

LAMPIRAN 2
LAZADA FORWARD WOMEN AWARDS 2022 – KISAH PARA PEMENANG



Daftar Isi

LAZADA FORWARD WOMAN OF THE YEAR AWARD (INDONESIA)..... 2

LAZADA FORWARD WOMAN OF THE YEAR AWARD (MALAYSIA) 3

LAZADA FORWARD WOMAN OF THE YEAR AWARD (FILIPINA)..... 4

LAZADA FORWARD WOMAN OF THE YEAR AWARD (SINGAPURA) 5

LAZADA FORWARD WOMAN OF THE YEAR AWARD (THAILAND)..... 6

LAZADA FORWARD WOMAN OF THE YEAR AWARD (VIETNAM)..... 7

RISING STAR AWARD..... 8

CREATIVE AWARD..... 9

INSPIRING AWARD 10

ENTERPRISING AWARD..... 11

BRICKS TO CLICKS TECH ADOPTER AWARD..... 12

SOCIAL STAR AWARD..... 13

LAZADA FORWARD WOMAN OF THE YEAR AWARD (INDONESIA)



Farica Edgina Yosafat, 36 tahun
Bandung, Indonesia
Berry Baby

Menyandang gelar Magister Sains (Msc.), Farica sebelumnya adalah seorang dosen di bidang Fisika sebelum ia menjadi wirausaha. Pada tahun 2017, ia meluncurkan toko [Berry Baby](#) di Lazada, menjual lebih dari 800 produk ibu dan anak, mulai dari pakaian hingga mainan, kebutuhan kebersihan pribadi, suplemen bayi, dan perlengkapan rumah tangga.

Untuk lebih memberdayakan lebih banyak perempuan di lingkungannya, enam pegawai penuh waktu pertama Berry Baby berasal dari kota asal Farica, Bandung. Farica melatih mereka secara langsung mengenai eCommerce, mulai dari pencatatan produk hingga pemasaran dan analisis data – dan sekarang, mereka telah memahami bagaimana dapat membantu menjalankan bisnis, bahkan untuk menggunakan perangkat bisnis tambahan, seperti *live streaming* dan *marketing solutions* melalui Lazada. Selain itu, Farica dan timnya bekerja secara erat dengan pebisnis lokal serta pengusaha rumahan dalam komunitasnya – dimana banyak diantaranya adalah ibu-ibu – untuk mendesain dan memproduksi produk Berry Baby, seperti tas, kaus kaki, dan gendongan bayi.

Farica juga merupakan City Leader dari komunitas penjual Lazada Club di Bandung. Selain mengadakan berbagai acara, seminar, dan sesi berbagi untuk memperkaya penjual-penjual baru di Lazada, ia juga terus mencari cara untuk memotivasi rekan sesama penjual untuk terus mempelajari wawasan dan tren terkait dengan eCommerce dan bisnis. Hari ini, Lazada Club di Kota Bandung telah berkembang dan memiliki lebih dari 3.000 anggota dibawah kepemimpinan Farica.

Bagi Farica, eCommerce memberikan peluang yang besar bagi perempuan untuk menunjukkan kecerdasan dan kreativitasnya. Ecommerce juga memberdayakan perempuan dengan pendapatan dan kepuasan pribadi. Sarannya untuk perempuan-perempuan yang baru ataupun sudah terjun di eCommerce? "Tetap percaya diri dan jangan pernah berkata tidak"

Untuk mendaftar sebagai penjual, kunjungi <http://lzd.co/LazadaIDSellerSignUp>.

LAZADA FORWARD WOMAN OF THE YEAR AWARD (MALAYSIA)



Kong Wai Theng, 44 tahun
Selangor, Malaysia
[Big Care Mart](#)

Kong, seorang apoteker, memiliki sebuah apotek kecil di daerah tempat tinggalnya di Selangor. Pada tahun 2015, sebuah toko lokal bernama [Big Care Mart](#) mulai kehilangan pelanggan di tengah meningkatnya kompetisi dari *brand* dan bisnis yang lebih besar.

