

entrepreneurID

SCALE UP COPYWRITING



► **NULIS POWERFULL
DESCRIPTION :
ASK WHY /
ASK HOW**



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



Salah satu kunci terjadinya closing adalah adanya kepercayaan. Calon pembeli percaya dengan apa yang disampaikan penjualnya, maka terjadilah transaksi.

Nah untuk membuat target pasar langsung percaya dengan produk Anda, maka Anda bisa gunakan teknik yang satu ini. Namanya adalah **Ask Why**, alias gunakan pertanyaan kenapa.

Seperti . . .

Kenapa produknya layak dimiliki?

Kenapa produknya ampuh?

Kenapa harus pakai produknya?

Dan sejenisnya.

Pertanyaan kenapa, selalu memancing jawaban "*karena*".

Nah semua kalimat dibelakang karena, akan memberikan alasan logis ke pembacanya.

Efeknya, jawaban yang keluar setelah pertanyaan "*kenapa*", seakan-akan jadi sebuah kebenaran.

Jadi, jika pola kalimat ini digunakan untuk mendeskripsikan produk, maka hasilnya akan sangat powerfull.

Contohnya seperti ini.

Kenapa kita butuh minum Azura secara rutin?

Karena Azura bisa meningkatkan metabolisme tubuh dan membuat tubuh semakin sehat.

Selain pertanyaan kenapa, Anda juga bisa gunakan kata tanya bagaimana.

Contohnya seperti ini

*Bagaimana WA Master Closing bisa membantu bisnis Anda?
Caranya dengan mengajarkan tips-tips praktis yang sudah terbukti
menghasilkan, jadi Anda tidak perlu trial error untuk bisa merasakan
jualan laris manis di WA.*

Jadi dengan pertanyaan kenapa dan bagaimana, lalu menyertakan jawaban yang logis. Maka itu bisa membuat target pasar langsung percaya dengan produk Anda.

Silahkan dipraktikkan ya. 😊