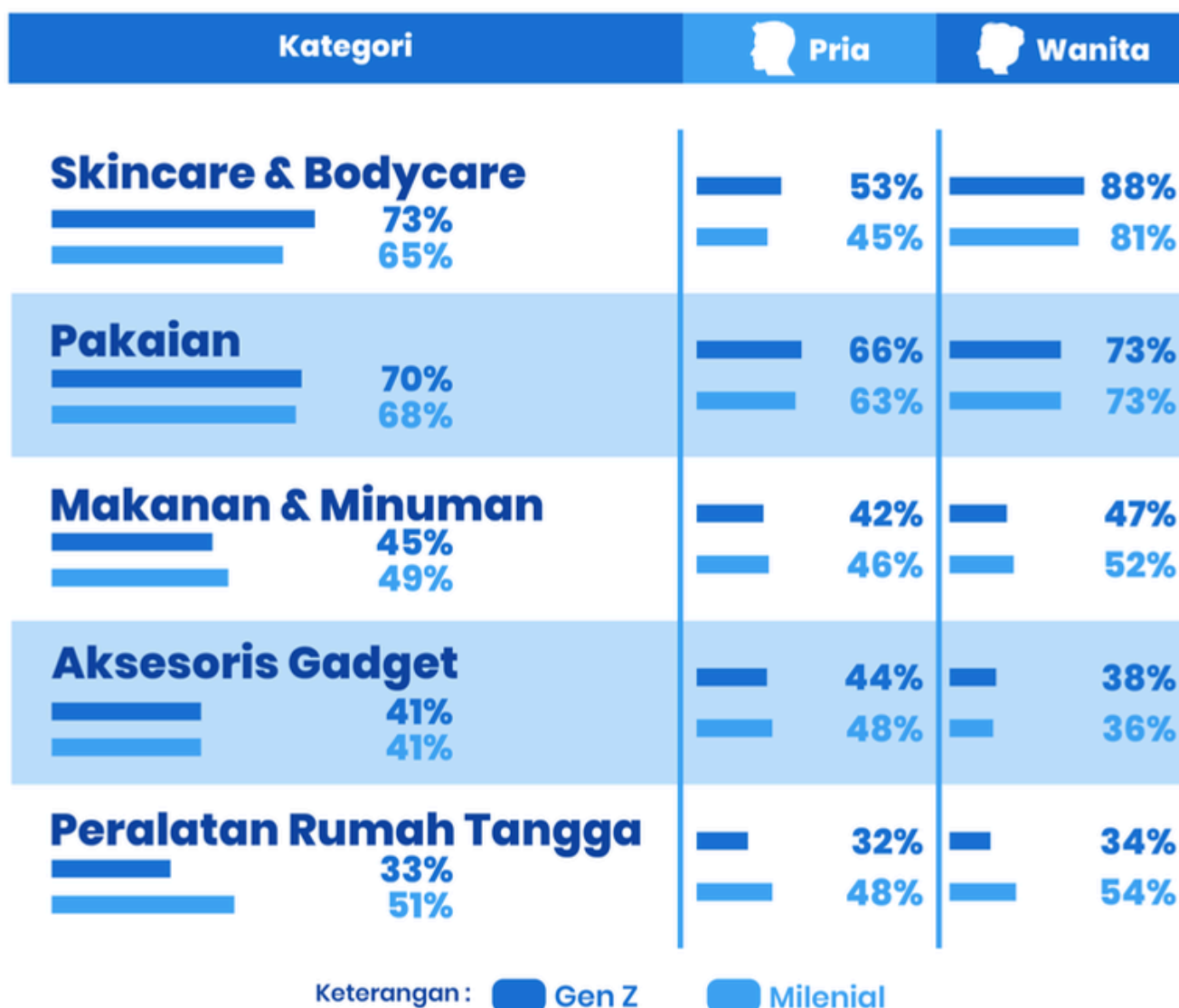


stitch review dokter:
**SOLD OUT
BESOK PAGI!**

Perilaku beli skincare banyak digerakkan **review jujur, live shopping**, dan label seperti **“Tasya Farasya Approved”** yang memperkuat kepercayaan. Ini penting karena **konsumen skincare butuh bukti nyata, bukan klaim kosong.**



Kategori Produk yang Sering dibeli Secara Online



Skincare dan body care bukan sekadar kategori populer, tapi jadi bagian dari rutinitas belanja yang paling dekat dengan kebutuhan konsumen. Itu artinya, brand owner punya peluang besar untuk masuk ke pasarnya, asalkan produknya **relevan, mudah dipahami, dan punya value yang jelas**.

Bagi brand kosmetik, **ini bukan cuma soal ikut tren, tapi soal menangkap momen** ketika konsumen sudah aktif mencari solusi untuk kebutuhan harian mereka.