Kong menyadari bahwa eCommerce mulai berkembang di Malaysia dan memutuskan untuk membawa Big Care Mart ke Lazada, sebagai upaya untuk menebus hilangnya pendapatan dan untuk mengatasi tantangan finansialnya. Meski ia tidak memiliki pengalaman di eCommerce, Kong berusaha keras untuk melengkapi dirinya dengan pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan melalui Lazada University agar dapat mengembangkan bisnis daringnya.

Kini, Kong adalah *top seller* di Lazada, yang telah diakui sebagai Lazada Top Seller Award kategori kesehatan pada tahun 2018 dan 2019. Antusiasmenya dalam menggunakan berbagai fitur di Lazada, seperti *voucher*, gratis ongkir, dan promosi melalui *marketing solutions* telah berkontribusi besar bagi kesuksesannya mendorong penjualan.

Kong merupakan LazStar trainer bersertifikat di Lazada University, dimana ia menggunakan pengalamannya sendiri sebagai pengusaha untuk membimbing para penjual baru di Lazada. Untuk seluruh pebisnis perempuan, Kong berharap mereka bisa bertekad kuat menghadapi berbagai macam tantangan. Baginya, keberhasilan akan bisa diraih jika kamu terus mengembangkan diri dan mencari peluang.

Untuk mendaftar sebagai penjual, kunjungi <http://lzd.co/LazadaMYSellerSignUp>.

LAZADA FORWARD WOMAN OF THE YEAR AWARD (FILIPINA)



Monalisa Gao, 45 tahun
Las Piñas, Filipina
[Lucky HR](#)

Bagi Monalisa, keluarga adalah prioritas utama. Di tahun 2013, Monalisa memutuskan untuk pensiun dini dan menutup bisnis elektroniknya yang telah sukses dengan 15 toko fisik yang tersebar di seluruh Filipina, sebuah bisnis yang ia rintis sejak lulus dari kuliah.

Bersama anak perempuan dan suaminya, Monalisa pergi ke Tiongkok untuk mengunjungi keluarga besar dan teman-temannya. Selama kunjungan tersebut, ia dibuat kagum dengan berbagai macam produk dan kemudahan berbelanja yang ditawarkan oleh Taobao.

Dengan terus mempelajari cara baru untuk berbelanja bagi konsumen Filipina, Monalisa menjadi salah satu penjual daring pertama ketika ia bergabung dengan Lazada – *platform* eCommerce pertama dan satu-satunya yang tersedia di Filipina di tahun 2013 – untuk memulai perjalanannya di eCommerce. Toko [Lucky HR](#) miliknya merupakan salah satu mitra *brand* pertama yang menjual produk elektronik untuk konsumen di Lazada. Ia teringat bagaimana dulu ia belajar untuk membangun bisnis daring dari nol, sesuatu yang sangat berbeda dibandingkan menjalankan bisnis ritel fisiknya di masa lalu.

Kini, Monalisa adalah salah satu *top seller* di Lazada, dengan toko Lucky HR dan sebuah gudang seluas 1000 meter persegi. Monalisa terus berkontribusi kepada ekosistem eCommerce dengan melatih para penjual baru di Lazada University dan dengan memperkenalkan pasar Filipina ke penjual-penjual dari Tiongkok di Taobao University. Ia sangat bersyukur bahwa eCommerce telah memberikan jalan untuk menyeimbangkan antara pekerjaan dan keluarga, dan bangga karena ia tetap bisa mandiri secara finansial dari hasil kerja kerasnya. Monalisa berharap bahwa kesuksesan dan pengalamannya akan menginspirasi lebih banyak perempuan dan ibu-ibu untuk mengeksplorasi dunia eCommerce.

Untuk mendaftar sebagai penjual, kunjungi <http://lzd.co/LazadaPHSellerSignUp>.

LAZADA FORWARD WOMAN OF THE YEAR AWARD (SINGAPURA)



Liang Wee Ling, 45 tahun **Singapura** **8miles**

Wee Ling adalah seorang insinyur desain produk. Pada tahun 2017, ia mendaftarkan diri dalam pelatihan untuk mempelajari berbagai keterampilan baru terkait eCommerce. Berbekal keterampilan barunya, ia memulai perjalanan di Lazada dengan toko [8miles](#) yang menjual aksesoris rambut buatan tangan.

