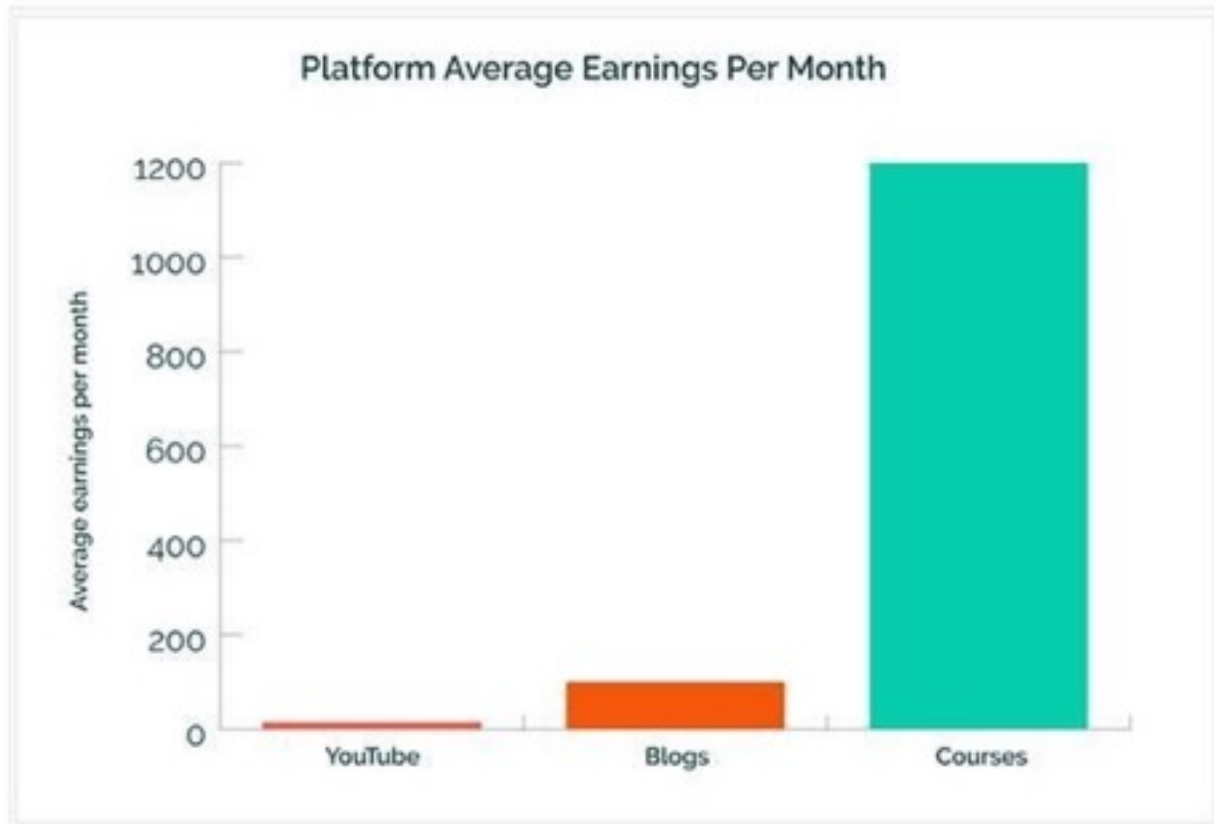


Mendesain sales page yang ampuh untuk mengubah bisnis offline menjadi bisnis online



Memulai bisnis online itu tidak mudah. Apalagi jika benar-benar dimulai dari nol. Anda perlu mengurus segalanya, mulai dari perkara hosting, kemudian segala bentuk upaya terkait masalah konten dan promosi, hingga nantinya website Anda benar-benar siap untuk menjual sesuatu.

Saya tidak akan memandu Anda bagaimana memilih warna yang tepat, font yang bagus, atau tata letak page yang sesuai. Karena selera orang berbeda-beda, juga tergantung pada kebutuhan website masing-masing. Terlepas dari semua itu, saya punya rekomendasi mengenai “produk” yang bisa Anda jual kepada audiens. Apa itu? Online course (kursus online). Kenapa harus online course? Coba lihat ini:



Anda tidak salah lihat. Industri pembelajaran online mengalami perkembangan yang sangat pesat. Pendapatan per bulannya jauh melebihi yang dapat dihasilkan oleh blogging atau YouTube. Lalu, topik online course apa yang bagus untuk diangkat? Itu tergantung kemampuan Anda. Tapi apapun itu, Anda perlu menyertakan beberapa elemen di bawah ini agar sales page Anda benar-benar siap untuk “menjual”.

Pilih judul yang sempurna

Untuk menarik minat audiens, Anda butuh sebuah judul yang sempurna. Sales page yang sukses selalu diawali dari bagian ini. Jika judul yang dibuat kurang “kuat” maka akan sulit untuk bisa menghasilkan penjualan. Judul yang bagus haruslah dapat berkomunikasi secara langsung dengan audiens, menarik dan “menawan” ketertarikan mereka sejak awal. Membuat para audiens berpikir bahwa, “Saya butuh ini.”

