

entrepreneurID

SCALE UP COPYWRITING



► MINDSET NULIS ACTION

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 tahap ini, kita sudah pelajari semua bagian yang ada di framework HODOPA, mulai dari Headline sampai Pressure.
Nah setelah semua itu, maka sekarang kita akan bahas bagian yang terakhir. Yaitu **Action**.

Sama seperti namanya, Action artinya adalah bagian untuk memancing pembaca iklan melakukan sesuatu.

Pada dasarnya, **sebuah copywriting dikatakan bagus jika copywriting tersebut bisa membuat target pasarnya melakukan sesuatu setelah membaca iklannya.**

Entah itu beli, daftar, klik link, menghubungi nomor, atau balas chat.

Nah untuk bisa seperti itu, maka kita butuh panggilan untuk action didalam copywriting. Alias kita perlu mengarahkan pembaca untuk melakukan sesuatu yang kita inginkan.

Kalau tidak seperti itu, maka kebanyakan pembaca hanya akan menikmati tulisan saja, tanpa melakukan apapun.

"KALAU TANPA PANGGILAN ACTION, KEBANYAKAN PEMBACA HANYA MENIKMATI TULISAN SAJA"

Tapi perlu diingat juga, dalam menulis action harus hati-hati.

Jangan sampai iklan Anda terkesan nyuruh-nyuruh pembacanya untuk melakukan sesuatu.

Hindari kalimat

✘ *Beli Sekarang!*

✘ *Daftar Sekarang!*

✘ *Pesan Sekarang!*

Tidak ada orang yang suka disuruh-suruh, termasuk calon pembeli Anda.

Kalau iklannya terkesan menyuruh-nyuruh, maka itu akan membuat mereka risih, dan bahkan memancing respon negatif terhadap iklan Anda.

Karena itu, inti utama dari Action adalah mengarahkan pembacanya, bukan menyuruh-nyuruh pembacanya.

Nah bagaimana cara melakukan itu?

Kita akan pelajari caranya dimateri-materi berikutnya ya. 😊