

entrepreneurID

SCALE UP COPYWRITING



► NULIS POWERFULL PRESSURE : REASON

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



Mulai darisini kita akan membahas cara menulis Pressure dalam iklan, yaitu dengan memasukan unsur-unsur persuasi.

Nah teknik yang akan Anda pelajari pertama adalah **Reason** alias alasan.

Disadari atau tidak, alasan bisa mempengaruhi target pasar Anda untuk segera action.

Faktanya, manusia memang selalu butuh alasan untuk melakukan sesuatu.

Konsep ini pernah diteliti oleh seorang profesor bernama Ellen Langer.

Dan dalam penelitiannya, Ellen Langer mendapatkan bahwa dengan memberikan alasan, kita bisa membuat orang lain melakukan sesuatu lebih besar 30% dibanding tanpa alasan.

Jadi kesimpulannya, kalau Anda ingin iklannya dapat respon, pembacanya segera melakukan sesuatu setelah baca iklannya, maka berikanlah mereka alasan.

"MANUSIA BUTUH ALASAN UNTUK MELAKUKAN SESUATU"

Nah caranya gimana?

Untuk memberikan alasan dalam iklan, Anda bisa gunakan kata "*Karena*"

Contohnya seperti ini :

- ✔ *Karena itu, agar Anda segera merasakan manfaat seminarnya, maka jangan lewatkan kesempatan ini.*
- ✔ *Miliki paket whitening ini sekarang, karena potongan harga sebesar ini mungkin tidak akan terulang lagi.*
- ✔ *Pastikan Anda langsung pesan bukunya, karena isinya adalah tips yang sudah lama Anda cari.*

Jadi begitu ya.

Gunakanlah kata "*karena*" untuk memberikan alasan ke pembaca iklan.

Silahkan dicoba. 😊