



W E B S I T E /
W O R D P R E S S
D E V E L O P M E N T

From Words to Action:

Secrets to Copywriting

that Sells

Matias Aditya

Niagahoster

Copywriting: Sebuah Pendahuluan

- Copywriting adalah **proses penyusunan kata-kata** untuk keperluan penjualan.
- Tujuan utama: **konversi**. Fokus: Membuat orang **bertindak!**
- Copywriting yang baik mampu **menghadirkan solusi** kepada pelanggan.

Mengapa **Copywriting** Penting Bagi Bisnis?

- Di internet, copy adalah SATU-SATUNYA CARA untuk **menarik perhatian** calon pelanggan
- Bagaimana bisa jualan kalau kata-kata tidak menarik perhatian mereka?
- Copywriting **mengubah produk & layanan** Anda menjadi lebih menarik.
- WORDS HAVE POWER! Copywriting **membantu mengembangkan perusahaan** Anda hingga bernilai jutaan dollar.

Copywriting **Bisa Dipakai di Mana?**

Di mana saja. Copywriting dapat digunakan
pada media apa saja.

- Website
- Brosur
- Press release
- Email
- Newsletter
- Proposal
- Sales letter
- Industry report
- Micro copy
- Hadiah promosi
- Kampanye surat
- Content marketing
- Katalog mail order
- Google ads
- Media social
- Demo produk
- Advertorial
- Paket webinar
- Manual
- Pembicaraan telpon
- Kartu pos
- Skrip video
- Selebaran acara
- Poster
- Kupon
- White papper
- Banner stand
- Notifikasi langganan
- Syarat & Ketentuan
- Postingan blog
- Ebook
- FAQ
- Instruksi
- Iklan online
- Formulir pendaftaran
- Brand guideline
- Landing page
- Presentasi

What's **In It For Me?**

*“People aren’t interested in you.
They’re interested in themselves.”*

- Dale Carnegie

- Orang-orang **tidak** benar-benar **peduli** pada Anda.
- Karenanya, **ubah mindset** membuat copy dengan “What’s In It For Me?”
- Fokus pada apa yang **dialami pelanggan**.

Ubah gaya bahasa “kami”
menjadi “**Anda**” atau “**kamu**”

Contoh: What's In It For Me?

Diformulasikan dengan FloraGLO® Lutein yang diekstraksi oleh Kemin Industries Inc. (AS) menggunakan proses manufaktur yang telah dipatenkan

"FloraGLO® Lutein *1" adalah bahan yang diekstraksi, disempurnakan dan dikristalisasi dari bunga marigold Afrika, menggunakan proses produksi hak paten Kemin. Marigold Afrika dibudidayakan dan dipanen dibawah peraturan ketat di India. Ini adalah salah satu merek lutein pertama yang telah mencapai status GRAS (Generally Recognized As Safe) pada tahun 2001, dan masih menjadi salah satu merek lutein paling terpercaya saat ini.

Sejak berdirinya pada tahun 1999, Naturally Plus telah menempatkan fokusnya pada "FloraGLO® Lutein". Kami telah secara aktif mengadopsi bahan ini dalam pengembangan produk kami, termasuk produk unggulan kami, S.LUTENA.

Pada bulan Oktober 2012, sebagai penghargaan karena memiliki volume Transaksi FloraGLO® Lutein Terbesar Dunia*2 di Industri MLM, Naturally Plus telah dianugerahi logo "FloraGLO® Lutein PREMIUM PARTNER" dari produsen FloraGLO® Lutein, Kemin Industries, Inc. (AS). Akreditasi ini menegaskan kembali komitmen kami untuk memilih bahan dengan kualitas terbaik untuk pengembangan produk sebagai prioritas utama, begitu juga mengenai kemampuan jaringan kami dalam memasarkan produk ke banyak orang.

Logo "PREMIUM PARTNER" dikembangkan oleh Kemin Industries, Inc., dan dengan menerima logo ini Naturally Plus dianggap sebagai mitra khusus "FloraGLO® Lutein".

*1 FloraGLO® Lutein adalah merek dagang terdaftar dari Kemin Industries, Inc (AS).

*2 Volume Transaksi FloraGLO® Lutein No.1 dunia di Industri MLM (Laporan oleh Kemin Industries, Inc. (AS) per September 2012)



African Marigold



Premium Partner Logo

Fitur vs Manfaat

- Orang-orang tidak peduli pada produk & layanan. Apalagi soal fitur & spesifikasi teknis.
- **Benefits:** solusi yang dapat diberikan kepada pelanggan.
- **Features:** penting, tapi bukan yang paling utama.

