

DIGITAL MODUL

Formula Nulis Iklan Untuk Jualan Apapun Kesiapapun Dengan Harga Berapapun Dan Yang Ditawari Sulit Menolak

Isi dari modul ini memiliki hak kekayaan intelektual yang dilindungi oleh undang-undang. Dilarang menggunakan, mengubah, memperbanyak dan mendistribusikan seluruh atau sebagian isi modul untuk tujuan komersil

● Disusun oleh Tim entrepreneurID

Semua orang ingin iklannya dapat respon positif dan produknya dibeli. Sayangnya, masih banyak orang yang iklannya sering ditolak target pasarnya alias iklannya dicueki dan minim yang respon.

Nah jika Anda pernah merasakan itu, maka teknik yang satu ini mungkin bisa jadi solusinya. Nama tekniknya adalah **FORMULA HOOK-STORY-OFFER** Formula apakah ini?

Mudahnya, kita menulis iklan dengan urutan seperti ini

Hook : Kalimat yang membuat target pasar stop dari aktivitasnya

Story : Cerita yang bisa mempengaruhi mereka

Offer : Penawaran yang sulit ditolak

Ya, jika Anda ingin menulis iklan yang minim penolakan, maka buatlah iklan yang diawali dengan hook, kemudian story lalu offer.

Lantas bagaimana cara membuatnya? 🤔

Cara Menulis Hook

Dalam bahasa Indonesia Hook artinya adalah kait, dan seperti namanya, tugas Hook adalah membuat target pasar berhenti dari aktivitas mereka dan tertarik membaca iklan Anda.

Hook ini sangat penting, karena bisa jadi alasan iklan tidak menghasilkan adalah karena target pasar melewati iklannya begitu saja. Mereka tidak membaca iklannya, akhirnya penjualannya bermasalah.

Karena itulah, agar target pasar gak cuek mulailah iklan dengan hook.

Ada beberapa cara untuk menulis Hook, salah satunya dengan rumus

Specific Call + Problem

(Sebut status target pasar/sebut aktivitas yang sedang target pasar lakukan saat ini) + (Frustrasi yang sedang dialami target pasar)

Contoh Spesific Call Status

- Untuk ibu rumah tangga
 - Untuk penjualan online
 - Untuk warga kota Y
- Dan sejenisnya

Contoh Spesific Call Aktivitas

- Untuk yang lagi scroll Sosmed
 - Untuk yang sedang jualan
 - Untuk yang sedang galau
- Dan sejenisnya

Contoh Problem

- Ingin penghasilan tambahan
 - Bingung cara dapat pembeli
 - Mencari rumah tinggal dengan harga terjangkau
- Dan sejenisnya

Kalau sudah tau spesifik call calon pembeli dan masalahnya mereka, maka gabungkan itu jadi 1 kalimat, lalu taruh di awal iklan

Kalau ditulis lengkap, contohnya jadi seperti ini

- Untuk para pebisnis yang penjualannya lagi lesu
- Buat yang lagi buka Fb dan mungkin sedang mencari penghasilan tambahan
- Anda yang frustrasi dengan kulit gelapnya
- Para laki-laki yang memperjuangkan nafkah keluarga

Nah, siapa target pasarnya Anda? Apa frustrasi mereka?

Jadikan dalam 1 kalimat, lalu taruh di awal iklan. Itulah salah satu cara menulis Hook. 👍

"SALAH SATU PENYEBAB IKLAN TIDAK MENGHASILKAN ADALAH KARENA IKLANNYA DILEWATKAN BEGITU SAJA OLEH TARGET PASAR"

Cara Menulis Story

Setelah Hook, selanjutnya adalah tulis Story alias bercerita. Kenapa cerita? Jawabannya karena iklan yang disampaikan dengan cerita bisa mempengaruhi emosi orang lain.

Contohnya misal iklan mobil.

Iklan pertama tidak disampaikan dengan cerita, hanya menjelaskan fitur mobilnya. Sedangkan iklan kedua menceritakan kisah seseorang yang selamat dari maut karena menggunakan mobil jenis tersebut.

Nah dari 2 jenis iklan ini, mana yang lebih berkesan??

Jawabannya iklan yang kedua kan? karena disampaikan dengan cerita.

Begitulah kekuatan cerita, bisa mempengaruhi emosi seseorang. 🤔

Lantas bagaimana cara menulis story ini?

Caranya adalah dengan menceritakan sesuatu yang membuat manfaat produk menjadi lebih jelas untuk target pasar.

Contohnya seperti ini.

Produk yang dijual : Properti

Target pasar : Pasangan Muda/Karyawan

Story yang diangkat : Menjaga hubungan dengan mertua

Contoh cerita :

Barusan Saya meeting dengan tim admin.

Dari data penjualan bulan ini, hampir 70% pembeli properti kami adalah pasangan yang usia pernikahannya dibawah 10 tahun.

Setelah menikah, memang salah satu kebutuhan adalah rumah sendiri. Karena gak mungkin selamanya tinggal dengan orang tua atau mertua.

.....

.....

Oh ya, ngomong-ngomong soal mertua ada cerita salah satu pembeli yang unik.

Jadi ada pembeli yang beli rumah, karena mau akur dengan mertuanya.

Selama tinggal bareng, dia mengaku kalau kurang mandiri dan beberapa keputusan rumah tangganya, harus ikut mertua.

Karena mulai gak nyaman, akhirnya dia beli rumah deh.

