

entrepreneurID

SCALE UP COPYWRITING



► FORMULA NFFM

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



Di materi ini kita akan belajar cara membuat target pasar paham dengan produk / jasa yang Anda tawarkan.

Nah untuk bisa seperti itu, sebenarnya ada lho cara praktisnya. 😊
Yaitu dengan **formula NFFM**.

Formula apa itu?

NFFM adalah cara memperkenalkan produk, dengan menggambarkan **"manfaat nyata"** yang akan dirasakan oleh target pasar. Intinya, formula ini menjelaskan hubungan antara produk dengan kehidupan target pasar. Sehingga, target pasar mendapatkan informasi yang jelas tentang dampak yang mereka rasakan saat menggunakan produk nantinya.

Pada dasarnya, menghubungkan manfaat produk dengan target pasar adalah hal yang penting. Alasannya karena target pasar sering tidak mengerti manfaat dari sebuah produk, karena penjualnya terlalu sibuk menonjolkan fitur. Padahal yang dibutuhkan calon pembeli bukanlah informasi tentang fitur. Tapi informasi tentang efek produk di kehidupan mereka. 😊

Contohnya seperti ini.

Seseorang beli baju bukan karena bahannya. Tapi karena bajunya terlihat cocok untuk mereka. Mereka jadi lebih cantik, lebih keren, lebih menarik dan sejenisnya. Jadi kalau iklannya hanya cerita tentang bahan baju atau kainnya doang, maka iklannya belum tepat.

Atau contoh lainnya.

Alasan beli obat bukan karena komposisinya, tapi karena obatnya membuat sehat. Jadi kalau iklannya hanya menonjolkan kandungan didalam obatnya, maka iklan seperti itu belum tepat.

Beli kasur, bukan karena springnya, tapi karena mencari tidur yang nyenyak
Beli makanan, bukan karena cara masaknya, tapi karena ingin merasakan kepuasan rasa.

Ikut peluang usaha, bukan karena sistemnya, tapi karena ingin mendapatkan penghasilan tambahan.

Jadi jangan hanya jelaskan isi produknya, tapi jelaskan juga manfaat nyata yang akan dirasakan pembeli di kehidupan mereka.

Nah, NFFM sendiri adalah singkatan dari

N : Nama

F : Fitur unggulan

F : Fungsi

M : Manfaat nyata

Jadi saat Anda menggunakan formula ini untuk menjelaskan produk / jasa ke target pasar, maka susunannya :

Sebutkan **NAMA** produk / jasanya

Lalu sebutkan **FITUR UNGGULANNYA**

Kemudian jelaskan **FUNGSI** dari fitur tersebut

Terakhir ceritakan **MANFAAT NYATA** di hidup target pasar.

Supaya kebayang praktiknya, silahkan lihat contoh-contoh berikut

Contoh 1

Pasta Gigi Dental Care ini mengandung Power Silica yang berfungsi memutihkan Gigi.

Rutin sikat gigi pakai ini, jadi makin pede pas senyum. 😊

Contoh 2

Vitaneuron adalah suplemen untuk anak, terbuat dari ekstrak tanaman Ginkgo Biloba yang terkenal bisa memperlancar sirkulasi darah ke otak. Manfaatnya, sang buah hati akan mudah konsentrasi dan gampang mengingat ilmu yang dipelajari disekolahnya. 👍

Saat menyebutkan manfaat nyata, gak harus 1 saja. Anda juga bisa sebutkan 3 sekaligus supaya iklannya jadi lebih menarik.

Contohnya begini

Contoh Multi Manfaat 1

Agen entrepreneurID adalah peluang usaha Full Bimbingan. Didalam sini, produknya sudah disediakan dan cara jualannya juga diajarkan.

Dengan ikut ini, otomatis :

- Gak bingung, semua arahan tinggal diikuti. Hemat waktu, bisa kumpul sama keluarga. 😊
- Gak repot, semua yang dibutuhkan sudah disiapkan. Hemat tenaga, gak pakai capek. 🙌
- Nambah penghasilan. Ada potensi nambah isi saldo rekening mulai dari 100ribu sampai 7 juta/minggu. 💰

Contoh Multi Manfaat 2

Facial Wash Beauty ini adalah formula gabungan dari glycosphere papain dan alpha arbutin. 2 zat ini ampuh banget untuk mengangkat sel-sel kulit mati serta meregenerasi kulit.

Pakai sebelum tidur, maka kamu . . .

- Terlihat lebih mudah dari usia sebenarnya
- Makin disayang suami
- Ujungnya, rumah tangga harmonis terus

Nah kalau Anda perhatikan semua contoh-contoh barusan selalu diakhiri dengan manfaat nyata ke hidup calon pembelinya.

Jadi bisa dipahami ya formulanya.

Nama Produk / Jasa -> Fitur Unggulan -> Fungsi -> Manfaat nyata untuk Hidup Target Pasar

Sebenarnya, semua produk punya manfaat masing-masing.

Seringnya, manfaatnya tidak disampaikan dengan jelas, sehingga yang potensi beli, malah gak ngerti.

Karena itu, gunakanlah formula NFFM ini sebagai panduan untuk memperkenalkan produk Anda.

Semoga tipsnya bermanfaat ya. 😊