SERI PANDUAN PROMPT

15 CLAUDE SHORTCUTS

untuk TIKTOK SELLER Lebih Cuan & Konsisten

Edisi Peran: TikTok Seller

Kategori: TikTok Shop & Live Selling

Diadaptasi dari kerangka “100 Claude Shortcuts” dari berbagai sumber

SHORTCUT TIKTOK SELLER — #2 DARI 15

#2 HOOK VIDEO TIKTOK *[produk]*

Rancang 3 detik pertama video produk supaya penonton tidak langsung scroll

📌 **PROMPT SIAP PAKAI**

```
HOOK VIDEO TIKTOK untuk produk: [deskripsikan produk dan masalah yang diselesaikan]

Berikan beberapa opsi hook untuk 3 detik pertama video produk ini, yang membuat penonton berhenti scroll dan penasaran melanjutkan menonton.
```

Cara Pakai dalam 3 Langkah

- Salin prompt di atas, ganti bagian dalam kurung siku dengan konteksmu sendiri.
- Tempel ke Claude bersama dokumen atau data pendukung bila diperlukan.
- Baca hasilnya secara kritis — gunakan sebagai draft cerdas, bukan jawaban final tanpa verifikasi.

SHORTCUT #2 — HOOK VIDEO TIKTOK

Contoh Praktik

Berikut simulasi bagaimana shortcut ini bekerja pada situasi nyata, supaya kamu punya gambaran konkret sebelum mencobanya sendiri.

✍️ INPUT YANG DIKIRIM

HOOK VIDEO TIKTOK untuk produk: alat pel lantai otomatis, menyelesaikan masalah pegal saat mengepel manual

🤖 GAMBARAN HASIL DARI CLAUDE

Beberapa opsi hook yang bisa dicoba: pertama, mulai dengan pertanyaan langsung seperti “masih ngepel sambil bungkuk-bungkuk?” yang langsung menyentuh masalah penonton. Kedua, tunjukkan perbandingan cepat kondisi lantai sebelum dan sesudah dipel dengan alat ini dalam dua detik pertama, tanpa perlu narasi panjang. Ketiga, gunakan kalimat kontroversial ringan seperti “berhenti beli pel biasa sebelum nonton ini” untuk memancing rasa penasaran. Ketiganya bisa diuji coba secara bergantian untuk melihat mana yang paling menahan penonton di detik-detik awal.

Catatan: contoh output di atas adalah ilustrasi gaya jawaban, bukan kutipan tetap — hasil sesungguhnya akan menyesuaikan data dan konteks yang kamu berikan.

SHORTCUT #7 — STRATEGI FLASH SALE

Mengapa Prompt Ini Bekerja

Flash sale yang hanya berupa diskon besar tanpa batas waktu atau kuota jelas sering kehilangan efek urgensi, karena pembeli merasa bisa membeli kapan saja tanpa terburu-buru. Strategi yang mengombinasikan durasi terbatas dan kuota jelas membantu flash sale benar-benar mendorong keputusan beli cepat, sekaligus menjaga margin supaya tidak terus-menerus mengorbankan keuntungan.

Kapan Menggunakan Shortcut Ini

- Merencanakan flash sale untuk mendorong penjualan di jam atau hari tertentu
- Menghabiskan stok lama sebelum kedatangan stok baru
- Meluncurkan promo khusus event tanggal kembar atau hari besar
- Mendorong penonton live untuk checkout lebih cepat

SHORTCUT #7 — STRATEGI FLASH SALE

Tantangan Praktik

🎯 COBA SEKARANG

Pilih satu produk untuk flash sale minggu ini. Minta strategi dari Claude, lalu jalankan dengan kuota dan durasi yang jelas.

Checklist Implementasi

☐ Saya sudah mencoba prompt ini dengan konteks toko TikTok Shop saya sendiri

☐ Saya sudah menyesuaikan bagian dalam kurung siku, bukan memakai contoh apa adanya

☐ Saya sudah memvalidasi hasilnya sebelum dipakai untuk keputusan penting

☐ Saya sudah menyimpan prompt ini di koleksi pribadi untuk dipakai ulang

— Lanjut ke shortcut berikutnya —