

entrepreneurID

SCALE UP COPYWRITING



► **REKAP
CARA 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



Nah seperti sebelumnya, setelah menyelesaikan satu sesi, maka untuk membantu Anda menangkap ilmu yang sudah dipelajari, kita rekap ya rangkuman materinya.

Ini rangkumannya cara nulis deskripsi produk

- ✔ Pada awalnya calon pembeli tidak mengenal produk Anda sama sekali. Karena itu salah satu tugas penjual adalah memperkenalkan produknya. Buat target pasar benar-benar paham dengan manfaat produk.
- ✔ Salah satu penyebab gagal closing, adalah karena target pasar belum paham dengan manfaat produk. Apalagi kalau ada calon pembeli yang hanya mempermasalahkan harga. Artinya mereka belum benar-benar teredukasi dengan manfaat yang akan mereka dapat.
- ✔ Untuk menjelaskan manfaat produk ke calon pembeli, kita bisa gunakan formula **NFFM**.
Yaitu menjelaskan hubungan produk dengan hidup mereka.
NFFM sendiri adalah singkatan dari
N : Nama
F : Fitur unggulan
F : Fungsi
M : Manfaat nyata di hidup target pasar
- ✔ Setelah menjelaskan manfaat dari produk, maka buat calon pembeli ngiler dengan deskripsi produk Anda.
Ada 10 teknik yang bisa digunakan, antara lain :
 1. **Transformasi**, Jelaskan perubahan kondisi target pasar dari sebelum pakai produk, dan sesudah pakai produk.
 2. **Durasi**, Beritahu seberapa cepat konsumen bisa merasakan manfaat produknya.
 3. **Result Number**, Tonjolkan hasil yang akan dirasakan konsumen dalam angka.

4. **Deletion**, Gunakan perbandingan tidak spesifik sehingga kualitas produk menonjol.
5. **Generalization**, buat kesimpulan umum yang tidak bisa dibantah calon pembeli.
6. **Distortion**, setir persepsi calon pembaca dengan penyimpangan kalimat.
7. **Metafora**, gunakan pengandaian yang familiar dengan target pasar.
8. **Shifting Subject**, mengalihkan subjek sehingga calon pembeli tidak merasa dijual terang-terangan.
9. **Ask Why / Ask How**, tanyakan kenapa dan bagaimana untuk mendeskripsikan manfaat produk.
10. **Sensory Words**, pakai kata-kata yang memancing panca indra calon pembeli.

Kalau kita bisa mendeskripsikan produk dengan baik ke target pasarnya, maka itu akan memperbesar kemungkinan closing.

Ujungnya, malah calon pembeli yang mengejar-ngejar untuk memiliki produk kita.

Karena itu, silahkan utak-atik deskripsi produk Anda dengan teknik-teknik yang sudah dipelajari ya.

Dan jangan sungkan konsultasi jika merasa sulit praktiknya. 😊