

## DIGITAL MODUL

# Cara Memotivasi Pembaca Iklan agar Melakukan Sesuatu

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**

## 3 HAL YANG MEMOTIVASI MANUSIA

Salah satu tujuan dari copywriting adalah mengarahkan pembacanya untuk melakukan sesuatu. Seperti membeli produk yang kita tawarkan, mendaftarkan diri mereka, atau sejenisnya. Nah bagaimana cara agar pembaca copywriting kita mau melakukan itu semua?

Secara psikologi, kita bisa memotivasi pembaca copywriting untuk melakukan sesuatu dengan 3 hal, yaitu

1. **Gain pleasure** alias mengejar kesenangan
2. **Avoid pain** alias menghindari rasa sakit
3. **Logic things** alias memotivasi dengan hal-hal yang masuk akal untuk pembacanya.

Jadi untuk memotivasi pembaca iklan melakukan sesuatu, kita bisa masukan unsur-unsur psikologi barusan kedalam copywriting kita. Dan supaya Anda kebayang dengan cara mempraktikan tips yang satu ini, maka kami akan jelaskan satu persatu ya.

### **Pertama, Gain Pleassure**

Jadi sebagai manusia, kita cenderung akan tergerak untuk mendapatkan apa yang kita impikan atau idam-idamkan.

Nah untuk membuat calon pembeli termotivasi dengan unsur psikologi ini, kita bisa iming-imingi pembaca iklan kita dengan sesuatu yang mereka inginkan.

Contoh kata-kata untuk menginstall Pleasure antara lain adalah :

- *Miliki*
- *Untung*
- *Rasakan*
- *Kuasai*
- *Manfaat*
- *Dapatkan*

Anda bisa gunakan salah satu dari kata-kata barusan kedalam iklan untuk membuat target pasarnya melakukan sesuatu.

Contohnya seperti ini

*Beruntung banget mereka yang sudah ikutan program reseller ini, karena punya kesempatan memiliki tambahan penghasilan sampai jutaan setiap bulan.*

## **Kedua, Avoid Pain**

Motivasi yang satu ini, sesuai banget dengan sifat dasar manusia. Yaitu gak mau rugi, gak mau sakit, gak mau merasa gak nyaman.

Manusia cenderung terdorong melakukan sesuatu karena mereka gak mau hidupnya menderita.

Hal ini bisa kita manfaatkan dalam iklan. Caranya beritahu calon pembeli kerugian apa yang akan mereka rasakan, jika melewatkan sesuatu yang kita tawarkan.

Contoh kata-kata kunci untuk menginstall pain antara lain adalah :

- *Sia-sia*
- *Rugi*
- *Kehilangan*
- *Stress*
- *Gelisah*
- *Sia-sia*
- *Takut*
- *Tidak nyaman*

Nah, masukan kata-kata tersebut di iklan agar memotivasi calon pembeli dari bagian painnya.

Contohnya seperti ini

*Sekarang jerawat bukan masalah lagi, karena cream ini bisa menghilangkannya dalam hitungan hari.*

### **Ketiga, Logic Things**

Jadi karena pleasure dan pain, manusia juga cenderung melakukan sesuatu karena hal itu logic alias masuk akal dipikiran mereka.

Nah Contoh kata kunci untuk menginstall Logic antara lain

- Pendapat dari Tokoh
- Hasil Survey
- Data terpercaya
- Penelitian
- Jumlah

Jika kata-kata barusan dimasukan dalam copywriting, contohnya seperti ini

Kenapa mengkonsumsi yoghurt itu penting?  
Karena menurut penelitian, yoghurt kaya akan bakteri baik yang dapat membantu meningkatkan sistem kekebalan tubuh serta menyehatkan pencernaan.

Jadi begitu ya. Dengan memasukan salah satu dari pleasure, pain atau logic dalam copywriting, maka kita seperti memotivasi calon pembeli untuk melakukan sesuatu.

Silahkan dipraktikan dalam copywritingnya ya.



**Contact us :**



[www.entrepreneurID.co](http://www.entrepreneurID.co)



[fb.me/entrepreneurID](https://fb.me/entrepreneurID)



0813-8222-6664