



CARA BUAT VIDEO BEG KUNING YANG CONVERT DAN FYP

DITULIS OLEH : PUAN SITI SARAH MOHD FAUZI



3M FORMULA : MARKET, MEDIUM, MESSAGE

- The Right Target Market,
- Combine with the Right Message,
- Using the Right Medium,
- Will give you MILLIONS.

3M FORMULA



- M= MARKET
- Mesti kenal siapa target market awak
- Mesti kenal dengan jelas, kenal dengan mata anda
- Tahu umur dia, status dia dah berkahwin ke belum, pekerjaan dia, apa impian dia, apa masalah dia dan kenapa dia nak beli produk yang anda jual
- Kalau boleh jumpa, call atau interview lagi bagus
- Buat profile pelanggan

3M FORMULA



- M= Message
- Apakah mesej yang kita nak sampaikan kepada pelanggan kita yang akan menyebabkan dia rasa tertarik nak beli produk kita
- penting untuk anda tahu buat headline dan copywriting
- wajib belajar buat headline dan copywriting

3M FORMULA



- M=MEDIUM
- Dimanakah anda promosikan produk anda ?
- Bagaimana mesej anda disampaikan kepada target market anda?
- Tik tok? maka kena gunakan video
- Facebook ? kena guna gambar dan copywriting
- Offline ? kena bukak booth

FORMULA PENTING KEJAYAAN DI TIK TOK

- **AUDIENCE YANG BETUL**
- **VIDEO YANG CONVERT**
- **WINNING PRODUCT**

TENTUKAN NICHE PILIHAN ANDA



- Apabila anda membuka akaun Tik Tok, sangat penting untuk anda **tentukan** dulu niche yang anda mahu fokus untuk satu satu akaun Tik Tok
- Niche yang betul akan menarik audience/target pelanggan yang betul
- Contoh : jika anda jual buku, fokuskan akaun Tik Tok anda bercerita berkenaan buku dan kandungan buku sahaja, jangan rojak jual buku dengan jual pakaian dengan jual makanan



- KENAPA ? Sebab apa sahaja video yang anda post di akaun Tik Tok anda sama ada video content atau video beg kuning akan **menarik audience yang berkaitan dengan niche** anda
- Sebagai contoh, jika anda jual buku kanak kanak untuk anak pandai membaca, menulis, mengira, maka anda postlah dulu video video content yang berkaitan dengan tips anak pandai baca, tulis dan kira
- Lebih fokus content Tik Tok anda lebih baik kerana anda akan menarik audience yang lebih tepat ke akaun Tik Tok anda

- Dicapangankan untuk anda memastikan akaun anda ada minima 1 Video content dan 1 Video beg kuning sebaik baiknya setiap hari...lagi banyak lagi bagus
- Video Content dinasihatkan mesti ada paling kurang 1 video sehari
- Video Beg Kuning anda nak buat banyak, tue terpulang kepada strategi anda...lagi banyak, lagi tinggi potensi untuk dapat sales

- Video Content berfungsi untuk menarik trafik
- Video Beg Kuning berfungsi untuk menarik pembeli
- Kedua dua jenis video ini penting untuk memastikan akaun Tik Tok anda grow secara sihat supaya anda tetap boleh mendapatkan sales secara organik

VIDEO BEG KUNING FYP/CONVERT



- Dalam perkongsian ini, saya akan fokuskan kepada perbincangan bagaimana nak buat video beg kuning yang FYP/CONVERT
- Apa maksud video beg kuning FYP ? Video beg kuning yang dipost dan berjaya mencapai view dan engagement yang tinggi dan seterusnya berjaya mendapatkan sales secara organik tanpa perlu menjalankan sebarang iklan berbayar