Dengan fleksibilitas dalam menjalankan bisnis di eCommerce, Wee Ling memutuskan untuk membuat perubahan dengan fokus menjual produk-produk kebutuhan ibu dan anak di tokonya. Awalnya, ibu dua orang anak ini merintis usaha dari apartemennya, yang juga berfungsi rumah, kantor, dan gudangnya.

Sekarang, 8miles telah berkembang secara signifikan, mendorong Wee Ling untuk menyewa tempat yang lebih luas di sebuah gudang untuk memenuhi permintaan yang terus meningkat dari para pelanggannya. Ia mengakui bahwa kesuksesan bisa ia raih diantaranya karena partisipasi aktif dalam kampanye mega Lazada, seperti 11.11 dan 12.12, yang membuatnya bisa mendorong penjualan dan memperluas basis pelanggan setianya.

Kepuasan dan motivasi terbesar dari Wee Ling datang dari fakta bahwa ia memulai bisnisnya dari nol dan mengembangkan bisnis tersebut dengan dukungan dari keluarganya. Bagi Wee Ling, kepuasan ini tidak bisa didapatkan dari pekerjaan penuh waktu. Sebagai *Seller Ambassador* di Lazada, Wee Ling juga terus mendukung rekan sesama penjual di Lazada untuk saling bertukar ide demi bisa mendorong pertumbuhan bisnis satu sama lain dalam jangka panjang.

Untuk mendaftar sebagai penjual, kunjungi <http://lzd.co/LazadaSGSellerSignUp>.

LAZADA FORWARD WOMAN OF THE YEAR AWARD (THAILAND)



Pattiya Thanasrivanitchai (May), 30 tahun
Bangkok, Thailand
[Happi Cup](#)

Di Thailand, topik yang terkait dengan higienitas perempuan tidak hanya dinilai tabu, namun juga mahal. Saat liburan ke Maldives di tahun 2019, May tidak bisa berenang dan menyelam karena siklus menstruasinya. Saat itulah, ia menemukan banyak manfaat dari penggunaan cawan menstruasi (menstrual cup) dan terinspirasi akan sebuah ide bisnis.

Dimulailah perjalanan May untuk membangun kesadaran akan kesehatan perempuan, memelopori penjualan produk semacamnya dan memanfaatkan eCommerce untuk membawa pesannya ke khalayak yang lebih luas.

Tidak lama kemudian, May membeli silikon kualitas terbaik dari Amerika Serikat dan mulai memproduksi cawan menstruasi di sebuah pabrik lokal. Sebagai pelanggan aktif Lazada, May menyaksikan sendiri bagaimana penjual dapat terhubung secara dekat dengan pelanggan di *platform*. Ia kemudian mendirikan [Happi Cup](#) di Lazada pada tahun 2020 untuk mulai mengadvokasi dan menjual cawan menstruasi bagi pelanggan Thailand.

May mendapatkan dukungan yang luar biasa untuk produknya, terutama dari perempuan-perempuan muda yang mendukung upaya lebih ramah lingkungan saat siklus menstruasi berlangsung. Ia juga sering membuat konten mengenai kesehatan perempuan di berbagai saluran media sosial tokonya, mengedukasi pelanggan tentang kesehatan perempuan, serta membangun sebuah komunitas dimana diskusi seputar topik tersebut bisa dilakukan secara terbuka.

Bagi May, pembelajaran terkait eCommerce tidak akan pernah berhenti. Ia menyarankan rekan-rekannya untuk sepenuhnya memanfaatkan Lazada University dan mengadakan sesi pertemuan berkala dengan *account manager* mereka di Lazada untuk mempelajari mengenai kampanye, *marketing solutions*, dan perangkat analisis data. Ia berharap bisa menginspirasi lebih banyak perempuan untuk memulai bisnis mereka di Lazada, dan memanfaatkan banyak peluang yang ditawarkan oleh Lazada.

