

TEKNIK COPYWRITING AGAR PENJUALAN MEROKET



TEKNIK COPYWRITING AGAR PENJUALAN MEROKET

5 Kesalahan Copywriting

1. Tidak mengenal target pasar

Jika produk Anda sesuai dengan latar belakang dan kondisi mereka, maka target pasar atau konsumen Anda akan langsung membeli produk Anda. Untuk itu, tulislah copywriting yang sesuai dengan target pasar Anda.

2. Tidak ada manfaat bagi konsumen

Tulislah apa saja manfaat yang akan diterima konsumen Anda, dan tulis juga kerugian jika konsumen Anda tidak membeli produk Anda.

3. Terlalu fokus ke produk

Pembeli Anda adalah raja, maka fokuslah pada ajakan agar target pasar Anda mau membeli produk Anda.

4. Tidak ada ajakan untuk bertindak (Call To Action)

Calon pembeli tidak akan bergerak kalau tidak disuruh. Arahkan mereka untuk membeli dengan *Call to Action* (CTA) yang tepat. Mereka harus membeli sekarang juga supaya tidak rugi, menerima diskon, tidak kehabisan produknya dan sebagainya. Anda bisa arahkan mereka untuk membeli dengan kalimat,

“Ayo beli sekarang, sebelum kehabisan”

“Hanya hari ini! Diskon 25% untuk tiap pembelian..”

5. Penulisan copywriting tidak menarik

Copywriting yang terlalu banyak emoticon, penebalan huruf, huruf yang dimiringkan, terlalu pendek, terlalu panjang, judul jualan yang datar (kurang memikat) sangatlah tidak menarik perhatian sehingga emosi mereka tidak terguga

ANATOMI COPYWRITING YANG JARANG DIKETAHUI

Agar tidak terjadi kesalahan dalam menulis iklan, Anda perlu mengetahui bagian-bagian dalam copywriting.

1. **Headline**

Judul harus mampu menarik perhatian target pasar dalam waktu 3 detik. Ada 13 headline memikat berikut contohnya yang sudah kami buat untuk Anda contek habis. Tinggal sesuaikan dengan kondisi produk Anda dan bersiap-siaplah banjir order 😊

2. **Penawaran**

Penawaran harus mampu membuat audiens Anda merespon. **Anda harus jadikan penawarannya tidak bisa ditolak.**

Contoh;

“Orang beli ilmu, bukan websitenya”

“Orang beli ‘skema syariah’ bukan fisik rumah semata”

3. **Alasan**

Berikan alasan :

- ✚ Kenapa produk Anda lebih baik dari produk lain?

- ✚ Kenapa mereka harus beli produk Anda?

- ✚ Kenapa mereka harus percaya Anda?

- ✚ Kenapa mereka harus beli sekarang, tidak besok, atau kapan-kapan?

Untuk menjelaskannya, Anda bisa menggunakan kalimat

“5 Alasan mengapa Anda harus mengikuti kelas ini..”

“Kenapa ilmu ini penting untuk Anda?”

“Kenapa Anda harus membeli saat ini?”

4. **Bonus**

Bonus adalah tambahan diluar produk utama Anda. Bonus sendiri harus memenuhi syaratnya yaitu bernilai, relevan dan berkualitas. Dengan adanya bonus, mereka akan semakin tertarik untuk membeli produk Anda, apalagi jika bonus yang mereka dapatkan bernilai tinggi, mereka pasti akan semakin tertarik untuk membeli produk Anda.

5. **Testimoni**

Berikan testimoni, agar calon pembeli yakin dengan kualitas produk Anda

sehingga harus memilikinya. Pilihlah yang terlihat dahsyat, menunjukkan kehebatan produk Anda. Semakin spesifik, semakin bagus. Semisal,

“Alhamdulillah sangat bermanfaat kulwanya Kak.. Meski belum selesai menyimak, baru materi #1 langsung jleb!”

6. Call To Action

Buatlah ajakan yang bisa membuat pembaca membeli produk Anda, seperti:

- WA sekarang dan dapatkan diskon berlaku hari ini saja!
- Daftar Sekarang untuk mendapat bonus!

- Klik link berikut untuk menerima E Book gratis.

Ingat salah satu kesalahan dalam membuat copywrtng? Ya, tidak mencantumkan *Call to Action*. Ini sangat penting, jadi arahkan calon pembeli Anda untuk membeli produk Anda.

7. N.B

Kata-kata tambahan untuk menutup penawaran, dengan mengingatkan betapa ruginya jika tidak membeli sekarang. Anda juga bisa lampirkan *Landing Page* karena disitu bahasanya sudah disusun rapi dan tentunya lengkap.

Untuk bisnis syariah, Anda tetap harus memperhatikan rambu-rambunya, yaitu:

- ✓ Penawaran saat menulis copywriting harus jelas (tidak ada gharar), tidak ada penipuan dan tidak mengandung sumpah atau celaan. Gambar yang menyertai juga tidak melanggar aturan syariat seperti menunjukkan aurat.
- ✓ Produk yang dijual halal sesuai aturan terkait produk.

Praktekkan Dan Latihan Terus!

Anda bisa mempelajari cara copywriting ini. Ingat, copywriting yang bagus adalah yang membuat laku produknya, bukan indah secara teks tapi tidak mampu menggerakkan calon pembeli untuk membeli produk Anda.

Selamat Mencoba ☺