- Apa maksud video beg kuning yang **CONVERT**? Video beg kuning yang kita jalankan iklan dan berjaya mendapatkan pulangan iklan yang berbaloi dengan kos..contoh ROAS= 10, kos iklan RM20 dan berjaya menghasilkan jualan RM200..jadi kos iklan sekitar 10%
- Di tik tok, apabila kita jalankan iklan, biasanya kita boleh dapat kos iklan sekitar 5% ke 15% daripada sales bergantung kepada kualiti video kita

STYLE VIDEO BEG KUNING



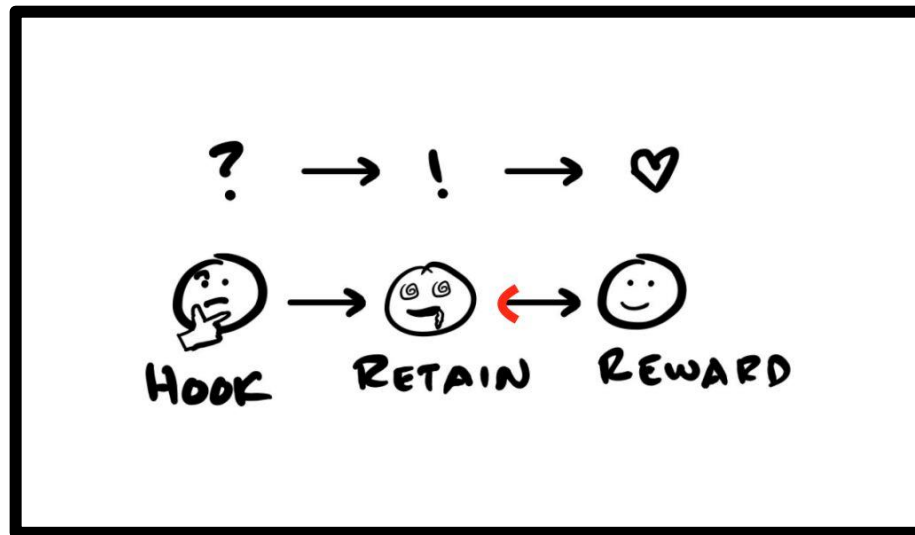
- Ada banyak style video..Boleh cuba pelbagai style video untuk lihat audiens anda suka jenis video yang mana

Contoh Style Video :

- style 1: anda bercakap dari mula sampai habis video
- style 2: anda bercakap diselangseli dengan video aktiviti anak + video produk
- style 3: video aktiviti anak sepanjang video
- style 4 : video aktiviti anak+ video produk

STRUKTUR VIDEO BEG KUNING-PENTING!

- Video beg kuning mengandung 3 komponen yaitu HOOK, RETAIN dan CTA



HOOK- AYAT PENARIK



- 3-5 SAAT pertama sahaja
- Straight forward Sahaja..tak perlu berjela-jela...tak perlu hai, assalamualaikum..nama saya..
- Hook berfungsi seperti STOPPER yang akan buatkan orang yang scroll video akan berhenti dan dengar video anda
- terus tujukan ayat yang menarik perhatian kepada targeted pelanggan anda untuk tengok video anda sampai habis
- Ayat hook : sebaiknya mengandungi problem atau impian pelanggan anda

FORMULA HOOK



- FORMULA : target pelanggan anda + impian pelanggan anda/problem pelanggan anda + dengar video ni baik baik + arahkan engagement (like/save/komen/share)
- Contoh ayat : ibu ayah yang ada anak umur 5 tahun dan sedang ajar anak membaca..dengar video ni baik baik..ada info yang sangat penting untuk anda



FORMULA HOOK :

**target pelanggan anda + impian
pelanggan anda/problem pelanggan
anda + dengar video ni baik baik +
arahkan engagement
(like/save/komen/share)**

LATIHAN HOOK : nama produk

FORMULA :

**target pelanggan anda + impian pelanggan
anda/problem pelanggan anda + dengar video ni baik
baik + arahkan engagement (like/save/komen/share)**

- Masukkan Ayat anda :

