

DIGITAL MODUL

## Teknik PAS

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

Jadi saat kita nulis iklan, kadang kita sering mengalami masalah 3W

Masalah 3W adalah

- 🔴 Wonder, alias bingung mau nulis apa
- 🔴 Writer's Block, alias sudah tau mau nulis apa, tapi sulit nyusun kalimatnya
- 🔴 Wasting time, alias waktu terbuang banyak hanya untuk nulis 1 iklan)

Hayooo, siapa yang pernah merasakan ini?

Dulu sebelum tau ilmunya, jujur aja Kami juga punya masalah itu lho, 😞

Bingung, sulit nyusun kalimat, dan waktu terbuang banyak. Padahal itu cuma buat 1 iklan, hehe. Untungnya, guru nulis iklan Kami mengajarkan. Bahwa masalah 3W itu sebenarnya ada solusinya.

Jika memang merasakan masalah yang sama seperti Kami dulu, sekarang Kami akan bagikan tipsnya. InsyaAllah tips yang akan Kami bagikan ini dimasa depan bisa jadi senjata andalan 🤖

Lalu gimana tipsnya?

Jadi jika Anda bingung mau nulis apa, maka solusinya adalah gunakan Formula Praktis Nulis Iklan.

Ya, pada dasarnya nulis iklan bukan ngarang bebas. Proses menulis iklan adalah pekerjaan yang punya urutan. Jadi, jika kita bingung mau nulis apa dan tidak mau buang-buang waktu, maka kita bisa gunakan formula-formula praktis.

Salah satu contoh formula praktis yang Kami rekomendasikan untuk Anda pakai namanya adalah P.A.S

PAS adalah singkatan dari 

P = Problem (Masalah yang dialami prospek)

A = Agitate (Aduk-aduk masalahnya, buat masalah terasa besar)

S = Solve (Beritahu Anda punya solusinya)

Ini disebut formula praktis, karena kita HANYA tinggal ikuti arahnya.

Praktis banget kan? 😊

Jadi kalau diterjemahkan. . .

Ketika teman gunakan formula ini, mulailah iklan Anda dengan P (Problem) alias angkat masalah yang sedang dialami prospek.

Apa masalah prospek Anda?

Sebutkan itu diawal iklan. Setelah menyebutkan masalahnya, kemudian buat prospek gelisah. Caranya?

Lakukan A (Agitate)

- Provokasi prospek dengan masalah mereka.
- Buat mereka ketakutan.
- Perbesar masalahnya.
- Beritahu apa dampak buruk dari masalah mereka.

Nah, setelah memperbesar masalah prospek, tawarkan solusinya. S (Solve)

Kebayang kan?

P.A.S = Problem - Agitate - Solve

atau dalam bahasa Indonesia, isi iklannya adalah "Masalah - Gelisah - Solusi"

Angkat masalah prospek, besarkan masalahnya, buat prospek gelisah, dan katakan Anda punya solusinya.

Disadari atau tidak, formula yang satu ini ampuh banget lho, hehe. 🤔  
Koq bisa?

Karena sebenarnya semua orang punya masalah, tapi banyak orang menganggap masalahnya hanyalah sesuatu yang biasa dan tidak butuh solusinya degan cepat.

Nah dengan formula ini, Anda bisa memberitahu betapa berbahaya masalah prospek, dan mendorong mereka untuk mencari solusinya dengan cepat. Karena mereka dibuat gelisah dengan isi iklan Anda, hehe. 🤔

Supaya kebayang, Kami coba berikan contoh langsung ya.

## CONTOH FORMULA PAS 1

P : Persiapan kerja buru-buru

A : Kurang pede dengan penampilan dan mempengaruhi mood seharian

S : Pasmina instan Mamin

Kalau dibuat Iklan jadinya begini 🖱️

*Salah satu tantangan wanita karir yang bekeluarga adalah saat pagi harinya.*

*Siapin keperluan suami, siapin kebutuhan anak sekolah, siapapin sarapan, belum lagi siap-siap kekantor.*

*Nah, pas siap-siap kekantor, kadang yang bikin lama adalah menentukan model jilbab dihari itu. Harus tusuk sini tusuk sana biar bisa kelihatan rapi.*

*Bayangin deh, pagi hari hecticnya gimana. Apalagi masuk kantor jam 07.00 pagi. Jadinya semua harus buru-buru deh.*

Terkadang, saking buru-burunya jadi kurang pede dengan penampilan dihari itu. 😞

Apalagi kerjaan saya harus ketemu klien setiap hari. Namanya wanita, dari penampilan bisa mempengaruhi mood seharian. Iya gak?

Untungnya, mulai dari 1 bulan lalu aku dikenalin pasmina Mamina sama teman kantorku. 😊

Ini jilbab pasmina instan, mudah dan praktis digunakan.  
Cukup sekali slurup sudah bisa tampil rapi dan cantik.  
Sudah gitu modelnya juga banyak.  
Gak butuh jarum lagi, dan tetap pede deh dengan penampilan.

Yang peduli dengan penampilan, cobain juga deh  
Recomended banget.

Untuk katalognya bisa cek ke (link)

Semoga bermanfaat ya 😊

## **CONTOH FORMULA PAS 2**

P : Menu sarapan monoton, Anak malas sarapan

A : Mempengaruhi kegiatan anak disekolah, anak bisa sakit

S : Stok makanan frozen dirumah

Kalau dibuat Iklan jadinya begini 🖱️

Mom, pernah ngerasain gak?

Anak malas sarapan, karena menunya itu-itu aja alias monoton?

Jujur aja anak-anak ku pernah begitu dulu.  
Jadi mereka kadang gak habisin sarapannya.

Nah, karena aku sayang banget sama anak.  
Aku jadi kepikiran dengan kegiatan mereka.

Apalagi si kakak punya maag, jadi sensitif banget sama urusan perut  
Duh 😞

Kalau buat yang macam-macam, takut waktunya gak sempat.  
Mau beli diluar tapi takut gak terjaga kebersihannya.

Nah, untungnya mertua merekomendasikan stok makanan frozen dari  
Ungep Marem.

Menunya variatif.  
Anak-anak Alhamdulillah suka.

Solusi praktis mudah dan enak untuk ibu-ibu yang bingung nyiapin sarapan  
anak-anaknya

Masaknya cuma 10 menit, teris makanan udah siap dimeja, hehe. 😊

Kalau Mom mau tau menunya apa aja, boleh chat ke WA ini langsung ya  
08XX-XXXX-XXXX

Gimana ?  
Mantap kan?

Begitu masalahnya dipebesar, jadi solusinya terasa masuk akal. 😊

Faktanya, banyak orang tau buat iklan dari masalah target pasar, tapi gak  
banyak yang membuat prospeknya gelisah dengan masalah itu.

Dan karena prospek gak gelisah, akhirnya prospek menunda mencari  
solusinya. Dan ujungnya jualan jadi sepi. 😞

Jadi, silahkan berlatih dengan formula barusan ya.

Apa masalah prospek Anda?

Bagaimana cara membuat masalah itu terasa sangat besar?

Apa solusi untuk menghadapi masalah itu?

Sip? 😊

Yukk Langsung dipraktik kan