Untuk mendaftar sebagai penjual, kunjungi <http://lzd.co/LazadaTHSellerSignUp>.

LAZADA FORWARD WOMAN OF THE YEAR AWARD (VIETNAM)



Đoàn Trần Thùy Linh, 33 tahun **Ho Chi Minh City, Vietnam** **[Light Coffee](#)**

Pada tahun 2016, Thùy Linh memutuskan untuk menjual produk kopi secara daring melalui Lazada karena lebih banyak orang, termasuk dirinya, mulai untuk mengintegrasikan eCommerce ke dalam gaya hidup mereka. Ia mendirikan [Light Coffee](#) meskipun tidak memiliki pengalaman eCommerce, dan memanfaatkan sumber daya yang tersedia di Lazada University.

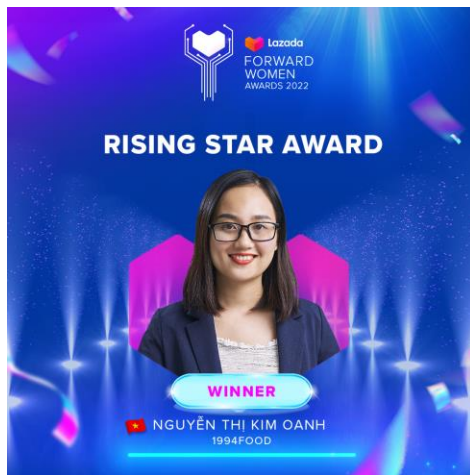
Dedikasi Thùy Linh dalam mempelajari bagaimana cara untuk berjualan secara daring terbayarkan dengan cepat. Penjualan kopinya berkembang pesat dan di tahun 2018 dan 2019, ia menjadi *top seller* untuk kategori makanan dan minuman di Lazada. Saat ini, Thùy Linh tetap bertahan sebagai salah satu top seller di Lazada dan telah memiliki sebuah pabrik dan gudang dengan total pegawai mencapai 19 orang.

Bagi Thùy Linh, *platform* Lazada membuatnya dapat menjual lebih banyak dibandingkan saat ia masih bergantung pada toko fisiknya. Ia juga merasa bahwa kesuksesannya bisa terjadi karena perangkat analisis data yang ada di *platform* penjual Lazada, yang membuatnya dapat mengantisipasi permintaan dan memperkenalkan rasa, produk-produk, dan opsi ukuran baru yang dicari oleh pelanggan.

Kini, Thùy Linh juga giat mempromosikan eCommerce, telah melatih lebih dari 10.000 penjual Lazada sebagai *trainer* di Lazada University. Setelah mengalami sendiri bagaimana eCommerce membantunya menjalani pekerjaan dan mengurus keluarga secara seimbang, Thùy Linh berharap bisa menginspirasi lebih banyak perempuan untuk menjadi percaya diri dan memulai bisnis daring mereka.

Untuk mendaftar sebagai penjual, kunjungi <http://lzd.co/LazadaVNSellerSignUp>.

RISING STAR AWARD



Nguyễn Thị Kim Oanh, 28 tahun
Ho Chi Minh City, Vietnam
1994food

Oanh memulai [1994food](#) di Lazada pada Desember 2020, menjual berbagai kudapan sehat seperti kacang-kacangan, granola, dan biskuit diet. Sebelum memulai bisnis di eCommerce, Oanh menjalankan usaha agen perjalanan sukses bersama suaminya, yang terpaksa harus tutup ketika pandemi terjadi.

Pada saat yang sama, Oanh menyambut kelahiran anak perempuannya. Dengan pengalaman selama masa kehamilannya, Oanh ingin menyediakan kudapan yang sehat dan bernutrisi bagi perempuan-perempuan lainnya, dengan mengimpor produk dari berbagai negara, termasuk Amerika Serikat. Di tengah berkembangnya produk-produk kesehatan di Vietnam, Oahn dengan cepat mempelajari keterampilan berjualan daring dan memanfaatkan tren ini untuk mengembangkan bisnisnya. Dalam waktu setahun, Oahn membangun sebuah tim untuk membantu layanan pelanggan dan pemenuhan pesanan, dengan pabrik miliknya yang memproduksi produk terlaris dari 1994food– biskuit diet biscotti.

