

EBOOK

LARIS DENGAN JURUS **COPYWRITING**

**“JURUS SAKTI,
Menjual lebih mudah, Lebih LARIS,
hanya modal kata - kata”**

SOLD OUT
SOLD
SOLD

FAHMI HAKIM

LARIS dengan Jurus COPYWRITING!

**Jurus SAKTI, menjual lebih mudah, lebih LARIS,
hanya modal kata – kata.**

SOLD OUT

Fahmi Hakim

Kelas BOS, 2015

EBOOK

**Copywriting adalah SENI
menyampaikan kepada
CALON PEMBELI bahwa produk
anda BERKUALITAS dan PERLU
DIBELI dengan SEGERA**

**Jadi pastikan produk anda
memang berkualitas.**

Copywriting bukan ilmu manipulasi.
Produk anda BURUK, kemudian anda
poles dengan teknik copywriting yang
memanipulasi seolah — olah bagus. Ini bisa
berhasil, LARIS DIAWAL. tapi kemudian
konsumen akan KECEWA.

Dan itu artinya anda PENIPU. Bukan
PEBISNIS.

Copywriting, adalah teknik menulis yang sering digunakan untuk membuat sebuah penawaran. Melalui ilmu copywriting, anda bisa menggiring calon pembeli agar mau membeli produk anda.

Saya bukan ahli copywriting, tapi setidaknya saya paham soal copywriting. Jika anda ingin dalam belajar tentang ilmu copywriting, anda bisa belajar dengan ahli nya langsung.

Kali ini saya akan membahas copywriting secara sederhana yang dapat anda pahami dan dapat anda PRAKTEKKAN.

Mari simak...

Seperti yang saya jelaskan tadi, copywriting adalah teknik menulis penawaran / iklan. Melalui copywriting juga lah anda bisa menggiring calon konsumen anda, sehingga MAU beli produk yang anda jual.

Nah secara liar, untuk keberhasilan Toko Online saya membagi copywriting dalam 2 bagian.

1.Copywriting Onpage

2.Copywriting Offpage

Apa bedanya On page dan Off page?

Memang teknik ini mirip dengan teknik SEO. Saya merangkumnya berdasarkan pengalaman mendalami bisnis online sejak 2010. Dan teknik ini juga mungkin agak nyeleneh.. karena memang saya sendiri yang mengarangnya. Hehehehe

Bedanya, sesuai dengan namanya bahwa Onpage adalah copywriting yang ditulis didalam page (didalam halaman toko online).

Dan Copywriting Offpage adalah copywriting yang ditulis diluar page (diluar halaman toko online). Bisa di Media social atau didalam landing page yang terpisah dengan Toko Online.

Pokoknya sederhannya Onpage ini adalah khusus untuk halaman toko online anda. Dan Offpage diluar toko online anda. Sip ya?

Seperti yang anda ketahui, bahwa kesuksesan bisnis online itu mengerucut hanya 2. Apa itu?

1. Traffic Creation
2. Traffic Conversion

Tapi mari kita lupakan bahasa diatas. Karena beberapa diantara anda sulit memahami, apa artinya. Anda juga sulit mencerna.. bagaimana dalam aplikasinya?

Nah mari kita sederhanakan menggunakan bahasa yang lebih manusiawi :D

Traffic Creation adalah intinya mendatangkan pengunjung. Jadi bagaimana anda bisa mendatangkan pengunjung untuk masuk ke Toko Online anda.

Kemudian **Traffic Conversion.** Jadi setelah mereka masuk di halaman toko online anda, **bagaimana caranya pengunjung, anda rubah menjadi pembeli.**

Nah kedua hal diatas bisa menggunakan teknik Copywriting On page & Off page.

Mendatangkan pengunjung, paling mudah, paling cepat adalah dengan menggunakan Media Social. Dan bagaimana anda bisa menggiring audiens di media social untuk mengunjungi Toko Online anda, maka ini dibutuhkan teknik **Copywriting Offpage**.

Dibutuhkan kemampuan anda menulis dengan teknik copywriting Offpage yang mengajak audiens untuk mau mengklik dan mengunjungi Toko Online anda.

Setelah berada di halaman toko online anda, bagaimana mereka kemudian mau membeli produk anda, **Ini diperlukan teknik Copywriting Onpage**. Adalah teknik copywriting yang ditulis dalam Halaman Toko Online anda.

Sampai sini, dapat dipahami ya?