Seperti itulah contoh nulis Story. Jadi intinya, dengan cerita kita bisa memperjelas manfaat produk sehingga mempengaruhi emosi pembacanya untuk mulai tertarik dengan yang kita tawarkan.

"FACT TELL, BUT STORIES SELL"

Cara Menulis Offer

Penutup, setelah Hook, dan Story, selanjutnya adalah Offer.
Apa itu Offer?

Mudahnya offer adalah gabungan dari Core Offer (Produk inti) dan Offer Stacks (Produk pelengkap).

Bisa disimpulkan, offer adalah sebuah penawaran yang isinya gak cuma produk doang. Tapi lebih dari itu.

Jadi ketika seseorang transaksi, mereka tidak hanya sekedar dapat A saja. Tapi selain dapat A, mereka juga dapat B, C, D, E dan seterusnya.

Nah offer ini menarik karena sifat dasar manusia adalah serakah. Manusia punya kecenderungan ingin mendapatkan banyak hal. Karena itulah, kalau Anda menawarkan offer, maka calon pembelinya akan sulit menolaknya, hehe.

Lalu gimana cara buat offer?

Anda bisa pakai cara ini

***Pikirkan produk + service yang dibutuhkan pembeli
SEBELUM dan SESUDAH transaksi.***

Ya, apa yang dibutuhkan konsumen sebelum dan sesudah membeli produk Anda? Nah itu semua masukan kedalam penawaran lalu tawarkan ke calon pembeli.

Nah supaya lebih kebayang tentang offer, seperti ini ya contohnya.

Calon pembeli ingin Punya berat badan ideal

Core Offer : Obat Pelangsing

Offer Stacks :

- Diet Program dalam 30 Hari
- Tips Weight Loss rutin di WA
- App Calorie Tracker
- Kumpulan resep masakan untuk yang lagi jaga berat badan

Offer : Obat + Program Diet + Tips WA + Aplikasi + Kumpulan Resep

Seperti itulah contohnya offer.

Jadi gak cuma nawarin obat doang. Tapi selain obat, pembeli juga dapat programnya, tips-tipsnya, aplikasinya, dan resep-resepnya. Intinya jangan hanya menawarkan produk saja ya, tapi sediakan juga semua hal yang dibutuhkan target pasar sebelum dan sesudah membeli produk Anda.

Gimana? Bisa dipahami kan tentang offer? 😊

Gabungkan Semuanya

Kalau disimpulkan beginilah cara pakai formula Hook Story Offer.

1. Tulis status/aktivitas target pasar beserta dengan frustrasi yang sedang mereka rasakan.
2. Angkat cerita yang menonjolkan value produk.
3. Berikan penawaran yang isinya adalah semua hal yang dibutuhkan target pasar.

Contohnya seperti ini :

Hook

← ● Untuk teman-teman yang lagi scroll Fb dan mungkin ingin punya penghasilan tambahan.

Story

← ● Saya punya informasi bagus, tapi sebelum itu Saya ingin cerita dulu tentang seseorang bernama Dani.
Dia ini tim penjualan disalah satu bisnis Saya. Usianya baru 17 tahun dan sekarang masih aktif jadi mahasiswa.

Saya mau cerita tentang Dani karena jujur aja Saya salut.
Biasanya mahasiswa seumurannya hanya berfikir hang out, nyelesain tugas, dan main-main dengan temannya. Tapi anak ini berbeda.
Karena ingin membantu ekonomi keluarga, dia iseng cari-cari informasi tentang cara dapat uang dari bisnis online dan akhirnya dia daftar jadi reseller.

Ternyata benar, seseorang akan dapat sesuai niatnya.

Dari awal, si Dani ini kuat belajarnya, kuat actionnya.
Setelah 3 bulan, akhirnya anak itu merasakan hasil nyatanya.
Omzetnya bulan ini tembus 100 juta lebih.
Komisi yang didapatnya 20%.
Itu artinya, walaupun masih mahasiswa, Dani punya penghasilan 20 juta dibulan ini.

.....

.....

Offer

Ya, kuliahnya jalan, bisnisnya jalan.

- ← Nah Saya menceritakan kisah Dani siapa tau bisa jadi inspirasi teman-teman. Karena minggu depan, Saya rencana mau buka kembali pendaftaran reseller.

Daftarnya cukup 1 kali, biaya pendaftarannya hanya 200ribu. Dengan modal segitu, yang akan didapat adalah 2 Sample produk. Jadi tau produk yang dijual nanti.

Kemudian tim Saya juga sudah siapkan website replika alias ada fasilitas toko onlinenya.

Kalau konsumennya mau belanja langsung di toko online itu aja. Teman-teman cukup arahkan konsumennya ke toko, mereka pilih produknya, pesan, bayar, barang dikirim langsung dari pusat. Ini alasan kenapa Dani bisa tetap kuliah dan sekaligus bisnis, karena semua serba mudah.

Gak cuma itu,
Nanti akan ada support juga dari tim Saya
Yaitu ilmu jualan yang diberikan setiap minggu, dan bebas konsultasi tanpa batasan waktu.
Jadi hasilnya dapat, ilmunya juga dapat.

Nah beneran mau dapat penghasilan tambahan?
Langsung gabung ke waiting list dulu ya untuk dapat info selanjutnya.

Gabung waiting list, klik (link)

Semoga informasi barusan bermanfaat

Jadi begitulah formula Hook Story Offer. Formulanya sederhana, tapi dampaknya luar biasa. Karena itu, silahkan terus berlatih dengan teknik barusan ya. 😊👍