



# STUDY CASE

# BEAUTY





## **Industri Beauty**

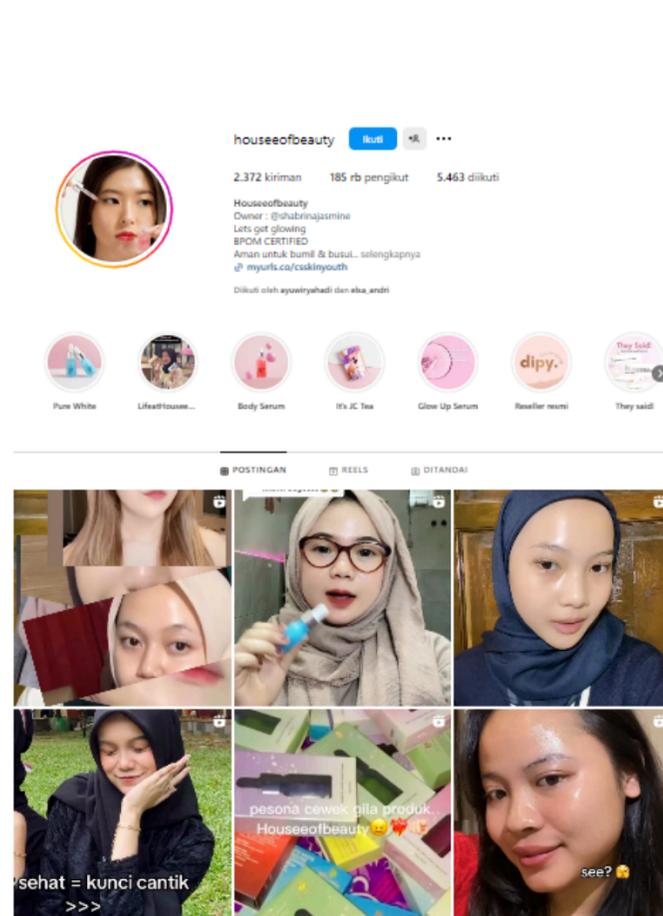
**Klien: Brand Skincare Lokal**

### **Latar Belakang:**

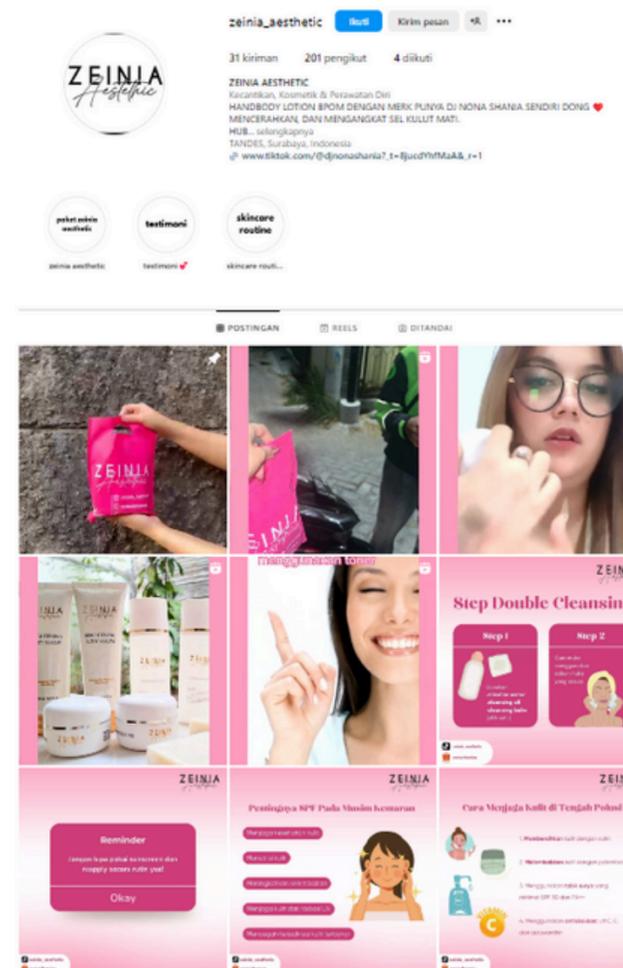
Brand ini ingin meluncurkan produk skincare dengan bahan-bahan yang cocok dengan kulit orang Indonesia



# Contoh Client Pollar



CLIENT 1



CLIENT 2



# CASE BRAND 1



## **Tantangan:**

- Rendahnya tingkat kepercayaan terhadap produk skincare dengan brand baru.
- Produk baru yang belum dikenal masyarakat
- Kurangnya interaksi secara langsung dari penjual ke user



## **Solusi:**

- Menonjolkan ide konten serta copywriting pada feeds atau reels
- Mengajak influencer beauty untuk mempromosikan produk yang baru
- Diadakan Live di jam tertentu untuk interaksi antar user dan penjual



## Hasil:

- Engagement rate meningkat hingga 15%, dengan lebih banyak komentar dan DM dari audiens.
- Sesi live memiliki rata-rata 200+ peserta aktif.
- Produk jadi mudah di promosikan kepada user



# **CASE BRAND 2**



## **Tantangan:**

- Tahap Awal pembuatan produk beauty masih perlu Branding
- Masih mencari ide konten yang diperlukan untuk branding



## **Solusi:**

- Membuat tahapan strategi promosi di awal periode
- Membuat tabel konten, script, copywriting dan fokus ke media sosial yang dituju



## Hasil:

- Branding yang sesuai dengan user mendapatkan insight yang cocok
- Ide konten yang dibuat dapat meningkatkan penjualan produk