

entrepreneurID

SCALE UP COPYWRITING



► NULIS POWERFULL ACTION : AMBIGUITY



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



Akhirnya kita masuk ke teknik yang terakhir.
Namanya adalah **Ambiguity**.

Jadi kita bisa memancing target pasar melakukan sesuatu dengan kata-kata ambigu.
Apa itu kata-kata ambigu?

Kata-kata ambigu adalah kata-kata yang bermakna ganda, alias kata-kata yang memunculkan banyak persepsi.

Contoh kata-katanya seperti :

- *Banyak*
- *Laris*
- *Sold out*
- *Luar biasa*
- *Keren*

Banyak maksudnya berapa banyak?

Laris seberapa laris?

Sold out itu maksudnya sudah habis? atau cuma ditutup aja?

Luar biasa apa?

Keren itu apanya?

Maknanya ambigu banget kan?

Nah, dengan kata-kata ambigu, maka akan membangun persepsi masing-masing dari pembaca dan memperbesar rasa penasarannya.

Ujungnya, karena penasaran, akhirnya yang baca jadi tergerak untuk melakukan sesuatu.

Contoh kalimatnya seperti ini

- ✔ *Oh ya, sedikit informasi, walaupun baru dibuka POnya, gamis ini laris banget lho.*
- ✔ *Pokoknya, selamat ya buat teman-teman yang sudah antusias dengan outfit keren ini.*

Jadi begitu ya teknik-teknik mengarahkan calon pembeli.

Ada 12 teknik yang bisa Anda coba untuk memoles copywriting Anda di bagian Action.

Silahkan dipraktikan satu persatu, sampai Anda mahir menggunakannya.

