



KUNCI IKLAN POWER

5 PERKATAAN INI AKAN BANTU
ANDA TULIS IKLAN LEBIH POWER!

BUKHARI RAMLI

Hakcipta © 2017 Bukhari Ramli

Diterbitkan oleh:

BRC

BR Collective Sdn Bhd 1160345-X

Anda dibenarkan untuk menyebarkan
dan berkongsi fail PDF panduan ini
dengan siapa sahaja...

Boleh kongsi dengan rakan kongsi,
kawan-kawan atau mahu diberi
sebagai bonus kepada audiens
anda...

DENGAN SYARAT tiada perubahan
dibuat terhadap fail ini dan
kandungannya.

Anda mungkin tertanya soalan-soalan seperti:

Kenapa aku jual, orang tak mahu beli?

Kenapa dah penat buat iklan, takde jualan?

Buat iklan orang krik krik je?

Ramai orang PM, tapi takde yang close sale pun?

Macam mana sebenarnya nak buat marketing ni?

Anda sebenarnya pentingkan diri!

Sibuk nak tahu cara menjual je.

Fikir diri sendiri je.

Amboi amboi amboi!

No wonder anda susah nak buat jualan.

Anda tak pernah fikir pun pasal pelanggan.

Patutnya anda luangkan lebih masa untuk fikirkan...

"KENAPA PELANGGAN MEMBELI?"

Betul tak?

Duit datang daripada pelanggan.

BUKAN daripada produk.

Ramai orang yang ada produk melambak bawah katil, tepi tangga sebab produk tak boleh jual.

Ada produk, takde pelanggan!

Tak pernah pula kita dengar orang ada masalah nak cari produk untuk pelanggan yang dah ready nak beli sampai terpaksa simpan pelanggan bawah katil, tepi tangga kan?

BANGUN!

Jangan lagi sibuk fikir pasal produk & pasal diri sendiri je.

Mulai hari ini...

Fikir pasal pelanggan...

Sebab pelanggan yang bagi duit!

UNTUK TULIS IKLAN POWER... KAJI APA YANG PELANGGAN MAHU!

Tahu tak apa yang pelanggan mahu?

**Hari ini, saya mahu kongsi 5 perkataan yang akan
UNLOCK dan bantu anda tulis iklan power!**

5 perkataan itu ialah...

APA SEBENARNYA YANG AKU JUAL?

OK, untuk mudah jawab soalan 5 perkataan di atas, saya bagi bonus tambahan 5 perkataan lagi...

Suka tak? Yeay!



5 perkataan bonus...

APA SEBENARNYA YANG PELANGGAN BELI?

Boleh ke anda jawab soalan ini? Ke selama ni tak pernah fikir langsung pasal benda ni?

Anda memang **TIDAK LAYAK** untuk dapat jualan banyak kalau anda sendiri tak tahu apa pelanggan mahu.

Anda memang **TIDAK LAYAK** untuk dapat jualan banyak kalau anda sendiri tak tahu apa pelanggan beli.

Betul tak?

Mari kita tengok kenapa 5 perkataan ini power sangat.

Nak tahu tak?

SEBAB KITA TAK JUAL PRODUK

Pelanggan pun tak beli produk.

Kita kena tahu, apa sebenarnya yang pelanggan beli.

Kita kena tahu, apa sebenarnya yang kita jual.

Mana ada pelanggan bangun pagi saja-saja niat nak beli produk.

MESTI ada sebab di sebalik itu kenapa dia mahu beli produk.

MESTI ada masalah yang dia mahu selesaikan.

MESTI ada benda yang dia nak.

Pelanggan beli produk untuk:

- Selesaikan masalah
- Capai matlamat dan impian

Kalau kita sibuk jual produk sahaja... TANPA faham apa masalah yang pelanggan mahu selesaikan dan apa matlamat yang pelanggan mahu capai dengan pembelian produk kita...

Memang ke laut!

Tak nampak lagi?

Jom kita tengok contoh...

APA SEBENARNYA YANG KITA JUAL?

