

# **KELAS DASAR COPYWRITING**

## **MATERI 1**

# KELAS DASAR COPYWRITING

**Salah Mindset = Salah Hasil**

Copywriting pengganti komunikasi bukan sekedar iklan.

## 1. Ketahui Buyer Persona Anda Sebelum Membuat Copywriting!

- ✓ Target pasar seperti apa?
- ✓ Apa masalahnya?
- ✓ Apa keinginannya?

### 6 Cara Mengetahui Target Pasar Anda:



#### 1) Ketahui Latar Belakang Target Pasar

- ✓ Apa pekerjaan mereka?
- ✓ Apa pendidikan terakhir mereka?

#### 2) Demografi

- ✓ Apa jenis kelamin target pasar Anda?
- ✓ Berapa rentang usia mereka?
- ✓ Apa status mereka? Sudah menikah? Atau belum?
- ✓ Berapa penghasilan mereka?

#### 3) Minat

- ✓ Apa hobi mereka?
- ✓ Apa social media yang sering mereka gunakan?

- ✓ Apa buku favorit mereka?

#### 4) Tantangan

- ✓ Apa masalah yang mereka hadapi saat ini?
- ✓ Apa tantangan yang mereka hadapi?

Contoh : - Muka berjerawat  
- Lapar, namun uang minim

#### 5) Ketakutan

- ✓ Apa ketakutan mereka?
- Contoh : - Tidak Percaya Diri  
- Terserang Virus

#### 6) Goal

- ✓ Hal apa yang mereka inginkan dalam waktu dekat?
- ✓ Apa keinginan jangka panjang mereka?

#### Tips Untuk Anda!

*>> Untuk Anda yang baru memulai usaha, Anda bisa mencari orang-orang yang sekiranya menjadi target pasar Anda, lakukan survey dan tanya mereka terkait 6 cara mengetahui target Pasar <<*

## 2. Beritahu Value Produk Anda

Konsumen : "Apa yang saya dapatkan jika membeli produk ini?"

Kasus:

Saat membeli Hijab di toko, yang dibeli bukan hanya Hijab, tetapi juga rasa nyaman saat memakai, tidak tembus pandang, warna bagus.

Maknanya,

- ✓ Hijab adalah **produk**.
- ✓ Rasa nyaman saat memakai, tidak tembus pandang, warna bagus adalah **value produk**.

**Value produk adalah nilai produk berupa manfaat yang akan didapatkan oleh pembeli.**

## 7 Cara Menterjemahkan Value

### 1) Beritahu Manfaat produknya

Apa efek produk?

Apa yang terjadi setelah membeli produk?

Contoh :

- Membuat kulit bersinar
- Mengurangi rasa kantuk
- Terhindar dari kesalahan fatal yang sering terjadi pada bisnis

### 2) Jelaskan perubahannya

Bagaimana perubahan yang terjadi saat mereka menggunakan produk Anda?

Contoh :

Dengan kandungan Vitamin C yang ada dalam Minuman ini, tubuh Anda akan menjadi segar dan semangat Anda kembali lagi.

### 3) Kapan manfaat produk bisa dirasakan konsumen?

Beritahu kapan target pasar Anda dapat merasakan manfaat dari produk Anda.

- Setelah membacanya?
- 2 minggu setelah mengkosumsinya?
- Atau setelah melakukan saran Anda?

### 4) Perbedaan Produk Anda dengan Produk Lain

Banyak produk sejenis yang diproduksi oleh tiap pengusaha, untuk itu tuliskan apa bedanya produk Anda dengan produk lainnya sehingga produk Anda perlu dimiliki.

Produk Anda pertama dan satu-satunya.

Harga murah namun berkualitas.

### 5) Pelengkap

Produk Anda digunakan sebagai pelengkap apa? Misalnya produk Anda adalah Kerupuk ikan. Anda bisa membuat iklan dengan konsep kerupuk ikan sebagai pelengkap makan bakso, makan nasi atau lainnya.

### 6) Solusi

Solusi dari masalah apa produk apa?

Masalah apa yang dapat diatasi dari produk Anda?

### 7) Untuk siapa produk Anda?

Siapa yang paling tepat untuk menggunakan produk Anda?

Misalnya, usaha Anda adalah angkringan, dimana yang Anda jual harganya murah sehingga terjangkau untuk pelajar. Anda bisa membuat iklan dengan konsep makanan murah, mengenyangkan, dan cocok untuk mahasiswa atau pelajar.

*"Consumers don't buy products,  
they buy product benefits."*

*-David Ogilvy-*

## KETAHUI TARGET PASAR ANDA

Latar Belakang:

Demografi :

Minat :

Tantangan :

Ketakutan :

Goal :

## BERITAHU VALUE PRODUK ANDA

Manfaat Produk:

Jelaskan Perubahan yang Terjadi:

Kapan Manfaat dirasakan?:

Perbedaan dengan Produk Lain:

Pelengkap:

Solusi:

Untuk Siapa Produk Anda?: