

MENTORING SUPER RESELLER

DIGITAL
MODUL

FORMULA
NULIS IKLAN
TANPA PUSING



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.

● Disusun oleh Tim entrepreneurID

RUMUS PRAKTIS NULIS IKLAN YANG MENJUAL

Dengan iklan, kita bisa menyampaikan manfaat produk dengan sejelas-jelasnya ke target pasar dan membuat mereka tertarik. Sebaliknya, jika iklannya jelek, tentu saja akan mempengaruhi hasil penjualan.

Faktanya, nulis iklan pada dasarnya bukan mengarang bebas. Kalau kita jeli, sebenarnya nulis iklan itu adalah pekerjaan yang punya urutan.

Ya, ada rumus praktis yang bisa Anda pakai saat buat iklan. Dan di modul ini, kami akan bahas salah satu teknik praktisnya ya. Nah seperti apa rumusnya?

Supaya Anda mudah pahamnya, pertama-tama kami akan bahas dulu formula iklannya.

Jadi teknik ini bisa disebut teknik **PMAA**.

PMAA adalah singkatan dari

P : PEMBUKA

M : MANFAAT

A : ALASAN

A : ARAHAN

Jadi saat menulis iklan, yang perlu Anda lakukan hanya mengikuti formulanya secara berurutan.

1. Tulis pembuka iklan dulu
2. Kemudian manfaat produk
3. Setelah itu alasan yang membuat calon pembeli gak menunda-nunda
4. Terakhir arahan agar pembaca iklan melakukan sesuatu.

Nah, untuk detailnya menggunakan formula ini, silahkan baca sampai selesai.

Bagian Pertama, Pembuka Iklan

Seperti namanya, saat mulai nulis iklan mulailah dengan kalimat pembuka. Nah jika Anda ingin iklannya menghasilkan penjualan, maka jangan tulis kalimat pembuka iklan secara sembarangan. Kenapa?

Karena kalimat pembuka iklan, punya peran yang penting banget.

Jadi tugas kalimat pembuka adalah untuk membuat pembaca iklan masuk ke kondisi **TRANCE**.

Apa itu trance?

Trance adalah kondisi alami dimana perhatian seseorang terserap pada aktivitas yang dikerjakannya dan cenderung mengabaikan lingkungan sekitar. Kalau dihubungkan dengan iklan, maka trance adalah kondisi dimana pembaca fokus dan memberikan perhatian penuh kepada apa yang dia baca.

Ya, kalimat-kalimat pembuka iklan, punya tujuan membuat pembacanya fokus ke iklan kita.

Kalau kalimat pembuka gak bisa membuat pembacanya fokus, maka iklan kita akan cenderung diabaikan, penawarannya akan ditolak, dan hasilnya tidak akan maksimal.

Jadi jelas ya tentang kalimat pembuka ini?

Tujuannya membuat pembaca iklannya jadi fokus.

Bagian Kedua, Manfaat

Manfaat adalah bagian kedua, dari teknik PMAA.

Jadi setelah membuat pembacanya fokus, barulah kita menawarkan produk kita.

Sama seperti kalimat pembuka, cara menulis manfaat juga gak bisa sembarangan.

Pada bagian manfaat pada teknik ini, tugasnya adalah membuat calon pembeli **PAHAM, KEMUDIAN TERTARIK** dengan yang Anda tawarkan.

Tapi dalam iklan, terkadang membuat calon pembeli paham saja tidak cukup.

Karena itu kita butuh bagian ketiga, Yaitu Alasan.

Bagian Ketiga, Alasan

Alasan artinya adalah meyakinkan pembaca dengan apa yang Anda tawarkan. Ya, dorong pembaca iklannya Anda agar **TIDAK MENUNDA** memiliki produknya. Dengan adanya bagian ini, maka hasil penjualan akan jadi lebih besar.

Bagian Terakhir, Arahkan

Setelah itu, tutup iklan dengan arahan.

Jadi arahkan pembacanya untuk melakukan sesuatu.

Ya, beritahu mereka harus apa, harus melakukan apa.

Apakah beli? Apakah balas pesan? Apakah tinggalkan komen?

Apakah klik link? Atau apa?

Intinya, kita ingin setelah baca iklan calon pembeli melakukan sesuatu. Benar kan?

Kita gak ingin iklan kita cuma dibaca aja. Kita gak ingin iklan kita cuma dilewatkan gitu aja. Karena itu, tutup iklannya dengan mengarahkan pembaca melakukan sesuatu. Sip?