FEATURES TELL, BENEFITS SELL

Fitur vs Manfaat

Fitur	Manfaat
Customer Support 24 Jam	Keluhan dan permasalahan dapat ditangani kapan saja.
Kamera Ultra-wide	Foto lebih luas, semua orang terlihat dan masuk ke dalam frame.
Disk Space 1TB	Ruang penyimpanan luas, Anda dapat menyimpan semua foto kesayangan.
30 Hari Garansi Uang Kembali	Batalan kapan saja, tanpa risiko.

Deeper Benefits: So What? Terus Kenapa?

Tanyakan “so what” terus-terusan, hingga Anda mendapatkan deeper benefits.

Bagaimana caranya?

1. Tulis daftar fitur.
2. Ubah fitur menjadi benefit, lalu tanyakan, “Terus Kenapa?” Tujuannya apa?
3. Ulangi tanyakan “Terus Kenapa?” hingga mendapatkan benefits tambahan.

Fitur vs Manfaat

Fitur	Manfaat	Manfaat Lanjutan
Weekly Auto Backup	Cadangan data otomatis secara mingguan.	Anda tidak perlu khawatir kehilangan data.
Layar LED 4K	Resolusi tinggi, gambar lebih jernih.	Nikmati pengalaman menonton seperti melihat langsung.
Baterai 5000mAh	Waktu standby lama.	Kekuatan baterai sepanjang hari. Isi daya sekali saja.
5ATM Water Resistant	Anti air hingga kedalaman 50 meter selama 10 menit.	Kini Anda dapat berenang lebih dalam, lebih jauh, tanpa lupa waktu.

Gunakan Dorongan Emosional untuk Memotivasi Calon Pelanggan

Coba pikirkan ...

1. Rasa apa yang ingin Anda munculkan di benak pelanggan?
2. Setelah Anda tahu, buat copy sesuai kesan yang diinginkan.

Transport them into a dream scenario.

Menarik perhatian = “Apakah Anda Tahu?”

Menginspirasi = “Bayangkan ...”

Resah = “Bagaimana jadinya jika ...”

Tunjukkan, Jangan Jabarkan

Tanamkan gambaran jelas di benak pembaca. Imaji nyata mampu memberikan rasa yang nantinya mendorong keinginan membeli.

Pikirkan dalam-dalam skenario ideal:

1. Bagaimana saya membantu pembaca menyelesaikan permasalahan mereka?
2. Bagaimana saya membantu pembaca mendapatkan apa yang mereka inginkan?

Kepada Siapa Anda Berbicara?

Bayangkan seorang pelanggan fiktif. Apa yang menjadi hambatannya? Apa mimpi dan harapannya?

1. Temukan di media sosial. Lakukan pencarian di Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn. Ikuti grup, hashtag, dan kata kunci untuk mendapatkan insight.
2. Cek ulasan dan komentar terkait produk serupa milik Anda.
3. Bicara dengan orang-orang. Hubungi kolega, sales team, dan pelanggan.

Cocokkan polanya. Selamat!

Gunakan Bahasa Mereka!

Gunakan bahasa khas pelanggan Anda. Tapi jangan trying too hard. Gunakan kata dan ekspresi yang digunakan para pelanggan.

Cara ini dapat membuat Anda dihargai pelanggan dan audiens yang berkaitan dengan bisnis Anda!

AIDA Formula: Attention, Interest, Desire, Action

Attention

Mulai dengan kejutan. Tarik perhatian pembaca dengan pernyataan tegas, fakta, atau pertanyaan.

Interest

Pancing perhatian mereka dengan fitur & manfaat.

Desire

Tunjukkan situasi ideal dengan solusi Anda. Beri gambaran kesuksesan. Gunakan bukti sosial. Kabarkan kemudahan dengan produk Anda.

Action

Dorong pembaca melakukan tindakan dengan memberitahu apa yang selanjutnya harus mereka lakukan.

PAS Formula: Problem, Agitate, Solution

- Formula copywriting paling terpercaya. Dapat Anda gunakan kapan saja.
- Secara sederhana, Anda dapat menggunakan tiga kalimat yang bertindak sebagai Problem (permasalahan), Agitate (perparah permasalahan), Solution (solusi yang dapat Anda tawarkan).

Calls to Action

1. Gunakan bahasa langsung & kalimat aktif. Perintahkan pembaca, bukan sebatas menyarankan tindakan.
2. Pastikan menarik. Pancing minat mereka dengan menawarkan solusi permasalahan.
3. Gunakan power words: Baru, Temukan, Sekarang, Gratis.
4. Isyaratkan urgensi: Jangan Ketinggalan, Daftar Siang Ini, Beli Sekarang.
5. Hilangkan risiko. Pembaca menyukai tindakan tanpa risiko. Buat sesederhana mungkin.
Ex: Daftar Sekarang, Tanpa Kartu Kredit. Garansi Uang Kembali. Remove Risk. When there's no risk involved, your readers will gladly do it.