COPYWRITING
ON PAGE

COPYWRITING ON PAGE

Adalah Teknik copywriting yang anda tulis didalam Toko Online anda (Di halaman penjualan)

Bagaimana struktur menulis copywriting onpage ini?

1. Pembuka (Headline)
2. Isi
3. Penutup

Mari kita bahas satu persatu.

HEADLINE

Pembuka ini anda isi dengan HEADLINE yang menggoda. Dengan tujuan orang mau membaca isi penawaran anda.. Hingga ujungnya tertarik membeli produk anda.

Di dalam Copywriting Onpage anda bisa menambahkan headline merangsang / menghipno yang mengandung :

- 1.Headline dengan memasukan kata – kata “BEST SELLER”**
- 2.Diskon / Potongan Harga / GRATIS**
- 3.Headline dengan unsur kemudahan / kecepatan**
- 4.Headline dengan unsur angka pencapaian**
- 5.Headline yang memasukan hasil yang didapatkan konsumen**
- 6.Headline yang mengandung unsur DREAM**

Headline yang anda buat dalam Onpage

Copywriting ini susunannya bisa menambahkan :

[Kata – kata yang menghipno + nama produk anda]

Contohnya seperti dibawah ini :

**1.Headline dengan memasukan kata – kata
“BEST SELLER”**

BEST SELLER! Tas Boroboro

**Syaratnya, produk anda memang benar –
benar BEST SELLER.*

2.Diskon / Potongan Harga / GRATIS

DISKON 50% Tas Boroboro. Mau?

**3.Headline dengan unsur kemudahan /
kecepatan**

**Jerawat HILANG lebih CEPAT! Gunakan
Cream ABC ini**

LANGSING tanpa DIET. Mau? Madu maduku ini cocok!

4.Headline dengan unsur angka pencapaian

LANGSUNG LANGSING Dalam 30 hari kurang. Coba herbal xxx ini!

Khusus headline ini, harus benar – benar terbukti. INGAT! Anda tidak perlu berlebihan dalam menjual. Apalagi hanya bualan yang tidak terbukti.

Jika ada testimoni dan telah dibuktikan oleh banyak konsumen anda, HEADLINE seperti ini cocok.

5. Headline yang memasukan hasil yang didapatkan konsumen

Tampil lebih SYAR'I dengan **JILBAB ABC ini!**

Stamina LEBIH KUAT dengan **madu ABC ini!**
TERBUKTI!

Formula Headline ini hanya contoh. Anda tidak perlu baku dalam penulisannya. **POINT pentingnya adalah, bagaimana anda bisa membuat pengunjung toko online anda PENASARAN** setelah membaca Headline yang anda tulis.

Yang perlu anda ketahui, HEADLINE dalam format penulisannya perlu lebih besar dan perlu di format dengan BOLD (Tebal). Agar lebih terbaca dan menghipno pengunjung toko online anda.

ISI

Dibagian ISI ini anda tuliskan penawaran yang menjual.

Format penulisan dibagian ISI ini yang perlu anda masukan adalah **unsur – unsur yang mendorong seseorang mau membeli produk anda.**

Tentu sebelum menulisnya anda harus tau dulu beberapa factor yang mendorong seseorang mau membeli produk anda.

Berikut ini FAKTOR yang mendorong orang mau membeli produk anda :

1. Kejelasan Informasi
2. Kualitas yang baik
3. Manfaat yang jelas

4. Keuntungan yang didapat (Karena pembeli maunya untung)
5. Tidak ada kerugian
6. Kecepatan dan kemudahan transaksi

Dari 6 unsur tersebut, maka bisa anda tuliskan dalam sebuah penawaran. Yang bisa anda tuliskan dalam ISI penawaran adalah :

1. Menuliskan INFORMASI yang jelas
2. Bisa juga menyampaikan kualitasnya (Tidak perlu berlebihan dalam penulisannya)
3. Menuliskan manfaatnya apa saja
4. Tuliskan apa saja keuntungannya
5. Menyampaikan GARANSI / testimoni untuk membuang ketakutan
6. Menuliskan informasi cara membeli dengan jelas dan memudahkan calon konsumen

PENUTUPAN

Penutupan ini adalah struktur terakhir yang anda tulis dalam sebuah penawaran. Apa yang perlu anda tuliskan dalam bagian penutupan? Anda perlu memasukkan **"CALL TO ACTION"**.