Begitu ya, formula nulis iklan yang ada dimodul ini

P : PEMBUKA -> **Agar pembaca trance**

M : MANFAAT -> **Agar pembaca paham**

A : ALASAN -> **Agar pembaca gak nunda-nunda**

A : ARAHAN -> **Agar pembaca melakukan sesuatu**

Sekarang kami akan berikan tips menulis iklannya ke Anda ya.

Teknik Menulis Pembuka Iklan

Salah satu cara untuk membuat pembaca trance alias fokus ke iklan Anda adalah dengan **Teknik Yes Set**. Jadi kita membuka iklan kita dengan sesuatu yang membuat pembaca mengangguk setuju. Sesuatu itu bisa pertanyaan, bisa pernyataan.

Kalau pertanyaan, maka buka iklan Anda dengan pertanyaan yang mutlak jawabannya “YA”.

Tipsnya, buatlah pembaca mengatakan “YA” minimal 3 kali.

Ketika mereka menjawab “YA” berkali-kali itu namanya adalah Yes Set. Dan ketika kondisi yes set terjadi, maka orang itu jadi fokus dengan iklan Anda.

Supaya Anda lebih kebayang penerapannya, ini Kami berikan contoh ya.

Contoh Teknik Yes Set Pertanyaan :

Sebelum Anda mendapat informasi bermanfaat dari pesan ini, silahkan jawab dulu beberapa pertanyaan berikut secara jujur.

- Apakah Anda ingin memiliki penghasilan lebih banyak dari yang Anda miliki saat ini?*
- Apakah Anda ingin merasa aman secara keuangan?*
- Apakah Anda ingin hidup tenang tanpa harus merasakan kondisi ekonomi yang mepet saat akhir bulan?*

Nah, kira-kira apa jawaban dari pertanyaan-pertanyaan barusan?

Jawabannya adalah "YA" berkali-kali, hehe.

Lakukan ini di iklan Anda.

Buka iklannya dengan buat pembaca setuju berkali-kali dengan pertanyaan Anda.

"Jika Pembaca Iklan Setuju dengan yang Anda Sampaikan, Maka itu Artinya iklan Anda dapat Perhatian Pembaca"

Selain pertanyaan, kita bisa juga membuat pembaca nyeplos "YA" dengan pernyataan Yes Set.

Caranya begini, jadi diawal iklan, berikanlah statement atau pernyataan yang membuat pembaca mengangguk setuju.

Jika semakin banyak statement yang membuat pembaca setuju, maka nantinya Anda akan mudah memberikan informasi tambahan kepada mereka.

Nah, saat melakukan ini, tips dari kami adalah hati-hati, karena bisa saja statement kita berlawanan dengan kondisi pembaca. Karena itu Anda bisa menambahkan kalimat “ *mungkin*” didepan pernyataan.

Kami langsung masuk contoh ya.

Contoh Teknik Yes Set Pernyataan :

Sebagai perempuan, mungkin kamu ingin tahu tips praktis merawat wajah agar terlihat lebih cerah, halus, dan bersih.

Contoh lain

Adalah wajar jika orang tua ingin anak yang disayang tumbuh soleh, berprestasi, dan membanggakan.

Jadi jika ingin teknik ini berhasil, maka kita harus membuat pembaca setuju dengan kalimat kita.

Agar bisa seperti itu, jangan menduga-duga ya.

Tapi bayangkan Anda menjadi target pasar, bayangkan Anda merasakan masalah yang mereka alami, serta bayangkan betapa Anda ingin keluar dari masalah tersebut.

Dengan cara ini, maka Anda bisa memberikan pertanyaan dan pernyataan yang lebih akurat.

Teknik Menulis Manfaat

Untuk menulis bagian ini dengan baik kita harus paham bahwa satu kunci sukses dalam menjual sesuatu adalah transfer pemahaman.

Pada dasarnya, orang lain tidak akan paham manfaat produk kita, sampai kita menjelaskan kepada mereka.

Karena itu, sampaikan manfaat produk sejelas-jelasnya kepada target pasar lewat iklan kita.

Caranya gimana?

Saat Anda memperkenalkan produk kepada target pasarnya, pakailah 3 rumus ini

- ✓ Tuliskan bagaimana produk/jasa Anda menyelesaikan masalah target pasar.
- ✓ Tuliskan bagaimana produk/jasa Anda memberikan apa yang target pasar inginkan.
- ✓ Tuliskan apa perbedaan yang akan target pasar rasakan setelah memiliki produk atau menggunakan jasa Anda.

Begitu ya.

