

entrepreneurID

# SCALE UP COPYWRITING



► **REKAP  
CARA 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



Sampai bagian ini, artinya Anda sudah belajar cara menulis Offer pada teknik HODOPA.

Untuk memperjelas yang sudah Anda pelajari, ini ya rangkumannya

- ✔ Supaya iklan gak dicueki oleh target pasar, maka dalam iklan harus ada Offer yang menarik.
- ✔ Tujuan utama memasukan Offer, adalah membuat target pasar jadi gelisah kalau belum memiliki penawarannya.
- ✔ Kalau jualan di sosmed, harus pakai Offer. Supaya calon pembeli tidak mencari versi murahnya dari produk yang ditawarkan.
- ✔ Offer yang menarik isinya adalah semua hal yang membantu target pasar mencapai tujuannya. Bukan sekedar bonus yang jumlahnya banyak.
- ✔ Ada 2 cara menulis offer yang menarik, yaitu :
  1. Teknik Pre Purchase
  2. Teknik Post Purchase
  3. Sediakan semua hal yang dibutuhkan calon pembeli sebelum dan sesudah memiliki produk.
- ✔ Untuk membuat Offer yang menarik, Anda bisa menyediakan
  - Produk Fisik
  - Produk Digital, dan
  - Service
- ✔ Setelah menulis Deskripsi produk, jabarkan Offer, lalu beritahu harganya.
  1. Ada 5 teknik memberitahu harga, agar harganya masuk akal untuk calon pembeli. Yaitu :
  2. Teknik Pembetulan
  3. Teknik Kontras
  4. Teknik Pengandaian

5. Teknik Membandingkan, dan
6. Teknik Pecah Nominalnya

Sekali lagi, Offer akan membuat penawaran Anda jadi berbeda dengan kompetitor.

Kalau orang lain hanya tawarkan produk saja.

Maka Anda menawarkan produk dan juga tambahan-tambahan lainnya.

Dengan begitu, maka otomatis target pasar lebih melirik penawaran Anda.

Bahkan bisa jadi, mereka mau membayar lebih mahal untuk memiliki produk Anda. 😊