

# MENTORING SUPER RESELLER

DIGITAL  
MODUL

ANATOMI  
SALES LETTER



Isi dari modul ini memiliki hak kekayaan intelektual yang dilindungi oleh undang - undang. Dilarang menggunakan, mengubah, memperbanyak dan mendistribusikan seluruh atau sebagian isi modul untuk tujuan komersil.

# CARA MENULIS BROADCAST PROMOSI

Dari sekian banyak ilmu nulis iklan yang ada, mungkin ilmu ini adalah salah satu ilmu yang dibutuhkan banyak orang. Yaitu cara nulis nulis iklan untuk pesan promosi secara langsung alias cara membuat broadcast promosi.

Kenapa ilmu ini dibutuhkan?

Alasannya karena saat ini, salah satu media promosi yang paling banyak digunakan adalah WhatsApp.

WA berhasil mendominasi media komunikasi orang-orang Indonesia. Dan akhirnya, banyak pebisnis memanfaatkan WA ini sebagai media untuk mempromosikan bisnisnya.

Nah jika pakai WA untuk jualan, maka perlu banget mempelajari cara membuat iklan berbentuk broadcast. Karena saat jualan di WA, perlu mengirimkan pesan promosi ke banyak orang sekaligus.

Lantas bagaimana tips buat iklan untuk broadcast promosi?

Sebenarnya iklan yang bentuknya broadcast ini ada banyak tekniknya. Tapi di modul ini kami akan coba sharing tips praktisnya ya.

Jadi sama seperti iklan pada umumnya, iklan yang bentuknya broadcast juga gak bisa dibuat asal-asalan. Nah agar iklannya gak asal, maka Anda bisa ikuti urutan yang satu ini saat membuat broadcast promosi.

1. Headline
2. Pembuka pesan
3. Detail manfaat produk
4. Penawaran
5. Alasan
6. CTA
7. NB

7 urutan barusan adalah anatomi dari iklan untuk broadcast promosi. Jadi jika Anda ingin membuat broadcast promosi. Mulailah dari headline.

Kenapa perlu headline?

Tujuannya agar orang lain mau buka pesan yang kita kirimkan. Setelah headline, dibawahnya masuk ke pembuka pesan.

Ya, jangan langsung jualan.

Broadcast promosi artinya adalah pesan personal.

Nah kalau setelah headline langsung jualan, itu akan meninggalkan kesan buruk ke pembaca iklan, hehe.

Jadi tulis dulu beberapa kalimat yang membuat pembaca iklan semakin tertarik. Setelah itu, barulah masuk ke detail manfaat produk.

Nah dibagian ini jelaskan produk atau jasa Anda. Berikanlah gambaran yang jelas ke calon pembeli tentang manfaat dari produk atau jasa Anda untuk kehidupannya.

Setelah manfaat, baru masuk ke penawaran. Dibagian ini berikan penawaran yang sulit ditolak, sehingga calon pembeli akan merasa sayang banget jika harus melewatkan penawaran tersebut.

Nah, sebelum meminta pembaca iklan untuk melakukan sesuatu. Berikan dulu alasan kenapa mereka harus merespon pesannya tanpa ditunda. Apakah karena ada batasannya atau karena apa?

Terakhir, tutup pesan dengan CTA lalu NB.

CTA adalah singkatan dari Call to Action, ini untuk mengarahkan pembaca melakukan sesuatu. Sedangkan NB adalah singkatan dari Nota Bene, gunanya untuk memberikan penekanan.

Beri penekanan betapa pentingnya penawaran Anda untuk kehidupan calon pembeli.

Nah jadi itu adalah pola nulisnya.

Untuk membuat iklan berbentuk broadcast promosi, Anda tinggal ikuti urutannya saja.

1. **Headline** -> Kalimat agar orang buka iklannya
2. **Pembuka pesan** -> Buat makin tertarik baca
3. **Detail manfaat produk** -> Penjelasan manfaat produk untuk kehidupan pembeli
4. **Penawaran** -> Buat calon pembeli merasa sulit menolak
5. **Alasan** -> Kenapa harus segera direspon
6. **CTA** -> Agar pembaca melakukan sesuatu
7. **NB** -> Penekanan

Berikut kami berikan contoh-contohnya.

## Contoh 1

Diskon 50% untuk Pre Order Gamis Aiza terbaru.

Headline

Tampil syari'i tapi tetap anggun mungkin adalah keinginan setiap muslimah.

Pembuka  
Pesan

Karena kami mengerti, jadinya Gamis Aiza akan launching model baru seperti dikatalog ini ([link](#))

Detail Manfaat  
Produk

Bahannya premium, nyaman dan adem digunakan. Ada 7 warna favorit dengan size S sampai XXL.

Keuntungannya, ukhti-ukhti yang Pre Order sekarang, otomatis akan dapat diskon 50%.

Penawaran

Alias hemat sampai Rp. 200.000 dibanding beli saat harga normal.

