

entrepreneurID

SCALE UP COPYWRITING



► MINDSET NULIS OFFER

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 masuk ke sesi baru dari framework HODOPA ya.

Jadi setelah

Headline : Buat kepo

Opening : Buat emosi berubah

Dan Description : Buat ngiler sama produk

Maka selanjutnya O yang kedua, alias **Offer**.

Apa itu Offer?

Offer adalah penawaran menarik yang ditawarkan ke target pasar sebagai tambahan dari produk utama.

Jadi dengan adanya Offer, maka target pasar tidak hanya dapat produk / jasa saja. Tapi mereka juga akan mendapat beberapa hal lainnya selain produk / jasa utama.

Nah menurut kami, Offer adalah salah satu kunci yang bisa membuat jualan jadi laris manis. 😊

Kenapa?

Dengan adanya Offer, maka akan ada **pembeda** antara penawaran Anda dengan penawaran kompetitor.

Karena ada pembeda,

Maka target pasar tidak bisa membandingkan penawaran Anda dengan produk yang lebih murah.

Target pasar tidak berusaha mencari versi murah dari produk Anda, karena mereka tau penawaran serupa tidak bisa didapat dari tempat lain.

Apalagi kalau jualan di sosmed.

Kalau gak pakai offer, maka penawarannya akan dilewatkan begitu saja.

Tanpa offer, target pasar akan bebas menunda-nunda. Mereka merasa bisa memiliki produknya dilain waktu.

Akhirnya, jualan gak closing, karena penawarannya diabaikan.

Jadi kalau saat jualan, pernah merasa :

- ✘ Dicueki, padahal targetnya sudah pas
- ✘ Calon pembeli tanya-tanya, tapi belinya ditempat lain
- ✘ Calon pembeli suka nunda-nunda

Maka coba perbaiki Offernya.

Biasanya kalau hanya jualan produk, maka akan terjadi masalah-masalah seperti barusan. 😊

"JUALAN DI SOSMED, BUTUH OFFER YANG MENARIK SUPAYA CALON PEMBELI TIDAK MENUNDA-NUNDA"

Karena itulah, selain menawarkan produk / jasa utama, tawarkan juga Offer.

Buatlah penawaran yang sulit ditolak calon pembeli dan membuat mereka merasa rugi kalau melewatkan Offernya.

Ya, buatlah target pasar jadi gelisah kalau belum memiliki penawarannya.

Nah gimana caranya untuk seperti itu?

Gimana cara menulis Offer yang membuat target pasar jadi gelisah?

Kita akan pelajari caranya dimateri-materi berikutnya ya. 😊