Terlepas dari tantangan ekonomi dan meningkatnya tanggung jawabnya di keluarga, dengan naluri bisnis dan tekadnya, serta dukungan keluarga dan komunitas penjual lokal, Oahn bisa sukses di eCommerce dalam waktu yang relatif singkat. Ketika membimbing penjual-penjual baru, Oahn ingin perempuan lain yang sedang mempertimbangkan untuk memulai bisnis untuk mengetahui, bahwa walau ada tantangan untuk diatasi, jika mereka memiliki tekad yang kuat, mereka juga akan bisa mengembangkan keterampilan baru, memperbesar jaringan, dan menemukan kepuasan dalam membangun bisnis mereka sendiri. Karena 1994food merupakan bisnis yang masih relatif baru, Oahn ingin fokus menstabilkan bisnis dan memastikannya siap untuk kesuksesan jangka panjang.

Untuk mendaftar sebagai penjual, kunjungi <http://lzd.co/LazadaVNSellerSignUp>.

CREATIVE AWARD



Nurul Izzan Zamzuri, 38 tahun
Puchong, Selangor, Malaysia
[Niz Craft](#)

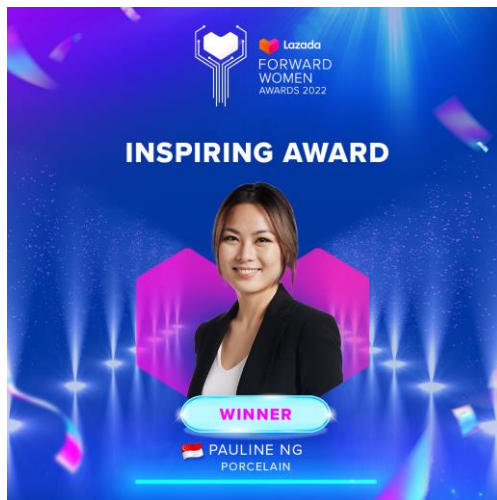
Gemar merajut sejak usia muda, Izzan memulai toko daringnya, [Niz Craft](#) di Lazada pada tahun 2018, saat ia masih bekerja penuh waktu sebagai konsultan TI keuangan, dengan menyediakan benang berkualitas bagi komunitas perajut dan perenda di Malaysia.

Kesukaan Izzan merajut diturunkan dari ibunya. Ia juga menyukai kerajinan karena dianggap tidak hanya bisa membangun kreativitasnya, tapi juga membantunya menghilangkan stres. Dengan pengalaman dan pengetahuannya selama bertahun-tahun mengenai kerajinan rajut, Izzan menjadi penjual resmi untuk *brand* benang ternama dari Belanda. Berbekal pemahaman tentang perilaku pencarian dan pembelian benang dari perajut, Izzan menawarkan berbagai produk untuk memenuhi kebutuhan benang rajut mereka. Selain menawarkan produk, ia juga senang terlibat dengan pelanggannya dan mempraktikkan kreativitasnya dengan berbagi ide dan pengetahuan soal kerajinan. Tak heran, basis pelanggannya pun terus bertumbuh.

Dengan terus berkembangnya ketertarikan akan kerajinan rajut, terbukti dari meningkatnya jumlah pelanggan dan pesanan baru, Izzan, dengan dukungan dari suaminya, kini menjalankan Niz Craft secara penuh waktu. Setelah berhasil memanfaatkan hobinya menjadi sebuah bisnis, sarannya bagi perempuan lain adalah untuk berani, lakukan risetmu dan percaya bahwa orang lain yang berpikiran sama akan mendukung bisnis dan produkmu.

Untuk mendaftar sebagai penjual, kunjungi <http://lzd.co/LazadaMYSellerSignUp>.