The Netflix logo is displayed in its characteristic red, bold, sans-serif font in the top left corner of the page. The background of the entire page is a dark, overlapping collage of various movie and TV show posters, including titles like 'The Stranger', 'Sherlock', 'Friends', 'Boss Baby', 'Titanic', 'Spartacus', 'Bad Genius', 'MIB', 'Stranger Things', and 'Locke & Key'.

NETFLIX

Masuk

Film, acara TV tak terbatas, dan lebih banyak lagi.

Tonton di mana pun. Batalkan kapan pun.

Alamat email

COBA SEKARANG >

Siap menonton? Masukkan email untuk membuat atau mengakses akunmu.



Garansi 30 Hari Uang Kembali

Tidak puas dengan layanan hosting Niagahoster? Kami menyediakan garansi uang kembali yang berlaku 30 hari sejak tanggal pembelian.

[MULAI SEKARANG](#)

Beragam pilihan cara pembayaran yang mempercepat proses order hosting & domain Anda.



[Cloud Hosting Indonesia](#)
[Web Hosting Terbaik](#)
[VPS Murah Indonesia](#)
TERPOPULER
Web Hosting Single

Rp.87,295

Diskon 90%

Rp. **8,739** /bln

Rp.13,850/bln saat diperpanjang

Tambahkan ke cart

- ✓ 1 Website
- ✓ 1 Akun Email
- ✓ **Limited** Bandwidth (100 GB)
- ✓ **1X** Processing Power & Memory

Klik untuk lihat semua fitur

Web Hosting Premium

Rp.130,559

Diskon 82%

Rp. **23,489** /bln

Rp.29,950/bln saat diperpanjang

Tambahkan ke cart

- ✓ **Unlimited** * Jumlah Website
- ✓ **Unlimited** * Akun Email
- ✓ **Unlimited** * Bandwidth
- ✓ **2X** Processing Power & Memory

Klik untuk lihat semua fitur

Web Hosting Bisnis

Rp.174,265

Diskon 78%

Rp. **37,695** /bln

Rp.45,950/bln saat diperpanjang

Tambahkan ke cart

- ✓ **Semua** Fitur dari Paket Premium
- ✓ Backup **Harian**
- ✓ **Gratis** Sertifikat SSL
- ✓ **4X** Processing Power & Memory

Klik untuk lihat semua fitur

Judulnya Bukan Judul-judulan

1. Fungsi judul: **Menarik perhatian pembaca**. Judul adalah **kontrak pada pembaca**
2. The 4 U's of Headlines :
 - **Urgent**: Gunakan power words seperti “Hari Ini” or “Sekarang” dll.
 - **Unique**: Hindari judul membosankan. Tulis judul yang unik, seru, dan menarik.
 - **Ultra-specific**: Buat judul spesifik, usahakan tetap menarik.
 - **Useful**: Jangan buat kesalahan dengan membuat lelucon. Fokus pada kegunaan judul Anda.
3. Quick Tips: Buat pertanyaan; Tambahkan angka; Buat langsung & sederhana; Buat klaim berani; Jangan gunakan clickbait; Jangan beri janji kosong.

[Home](#) » 30+ Cara Mendapatkan Uang dari Internet [Terbaru]

30+ Cara Mendapatkan Uang dari Internet [Terbaru]

February 28, 2020 · 19 min read

 NIAGAHOSTER



Senin, 09 Mar 2020 11:15 WIB

Main Tanpa Penonton, Cristiano Ronaldo Salaman Sama Siapa?

Afif Farhan - detikSport



19 komentar



Home » Super Skor » Indonesia

Liga Indonesia

Aji Santoso Parkir Gonzales di Laga Uji Coba Karena Ini

Rabu, 29 Maret 2017 10:28 WIB



Quickfire Copywriting Tips

- **Konsistensi** adalah kunci. Perhatikan alur konten Anda.
- Gunakan **gaya bahasa kasual**, meskipun bisnis Anda bersifat **B2B**..
- **Tujukan pada SATU orang**. Anda tidak menulis untuk kerumunan.
- Gunakan **bahasa sederhana**. Usahakan **sependek mungkin**. Kalimat panjang tidak membuat copy Anda lebih baik.
- Bayangkan Anda tengah **berbicara pada anak kecil**.
- Untuk mengecek: **Baca dengan lantang!**

Referensi Bacaan

The 10 Commandments of Great Copywriting

<https://www.entrepreneur.com/article/164812>

Basics of Copywriting

<https://www.universalclass.com/articles/writing/basics-of-copywriting.htm>

The Ultimate Guide to Copywriting

<https://neilpatel.com/blog/ultimate-guide-to-copywriting/>

7 Ways to Write Damn Bad Copy

<https://copyblogger.com/bad-copywriting/>

THANKS!



Follow Our Social Media.

 niagahoster

 niagahoster

 niagahoster.id

 niagahoster