

DIGITAL MODUL

Cara Membuat Penawaran yang Menarik

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



**MENTORING
INSTANT
COPYWRITING**

RUMUS PRAKTIS MENYUSUN PENAWARAN YANG SULIT DITOLAK

Tidak bisa dipungkiri bahwa salah satu yang mempengaruhi keberhasilan sebuah copywriting adalah penawarannya. Dimana semakin menarik penawarannya, maka hasil copywritingnya akan semakin bagus.

Nah karena itulah di modul ini kami akan menjelaskan kepada Anda bagaimana cara menyusun penawaran yang sulit ditolak oleh calon pembeli.

Tapi sebelum Anda tau caranya, perlu kami sampaikan bahwa untuk membuat penawaran yang menarik, gak cukup hanya dengan menawarkan produk saja.

Ya, jangan hanya menjual produk saja. Kenapa?

Karena jika hanya menjual produk, maka itu akan memberikan kesempatan ke calon pembeli untuk menunda, karena produk bisa didapatkan dari penjual lain, di tempat lain dan dibeli dilain waktu.

Karena itulah diperlukan penawaran spesial. Sesuatu yang bisa membuat calon pembeli tertarik, karena mereka akan dapat lebih daripada produk.

Lantas bagaimana cara membuat penawaran yang menarik ini?

Untuk membuat penawaran yang menarik, Anda bisa gunakan rumus praktis ini. Yaitu

Segala Hal yang dibutuhkan Konsumen + Batasan yang Jelas

Maksudnya seperti apa?

Kita bahas satu persatu dulu.

Pertama, berikan segala hal yang dibutuhkan konsumen Anda.

Misal, ada yang jual obat pelangsing.

Maka agar penawarannya jadi menarik, jangan hanya jual obatnya aja. Tapi tawarkan juga segala hal yang dibutuhkan konsumen obat pelangsing tersebut. Contohnya

- ☑ Diet Program dalam 30 Hari
- ☑ Tips Weight Loss rutin di WA
- ☑ Aplikasi Calorie Tracker
- ☑ Resep masakan untuk yang lagi jaga berat badan

Jadi seperti itulah, jika hanya menawarkan obat saja maka akan rentan penolakan karena penawarannya hanya berisi produk saja. Tapi kalau ditambah dengan hal-hal lain yang menunjang produk utama, maka penawarannya akan jadi jauh lebih menarik.

Contoh lainnya misal bisnis peluang usaha. Jika yang ditawarkan hanya “peluang usaha” saja maka banyak tempat lain yang menawarkan hal yang sama.

Oleh sebab itu jika ingin terlihat lebih menarik, maka perlu menyediakan produk pelengkap seperti :

- ☑ Sampel produk
- ☑ Website replika
- ☑ Ilmu jualan mingguan
- ☑ Akses konsultasi tanpa batas waktu.

Nah itulah cara menyediakan segala hal yang dibutuhkan konsumen. Jadi apa produk yang kita pasarkan, maka sediakan juga produk atau service pelengkap nya.

Nah selanjutnya, setelah bagian pertama jadi, maka buatlah batasan yang jelas dipenawarannya.

Selalu ingat bahwa salah satu kesalahan yang dilakukan banyak penjual adalah lupa mencantumkan kenapa penawarannya harus direspon sekarang.

Karena tidak ada penjelasan kenapa penawaran harus direspon saat itu juga, akhirnya calon pembeli jadi menunda-nunda.

Ya, bukan berarti penawaran kita tidak menarik, tapi karena tidak adanya batasan, akhirnya calon pembeli merasa bisa memiliki produknya nanti-nanti. Karena itu, mulai sekarang Anda bisa coba memberikan batasan yang jelas di iklannya ya.

Lalu bagaimana cara memberikan batasan yang jelas?

Jadi batasan itu ada 3 jenis. Antara lain

1. Batasan karena **WAKTUNYA**
2. Batasan karena **JUMLAHNYA**
3. Batasan karena **TERCEPAT**

3 hal barusan secara tidak langsung akan memunculkan yang namanya efek persuasi, alias satu kondisi yang bisa mempengaruhi orang lain.

Koq bisa??

Karena manusia lebih menghargai sesuatu yang langka. Ketika sesuatu itu terbatas maka itu akan memancing respon kita sebagai manusia.

Nah, supaya praktiknya makin jelas, Anda bisa memasukan frasa-frasa berikut di iklannya

Contoh frasa batasan waktu :

"Diskon 50% hanya berlaku samapai jam 4 sore"

Contoh frasa batasan jumlah :

"Stock produknya hanya tersisa 15 pcs"

Contoh frasa batasan tercepat :

"12 Bonus spesialnya hanya untuk 10 orang tercepat"

Nah batasan ini digabungkan dengan produk dan service yang sudah dibuat sebelumnya lalu ditawarkan ke calon pembeli. Dengan cara sepraktis itu maka Anda sudah bisa membuat penawaran yang sulit ditolak oleh calon pembeli.

Silahkan dicoba ya. Silahkan berlatih dengan tips barusan.



Contact us :



www.entrepreneurID.co



fb.me/entrepreneurID



0813-8222-6664