Nah setelah menuliskan itu didalam iklan Anda, maka buat calon pembeli menganggap produk yang ditawarkan berkualitas tinggi

Salah satu yang membuat orang lain mau membeli sebuah produk adalah karena kualitasnya.

Kalau produknya berkualitas, maka orang-orang semakin tertarik. Kalau produknya tidak berkualitas, maka orang-orang kurang tertarik.

Karena itu, untuk membuat target pasar tertarik dengan apa yang kita tawarkan, maka yang perlu kita lakukan adalah membuat mereka mengerti kualitas dari produknya.

Caranya :

Dalam iklan gunakan imbuhan kata “Ter-“ atau “Paling-“

Contohnya :

- ✓ *Tools ini adalah cara tercepat mengirim pesan WhatsApp ke ribuan orang sekaligus.*
- ✓ *Kami selalu memastikan kalau bahan makanan yang digunakan di restoran kami adalah bahan-bahan terbaik.*
- ✓ *Cara termudah tambah penghasilan adalah dengan menjadi Agen entrepreneurID karena produknya sudah disiapkan dan cara jualannya juga diajarkan.*
- ✓ *Ini adalah Krim Malam dengan kandungan paling lengkap karena ada antioksidan untuk menangkal radikal bebas, retinol untuk menghilangkan noda gelap dan memperbaiki kulit yang kasar, serta Alpha Hydroxy Acid untuk memperbaiki kolagen yang mencegah penuaan kulit.*

Ketika mendapatkan sebuah penawaran, otak manusia cenderung membanding-bandingkan dan mencari pilihan terbaik.

Nah dengan teknik iklan barusan, maka kita bisa membuat orang lain menganggap bahwa produk kita adalah produk yang kualitasnya tinggi dan mempebesar kemungkinan untuk memilih produk kita, hehe.

Teknik Menulis Alasan

Sekarang kita akan masuk ke bagian 3.

Bagaimana cara meyakinkan pembaca iklan agar segera action tanpa menunda-nunda?

Yaitu yakinkan mereka dengan **memberikan Bukti**.

Kalau ada buktinya, maka calon pembeli akan semakin yakin dengan penawaran kita.

Jadi tuliskan bukti-bukti nyata dalam iklan kita, seperti jumlah pemesan, jumlah konsumen yang puas, testimoni konsumen, dan sejenisnya.

Contohnya :

☑ *Tahukah anda bahwa sebanyak 500 orang sudah resmi memesan buku ini disejak hari pertama, itu artinya pebisnis sebanyak ini sadar bahwa skill fb ads itu sangat penting untuk bisnis mereka.*

- ✓ Karena beauty cream ini best Seller, takutnya stocknya cepet habis kalau gak cepat-cepat dipesan.
- ✓ Mereka yang mengikuti kursus online kamir rata-rata puas, seperti kata Pak Zainal “Terimakasih entrepreneurID, sebelum Saya menerapkan ilmunya, bisnis Saya sudah mencapai angka puluhan juta perbulan, tapi lewat sini, sekarang bisnis Saya ada diangka ratusan juta, Saya doakan semoga entrepreneurID terus Jaya”.

Selain bukti, Anda juga bisa meyakinkan calon pembeli dengan memberikan batasan yang jelas.

Jadi produk yang sama, dijual dengan batasan dan tanpa batasan, itu larisnya beda. Kalau ada batasan yang jelas, maka pembaca akan tergerak untuk action lebih cepat.

Contohnya

- ✓ *Kapan lagi? bisa dapat paket lightning series selengkap ini selain disini?*
- ✓ *Promo potongan harga 70% hanya sampai Kamis, setelah itu promo akan ditutup, dan tidak akan diulang lagi sampai kapanpun.*

Itulah cara untuk memperbesar keinginan pembaca, agar tidak menunda-nunda membeli produk Anda. Berikan bukti atau berikan batasan. Mudah kan?

Teknik Menulis Arahan

Sekarang kita bahas bagian yang terakhir. Teknik untuk mengarahkan pembaca melakukan sesuatu.

Dibagian ini, Anda bisa gunakan **kata permisif**.

Kata permisif artinya adalah kata yang bersifat memberi izin.

Gunakan kata-kata permisif agar tidak terkesan menyuruh-nyuruh pembaca.

Dengan cara seperti ini, maka iklan jadi lebih halus.

Contoh kata permisif : *Bisa, Boleh, Silahkan*

Contoh frasa :

- ☑ *Anda boleh daftar sekarang lewat link ini.*
- ☑ *Anda bisa balas pesan ini dengan “Saya Order ya”*

Kata permisif ini akan lebih mudah diterima pembaca karena gak ada orang yang suka disuruh-suruh

Nah itulah Anda cara mengarahkan pembaca iklan.

