

entrepreneurID

SCALE UP COPYWRITING



► TEKNIK PERSUASIF

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



Sebelum ini kita sudah membahas kalau bagian Pressure pada iklan gunanya untuk memberikan dorongan ke target pasar agar segera action. Tapi walaupun namanya dorongan, jangan sampai iklan kita terkesan memaksa mereka ya. 🙅

Kenapa gak boleh memaksa?

Karena **kesan akan ditangkap duluan sebelum pesan.**

Kalau iklannya terkesan memaksa, maka bisa-bisa pesannya tidak akan sampai karena target pasar sudah risih duluan.

“ Kesan Mendahului Pesan

Nah gimana cara memberikan dorongan yang gak memaksa??

Ada caranya, yaitu dengan **Persuasif**.

Dalam kamus bahasa Indonesia, persuasif artinya adalah membujuk dengan halus.

Yang kalau diartikan lebih dalam, persuasif artinya adalah cara komunikasi yang digunakan untuk mempengaruhi dan meyakinkan orang lain.

Jadi kesimpulannya, kalau dalam iklan ada kalimat persuasifnya, maka kita bisa meyakinkan calon pembeli untuk segera action tanpa memaksa mereka.

Nah ngomong-ngomong tentang persuasif, sebenarnya persuasif ini sudah pernah diteliti oleh seorang psikolog dan profesor bernama Robert B. Cialdini.

Profesor Cialdini meneliti selama 15 tahun tentang apa saja yang bisa mempersuasi orang-orang dan menuangkannya dalam buku berjudul *"Influence : The Psychology of Persuasion"*

Dari hasil penelitian, beliau menjabarkan ada 6 hal yang bisa mempersuasi orang lain.

6 Hal itu adalah

1. **Reciprocity**
2. **Scarcity**
3. **Authority**
4. **Commitment**
5. **Social Proof, dan**
6. **Liking**

Nah apa maksudnya ini?

Seperti biasa, kita akan mempelajari semua tekniknya satu persatu ya. Kita akan belajar gimana cara menerapkan kalimatnya dalam iklan.

Dan spesial di SUC ini, kami akan menambahkan 2 teknik persuasi ke Anda, jadi totalnya ada 8 teknik yang akan Anda pelajari.

2 teknik tambahan itu adalah **Reason** dan **Attribution**.

Jadi, yuk kita pelajari 8 teknik yang bisa meyakinkan pembaca agar segera action. 😊