



**Formula S.I.A.P.A.**

S

I

A

P

A

# S1 Sasaran

I

A

P

A

Sasaran – Siapakah pasaran saya

# s2 Soalan & Survey

I

A

P

A

Soalan dan survey yang saya akan sediakan untuk  
kenalpasti sasaran saya

# S3 Story (atau Situasi)

I

A

P

A

Story contoh sasaran yang saya cari

S

11

# Isu kritikal & masalah

A

P

A

Isu kritikal atau masalah mereka hadapi

S

I2

A

P

A

Isu: perkara, topik,  
subjek yang bermain  
di fikiran pelanggan

S

**13** Isu air muka

A

P

A



S

14 Ingin

A

P

A

Ingin – Keinginan mereka yang saya penuhi melalui produk atau servis yang saya tawarkan

S

I

# A1 Akibat

P

A

**Akibat kepada sasaran pasaran saya jika isu ini tidak diselesaikan**

S

I

**A2** Atasi

P

A

**Atasi – Apakah masalah yang saya nak bantu  
atasi**

S

I

A

P1

A

Potensi Kemungkinan – Apa bukti potensi yang boleh berlaku untuk yakinkan mereka

Potensi Kemungkinan

S

I

A

# P2 Pasaran

A

Pasaran – Apakah saiz pasaran yang saya boleh bantu

S

I

A

**P3** Pakar

A

Pakar – Apakah kepakaran saya

S

I

A

P

Attract (Leads Magnet) – Bagaimana saya nak  
attract sasaran pasaran saya

**A1** Attract (Leads Magnet)

S

I

A

P

Action - Bagaimana saya nak engage dan buat pelanggan saya beli lagi

**A2** Action