

DIGITAL MODUL

Memperbesar Motivasi Pembaca Iklan

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

Sebuah copywriting bisa dikatakan bagus adalah ketika copywriting tersebut bisa mendorong pembacanya untuk melakukan sesuatu. Misal beli, pesan, daftar, klik tombol dan sejenisnya.

Hanya saja bagi banyak orang membuat copywriting yang seperti itu bukanlah sesuatu yang mudah.

Karena itu, di Modul kali ini Saya mau bagikan ke Anda 1 tips praktis agar calon pembeli mau mengikuti arahan dalam copywriting yang Anda buat.

Tipsnya yaitu perbesar motivasi calon pembeli dengan alasan.

Ya, berikan alasan ke pembaca copywriting Anda.

Jika kita pelajari, ternyata manusia memerlukan alasan untuk melakukan sesuatu. Jadi untuk membuat pembaca Anda melakukan sesuatu seperti yang Anda mau, maka berikanlah mereka alasan.

Lalu bagaimana penerapannya dalam copywriting?

Sering-seringlah gunakan kata "karena".

Kata "karena" bisa memperbesar motivasi pembaca copywriting karena kata tersebut memberikan alasan ke pembacanya.

Kalau dalam copywriting, contoh kalimatnya seperti ini

Contoh 1

Karena itu, agar Anda segera merasakan manfaat seminar ini, silahkan langsung hubungi WA 08XX-4455-6677.

Contoh 2

Miliki produknya sekarang, karena potongan harga sebesar ini mungkin hanya bisa Anda dapatkan saat ini saja.

Contoh 3

Pastikan anda memesan buku ini karena isinya adalah sesuatu yang sudah lama Anda cari.

Contoh 4

Karena wajah itu penting bagi seorang wanita, maka mereka harus merawatnya. Salah satunya caranya dengan rutin menggunakan Skin Care ini.

Jadi begitulah.

Berikanlah alasan dengan menggunakan kata "karena" untuk memperbesar motivasi pembacanya melakukan sesuatu.

Ingatlah bahwa Setiap Manusia Butuh Alasan untuk Melakukan Sesuatu.

Silahkan dicoba ya.