INSPIRING AWARD



Pauline Ng, 35 tahun
Singapura
[Porcelain](#)

Pauline dan ibunya membangun [Porcelain](#), sebuah spa wajah mewah, di tahun 2009 ketika ia baru saja lulus dari universitas. 11 tahun kemudian, Pauline mulai menawarkan produk perawatan kulit mereka yang diformulasikan di rumah di *platform* Lazada pada tahun 2020 melalui toko Porcelain di LazMall. Produk perawatan kulit mereka adalah pelengkap bagi perawatan spa wajah yang mereka tawarkan, ditujukan untuk membantu pelanggan mengatasi permasalahan kulit mereka di rumah.

Pauline menyadari bahwa teknologi merupakan sebuah kunci bagi bisnis untuk meningkatkan pengalaman pelanggan dan mendorong batasan tradisional dalam industri mereka, sehingga eCommerce secara alami menjadi sebuah saluran untuk menjangkau pelanggan secara langsung. Bersama dengan timnya, Pauline mempelajari bagaimana cara berjualan secara daring – dengan mempertimbangkan berbagai aspek dan detail seperti fotografi produk dan pengalaman belanja daring pelanggan, yang berlawanan dengan apa yang biasa ia lakukan ketika menjalankan toko-toko fisiknya. Tekad dan pola pikir Pauline juga memotivasi tim saat mereka harus menjalani pelatihan tentang kumpulan data baru, saluran-saluran baru, dan cara-cara baru untuk melayani pelanggan. Sebuah peristiwa yang tak terlupakan bagi mereka adalah saat siaran langsung (*livestream*) pertama kali di LazLive setelah mereka mempelajari bagaimana cara terbaik untuk melakukan *livestream*, yang bisa meningkatkan jumlah pengikut mereka dan keterlibatan pelanggan secara signifikan.

Menjalani bisnisnya selangkah demi selangkah adalah sesuatu yang dilakukan Pauline, dan ia juga termotivasi oleh anggota timnya. Semangatnya untuk bisnis dan kecintaannya terhadap tim telah mendorongnya selama bertahun-tahun, dan ia bertekad untuk membawa Porcelain mencapai kesuksesan yang lebih besar melalui eCommerce.

Untuk mendaftar sebagai penjual, kunjungi <http://lzd.co/LazadaSGSellerSignUp>.

ENTERPRISING AWARD



Nadya Amatullah, 38 tahun
Bandung, Indonesia
[Nadjani](#)

Nadya lulus dengan gelar di bidang komunikasi, tetapi memilih untuk mengikuti hatinya menggeluti dunia fesyen ketika ia mulai bekerja dalam industri ritel fesyen di tahun 2003. Lima tahun kemudian, ia mengembangkan label fesyennya sendiri yang terinspirasi dari alam, [Nadjani](#), dan mulai menjual produk pakaiannya di Lazada pada tahun 2020.

Awalnya, Nadya mengembangkan dan menjalankan *brand* fesyennya dari rumah, dengan mempekerjakan ibu-ibu rumah tangga di sekitarnya untuk memberikan peluang pekerjaan dalam komunitasnya. Kini, ia memimpin sebuah tim dengan lebih dari 40 orang di Bandung, Indonesia, yang bersama membangun bisnis dan mengatasi tantangan yang ada. Sejak dimulainya pembatasan karena pandemi, Nadya mendorong timnya untuk terus berdiskusi demi mendapatkan gagasan-gagasan baru, agar bisa terus membantu komunitasnya seraya mencari alternatif sumber pemasukan. Hasilnya, mereka sempat beralih untuk memproduksi masker kain yang bisa digunakan kembali dan produk-produk seperti celemek dan perlengkapan berkebun untuk pelanggan selama tinggal di rumah, berkolaborasi dengan influencer untuk mendorong penjualan dan berpartisipasi dalam Jakarta Fashion Week yang diselenggarakan melalui kemitraan dengan Lazada.

Sementara Nadya terus mengembangkan Nadjani, ia juga berkeinginan untuk menciptakan dampak positif yang lebih besar bagi ekosistemnya – untuk membangun dan menumbuhkan komunitas penjual dan juga menciptakan penghidupan bagi komunitas lokal.

