

entrepreneurID

SCALE UP COPYWRITING



► NULIS POWERFULL OFFER : POST PURCHASE



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



Kalau sebelumnya kita sudah belajar teknik Pre Purchase dalam menulis offer yang menarik, yaitu menawarkan semua yang dibutuhkan pembeli sebelum beli produk.

Maka sekarang kita belajar teknik **Post Purchase**, yaitu menawarkan semua yang dibutuhkan pembeli setelah beli produk.

Ya, jadi pikirkan apa saja produk fisik, digital dan service yang dibutuhkan pembeli, supaya tujuan mereka cepat tercapai.

Kalau dalam penawaran Anda menyediakan semua yang dibutuhkan pembeli untuk mempercepat mereka mencapai tujuannya, maka penawaran Anda akan terkesan lengkap banget.

Inilah yang membuat target pasar jadi merasa rugi kalau sampai melewatkan penawarannya.

Kita lanjutkan contoh sebelumnya.

Penawaran : Jadi reseller

Tujuan pembeli : Ingin punya tambahan penghasilan

✔ **Produk Fisik yang dibutuhkan setelah daftar :**

Katalog produk berbentuk Majalah, memudahkan reseller mempelajari produk

✔ **Produk Digital yang dibutuhkan setelah daftar :**

Website Replika, memudahkan reseller dalam memasarkan produk

✔ **Service yang dibutuhkan setelah daftar :**

Mentoring bulanan, agar skill jualan reseller meningkat

Nah teknik Pre Purchase dan Post Purchase pada dasarnya bisa digabungkan jadi satu, sehingga membuat penawaran jadi jauh lebih menarik.

Seperti contoh yang satu ini

Jadi, untuk Anda yang ingin menambah penghasilannya maka ikut Reseller T Shop

Menariknya, ikut Reseller T Shop sekarang otomatis dapat

.....

.....

- Sampel produk
- Majalah Katalog
- Video & Modul tentang Jualan Online
- Webiste Replika
- Akses Konsultasi tiap hari, dan
- Mentoring rutin setiap bulan

Ya, semua digabungkan jadi satu, lalu ditawarkan ke target pasarnya.
Kebayang ya gimana praktiknya? 😊

Sebagai penutup,
Kesimpulannya, offer yang menarik isinya adalah hal-hal yang benar-benar dibutuhkan target pasar untuk mencapai tujuannya.
Bukan sekedar menambahkan bonus-bonus yang tidak dibutuhkan mereka.

“OFFER YANG MENARIK BERISI HAL-HAL YANG
BENAR-BENAR DIBUTUHKAN OLEH TARGET
PASAR”

Nah sekarang, silahkan praktikan tips yang barusan Anda dapat ya. 😊