FORMULA RETAIN-PART 1



- Jelaskan hook anda dan berikan info penting yang anda nak sampaikan supaya bakal prospek anda merasakan video anda sangat bermakna kerana memberi info yang sangat penting
- Contoh ayat :
- tahukah ibu ayah...anak yang baru belajar membaca mesti mengenal huruf vokal dulu..ada 5 huruf vokal yang anak patut tahu iaitu a, e,i, o,u..selepas itue, anak perlu menguasai kemahiran membaca suku kata terbuka seperti ca, ci, cu, ce, co

LATIHAN RETAIN PART 1 :



- Jelaskan hook anda dan berikan info penting yang anda nak sampaikan supaya bakal prospek anda supaya mereka merasakan video anda sangat bermakna kerana memberi info yang sangat penting
- Masukkan ayat retain anda :

FORMULA RETAIN-PART 2



- Kaitkan dengan produk dan bagitahu apa ciri menarik produk atau ceritakan USP produk secara ringkas dan bagitahu juga bahawa kenapa pentingnya pelanggan mendapatkan produk ini
- Contoh ayat :
Sebab ituelah Mommies kenapa saya sangat mencadangkan Momies dapatkan produk FLIP CARD WOW ini sebab dengan adanya produk ini, ibu ayah mudah sangat nak ajar kenal huruf (video tunjukkan bagaimana produk ni bantu anak kenal huruf) dan ibu ayah guna Flip Card wow ni anak akan mudah sangat nak belajar suku kata terbuka kerana anak akan rasa seronok dengan aktiviti flip flip yang nampak macam mereka sedang bermain

LATIHAN RETAIN : PART 2



- Kaitkan dengan produk dan bagitahu apa ciri menarik produk atau ceritakan USP produk secara ringkas dan bagitahu juga bahawa kenapa pentingnya pelanggan mendapatkan produk ini
- Masukkan ayat retain anda :

CTA-arahan untuk bertindak



- Arahkan pelanggan untuk bertindak membuat pembelian segera supaya mereka berjaya mencapai apa yang mereka impikan
- Arahkan pelanggan untuk klik beg kuning supaya apabila produk sampai mereka dapat menggunakan secepat mungkin

FORMULA CTA :

Pastikan **(NAMA PROSPEK)** terus buat pembelian **(NAMA PRODUK)** hari ini juga sebab beli hari ni, esok lusa sampai, **(NAMA PROSPEK)** dah terus boleh guna **(NAMA PRODUK)** ni bersama anak anak...masukkan hasil selepas guna...**(NAMA PROSPEK)** pun happy

-perkataan berwarna kuning adalah untuk anda ubahsuai kepada perkataan anda sendiri

LATIHAN CTA



- Arahkan pelanggan untuk bertindak membuat pembelian segera supaya mereka berjaya mencapai apa yang mereka impikan
- Contoh ayat 1 : Jadi mommies, pastikan Mommies terus buat pembelian FLIP CARD WOW hari ini juga sebab beli hari ni, esok lusa sampai, mommies dah terus boleh guna bersama anak anak...insyaallah anak akan pandai baca tak lama lagi..Anak anak bijak, Mommies pun happy..Mommies klik beg kuning sekarang tau

LANGKAH AKHIR : GABUNGGAN KESEMUA 4 SKRIP MENJADI SATU SKRIP

- HOOK + RETAIN PART 1+ RETAIN PART 2
+ CTA





Anda perlu buat latihan untuk skrip ini secara praktikal untuk produk yang berbeza beza supaya anda mahir dan expert untuk buat video yang convert



**PRINT SKRIP PENUH ANDA, FAHAMKAN
SKRIP, HAFAL SKRIP DAN ULANG ULANG
SEHINGGA ANDA BETUL BETUL MAHIR
DENGAN SKRIP VIDEO**

BARULAH SHOOT VIDEO ANDA