

DIGITAL MODUL

Meningkatkan Penjualan dengan IKLAN VAKOG

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

Dalam bisnis online keputusan produk akan dibeli atau tidak ini adalah tergantung dari calon pembeli. Jika mereka memutuskan untuk membeli maka transaksi akan terjadi, sebaliknya jika tidak maka closing gagal.

Nah dalam modul ini akan dibahas bagaimana mengubah keputusan calon pembeli agar mau membeli produk yang kita tawarkan.

Caranya adalah dengan memberikan rangsangan kepada imajinasi calon pembeli Anda dengan menyisipkan kata-kata yang menyinggung panca indra manusia.

Kata-kata itu sering disebut dengan VAKOG Words. VAKOG adalah kependekan dari

- Visuak (Penglihatan)
- Auditory (Pendengaran)
- Kinestetik (Peraba)
- Olfaktori (Penciuman)
- Gustatori (Pengecap)

Jika diterapkan dalam copywriting jadinya seperti ini
Frasa tanpa VAKOG Words :

*Ready stock Gamis Alia, Baha Kain Crepe, Adem, Tidak nerawang,
Warna : Navy, Toska, Maroon, pink, Ungu Lavender*

Frasa dengan VAKOG Words

Warna Navy, Toska, Maroon, Pink, dan Ungu Lavender di gamis Alia ini akan selalu terlihat cantik dan modis saat dipakai muslimah seperti ukhti.

Selain tidak nerawang, bahan Kain crepe ini terasa lembut banget dan adem. Cocok dipakai untuk segala suasana. Oh ya, siap-siap ya nanti saat pakai gamis ini akan sering mendengar pujian “Ukhtiiii cantik banget”

Saat melakukan ini, sebaiknya hati-hati, karena itu biasanya didepan statement menambahkan kalimat “mungkin”. Mungkin bisa berarti 2 hal, mungkin iya, mungkin tidak, hehe. Jadi walaupun statement salah, masih selamat.

Contohnya

Sebagai perempuan, mungkin kamu ingin tahu tips praktis merawat wajah agar terlihat lebih cerah, halus, dan bersih.

Adalah wajar jika orang tua ingin anak yang disayang tumbuh soleh, berprestasi, dan membanggakan.

Beda kan? Ketika sebuah penawaran dibumbui kata yang merangsang panca indra dalam diri manusia, itu membuat mereka jadi lebih mudah membayangkan manfaat produk.

Nah, itulah menulis iklan dengan prinsip VAKOG. Silahkan praktek materinya ya. Semakin banyak berlatih, insyaAllah Anda akan semakin mahir dan akan berdampak positif ke penjualan Anda.

Aamiin ^_^