Jadi, jika Anda ingin nulis iklan. Maka silahkan pakai teknik PMAA ini.

Buka dengan kalimat pembuka.

Buat pembaca jadi fokus ke iklannya.

Caranya adalah pakai pertanyaan Yes Set atau pernyataan Yes Set.

Setelah itu tulis manfaat produk.

Jelaskan bagaimana produknya Anda bermanfaat untuk pembelinya.

Lalu tinggalkan kesan bahwa produknya Anda adalah produk berkualitas tinggi

Kemudian Alasan, yakinkan calon pembeli.

Dengan memberikan bukti atau batasan yang jelas

Lalu tutup dengan Arahkan.

Arahkan pembaca melakukan sesuatu dengan kata permisif.

Agar pembaca tidak terkesan disuruh-suruh

Nah, untuk membuat Anda makin jelas dengan tekniknya, maka kami akan berikan 2 contoh iklan ya.

Contoh 1

Yang namanya make up sudah tidak bisa lepas dari kehidupan sehari-hari seorang wanita. Iya kan?

Dan salah satu yang mungkin kamu butuhkan adalah Base Make Up dengan tekstur yang ringan sehingga tidak menyumbat pori penyebab jerawat.

Karena itu perkenalkan FINE & FAIRNESS CREAM dari LUV COSMETICS

Untuk membantu menyempurnakan riasanmu, cream ini sangat lembut sehingga mudah diblend secara merata pada wajah menggunakan jari ataupun beauty blender. Disamping mempercantik, base cream ini akan cover warna kulit yang tidak merata, flek hitam dan lingkaran gelap disekitar mata dengan matte finished yang mampu bertahan hingga 12 jam.

FF Cream ini base make up terbaik karena hasil riasannya tampak flawless dan glowing shade warna cerah natural.

Oh ya, karena beauty cream ini best Seller, takutnya stocknya cepet habis kalau gak cepat-cepat dipesan.

Untuk pemesanan, silahkan langsung WA ke 0800-0505-1616

Contoh 2

Bagaimana turun 10 kg dalam sebulan tanpa diet ketat

Mungkin Anda pernah atau sedang merasakan ini

- Berat badan diatas rata-rata sehingga sulit aktivitas.*
- Mudah naik beratnya, tapi susah nuruninnya*
- Mau diet tapi gak tau cara benarnya*

Kalau kelebihan berat badan tuh emang gak enak.

Susah cari pakaian yang pas, rentan sakit, dan otomatis jadi gak pede.

Karena itu, bagi yang punya masalah kelebihan berat badan, salah satu solusinya tuh Pil Body Slim

Ini rahasia banyak orang turun berat badan dengan mudah dan cepat

Pil ini bisa menurunkan berat badan sampai 10 kg dalam 1 bulan

Bisa dikatakan, ini adalah cara turun berat badan dengan cara termudah.

Faktanya, produk ini lagi laris banget

Pengiriman perhari saja bisa sampai 400 box.

.....

.....

Ditambah lagi, karena terbuat dari bahan alami jadi ini aman tanpa efek samping.

Buktinya bisa cek sendiri testimoni-testimoninya.

"Saya kaget, padahal pola makan Saya sama, tapi bulan ini berat badan turun 7 kilo" - Pak Arif

"Sebenarnya sudah pasrah sama berat badan setelah melahirkan, sampai akhirnya ketemu Body Slim. Cuma konsumsi ini tiap hari, sekarang baju-baju yang dulu muat lagi lho" - Ibu Lina

"Ini rahasiaku, pil Body Slim membantu jaga berat badan selama berkarir jadi model" - Kak Tari

Mau juga turun berat badannya sekarang?

Untuk info lengkap dan pemesanan fast respon boleh langsung balas pesan ini ya

Nah begitulah salah satu formula iklan yang bisa Anda gunakan. Gimana praktis kan?

Semoga dari materi dan contoh yang kami berikan, Anda dapat sesuatu ya. Aamiin.

Sekarang, setelah baca ini coba deh praktikan materinya.

Intinya terus berlatih ya sampai mahir.

Karena kunci nulis iklan itu gak cuma paham teori aja, tapi harus dibarengi dengan praktik juga. Sip?

Selamat praktik ya. ^^



Contact us :

 www.entrepreneurID.co

 fb.me/entrepreneurID

 0813-8222-6664