

entrepreneurID

# SCALE UP COPYWRITING



## ► MINDSET NULIS DESCRIPTION

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



Sekarang kita lanjut bagian ketiga dari Framework HODOPA. Yaitu **Description.**

Setelah membuat kepo target pasar dengan Headline dan mengubah emosi mereka dengan Opener, maka tahap selanjutnya adalah memperkenalkan produk / jasa kita kepada target pasar.

Kami sengaja pakai kata "**memperkenalkan**", karena itu adalah inti dari Description.

Ya, membuat target pasar kenal dengan produk / jasa Anda.

Pada dasarnya, orang lain tidak benar-benar mengenal produk kita, sampai kita memperkenalkannya kepada mereka.

Sayangnya, banyak orang tidak memperkenalkan produknya dengan baik.

Akhirnya yang terjadi

- ✘ Produknya ditolak
- ✘ Dianggap gak menarik
- ✘ Target pasar merasa belum butuh
- ✘ Harga dirasa terlalu mahal, dan
- ✘ Pembelinya sedikit

Intinya, pemahaman target pasar tentang produk, tidak sedalam pemahaman kita.

Karena itulah butuh yang namanya **transfer pemahaman.**

Transfer pemahaman ini penting, karena faktanya, tidak ada produk yang benar-benar mahal.

Yang ada hanyalah orang yang belum paham manfaat produk.

Dan karena belum paham manfaatnya, maka semua harga akan terasa mahal.

Jadi, kalau sampai ketemu calon pembeli yang hanya fokus ke harga doang, itu tandanya mereka belum benar-benar jelas dengan manfaat yang ada dalam produk.

“SEMURAH APAPUN HARGA PRODUKNYA, JIKA  
TARGET PASAR TIDAK PAHAM APA  
MANFAATNYA, MEREKA AKAN BERAT  
MENGELUARKAN UANGNYA”

Jadi begitulah, buat target pasar paham dengan manfaat produk Anda.  
Kalau bisa buat mereka **sampai ngiler**, hehe. 😊

Ngiler itu satu level diatas paham.

Kalau target pasar sampai ngiler, maka mereka akan gelisah jika belum memiliki produknya, hehe.

Bahkan, kalau bisa begitu.

Target pasar yang awalnya ngerasa gak butuh, bisa-bisa ngerasa butuh dan order produknya.

Nah gimana cara nulis Description yang buat target pasar paham dan ngiler?

Kita akan pelajari di materi-materi berikutnya ya. 😊