**微信推广文字包装**

**第一版块：正文标题**

你必须要有一个非常吸引人的标题，人们会因为逃离痛苦和追求快乐而采取行动，看标题也是标一项行动，标题是广告的广告，如果没有吸引人的标题，你的内容写得再好都是无用的，因为你已经失去了最重要的机会。

最常用的标题有三类:

一种是恐吓型的；当人们感觉到痛苦，就会逃离，如果你看到这样的一个标题你会是什么反应？“你知道吗？洗衣机比马桶脏64倍，也许你正在使用这样的洗衣机......”是不是很想看看你的洗衣机是不是比马桶脏64倍呢。

一种是好处型的；当人们感觉到快乐，就想拥有，如果你看到这样的一个标题你会是什么反应？“凡符合XX条件，国家补助1套房，过期不领作废”是不是很想要，就算标准不符合，可能也会有人想办法符合，对吗？

一种是好奇型的；当人们感觉到好奇，就想了解，如果你看到这样的一个标题你会是什么反应？“一只猫，竟然会开汽车！！！”是不是也很想了解详情。

**第二版块：好奇心放大器**

好奇是人的天性，但人却是很懒惰的，如果你期望他很认真的阅读完你的文章，你必须先激发你足够的好奇心，在正文开始前，你需要一段放大他好奇的内容，只有这样才能对你的长篇大论保持着热情。

**第三版块：客户反馈**

如何让一个陌生人立刻相信你，最快的方法就是，其他人的反馈，也就是第三者对你的评价，特别是他的朋友的评价与反馈，他需要安全感，他担心他的判断错误，他需要参考建议，那么你知道这一点，就可以提前解决他的内心的不安，让他信赖你。你的文案中要体现这些内容才能让他信赖你的价值，和你的产品。

**四版块：价值包装**

客户购买的是产品的价值，不是产品本身，所以你必须告诉客户你的产品有那些价值，他如何使用才会发挥更大的价值，你甚至要告诉客户产品背后的故事，产品是如何诞生的，为什么要推出这样的产品，产品采用了多少工序，为客户投入了多少心血等，能给客户带来什么效果和好处。

**第五版块：内容介绍**

内容介绍是关于产品的全面介绍，多角度的介绍，让客户充分了解产品的好处和特点，内容里你可以包括专家的点评、证明文件、送货、价格、付款等信息。

**第六版块：行动呼吁**

你必须给他一个立刻行动的理由，人们习惯性拖延，而且对下一步的操作甚至不知道，行动呼吁，这是很多网站文案最容易被忽视的地方，那就是以明确、积极主动的文字．呼吁用户采取行动，或者购买产品，或者填写在线表格，或者打电话，推动客户完成你事先设定的下一步行动。

**第七版块：零风险承诺**

零风险承诺可以在任何交易中消除买家的风险，当你消除买家的风险时，你也消除了买家购买的主要障碍，在这个策略中，你必须做的就是承担你和买家之间的所有风险。让他们知道，如果他们不满意，你就干脆退钱给他们，或者免费重做这些工作，让他们满意。 如果你的客户说，你的商品非常诱人，但我还是很担心，因为我以前买过很多次商品，结果都是不尽人意。如果这一次也像以往一样，收到之后和你所介绍的不相符，不能让我满意，那怎么办？ 你可以这样回答，如果你收到商品后和我所介绍的不相符，对产品不满意，我们就不配拿你的钱，你有权利要求我们全额退款。我们会立刻、马上把你支付的所有款项全部退还给你。而且我们不会问你任何问题。

同时要提一点，在网络上销售产品，采取货到付款的方式，会大大提高客户的安全感，所以你需要提供这样的服务，这样客户就没有任何的风险，行动比不行动更好，所以他采取行动的可能性大大的提高了。

**第八版块：常见问答**

虽然你的文案写得非常详细了，但也会漏掉一些客户特别关心的问题，你需要站在客户的角度去思考，你需要提前就把问题在文案中解答，客户还会有什么样的疑问和问题呢？比喻：送货问题、质量问题、退货问题、安全问题、使用问题等等，你考虑得越周详，客户会更放心和满意。