APA SEBENARNYA YANG PELANGGAN BELI?

1. Servis wedding photography

Pelanggan beli servis photography. [SALAH]

Pelanggan sebenarnya beli kenangan indah, gambar cantik yang boleh mereka ingat dan tengok sampai ke anak cucu.

Pelanggan sebenarnya beli perasaan bahagia yang nak dikongsi dengan kawan-kawan dan keluarga. Pelanggan sebenarnya beli peace of mind fotografer dia tak lewat datang, ambil gambar cantik, ada skil komunikasi bagus dan boleh control crowd masa ambil gambar. [BETUL]

Jadi...?

Dalam iklan, jangan sekadar letak apa servis kita buat.

Pelanggan tak beli servis fotografi perkahwinan kita.

Pelanggan beli benda-benda lain di atas tadi tu.

MASUKKAN semua elemen emosi dan apa yang mereka mahu ini dalam iklan kita. YAKINKAN prospek yang kita boleh bagi apa yang mereka mahu macam tadi tu...

Biarkan fotografer lain bersaing jual servis yang sama dengan harga murah.

KALAU kita BERANI JAMIN kita boleh beri apa yang mereka mahukan, nak tak mereka ambil servis kita?

2. Jus kesihatan

Pelanggan beli jus kesihatan [SALAH]

Pelanggan sebenarnya beli tubuh badan lebih bertenaga, tak cepat letih, supaya dia boleh buat kerja seharian tanpa rasa stress dan lesu sepanjang hari. [BETUL]

Lebih bagus kalau kita boleh jelaskan dan kecilkan target market kita.

Contohnya wanita bekerjaya yang sudah ada anak kecil, sibuk di tempat kerja, balik rumah perlu buat kerja rumah dan uruskan anak pula.

Lagi JELAS target market kita, lagi mudah untuk kita tahu apa sebenarnya yang mereka beli.

Lebih JELAS target market kita, lebih mudah untuk kita buat iklan yang berkaitan dengan masalah dan apa yang mereka mahu.

Betul tak?

3. Servis web design

Pelanggan beli website [SALAH]

Pelanggan sebenarnya beli kepercayaan pelanggan dia bila tengok ada website profesional, pelanggan dia boleh jumpa bila search di Google dan dia dapat prospek berterusan tanpa henti. Pelanggan beli channel marketing untuk dapat tambah dan tingkatkan jumlah pelanggan. [BETUL]

Dulu...

Saya buat servis web development. Bukan pandai pun. Main Google je. Tapi saya tahu apa yang klien saya mahu dan saya selesaikan masalah mereka.

Web developer lain ada yang jual servis yang sama dengan harga RM300.

Saya boleh jual website yang sama (tanpa e-commerce dan kerja teknikal yang pelik-pelik, saya bukan pandai coding pun!) dengan harga RM20,000!

Sebab saya tak jual website. Sebab klien saya bukannya nak website. Dia nak benda-benda lain yang saya cakap tadi tu...

Saya kenal klien saya, saya tahu apa mereka mahu. Saya tahu apa yang bernilai tinggi bagi mereka.

Saya beri apa mereka mahu. Mereka sanggup bayar untuk dapatkan apa mereka mahu.

4. Jual makanan di pasar malam.

Pelanggan beli makanan [SALAH]

Pelanggan beli kemudahan supaya tidak perlu masak, ketenangan hati dapat beri keluarga makan sedap dan cepat tanpa perlu menunggu masa memasak yang lama.

Pelanggan beli masa dan tenaga supaya tidak perlu luangkan masa masak dalam keadaan penat baru balik kerja. [BETUL]

OK yang ini special sikit.

Katakan kita banyak persaingan di pasar malam itu.

Apa kita boleh buat supaya bisnes kita boleh pergi lebih jauh?

Semasa menjual makanan di pasar malam, dapatkan butir daripada pelanggan kita. Kenalpasti apa mereka mahu.

Dalam ramai-ramai yang beli makanan di pasar malam itu...

