

DIGITAL MODUL

Cara Menulis Iklan Yang Di Respon Banyak Orang

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

Banyak orang sering bertanya ke kami, "Gimana sih cara supaya iklannya direspon banyak orang?"

Ya, kami yakin Anda setuju, pada saat kita menulis iklan, maka salah satu yang kita inginkan adalah iklannya direspon oleh banyak orang.
Benar kan?

Masa sudah nulis iklan capek-capek, iklannya dicueki sih?
#sakitnyatuhdisini 😊

Sayangnya, kenyataannya tidak semulus itu.
Terkadang ada iklan yang bahkan tidak mendapat respon sama sekali.

Kenapa bisa seperti itu??
Bagaimana cara membuat pembaca iklan merespon iklan kita??

Untuk memancing respon pembaca iklan, kami punya banyak cara.
Dan dipesan ini, kami akan sharing salah satu tipsnya ke Anda.
Mau? 😊

Jadi begini,

Menulis iklan memang tidak sama seperti menulis pada umumnya.
Menulis iklan butuh skill khusus dan skillnya disebut dengan skill menulis copywriting.

Seseorang yang memiliki skill copywriting akan lebih mudah berkomunikasi dengan calon pembelinya dan membuat calon pembelinya transaksi.

Nah, dalam ilmu copywriting ada satu cara untuk memancing respon pembaca iklan kita.
Yaitu dengan memasukkan **ARAH MOTIVASI** ke dalam iklan.

Apa itu arah motivasi??

Sederhanannya arah motivasi adalah hal yang membuat manusia termotivasi.

Saat seseorang termotivasi, maka mereka akan melakukan sesuatu.

Nah, arah motivasi manusia itu ada 2 hal.

Pertama, Mengejar Kenikmatan (Pleasure)

Kedua, menghindari Rasa Sakit (Pain)

Ya, manusia akan melakukan sesuatu ketika mereka mengejar pleasure atau menghindari pain.

Paham kan konsepnya?

Lalu bagaimana penerapannya dalam menulis iklan?

Selain menawarkan produk Anda, buat pembaca iklan Anda merespon dengan cara imingi-imingi pleasure atau takut-takuti dengan pain.

Bahasa mudahnya,

Dalam iklan Anda ada sesuatu yang menjelaskan . . .

Apa yang akan pembaca dapatkan ketika mereka segera merespon iklan Anda.

Atau apa kerugian yang akan ditanggung pembaca jika tidak segera merespon iklan Anda.

Contoh Pleasure 📄

- *"Pesan sekarang, untuk segera dapatkan bonus spesialnya"*

Contoh Pain 📄

- *"Kesempatan potongan harga hanya sampai jam 12 siang ini, atau siap-siap beli produknya dengan harga lebih mahal"*

Nah sebenarnya konsep diatas bukanlah hal yang baru, dan mungkin hampir semua pembaca pesan ini tau ilmunya.

Tapi yang mau kami bagikan sebenarnya adalah setelah ini.

Karena saat ini iklan ada dimana-mana, maka hanya mencantumkan pleasure dan pain itu kurang ampuh untuk memancing respon pembaca.

Ada satu teknik yang levelnya "diatas" mencantumkan arah motivasi. Dimana ketika Anda memakai teknik ini, maka jumlah yang respon iklan akan lebih banyak daripada hanya sekedar mencantumkan arah motivasi.

Lantas caranya bagaimana?? Nah sedikit tambahan, agar iklan Anda banyak direspon, maka jangan hanya menggunakan pleasure dan pain saja. Tapi hubungkan pleasure atau pain dengan HIDUP target pasar Anda

Pada dasarnya seseorang tidak peduli dengan sesuatu yang tidak berhubungan dengan kehidupannya.

Kalau gak ada pengaruh terhadap kehidupan, maka penawaran kita rentan untuk diabaikan dan dicueki.

Jadi mulai sekarang, saat menuliskan pleasure dan pain dalam iklan Anda, hubungkanlah 2 hal itu dengan kehidupan pembacanya.

Caranya seperti apa?

Kalau orang lain hanya menulis akan dapat ini, atau gak perlu menanggung itu.


Maka Anda berbeda.

Dalam iklan Anda, Anda bisa gunakan rumus ini 🖱

"- Segera miliki (Nama Produk) (untuk bisa mendapatkan pleasure), sehingga (sesuatu yang berhubungan dengan kehidupannya)"

Atau bisa juga rumus ini

"- Segera miliki (Nama Produk) (untuk bisa menghindari pain), sehingga (sesuatu yang berhubungan dengan kehidupannya)"

Contohnya 

"- Segera miliki Beauty Serum dari Cosmos Kosmetik untuk bisa mendapatkan kulit cerah dan halus, sehingga Anda makin disayang suami"

"- Segera ikut Kelas Online Copywriting agar Anda tidak punya masalah lagi dalam menulis iklan, sehingga bisnis Anda mudah dapat pembeli"

Jadi, jangan hanya sebutkan pleasure dan painnya, tapi tambahkan kalimat yang berhubungan dengan kehidupan pembacanya.

Dengan begitu, pembaca lebih tertarik dengan apa yang Anda tawarkan.

Apa yang barusan Saya jelaskan ini disebut dengan Efek 2 tingkat

Tingkat pertama mencantumkan pain atau pleasure, lalu tingkat kedua menghubungkan dengan hidupnya..