Saat Kebutuhan Muncul, Saat Itulah Kesempatan Tertinggi Untuk Berbelanja Online



Konsumen paling responsif saat produk terasa benar-benar dibutuhkan. Promo hanya jadi pendorong tambahan. Karena itu, strategi terbaik bukan sekadar tanggal cantik atau payday, tapi komunikasi yang menjelaskan kenapa produk ini memang solusinya



Insight untuk brand owner:

- Tampilkan fungsi produk dengan jelas.
- Buat pesan yang menjawab masalah harian konsumen.
- Gunakan promo untuk mempercepat konversi, bukan mengganti value produk.

Afiliator: Pasukan Penjualan Terbesar untuk Brand Anda

Pemasaran afiliasi adalah cara promosi di mana brand bekerja sama dengan afiliator untuk menjual produk. Afiliator hanya dibayar jika berhasil menghasilkan penjualan. Afiliator biasanya adalah KOC (*Key Opinion Consumers*) yang dipercaya followers-nya, sehingga rekomendasinya bisa langsung mendorong orang untuk membeli produk.



Keunggulan:

- **Untuk brand:** Lebih hemat biaya, risiko rendah, dan jangkauan luas.
- **Untuk afiliator:** Bisa mendapatkan penghasilan tanpa modal besar dan fleksibel.

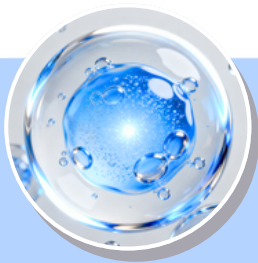
Afiliator cenderung memilih produk dengan USP jelas, kemasan menarik, dan hasil yang mudah divisualkan. **Jadi brand perlu menyiapkan produk yang bukan cuma bagus, tapi juga gampang dipromosikan dan gampang dipahami audiens.**

Produk Seperti Apa yang Disukai Afiliator?



Edukasi & Tren

Afiliator cenderung memilih produk yang mudah dipromosikan dan cepat menarik perhatian. Produk dengan kombinasi ini lebih mudah menarik perhatian audiens dan meningkatkan peluang penjualan. Berikut ciri-cirinya :



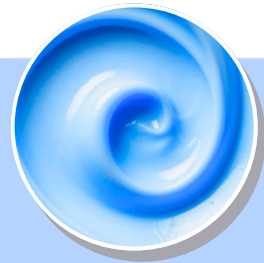
Unique Selling Proposition (USP)

Jelas Banget:
"Mencerahkan kulit pria dalam 7 hari!" langsung ngena ke buyer



Kemasan Estetis

Cantik di kamera, kayak Niacinamide Brightening Facewash pink pastel yang Instagramable.



Tekstur Visual Mantap:

Swatch di tangan keliatan creamy, glowing, nggak lengket penonton live langsung ngiler!

Maklon di Zweena Adi Nugraha sekarang,
dan ciptakan formula **affiliate-friendly**
yang siap dibanjiri penjualan!

Frequently Asked Question

Q Apa itu Maklon ?

Maklon adalah solusi bagi Anda yang ingin punya brand kosmetik sendiri tanpa harus bangun pabrik. Sederhananya, Anda yang punya merek dan ide, kami yang menyediakan pabrik, tenaga ahli (R&D), hingga proses produksinya. Anda terima beres produk siap jual!

A

Q Berapa jumlah minimal pemesanan (MOQ)?

Kami sangat fleksibel dalam mendukung pertumbuhan brand. Standar MOQ kami mulai dari 1.000 pcs, yang merupakan angka paling ideal untuk mendapatkan harga produksi termurah (HPP rendah) sehingga Anda bisa bersaing di pasar. Namun, jika Anda ingin memulai dengan jumlah di bawah itu, kami tetap bisa melayani dengan penyesuaian harga formulasi.

A

Q Apakah produk maklon di sini sudah pasti aman dan legal?

Pasti. Semua produk yang kami produksi melalui kontrol kualitas ketat dan kami bantu pengurusan izin BPOM serta sertifikasi Halal agar brand Anda siap edar secara resmi dan aman.

A

Q Saya belum punya konsep produk, apakah bisa dibantu?

Tim ahli kami akan mendampingi Anda mulai dari riset tren pasar, pemilihan bahan aktif yang sedang viral, hingga desain kemasan yang menarik agar produk Anda menonjol di media sosial.

A

Q Berapa lama waktu yang dibutuhkan sampai produk jadi?

Proses standarnya berkisar antara 3 hingga 4 bulan, mencakup tahap pembuatan sampel R&D, uji stabilitas dan uji lab, pendaftaran HKI, Halal dan BPOM, hingga produksi massa dan pengemasan.

A

Jangan Tunggu Tren Lepas! Konsultasi Sekarang Juga!



More Info Customer Service :

+62 811-2677-704 +62 822-5500-6664 +62 812-2736-2270



Kantor Pemasaran

Jl. Empu Tantular No.1,
Songgolangit, Gentan, Kec. Baki,
Kabupaten Sukoharjo, Jawa
Tengah 57556



Scan Here



Zweena Adi Nugraha

Dk. Bulurejo RT.04 RW.01, Krajan
Gatak - Sukoharjo
Jawa Tengah - Indonesia