

5.3 微信朋友圈文案写作

随着微信用户的增加和微信影响力的不断扩大，微信朋友圈营销成了常见的营销方式。商家在微信朋友圈进行营销，重要的是通过文案树立一个良好的形象，这样在推广商品、品牌与服务时也会更加方便。

电商文案创作者在微信朋友圈文案写作中可以通过分享新品及活动发布、分享真实的生活、发表自己的看法等，来展示一个真实又有趣的自己，从而获取潜在消费者的好感。



小提示

利用微信朋友圈文案进行营销之前一定要好好分析下面的问题。

- (1) 微信朋友圈有多少人？亲朋好友有多少？纯粉丝有多少？
- (2) 粉丝的来源渠道、性别及购买力如何？
- (3) 熟人和朋友中有多少人愿意转发推广？
- (4) 什么商品是热销商品？价格定位多少最容易卖出去？
- (5) 平时在微信朋友圈中的互动情况如何？

微信朋友圈文案写作需要注意以下要点。

1. 生活分享

电商文案创作者在为电商企业或品牌撰写微信朋友圈文案时，可以在朋友圈分享自己生活中的幸福时光和趣事，千万不要一味地植入自己的商品广告，天天刷屏。生活中的点滴创意和琐碎事情如果能够加以利用，在合适的时间发布到微信朋友圈，也能够引来关注，从而提高微信朋友圈的活跃度。图 5-11 所示为分享式微信朋友圈文案。图 5-12 所示为融合商品的微信朋友圈文案。



图 5-11 分享式微信朋友圈文案

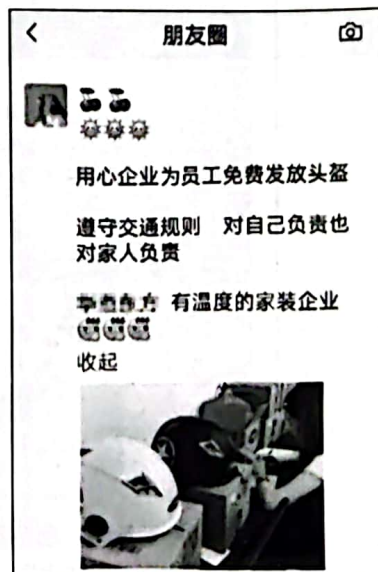


图 5-12 融合商品的微信朋友圈文案

2. 采用饥饿营销

电商文案创作者采用饥饿营销,可以在微信朋友圈文案中以“商品抢购”的形式出现。例如,电商文案创作者在微信朋友圈文案中添加“限量限时”抢购以增加用户的参与度,也可以进行限时抢红包免费赠送活动,采用饥饿营销如图5-13所示。这些饥饿营销方法会影响微信朋友圈用户的消费心理,从而促使他们参与朋友圈互动。

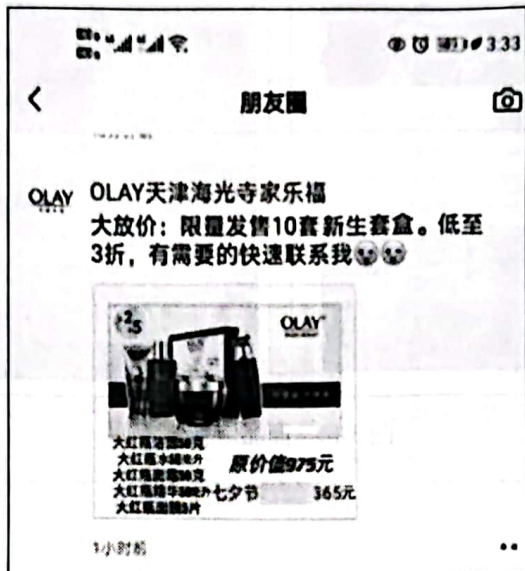


图5-13 采用饥饿营销

3. 引出讨论话题

微信朋友圈文案中可以先设计一个话题让大家讨论,引起目标消费者的兴趣。例如,护肤类商品的电商文案创作者在秋、冬季可以发一条朋友圈,设计一个话题:秋、冬季补水为什么会过敏?有了话题后,电商文案创作者一定要发动尽可能多的人参与讨论,只有目标消费者参与进来,才有可能成交。电商文案创作者可以提前设计好几条讨论的内容,引导更多的好友参与,并向自己需要的方向引导讨论。

讨论的话题要比较新奇,有一定的宣传力度与实用价值,要抓住热点或制造热点。互动可以是要求消费者在朋友圈下面留言,提供一些建议或评价,再从中抽取幸运朋友送礼的方式;也可以是发表一些趣味话题,如猜谜、竞拍等。

4. 商品信息分享

电商文案创作者可以在朋友圈中分享商品的上新信息、商品详情信息、促销活动、发货情况等,但不能太频繁。这样的商品信息分享也会刺激一些目标消费者产生购买的冲动。图5-14所示为商品信息分享。

如果消费者购买了商品,电商文案创作者要及时在朋友圈内分享相关信息。这样做的目的是使其他消费者知道商品销量很好,商家能够给消费者提供很好的购物体验,从而激发他们的购买欲望,使其产生更多的购买行为。