Intinya adalah, setelah orang membaca penawaran anda, kemudian anda arahkan mereka bagaimana caranya order / mendapatkan produk anda.

Hal yang perlu anda catat, bahwa konsumen anda **perlu sedikit dipaksa, dan diberikan kemudahan.**

Maka dalam CALL TO ACTION ini anda cukup memasukkan "Kemana mereka harus order?" Berikan kemudahannya. Anda bisa memasukkan kontak BBM anda atau LINE anda atau mungkin

SMS anda. Sehingga memberikan pilihan yang memudahkan konsumen.

Dan sedikit perlu didorong supaya membeli secepatnya, dengan memasukkan kalimat mendesak seperti :

“Dapatkan sekarang sebelum SOLD OUT oleh pesaing kamu!

Order segera via BBM 12345678 / LINE blablabla / SMS melalui 0812345678”

“TERBATAS hanya tersedia 10 pcs. Segera order melalui BBM 12345678 / LINE blablabla / SMS 0812345678”

“HARGA PROMO INI hanya berlaku 3 hari! Segera order melalui..... ”

Syaratnya, ketika anda menulis terbatas, atau hanya berlaku beberapa hari, anda harus benar – benar kondisi yang REAL! Bukan tipuan.

Contohnya anda bisa membuat Copywriting Onpage seperti dibawah ini :

optikhebat.yukbisnis.com/paket-frame-kacamata-lensa-detail-265203.html

BEST SELLER! Frame Kacamata TOMFORD
[DISKON 50% Paket FRAME Kacamata Tomford + Lensa Superlens]

Kacamata ini di design dengan bentuk yang modern. Sehingga membuat kamu terlihat semakin modern, up to date dan FRESH! Kacamata ini juga mampu melindungi mata kamu dari terik matahari, debu, polusi udara dan RADIASI

Apa aja yang bakal kamu dapet kalo beli Paket ini?

1. Kacamata nya udah pasti (Original)
2. FREE LENS A Superlens (Anti Radiasi, Anti Sinar UV)
3. Box Tomford
4. Lap
5. Cairan Pembersih Lensa
6. 100% GARANSI UANG KEMBALI
7. Di do`ain masuk SURGA *-*

MAU?

Dapatkan segera! Karena stocknya sangat TERBATAS
Dan DISKON hanya berlaku 3 hari.

Order by BBM 51BBCC6E / LINE ID : tokohebat

Yang bertanda merah adalah PEMBUKA (HEADLINE). Bertanda warna hitam adalah ISI PENAWARAN. Dan bertanda warna biru paling bawah adalah PENUTUP (CALL TO ACTION)

Contoh lainnya...

 optikhebat.yukbisnis.com/kacamata-keren-miu-miu-detail-271330.html

NEW COMER! LIMITED EDITION!

Kacamata Keren, Miu Miu

Kacamata ini bisa digunakan untuk lensa minus, plus & progresive. Kacamata ini melindungi kamu dari terik matahari. Dan kacamata ini membuat kamu semakin CAKEP! Yang gak kalah penting, kacamata premium ini di DESIGN unik dan RINGAN, sehingga NYAMAN dipakai..

Mau atau MAU?

YANG KAMU DAPET KALO BELI PRODUK INI :

1. Kacamatanya udah pasti
2. BOX Miu Miu
3. Lap
4. Cairan Pemberih Lensa (Jika membeli dengan lensa minus)
5. GARANSI 100% Uang kembali
6. Di Do`ain masuk surga *.*

INFO PRODUK :

BRAND >> MIU - MIU

TYPE >> FULL FRAME

QUALITY >> EKSKLUSIF

JANGAN NYESEL kalo Kacamata Keren ini **KEBURU SOLD OUT!** Dapatkan sekarang!!!

Order melalui BBM 51BBCC6E / LINE ID : tokohebat

COPYWRITING
OFF PAGE

Copywriting OFF PAGE ini intinya anda menuliskan teknik copywriting diluar halaman web. Dengan tujuan untuk menggiring orang mau mengKLIK toko online anda.

Dimana anda bisa menerapkan teknik COPYWRITING OFF PAGE ini?

1. Anda bisa menuliskannya di status facebook
2. Anda bisa menuliskannya di broadcast BBM, LINE@, EMAIL, dll
3. Anda bisa menuliskannya di landing page yang berada diluar WEB
4. Anda bisa menuliskannya melalui twit / kultwit
5. Dll

Lalu bagaimana menuliskan penawaran melalui copywriting ini? Mari kita bahas satu persatu...