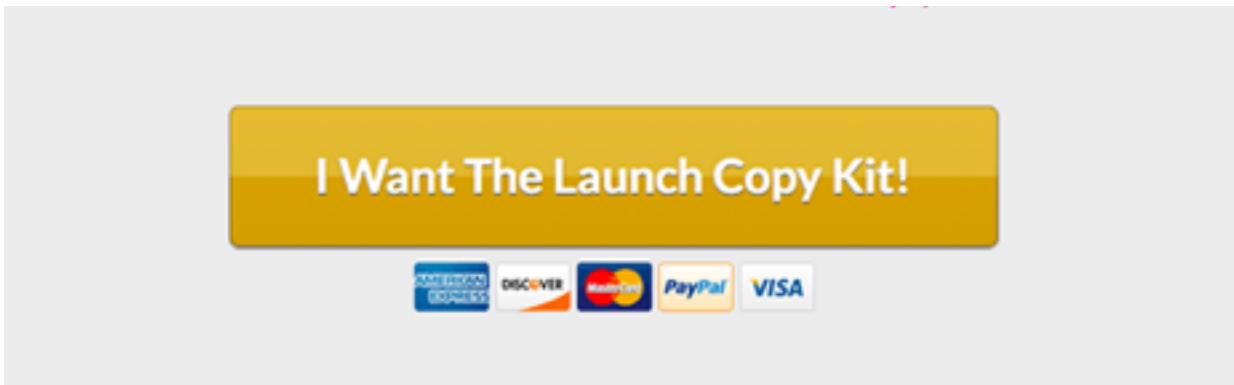
Testimonial

Jujur, saya hampir selalu terpengaruh setelah membaca sebuah testimonial positif. Ini yang perlu Anda manfaatkan. Sertakan testimonial sebagai bukti bahwa online course yang Anda tawarkan telah terbukti keberhasilannya. Jika ingin lebih efektif, gunakan

video testimonial. Kenapa? 64% orang cenderung membeli produk secara online setelah melihat video testimonial.

CTA yang jelas

Peran tombol call-to-action (CTA) tidak kalah pentingnya dengan isi konten atau SEO. Lewat CTA inilah audiens mengambil keputusan. Menurut Unbounce, mengubah warna dan bentuk tombol CTA di sales page mendorong tingkat konversi klien mereka hingga hampir 36%. Upayakan memilih kontras warna tombol CTA yang tepat, misal seperti ini:



Selain warna, ukuran tombol CTA juga perlu diperhatikan. Buatlah tombol CTA yang besar, tapi jangan terlalu besar. Seperti ini contohnya:



Tambahkan video, statistik, dan tunjukkan apa yang akan audiens dapatkan

Elemen visual adalah elemen yang “wajib” ada dalam sales page. Menyertakan video, bagan, atau statistik akan memberikan keuntungan tersendiri. Jangan birkan audiens terserang kebosanan karena terus melihat teks. Sebuah survei mengungkap bahwa sekitar 50% audiens lebih suka mempelajari suatu visualisasi. Misal seperti ini:

**I GREW MY EMAIL LIST BY MORE THAN 800
SUBSCRIBERS IN MY FIRST MONTH GIVING
WEBINARS!**



Selain itu, untuk dapat menjual produk kepada audiens, Anda perlu menunjukkan apa yang akan mereka dapatkan nantinya ketika membeli produk tersebut. Dalam online course, Anda dapat memberikan mereka kurikulum kelas, materi bonus, panduan tambahan, atau modul-modul digital seperti ini:

Design	
Design overview	Start
Logo & Title	Start
Template	Start
Style Editor	Start
Checkout Page Style Editor	Start
Lock Screen	Start
Announcement Bar	Start
Mobile Information Bar	Start
Squarespace Badge	Start
Custom CSS	Start
Advanced	Start
Commerce	
Commerce overview	Start
Metrics	
Metrics overview	Start
Comments	
Comments overview	Start

Berkomunikasilah lewat naskah yang menarik

Salah satu kunci keberhasilan penjualan terletak pada bagaimana Anda berkomunikasi dengan calon pembeli. Untuk membuat pengantar penawaran yang efektif, perhatikan hal-hal berikut:

- **Ungkap masalah audiens.** Alasan Anda mengangkat sebuah topik online course pasti karena ada masalah-masalah atau rasa frustrasi yang mendasarinya. Ungkaplah itu, buat para audiens ikut merasakannya dan berpikir bahwa mereka butuh solusi yang Anda tawarkan.
- **Sebutkan manfaat.** Intinya orang tidak akan membeli produk Anda jika mereka tidak tahu manfaatnya. Ini adalah tugas Anda untuk menjelaskan kepada para audiens.
- **Jadikan produk sebagai solusi.** Setelah di awal tadi Anda mengungkapkan berbagai “rasa sakit” yang dialami, pastikan bahwa di akhir naskah Anda

berhasil meyakinkan audiens bahwa online course yang ditawarkan adalah solusi yang tepat.

Source:

<https://bloggingwizard.com/create-your-first-sales-page/>

<https://www.pexels.com/>