

文案写作

伟大文案的七个步骤

成为该产品或服务的专家

了解你的目标客户

谁是你的典型客户

哪些吸引潜在客户转化为最终客户

写下标题和副标题

创造好奇，促使阅读

撰写文案

不用担心句法，结构，持续写下去

将所有主意和想法写下，不用担心犯任何错误

编辑文案

浏览文案，修正用词和句法错误

精简文案，删除与核心不相关的多余词汇

酝酿

停下编辑，做些让人愉悦的事情

最后看一下文案

反复编辑和酝酿，直至满意

文案公理

文案写作是作者经历和专业知识的融合，是精神加工

所有元素为了读者阅读第一句话，第一句是为了第二句，开头要创造购买环境

让读者说是，真实陈述以引起共鸣；行文让读者情不自禁读完所有内容

设置悬念，激发好奇心，使读者时刻兴趣盎然

文案应足够长以引导读者按要求去做

个性化沟通，预测问题并回答它

精炼文字，用最少的文字准确表达意思

要解决问题时，打破思维定势

不要推销一种产品或服务，推销一种概念

推销治愈型产品而不是预防性产品

情感原则

每个词都蕴含情感，每个词都讲述故事

好广告是词语，感受和印象的情感流露

以情感卖出产品，以理性诠释购买