此外,消费者在商品信息分享时要注意将订单信息、对话信息等发到朋友圈,以表明售卖信息的真实性。



图 5-14 商品信息分享



小提示

在朋友圈直接发布商品图片，虽然这种广告比较“硬”，效果可能差一些，但是对于一些需要展示的商品而言也是必不可少的。比如，被子、十字绣、衣服等，消费者都是需要看图片的。

5. 专业知分享

在朋友圈进行商品营销的电商文案创作者需要有非常专业的商品知识，因为没有人愿意买连介绍都没有的商品。此外，专业知识的分享，如分享使用方法、使用技巧或商品功用等，也许能帮助消费者解决一些实际问题，即使解决不了，也能让他们感受到电商文案创作者的专业，为以后的销售打下坚实的基础。图 5-15 所示为专业知分享。

6. 鼓励转发分享

电商文案创作者可以通过一定的激励方式，鼓励朋友和消费者转发分享。例如，图 5-16 所示的“免费送啦！老北京铜火锅盛大开业期间，凡连续 3 天转发……全部送泰山原浆啤酒四瓶，或者涮菜四份”，这样可以让更多人看到自己的商品及其使用效果，鼓励消费者转发分享。

7. 消费评价分享

微信销售商品也需要像在电商平台上销售商品一样进行物流信息跟踪，当物流信息显示商品到达消费者手里的时候，还需要消费者确认收货。而当消费者使用商品之后，商家通常需要让消费者分享一下使用感受，或者提供一些反馈图，这也是常用的一种营销方式。有时，为了让消费者在朋友圈中分享使用感受，商家可赠予他们一些赠品，让赠品随消费者下次购买的商品一起邮寄过去，一举两得。

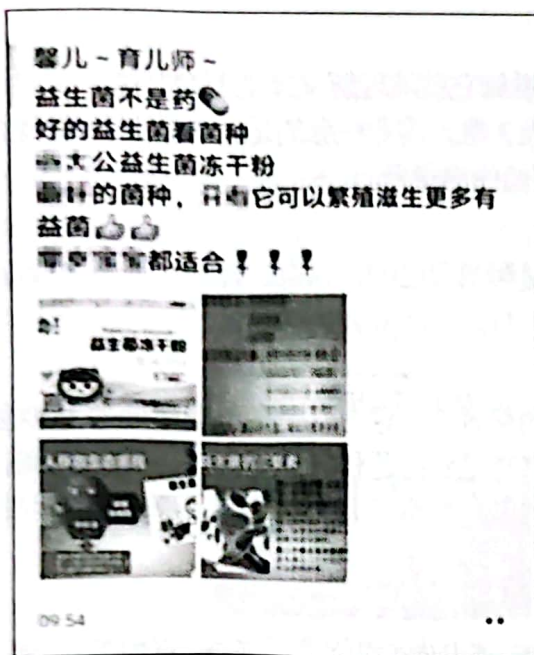


图 5-15 专业知识分享

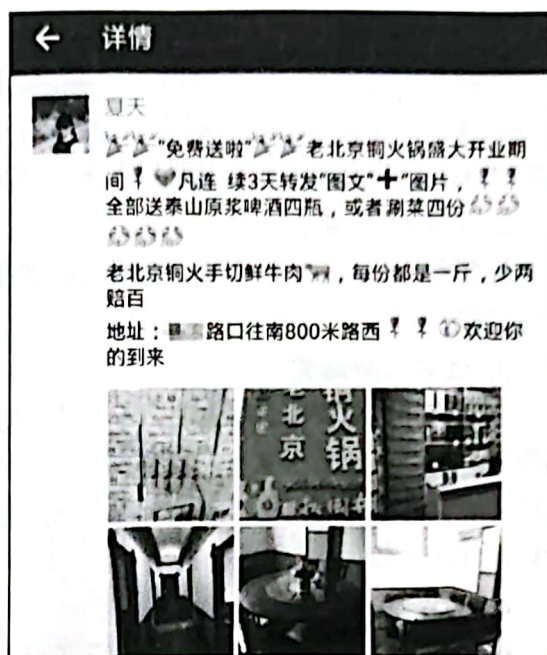


图 5-16 鼓励消费者转发分享



小提示

我们要多关注消费者的朋友圈信息, 及时对他们所发信息点赞和评论, 并在节假日送上祝福。这样做很容易收获消费者的好感, 使他们更愿意购买商品。

5.4 微信公众号文案写作

微信公众号是企业或个人在微信公众平台上申请的应用账号, 企业或个人通过微信公众号可以向已关注公众号的消费者推送文章。微信公众号文案利用文字、图片、语音、视频等实现和消费者的全方位沟通、互动, 以巩固消费者对品牌的忠诚度, 不断扩大影响力, 提高整体营销效果。电商文案创作者一定要掌握好微信公众号文案的写作方法。

5.4.1 微信公众号标题文案

与电子商务其他类型的文案一样, 微信公众号文案写作的第一要务是吸引消费者, 引起消费者的阅读兴趣。所以, 微信公众号标题文案非常重要, 其特点通常如下。



知识点提问

好的微信公众号标题文案必须具备哪些特点呢?