

# **KELAS LANJUTAN COPYWRITING**

## **MATERI 2**



**HIJRAH ACADEMY**

# KELAS LANJUTAN

## COPYWRITING

### MATERI 2

Pikiran buntu, bingung mau nulis iklan apa?

**Ikutilah cara ini saat Anda bingung dan belum ada ide untuk membuat iklan:**

**1. Cari dan simpan inspirasi iklan yang ada di media sosial atau internet**

- ✓ Cari kata kunci yang berhubungan dengan produk Anda

**2. Lakukan Sort atau pilah sesuai kategori**

- ✓ Pisahkan sesuai headline
- ✓ Pembuka copywriting
- ✓ Pengenalan produk
- ✓ Cara penulisan harga

**3. Praktik (tulis iklan anda)**

Dari referensi yang telah ada Anda bisa praktik dengan menulis iklan Anda.

**4. Ulangi cara ini terus-menerus**

Jika Anda terbiasa mengulang terutama dalam menulis iklan.

Maka Anda dengan mudah bisa membuat iklan yang lain.

Kuncinya adalah sering berlatih dan mengulang.

Untuk memudahkan Anda dalam membuat copywriting, maka Anda bisa membuat copywriting sesuai dengan kerangka ini.

## **Kerangka Copywriting Formula 1**

### **1. Attention**

>> Buat perhatian target pasar tertuju pada iklan Anda.

- ✓ Headline Menarik
- ✓ Ajukan Pertanyaan
- ✓ Berikan manfaat

### **2. Interest**

>> Buat target pasar semakin tertarik dengan iklan Anda dan tenggelam hingga mengangguk setuju.

- ✓ Tulis masalah target pasar
- ✓ Tulis keinginan target pasar
- ✓ Informasi relevan

### **3. Desire**

>> Buat target pasar menginginkan produk Anda

- ✓ Solusi masalah
- ✓ Penawaran terbaik
- ✓ Perbedaan dengan produk lain

### **4. Yakinkan Target Pasar Anda**

Yakinkan target pasar yang masih ragu, untuk membeli produk Anda.

- ✓ Bukti nyata
- ✓ Desakan untuk membeli saat ini
- ✓ Otoritas

### **5. Closing dengan *Call to Action***

Setelah membuat copywriting, jangan lupa ajakan untuk segera membayar atau mendaftar.

- ✓ Tuliskan cara memesan
- ✓ Cantumkan link untuk di klik
- ✓ Siapa yang harus dihubungi?

## Kerangka Copywriting Formula 2

### 1. Sebelum

Menceritakan kondisi yang dirasakan oleh target pasar Anda saat ini. Atau kondisi sebelum menggunakan produk Anda.

### 2. Sesudah

Ceritakan kondisi yang diinginkan target pasar Anda setelah menggunakan produk Anda.

### 3. Ubah Before menjadi After

Penjelasan secara rinci bagaimana mengubah kondisi *sebelum* menjadi *sesudah*.

## Kerangka Copywriting Formula 3

### 1. Feature

Apa fitur unggulan yang ada dalam produk?

### 2. Advantage

Menjelaskan tentang fungsi fitur

### 3. Benefit

Menjelaskan manfaat yang akan dirasakan target pasar.

## Kerangka Copywriting Formula 4

### 1. Problem

>> Apa masalah yang dialami?

### 2. Agitate

>> Buat masalahnya terasa besar

### 3. Solve

>> Beritahu Anda punya solusi

## **Kerangka Copywriting Formula 5**

### **1. Picture**

>> Gambarkan kondisi akhir yang akan dirasakan prospek

### **2. Promise**

>> Apa yang Anda janjikan kepada target pasar Anda

### **3. Prove**

>> tunjukkan bukti agar prospek yakin dengan produk Anda

### **4. Push**

>> Dorong prospek untuk membeli produknya