Ada tak agaknya yang mahu servis penghantaran makanan siap masak ke rumah setiap hari? Ada tak yang ada masalah mencari makan tengah hari / makan malam setiap hari? Kalau bukan setiap hari pun, hari-hari tertentu.

INI masalah dan kemahuan mereka. **Kalau kita boleh penuhi dan beri APA SEBENARNYA YANG PELANGGAN BELI, kita tak perlu bersaing di pasar malam lagi... Betul tak?**

APA SEBENARNYA PATUT KITA PATUT TULIS PADA IKLAN SUPAYA IKLAN KITA JADI POWER?

Iklan ialah 'umpan'.

Untuk memancing prospek yang tepat, kita perlu guna umpan yang tepat.

Apa sebenarnya yang pelanggan beli?

Kita mesti bagi apa yang mereka cari.

Itulah umpannya.

Itulah yang pelanggan mahu.

Itulah yang boleh digunakan untuk memanggil mereka.

Itulah KUNCI untuk tulis iklan yang menarik prospek yang tepat!

APA SEBENARNYA YANG KITA JUAL?

APA SEBENARNYA YANG PELANGGAN BELI?

Anda takkan boleh jawab soalan ini kalau kita tidak kenal pelanggan.

Jadi...

Anda WAJIB kenal pelanggan.

Anda cari apa sebenarnya yang dia mahukan.

Apa yang dia mahukan, itulah yang anda cakap dalam mesej anda.

Anda tak jual produk. Produk hanyalah alat untuk bantu pelanggan capai apa mereka mahukan.

Kalau anda boleh faham dengan jelas benda ni...

Anda tak perlu pergi sana sini lagi untuk belajar ilmu tips trik yang kononnya fancy dan advanced!

Balik kepada asas...

**KENAL PELANGGAN.
KAJI APA MEREKA MAHU.
BERI APA MEREKA MAHU.**

Cuba fikir...

Apa yang anda belajar daripada ebook ini?

Adakah ilmu yang anda baca daripada ebook ini mengubah pandangan anda tentang marketing dan bisnes anda?

Inilah ilmu asas dalam marketing.

Balik kepada ilmu asas ini...

SUPAYA anda boleh faham dengan jelas...

SUPAYA anda boleh dapat hasil lumayan!

Anda tidak perlukan teknik-teknik taktik-taktik yang fancy dan power untuk dapat hasil.

LEBIH BAHAYA LAGI:

Terlalu sibuk belajar ilmu macam-macam akan buat anda makin serabut dan tak tahu mana nak buat...

Apa-apapun, kita wajib kembali kepada asas.

NAK LAGI LEBIH BANYAK KONTEN POWER MACAM NI?

BRC terus komited untuk berkongsi konten-konten premium yang mengubah pandangan anda macam ni.

1. Daftar emel anda di sini: <http://brc.my/daftar>
2. Join Channel Telegram BRC di sini: <http://brc.my/tg>

“ *Setiap emel tuan pasti ada terselit 1 bahkan banyak info/ilmu yang berlainan dan bagus. Setiap emel tuan memang akan saya nantikan dan baca.*

~ Nor Hartini

“ *Keep share ilmu Tuan, kerana dulu saya banyak lebur dengan ilmu yang tak perlu dalam bisnes saya. Saya harus cakap terima kasih untuk ilmu free yang Tuan bagi.*

~ Zulaikha Ismail

“ *Sememangnya tulisan Bukhari Ramli mengubah cara saya berfikir.*

~ Hafizzulah Mahadzir

Hakcipta © 2017 Bukhari Ramli

Diterbitkan oleh:

BRC

BR Collective Sdn Bhd 1160345-X

Anda dibenarkan untuk menyebarkan
dan berkongsi fail PDF panduan ini
dengan siapa sahaja...

Boleh kongsi dengan rakan kongsi,
kawan-kawan atau mahu diberi
sebagai bonus kepada audiens
anda...

DENGAN SYARAT tiada perubahan
dibuat terhadap fail ini dan
kandungannya.