Dalam membuat COPYWRITING OFF PAGE ini, mirip seperti ONPAGE ada 3 bagian yang harus anda pahami..

1. Pembuka (Headline)
2. Isi
3. Penutup

Bagaimana cara penulisannya?

Mari kita bahas satu persatu.

Simak terus..

PEMBUKA

Apa yang perlu ada di dalam **PEMBUKA** ?

Di dalam pembuka, anda perlu menuliskan HEADLINE yang membuat orang penasaran dan tertarik ingin membaca seterusnya.

Headline itu judul penawaran. Ini adalah modal utama anda.

Jika anda tidak mampu menuliskan HEADLINE yang menggoda, maka orang akan MALES membaca penawaran anda.

Contoh.. Misalnya, anda hendak menawarkan hijab. Misal anda akan membuat penawaran melalui BBM.

Lalu judul BBM nya (HEADLINE) tidak membuat orang penasaran..

Contohnya > >

- Ayoo sis. Diserbu Hijabnya..
- Misii.. numpang promo..
- Halo sis, di order yuk hijab nya!

Nah itu 3 contoh HEADLINE yang gak bikin orang penasaran. Orang baca yang begitu keburu males. Gak ada rasa penasarannya.

Ketika menerima BROADCAST BBM dari anda, pantaslah jika mereka langsung END CHAT. Karena malesin.. Dan tentu, tak akan membuahkan penjualan yang banyak.

Beda jika HEADLINE nya anda rubah dengan kata – kata yang menarik dan bikin penasaran.

Misalnya > >

- **Bulan PUASA dapet 100Ribu! Mau?**
- **HIJAB GRATIS untuk kamu! Mau?**
- **JANGAN DIBACA! Ada DISKON 50%!**

➤ **HARGA KAGET! Potongan harga senilai 100Ribu!**

Itu contoh – contoh judul yang bikin penasaran. Maka, saat akan broadcast, buatlah JUDUL BROADCAST / kalimat awal anda, benar – benar menggoda bikin orang penasaran. Penasaran ingin KLIK, penasaran ingin BACA.

Headline juga berlaku di WEBSITE, Status Facebook, dll. Hanya beda cara penyampaian saja. Pokoknya HEADLINE itu yang ditulis diawal.

Membuat HEADLINE yang menggoda, ada beberapa cara. Diantaranya :

1. Headline dengan memasukan penawaran yang GILA. Misal Diskon, Potongan Harga, GRATIS, dll

Contoh :

Hijab DISKON 100% + 20%! Mau?

Tentu Diskon 100% ini untuk ongkos kirimnya.
Alias gratis ongkos kirim. Dan 20% barulah
untuk produknya.

Beda dengan penawaran yang > > GRATIS
ONGKIR! Basii.. sudah biasa.

2. Headline dengan memasukan penawaran gila dan penawaran yang special (Khusus kalangan tertentu)

Contoh :

DISKON 50% Spesial penerima BBM ini!
**DISKON 50% special bagi anda yang
membaca!**

3. Membuat headline dengan keterbatasan (Terbatas waktu / terbatas jumlah / terbatas cara membeli)

Contoh :

DISKON 70% Khusus HARI INI!

DISKON 70% untuk 10 orang pertama!

Dapatkan penawaran SPECIAL hanya disini!

DISKON 70% berlaku 2 s/d 3 Juni 2015.

4. Anda bisa membuat headline dengan memasukan unsur kemudahan dan kecepatan

DIET tanpa olah raga! Mau?

(Menggunakan kemudahan)

LANGSUNG LANGSING dalam 1 bulan!

(menggunakan kecepatan)

Belajar bisnis online dari rumah. PRAKTIS!

(Menggunakan Kemudahan)

**5. Anda bisa memasukan unsure angka
pencapaian dalam sebuah HEADLINE**

10 Juta Perbulan Dari BISNIS ONLINE. Mau?

(menggunakan angka pencapaian)

7 Hari belajar bisnis online

(menggunakan angka pencapaian)

Beli 1 Dapet 2! Dapatkan penawaran special
ini segera

(Menggunakan angka pencapaian)

6. Anda bisa membuat **HEADLINE** hal – hal yang **RAHASIA**

Contoh :

7 Hari membongkar **RAHASIA RATUSAN JUTA**

RAHASIA SUKSES akhirnya DIBONGKAR
HABIS! Baca selengkapnya disini...

