

**DIGITAL MODUL**

## Tips Tambahan Buat Konten

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 modul ini akan memberikan Anda tips-tips supaya lebih lancar dalam membuat konten.

Di modul ini kami akan menjelaskan gimana cara untuk mancing ide supaya gak mentok saat buat konten dan gimana cara buat konten yang memancing interaksi, jadi gimana caranya buat orang lain mau like, komen dan share konten yang dibuat.

Jadi saat buat konten,  
Sebelumnya mindset kita harus tepat.

Nah dari sekian banyak mindset buat konten, ada salah satu yang penting.  
Yaitu . . .

Konten itu dibuat tujuannya **BUKAN untuk PROMOSI**.

Tapi konten dibuat, agar calon pembeli kenal, suka dan percaya dengan kita.

Nah dikatakan tujuan konten tercapai, itu diukur dari interaksi.  
Kalau interaksinya tinggi, maka tujuan konten tercapai.

Masalahnya,

Buat konten ini cukup menantang.

Dan salah satu tantangannya, adalah gak ada ide.

Bingung mau buat konten seperti apa.

Untuk yang seperti itu, Saya akan berikan tipsnya ya.

Jadi, ini adalah tips untuk mancing ide.

Ada 4 hal yang bisa Anda lakukan, supaya ide konten gak ada habisnya.

### **Yang Pertama, Teknik Present Future.**

Jadi pikirkan kondisi yang sedang dialami target pasar saat ini. Dan bayangkan juga kondisi yang ingin dicapai target pasar dimasa depan.

Lalu buatlah konten yang isinya adalah apa saja yang harus dilakukan target pasar untuk mengubah kondisinya sekarang menuju kondisi yang diinginkannya.

Contohnya,

Misal kondisi saat ini wajah kusam, lalu kondisi yang diinginkan dimasa depan adalah wajah cerah.

Nah, buatlah konten, tentang segala hal yang perlu dilakukan, dari wajah kusam jadi wajah cerah.

Misal apa saja rekomendasi skincarenya

Apa saja makanan yang mengandung vitamin untuk kecerahan kulit

Cara perawatannya gimana

Siapa orang yang bisa dicontoh target pasar

Jadi perjalanan yang akan dilalui target pasar, itu bisa jadi ide konten.

Nah itu cara pertama mancing ide konten.

## **Kedua, Dari Pengetahuan Pribadi.**

Konten pada dasarnya adalah informasi yang disampaikan ulang dengan bahasa sendiri.

Karena itu, coba pikirkan masalah-masalah yang sedang dialami target pasar, lalu sharing pengetahuan kita untuk menyelesaikan masalah tersebut.

Misal ada yang produknya menysasar target pasar mahasiswa.

Dan dia dulu pernah jadi mahasiswa.

Nah coba pikirkan apa saja masalah-masalah para mahasiswa, dan sharing gimana pengalaman pribadi saat menyelesaikan masalah tersebut.

Itu bisa jadi ide konten.

## **Ketiga, Dari Request.**

Jadi kalau bingung mau buat konten yang seperti apa  
Tanya aja langsung ke target pasar.

Apa lagi yang ingin dibahas, atau apa kendala yang saat ini dihadapi. Nah itu bisa jadi ide konten.

## **Terakhir, Dari Postingan Kompetitor.**

Cari kompetitor langsung, alias orang yang menjual produk persis seperti produk yang Anda jual.

Atau cari kompetitor tidak langsung, alias orang yang menargetkan target pasar sama, walaupun produknya berbeda.

Nah, Anda simak postingannya.

Postingan yang dapat interaksi tinggi, bisa Anda sampaikan ulang dengan gaya sendiri.

Atau, Anda juga bisa bukan kolom komentarnya, karena dikolom komentar biasanya ada pertanyaan-pertanyaan yang butuh jawaban.

Nah pertanyaan itu bisa Anda jadikan ide konten.

Jadi begitu ya cara mancing ide dalam membuat konten.

- Present Future
- Sharing pengetahuan pribadi
- Request, dan
- Dari postingan kompetitor.

Intinya,

Kita gak mungkin kehabisan ide, kalau fokus ke orang lain.

Kalau yang kita pikirkan adalah kebutuhan calon pembeli, insyaAllah ide konten itu akan ada terus.

Selain itu,

Untuk konten ini buatnya sering-sering ya.

Paksakan untuk bisa posting setiap hari.

Kalau postingnya setiap hari, maka itu akan mengundang calon pembeli baru untuk terus datang.

Jadi fokusnya ke konten aja, nanti hasil-hasil lainnya akan ikut.

Nah tadi itu tips mancing ide untuk buat konten.

Terus gimana cara buat konten yang mancing interaksi.

Yang buat orang mau like, komen, bahkan share.

Saya akan share tips praktis ya.

Jadi kalau disosmed, ada 4 jenis interaksi yang bisa kita dapatkan.

Yaitu **Like, Komen, Share dan Save**.

- ✔ Cara supaya konten dapat like, itu adalah posting sesuatu yang positif atau cerita inspiratif. 2 Konten barusan, akan memancing like dari orang lain.
- ✔ Cara supaya konten dapat komen.  
Yaitu ajukan pertanyaan, Kuis, Give Away atau Mendoakan  
4 Konten barusan, itu akan memancing komentar dari target pasar
- ✔ Cara supaya konten ada yang share  
Maka buatlah postingan yang mosional atau postingan yang isinya menguntungkan orang banyak.  
Contoh misal bahas solusi dari satu masalah yang sedang terjadi, karena ada manfaat buat orang banyak, maka ini akan mancing orang untuk share. 2 konten barusan, itu akan memancing orang untuk share.
- ✔ Cara supaya orang mau save postingan.  
Maka buatlah konten berupa tips-tips berupa step by step atau suatu Studi kasus. 2 Konten ini, memancing orang untuk save.

Jadi memancing interaksi dari konten itu memang ada pemicunya. Dan tiap-tiap interaksi, bisa dipancing dengan jenis-jenis konten yang Saya sebutkan.

Begitu ya.

Menutup materi tentang konten ini. Saat membahas buat konten, banyak reseller merasa kesulitan, mendadak merasakan gak bakat, merasa minim pengetahuan dan sejenisnya.

Nah, hal yang seperti ini sebenarnya tidak diperlukan.

Untuk buat konten, yang perlu dilakukan cukup mulai aja dulu.

**YANG PENTING MULAI.**

Saya sampaikan ini,  
Karena seorang reseller harus terbiasa ngonten.  
Kebanyakan reseller, budgetnya terbatas.

Nah untuk menutupi keterbatasan ini, maka bisa dilakukan dengan buat konten.

Dengan konten, maka akan dikenal banyak orang, dan calon pembeli akan mulai datang. Kalau terus mencoba, maka akan semakin baik dari hari kehari. InsyaAllah.

Begitu ya.

Selamat mencoba ^\_^