Nah, karena info ini disampaikan ke banyak orang, dan kemampuan penjahitnya terbatas, maka kesempatan PO ini hanya 2 hari ini saja ya.

Alasan

Dibuka mulai jam 9 hari ini, dan ditutup jam 9 malam besok ya ukhti.

Mohon maaf kalau ketinggalan POnya.

Jadi, selagi masih sempat, yuk ambil penawaran spesialnya..

....

....

CTA

Silahkan balas pesan ini ya untuk dapat model terbaru dari Gamis Aiza.

NB

Nb : Jika quota pemesanan terpenuhi, maka kesempatan PO akan ditutup ya.  
Jadi, yuk langsung ikutan POnya.

## Contoh 2

Headline

Ilmu Praktis untuk dapat Banyak Pembeli

Sudah tau kan?

Kalau saat promosi, iklan tidak boleh asal-asalan.  
Kalau iklannya asal-asalan, hasilnya juga asal-asalan.

Pembuka  
Pesan

Percuma produknya bagus, bonusnya banyak, harganya murah kalau iklannya gak menarik.  
Benar kan?

Saat ini, banyak penjual yang iklannya sepi respon, sering bingung saat nulis iklan, dan saat jualan dapat pembeli sedikit, semua itu karena kemampuan nulis iklannya biasa-biasa saja. 😊

.....

....

Banyak juga penjual yang merasa kalau iklan mereka kaku, kurang menarik, dan mudah ketebak kalau isinya jualan. Hasilnya. . . Mereka gak pede saat menyebarkan iklannya. .

Gimana?

Apakah Anda juga merasakan itu?

Kalau iya, maka solusinya bisa Anda temukan di Buku "Copywriting Next Level"

**Detail Manfaat  
Produk**

Buku ini mengajarkan cara nulis iklan yang gak biasa, supaya hasil penjualan **JAUH LEBIH BANYAK** daripada sebelumnya.

Spesialnya, buku ini ditulis oleh praktisi dengan pengalaman didunia copywriting lebih dari 10.000 jam. Karena penulisnya ahli, dalam buku ini Anda akan belajar Ilmu praktis yang langsung bisa diterapkan dalam bisnis Anda, jadi bukan teori doang. .

Saat Anda memiliki bukunya nanti, Anda akan tau. .

- Rahasia agar tidak pernah kehabisan ide untuk menulis copywriting yang menjual
- Strategi Membuat iklan Anda jauh lebih menarik daripada iklan kompetitor, walaupun produknya sama persis
- Bagaimana membuat orang lain suka dengan iklan Anda, tidak merasa terganggu, bahkan gak sabar beli produk yang ditawarkan

.....



.....

- Bagaimana menaikkan omset penjualan minimal 3 kali lipat  
Dan masih banyak ilmu-ilmu lainnya. .

**Penawaran**

Asiknya, buku ajaib ini bisa dimiliki hanya dengan Rp.  
193.000 saja.

Dan bukan hanya dapat buku saja, tapi otomatis dapat 9  
Bonus spesial juga.

Sangat terjangkau kalau dibandingkan dengan  
manfaatnya.

**Alasan**

Lihat aja kata mereka yang pernah merasakan AKIBAT  
ilmunya

"Buku itu benar-benar bisa ngubah iklan biasa jadi  
istimewa & bikin atm ku dapat tranferan mulu" 🤔 - Mba  
Rahel

"Beberapa hari lalu Saya praktikan bukunya di bisnis Saya.  
Yang respon buanyak. Sampai kewalahan ngadepin  
chatnya" 😊 - Mas Bayu

"Alhamdulillah mas berkat buku Copywriting Next Level,  
awal Ramadhan omzet tembus 356 juta net" - Mas Yosep

.....

CTA

Nah, Anda sudah punya buku Copywriting Next Level belum?

Kalau belum, maka ini kesempatan buat miliki bukunya.

Supaya bisa baca bukunya, bisa langsung klik ini ya [www.copywritingnextlevel.com](http://www.copywritingnextlevel.com)

Setelah klik link itu, silahkan dibaca pelan-pelan isinya. Siapa tau ini informasi yang Anda cari-cari selama ini untuk perkembangan bisnisnya

NB

Nb : Sudah tau belum kalau bukunya dicetak terbatas? Sebelum stocknya habis, boleh langsung cek linknya ya.

.....

### Contoh 3

Cari Mainan untuk Buah Hati? Bisa Coba ini

Headline

Mainan memang tidak bisa dipisahkan dengan pertumbuhan buah hati kita.

Pembuka  
Pesan

Karena fungsi mainan untuk buah hati adalah untuk meningkatkan kreativitas dan kecerdasan mereka.

Nah, ngomong-ngomong tentang kreativitas.  
Yuk belikan anaknya mainan Forest Puzzle ini.

Detail Manfaat  
Produk

Forest Puzzle terbuat dari bahan berkualitas, sehingga awet dan aman banget dimainkan oleh si buah hati.