Rahasia tampil cantik!

Rahasia prima, lebih di sayang istri

7. Anda bisa membuat headline dengan sebuah cerita. Bisa menyangkut orang – orang tersayang, bisa juga menyangkut penderitaan

Contoh :

Membuat **ISTRI** anda menjadi lebih menyayangi anda

Istri anda mengatakan “**Aku tak mencintaimu**”. Temukan kisahnya disini...

Jangan biarkan anak anda **MATI KONYOL!**

8. Membuat HEADLINE dengan memasukan hasil yang akan didapatkan konsumen

Contoh :

Foto anda tampak lebih cantik! Mau? Pakai kamera ini!

9. Memasukan unsure DREAM kedalam headline

Maksudnya, buat orang membayangkan hasil yang diinginkan nya, atau hasil yang selama ini menjadi impiannya.

Jadi idaman para lelaki! Mau? Pakai Cream kecantikan ini

KAYA, BAHAGIA, Mau tau caranya? Jadi member kami!

10. Memasukan kata – kata “anda / kamu” (Lawan bicara)

Jualan Lebih LARIS! **Anda** mau? Baca Ebook ini

Dapatkan kaos ini dengan harga SPECIAL.
Kamu mau?

Itulah beberapa cara membuat HEADLINE yang MENGGODA. Dengan headline yang seperti itu, orang akan TERTARIK ingin membaca nya.

Tentu anda bisa menggabungkan dari beberapa teknik. Tidak terlalu baku terhadap aturan. Point pentingnya, anda bisa membuat orang penasaran, dan ingin membaca penawaran anda. Lebih baiknya lagi, baru baca judul, sudah ingin beli.

Seperti kelas Bisnis Online, Judul penawaran yang saya gunakan :

“Tembus Ratusan Juta Rupiah perbulan dari Bisnis Online”

Itu headline yang terbukti berhasil.

Headline ini saya masukan ke dalam poster.

Coba anda pelajari, dalam headline tersebut, unsure apa saja yang saya masukan?

Setelah membuat penasaran melalui HEADLINE, lalu apa yang perlu anda masukkan selanjutnya?

Ya! Bagian ISI. Anda perlu membuat bagian isi dengan menggoda, benar – benar membuat orang sulit menolak penawaran anda.

ISI

Apa selanjutnya yang perlu ada didalam bagian isi?

Anda perlu memasukan unsure :

- 1. Masalah konsumen**
- 2. Memasukan FAKTA**
- 3. Memberikan SOLUSI & Kemudahan**
- 4. Berikan TESTIMONI**
- 5. Lakukan PENAWARAN dengan MANFAAT & HARGA yang SEKSI**
- 6. Berikan MANFAAT LEBIH dengan BONUS**

7. Buat KETERDESAKAN

8. Buang KETAKUTAN dengan memberikan GARANSI

PENUTUP

Selanjutnya anda perlu membuat bagian PENUTUP. Apa saja yang harus anda isi dibagian PENUTUP?

1. Call To Action (Cara membeli)

2. Peningat TERDESAK

Anda akan bingung jika tak langsung praktek. Mari langsung praktek.. Saya buat contoh. Misal anda akan menjual HIJAB. Anda akan menawarkan promo HIJAB kepada target market anda.

Oya, sebelumnya anda harus menyesuaikan bahasa penawaran anda dengan bahasa TARGET MARKET. Maka anda tentu harus TAU BETUL siapa TARGET MARKET anda. Jika target market anda anak muda, maka sesuaikan bahasanya.

Ok, langsung belajar membuat penawaran dengan teknik COPYWRITING. Anda akan menawarkan HIJAB ke target market CEWEK HIJABER.

Contoh COPYWRITING :

Hanya 1 Menit gunakan HIJAB SYAR'I!

(Headline – pembuka)

Halo ukhti.. tentu ukhti tau, bahwa dalam berhijab kita perlu menggunakan hijab yang syar'i. yaitu hijab yang menutupi lekukan tubuh kita.

Disamping itu ukhti juga ingin menggunakan HIJAB yang LUCU. Iya kan?

(Fakta – isi)

Ukhti mungkin tau hal itu. Masalahnya, ukhti juga sering kesulitan menggunakan HIJAB yang SYAR'I. Karena terlalu rumit menggunakannya.. sampai – sampai dalam menggunakan hijab saja kita butuh waktu yang lama..

