

DIGITAL MODUL

Formula Nulis Iklan yang Membuat Calon Pembeli Nyaman

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

Saat menulis iklan, salah satu hal yang harus dipikirkan selain closing adalah bagaimana cara agar target pasar tidak risih dengan iklannya. Dan sejujurnya, hal ini gak mudah dilakukan, karena tidak ada orang yang nyaman dijual secara terang-terangan.

Benar kan?

Nah, jika calon pembeli sudah risih dengan iklannya, maka apapun yang coba disampaikan akan ditolak mentah-mentah, walaupun itu hal yang mereka butuhkan sekalipun. 😊

Lantas apa yang harus dilakukan?

Kalau Anda khawatir membuat target pasar risih dengan iklannya, maka silahkan coba tips di modul ini.

Ya, di modul ini kita akan sama-sama belajar tentang cara nulis iklan yang membuat pembacanya nyaman walaupun mereka sedang ditawari sesuatu.



Seperti apa tipsnya??

Jadi, agar tidak membuat calon pembeli jadi risih, Anda bisa gunakan **Teknik STSS**.

STSS adalah singkatan dari **Story Telling + Shifting Subject**

Story telling artinya adalah bercerita

Sementara Shifting Subject artinya adalah mengalihkan topik.

Jadi seperti namanya, awali iklan dengan Story Telling alias cerita.

Anda bisa bercerita tentang apapun yang ada hubungannya dengan produk.

Contohnya seperti ini :

Sekitar 3 tahun yang lalu, Saya pernah merasakan gak enaknyanya punya berat badan lebih. Mulai dari sulitnya cari baju yang ukurannya pas sampai sulit aktivitas karena mudah banget kecapekan.

Jujur aja, itu semua memang akibat pola hidup. Sebenarnya saat itu sudah niat pingin berubah, tapi karena gak mudah, Saya hampir aja nyerah.

Untungnya, kenalan saat itu memperkenalkan satu suplemen untuk jaga berat badan. Setelah rutin pakai selama 1 bulan, hasilnya terasa banget.

Akhirnya Saya putuskan dari konsumen, kemudian jadi resellernya

Ya, intinya mulai aja dengan cerita yang ada hubungannya dengan produk. Anda bisa menceritakan pengalaman diri sendiri, pengalaman konsumen, ataupun pengalaman orang lain, yang penting masih ada hubungannya dengan produk. 👍

Setelah tau mau menceritakan apa, Anda bisa pakai frasa-frasa ini untuk mengawali Story Tellingnya.

- ✔ Alkisah . . .
- ✔ Beberapa hari lalu . . .
- ✔ Jadi ceritanya,
- ✔ Kemarin, . . .
- ✔ Saya lupa kapan tepatnya,
- ✔ Sekitar tahun
- ✔ Awalnya . . .
- ✔ Gak pernah nyangka kalau . . .
- ✔ Dulu . . .

Nah itu tentang Story Tellingnya, lalu gimana tentang Shifting Subjectnya?

Jadi supaya penjelasan produk tidak membuat pembacanya risih, maka gunakan kalimat mengalihkan topik.

Polanya seperti ini,

Jadi Anda jelaskan bahwa siapapun yang memiliki produk Anda akan dapat manfaat. Lalu diujung penjelasan, minta pembaca iklan membayangkan rasanya jika manfaat itu untuk mereka.

Biar makin jelas, kita masuk ke contoh ya.

Jadi contoh kalimatnya seperti ini.

Saat seseorang menjadi mengkonsumsi suplemen ini dan rutin jadi konsumennya, itu artinya mereka akan merasakan nikmatnya menjaga berat badan tanpa perlu memaksakan diet.

Gak perlu khawatir saat makan banyak dan tidak akan bermasalah dengan bentuk tubuh.

Nah sekarang bayangkan jika Anda juga merasakan itu semua?

Nah kalimat barusan itu adalah kalimat mengalihkan topik ya. Rumusnya adalah

Siapapun/Semua orang/Seseorang → Konsumen/Peserta → Mereka → Anda/Kamu (Menunjuk pembaca)

Jadi cara nulis kalimatnya

- *Saat seseorang jadi peserta, maka mereka akan dapat (jelaskan manfaat produk). Bayangkan jika Anda merasakan itu juga?*

Atau

- *Siapapun bisa jadi konsumen dari produk ini, nanti mereka akan merasakan (jelaskan manfaat produk)
Bayangkan jika kamu merasakan hal yang sama?*

Ya begitulah.

Dengan kalimat seperti barusan, seakan-akan Anda sedang menceritakan orang lain, tapi itu sebenarnya untuk mengedukasi pembaca secara tidak langsung. 😊

Nah dengan susunan kalimatnya seperti itu, maka pembaca iklan Anda tidak merasa sedang ditodong, tapi disaat yang sama mereka juga mendapat informasi tentang manfaat produk dan memperbesar kemungkinan mereka beli produknya.

Jadi begitu ya Teknik STSS. Story Telling + Shifting Subject.

Jika 2 hal ini digabungkan, maka itu akan jadi sebuah iklan yang tidak membuat pembacanya risih.

Karena itu silahkan dilatih terus teknik ini, semoga Anda diberi kemudahan dalam praktiknya. Aamiin. 🙏