Setiap bagian di puzzelnya dibuat dengan rinci sehingga memudahkan untuk bongkar pasang.

Manfaatnya untuk buah hati adalah

- Mereka jadi belajar mengenal benda-beda
- Melatih daya pikir
- Meningkatkan kemampuan dalam pemecahan masalah
- Mengembangkan motorik halus

Deskripsi Produk :

Ukuran 30 cm X 30 cm

Kalau beli sekarang, otomatis akan dapat bonus gelang lucu juga lho mom.

Penawaran

.....

.....

**Alasan** → Tapi bonusnya terbatas hanya untuk 5 pembeli tercepat saja ya

**CTA** → Untuk order, bisa langsung klik (link)

**NB** → Yuk asah kreativitas anak sedari dini.

#### Contoh 4

**Headline** → Beli Rumah Murah, Tanpa Riba, Tanpa KPR, Tanpa Sita.

Salah satu masalah banyak orang saat ini

- Kecewa karena bunga KPR yang semakin lama, makin tinggi

- Stress bayar cicilan, jadinya keuangan mepet

- Bingung dengan sistem bunga floating yang tidak jelas dan bisa baik drastis tiba-tiba.

Padahal gak perlu merasakan itu kalau beli rumah di Perumahan Madani

**Detail Manfaat Produk** → Kami merapkan sistem KPR tanpa terikat bank, karena semua angsuran langsung ke pemilik lahan.

.....

.....

Dalam akad, kami menerapkan poin-poin berikut

1. Tanpa BI CHECKING
2. Tanpa RIBA
3. Tanpa SITA
4. Tanpa DENDA
5. Tanpa AKAD GANDA
6. Tanpa ASURANSI
7. Proses MUDAH
8. Lebih TENTRAM, INSYAALLAH BERKAH
9. Angsuran tidak terlalu lama (6 – 8 tahun hanya 1 jutaan)

**Penawaran** → Berita baiknya, ada potongan harga sampai 10% untuk 5 orang tercepat.

**Alasan** → Kapan lagi bisa punya rumah semudah ini?

**CTA** → Info lengkapnya silahkan balas pesan ini dengan "MAU TAU"  
Nanti yang balas otomatis akan Saya berikan proposal promosinya.

**NB** → Nb : Oh ya, sampai saat ini sudah 70 orang yang booking rumahnya.  
Jadi, jangan sampai kehilangan kesempatan langka ini ya.

Nah itulah salah satu contoh iklan yang berbentuk broadcast promosi. Gimana? Kebayang kan?

Yang perlu dilakukan cukup ikuti saja urutannya, dan Anda bisa membuat iklan untuk disebar melalui broadcast.

Kemudian, menutup modul ini selain pola kami punya tips tambahan dalam membuat iklan jenis ini.

Silahkan dicatat ya

### **Yang Pertama**

Buatlah kalimat seakan-akan kita sedang berbicara langsung dengan 1 orang.

Gunakan kata *Anda*, *Kamu*, *Mom*, *Bro*, *Sist*, atau apapun sapaan personal yang biasa digunakan oleh target pasar Anda.

### **Yang Kedua**

Berikan pengantar yang berhubungan dengan kehidupannya.

Yang semakin dibaca, makin meningkatkan antusias calon pembeli.

Karena jika kalimat awal iklan ngebosenin, maka pesan tidak dibaca sampai selesai.

### **Yang Ketiga**

Lebih ke strategi promosi. Jadi jangan sering-sering kirim pesan personal yang isinya jualan melulu. Beri waktu target pasar untuk bernafas, hehe.

Sadarilah bahwa mereka bukan kantong uang, dan kita bukan iklan berjalan. Kalau keseringan jualan, nanti mereka risih dengan Anda, dan itu buruk untuk bisnis Anda

### **Yang Keempat**

Perhatikan waktu kirim pesan. Karena kirim pesan promosi gak boleh sering-sering, maka kirimlah disaat target pasar Anda sedang santai dan tidak sibuk.

Jangan kirim tengah malam, atau saat orang kerja. Pasti gak akan dibuka, hehe

### **Yang Kelima**

Gunakan huruf kapital, simbol, dan tanda baca pada tempatnya. Jika tidak pada tempatnya, orang akan sulit memahami isinya. Tips ini memang sederhana banget, tapi kalau kita perhatikan, akan memberikan efek luar biasa.

Karena kalau sampai tanda baca kita salah, maka iklannya akan sulit mempengaruhi calon pembeli.

Nah itulah 5 tips singkat yang bisa Anda praktikan saat Anda membuat iklan berbentuk broadcast.

Pesan kami, jika ingin hasil yang maksimal, maka teruslah latih diri Anda dengan teknik yang barusan.

Makin sering latihannya, insyaAllah makin bagus nanti hasil iklannya.



## Contact us :

 [www.entrepreneurID.co](http://www.entrepreneurID.co)

 [fb.me/entrepreneurID](https://fb.me/entrepreneurID)

 0813-8222-6664