(Masalah konsumen)

Tapiiii tenang! Ada kabar yang gembira untuk ukhti. Mau tau aja atau mau TAU BANGET?

(Bahasa dimainkan sesuai bahasa target market, sehingga target market merasa GEREGETAN - isi)

Sekarang, ada HIJAB SYAR'I yang CANTIK tapi SIMPLE. Ukhti gak perlu repot, tinggal memakainya paling lama 1 MENIT.

(Solusi – isi)

Sudah banyak UKHTI lain yang menggunakan HIJAB ini. Alhamdulillah mereka puas. Barakallah..
Sekarang, tentu UKHTI juga mau kan?

(Testimoni – isi)

Kalo ukhti mau, segera DAPATKAN HIJAB ini..
“HIJAB HIJAB KU” Hijab yang di design dengan
CANTIK, SYAR’I & SIMPLE. Cukup 1 menit
menggunakan HIJAB SYAR’I

(Penawaran manfaat – isi)

Harga HIJAB ini 199 Ribu.

Tapiii khusus UKHTI, HIJAB ini DISKON menjadi
129 Ribu saja...

(Penawaran menggoda – isi)

BONUS yang ukhti dapat, kalo beli ini ukhti otomatis dapat TAS cantik, Bros cantik dan Voucher senilai 50Ribu... Menarik kan?

(Bonus – isi)

Tapiiii sayangnya, HARGA SPESIAL ini hanya bisa ukhti dapatkan jika membelinya HARI INI dan BESOK. Karena lusa, harga akan normal kembali...

(Keterdesakan – isi)

Oya, tenang aja.. ukhti gak perlu khawatir.. HIJAB ini BERGARANSI uang kembali..

(Membuang ketakutan – isi)

Aku yakin, UKHTI akan membelinya sekarang kan?

KLIK segera disini > > www.hijabukhti.com

(Call To Action yang menggiring audiens mengunjungi halaman toko online anda – penutup)

Oya, jangan sampai nyesel ya ukhti.. nyesel karena kehilangan kesempatan membeli HIJAB CANTIK yang SIMPLE ini dengan HARGA SPESIAL. Ingeet... lusa harga nya normal...

(Pengingat – penutup)

Terimakasih ukhti. Salam cinta

Nah, itulah sedikit contoh menuliskan penawaran dengan teknik COPYWRITING OFF PAGE. Tentu banyak sekali gaya bahasa nya. Dan anda bisa menulis lebih singkat.

Tambahan, untuk membuat judul (Headline), anda mungkin bisa menambahkan kata – kata yang meghipno seperti :

- **Diskon**
- **Special**
- **Gratis**
- **Bonus**
- **Anda**
- **Terbatas**
- **Best Seller**
- **Satu – satunya**
- **Kamu**
- **Rahasia**
- **Hemat**
- **Kaya**
- **Bahagia**
- **Sukses**
- **Murah**
- **Gila**
- **Hadiah**
- **Mudah**
- **Praktis**
- **Cepat**

Dan masih banyak lagi.

Itu beberapa kata yang bisa anda masukkan ke dalam headline. Kata – kata tadi adalah kata – kata yang sangat menghipno. Membuat orang penasaran.

Contoh :

“Lebih HEMAT! Gunakan produk ini”

“Belajar bisnis online dari rumah! Mudah, murah & Hemat!”

“BEST SELLER! Telah terjual di ratusan kota”

Dalam menulis COPYWRITING, anda harus sesuaikan dengan medianya.

Tentu jika anda membuat penawaran tadi di dalam status FACEBOOK, sangat cocok. Jika membuat di BBM, anda perlu membuat yang lebih singkat.

Jika membuat di TWITTER anda juga perlu membuatnya jadi kultwit. Serial twit.

Anda bisa melihat penawaran – penawaran yang saya buat dengan menggunakan teknik copywriting :

<http://bit.ly/copyfahmicontoh>

<http://bit.ly/contohcopy>

Dalam COPYWRITING OFF PAGE, anda juga bisa menuliskan penawaran dengan teknik :

1. Bercerita terlebih dahulu, yang kemudian ujungnya menggiring orang untuk KLIK toko online anda
2. Berbagi TIPS dahulu yang kemudian anda giring untuk KLIK toko online anda
3. Langsung membuat penawaran yang akhirnya anda giring untuk KLIK toko online anda

Silahkan perbanyak PRAKTEK, semoga bermanfaat.

SUKSES!

Fahmi Hakim.