Untuk mendaftar sebagai penjual, kunjungi <http://lzd.co/LazadaIDSellerSignUp>.

BRICKS TO CLICKS TECH ADOPTER AWARD



Elyse Janina P. Juan, 32 tahun
Las Piñas, Filipina
Papemelroti

Selama lebih dari lima dekade, [Papemelroti](#) telah menjadi tujuan bagi banyak orang Filipina yang mencari hadiah, alat tulis, kerajinan dan barang-barang dekorasi rumah buatan lokal yang orisinal dan ramah lingkungan. Elyse bergabung dengan bisnis keluarga yang memiliki lebih dari 25 toko fisik sebagai Direktur Kreatif yang bertanggung jawab atas arahan kreatif bisnis, pemasaran, dan juga eCommerce melalui Lazada.

Elyse meluncurkan toko Papemelroti di LazMall di awal 2020 ketika ia sedang mengandung delapan bulan. Membangun tokonya di Lazada seperti layaknya membesarkan bayi yang baru lahir, ia memandang eCommerce sebagai kesempatan untuk mengembangkan bisnis keluarganya dengan merambah dunia daring. Sama seperti bagaimana mendiang neneknya, Lola, memulai Papemelroti 55 tahun yang lalu dengan hanya sisa-sisa bahan kerajinan, dalam hati Elyse yakin bahwa Lola akan sangat bangga dengan sikap selalu bisa dan semangat berwirausahanya dalam memperluas bisnis daring.

Berkeinginan untuk mengembangkan bisnisnya di skala regional, dan nantinya internasional, Elyse berharap bisa memenuhi janji untuk menjaga stafnya yang telah lama bekerja bersamanya dan menciptakan lebih banyak peluang pekerjaan bagi masyarakat setempat.

Untuk mendaftar sebagai penjual, kunjungi <http://lzd.co/LazadaPHSellerSignUp>.

SOCIAL STAR AWARD



Manassawee Suangkaew, 34 tahun
Bangkok, Thailand
[Loonnystore](#)

Kecintaan terhadap fesyen membawa Manassawee memulai [Loonnystore](#) secara daring dengan menjual pakaian melalui Lazada, Facebook, Instagram, dan LINE. Dengan merujuk pada tren mode terkini dan gaya selebriti, Manassawee membangun sebuah basis pelanggan setia dengan terus melibatkan mereka melalui *platform* daring yang berbeda.

Manassawee terus berusaha dan mengutamakan keterlibatan dengan pelanggan secara daring, serta menawarkan layanan yang luar biasa. Sejak memulai perjalanannya di Lazada tiga tahun yang lalu, ia menyadari bahwa sistem di eCommerce memungkinkannya untuk merespons pelanggan, mendorong pembelian, dan memenuhi pesanan lebih cepat dibandingkan jika ia berjualan melalui media sosial lainnya. Kini, *platform* media sosial dari Loonnystore menjadi pelengkap bagi tokonya di Lazada, karena Manassawee memanfaatkan media sosial untuk berbagi mengenai gaya hidup dan topik sosial lainnya untuk mengarahkan pelanggan berkunjung ke toko Lazada. Sejak saat itu, ia melihat permintaan untuk produk-produknya terus meningkat, sehingga ia perlu meningkatkan inventori produk demi bisa memenuhi permintaan yang kian bertambah.

Karena industri mode merupakan industri yang kompetitif, sangatlah penting untuk mengadopsi pendekatan yang mengutamakan pelanggan agar bisa menonjol. Bagi Manassawee, jika kamu meluangkan waktu untuk memahami pelanggan dan berbicara dengan mereka, kamu akan bisa memahami kebutuhan mereka dan mengantisipasi apa yang mereka inginkan, yang pada akhirnya akan membantu mengembangkan bisnis. Waktu tidak menunggu siapapun, jadi sarannya bagi perempuan lainnya adalah untuk mulai berjualan sekarang dan terus mengembangkan bisnisnya.

Untuk mendaftar sebagai penjual, kunjungi <http://lzd.co/LazadaTHSellerSignUp>.

-SELESAI-