

# Best Practice: Catalog Sales Objective

Metrics	Kategori: Non-elektronik	Kategori: Elektronik
<b>Min Budget</b>	Min. Rp 100.000 / day	Min. Rp 150.000 / day
<b>Recommended Budget</b>	Dihitung berdasarkan CPO (cost per order): <b>Budget (per minggu) = Avg. CPO* x 50 conversions</b>  <b>Contoh:</b> CPO = Rp 100.000 Rekomendasi budget (per minggu) = Rp 100.000 x 50 conversion = <b>Rp 5.000.000</b>	Dihitung berdasarkan CPO (cost per order): <b>Budget (per minggu) = Avg. CPO* x 50 conversions</b>  <b>Contoh:</b> CPO = Rp 150.000 Rekomendasi budget (per minggu) = Rp 150.000 x 50 conversion = <b>Rp 7.500.000</b>
<b>Audience</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prospecting</li> <li>• Retargeting (view/ATC in last 180 days)</li> <li>• Cross Selling (purchase in last 180 days)</li> <li>• Upselling (purchase lower price product in last 180 days)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prospecting</li> <li>• Retargeting (view/ATC in last 180 days)</li> <li>• Cross Selling (purchase in last 180 days)</li> </ul>
<b>Periode</b>	Min. 7 hari	Min. 7 hari
<b>Event Type</b>	<b>Purchase</b> (apabila muncul status "Limited Learning", dapat mengganti optimization ke Add to Cart / View Content untuk memperluas audience)	<b>Purchase</b> (apabila muncul status "Limited Learning", dapat mengganti optimization ke Add to Cart / View Content untuk memperluas audience)

\*Cost per order didapatkan dari hasil iklan Facebook Anda sebelumnya atau rata-rata nilai basket penjualan Anda. Contoh, Anda memiliki produk baju dengan harga IDR 20,000 dan setiap orang membeli 5 produk dalam sekali membeli. Kami menyarankan untuk memasang IDR 100,000 sebagai perkiraan maksimum cost per order Anda