

《一寫就熱賣》

图书基本信息

书名：《一寫就熱賣》

13位ISBN编号：9789861342702

出版时间：2016-2-1

作者：山口拓朗

页数：208

译者：吴佳玲

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《一寫就熱賣》

內容概要

這樣寫，客戶忍不住掏腰包、對手嫉妒得牙癢癢！
從企畫書到廣告傳單、粉絲團發文，
本書傳授你如何寫到對方心裡，
甚至跟著你下的暗示而行動的祕訣！

這本書，是針對有以下煩惱的人所寫的
雖然對商品很有信心，卻怎麼都賣不出去.....
就算寫了傳單或發了新聞稿，消費者的反應還是很冷淡。
如何寫出勾人心的好文案？該如何介紹，才能讓商品熱賣？
臉書發文該怎麼鋪陳才會讓人忍不住按讚，甚至分享轉貼？
花了許多時間擬定的企畫書，最後卻不被採納.....

社群網路時代，人們藉「寫作」溝通的時間，早已超過開口說話。
怎麼說呢？請回想看看，你是不是一早就開臉書和LINE，與朋友互動或發送動態；到了辦公室，第一件事是先回幾封郵件？我們一整天花費在閱讀、寫文章的時間，早已超乎你的認知。
然而無以計數的碎片化資訊讓人注意力短缺，但獲得注目的訊息卻得以像病毒般的傳播。

所以 寫作能力是注意力短缺時代，你絕對必須擁有的珍貴武器！

日本寫作達人山口拓朗，以18年研究、教導商業寫作的經驗，集結出101則一寫就搔到對方癢處的文章寫作術。他笑稱，每一則都是他的心血結晶，都不可或缺。諸如「照抄就很好用！超勸敗文章公式」、「走心不走鐘！寫出神文案的技術」、「認同請分享！粉絲團小編的發文密技」等，每個小祕訣，都能發揮大效果！一旦學會本書教導的方法，不管是簡報資料、廣告傳單、海報、電子報、臉書粉絲團經營等，皆可隨心所欲地寫出撼動人心的好文章，一寫就熱賣！

不必把整本書讀完，只要仿照書中的寫作公式，任何人都能寫出推坑文章，甚至照抄都行得通！

書末另附超實用「商品特色」及「目標對象分析」檢查表，幫助讀者快速掌握商品在市場的切入點，以及商品的主推訴求對象！

《一寫就熱賣》

作者簡介

日本寫作達人 山口拓朗

傳達力研究所所長，山口拓朗寫作補習班負責人。1972年鹿兒島出生，於神奈川縣長大。曾在出版社擔任雜誌編輯與記者6年，之後獨立成為自由作家。在18年的工作生涯中，採訪報導總計2200件以上。其對於寫作之研究，也獲得各界肯定，日本公部門、企業、大學等皆邀請其分享關於寫作之心得，另外也時常以「能確實傳遞訊息的文章寫作法」「能夠將商品順利賣出的寫作法」「引起他人興趣的文案該怎麼寫」等為主題，舉辦演講或討論會。

著有《絕對不會緊張與任何人都能侃侃而談的訣竅！》《一寫就讓人秒懂的87個寫作法則》等書。

譯者簡介

吳佳玲

輔仁大學會計系畢業，文化大學日本研究所碩士。

曾任職於知名日商公司，並赴日本工作，也曾擔任教職與日文口譯人員。熱愛日文及美食。

譯有《一杯咖啡的商業啟示：從最飽和的市場，掌握獲利與創新的祕密》。

書籍目錄

前言 讓人忍不住掏腰包的推坑寫作術

第1章 寫到對方心裡的12個必備重點

01請站在對方立場設想

02設法找出商品的特色

03想想這商品要賣給誰

04設法抓住目標顧客需求

05思考商品的「好處」

06好文案上天堂，壞文案誤會一場

07讓商品加分的素材 1：科學根據 / 實績 / 權威認證

08讓商品加分的素材 2：顧客好評

09貼近顧客，創造需求

10為商品設計一段故事

11追加其他好處

12寫出商品保固或售後服務

第2章 用文章，把這支筆賣給我！

13試著賣掉一支原子筆

14【如何賣掉一支原子筆 1】設法找出商品的特色

15【如何賣掉一支原子筆 2】想想這商品要賣給誰

16【如何賣掉一支原子筆 3】設法抓住目標顧客需求

17【如何賣掉一支原子筆 4】思考商品的「好處」

18【如何賣掉一支原子筆 5】設計一句文案

19【如何賣掉一支原子筆 6】讓商品加分的素材 1

20【如何賣掉一支原子筆 7】讓商品加分的素材 2

21【如何賣掉一支原子筆 8】貼近顧客，創造需求

22【如何賣掉一支原子筆 9】為商品設計一段故事

23【如何賣掉一支原子筆 10】追加其他好處

24【如何賣掉一支原子筆 11】寫出保固或售後服務

25試寫一篇文章，賣掉這支筆吧！

第3章 照抄就很好用！超勸敗文章公式

26「超推坑文章」之基本型

27解決煩惱型文章

28令人躍躍欲試型文章

29開門見山型文章

30比較型文章

31故事型文章

32目錄與傳單型文章

33企畫書、提案書文章

第4章 這樣寫，什麼都賣得動！

34用彈痕效應吸引讀者

35用「容易想像」「理由」主打便宜

36寫一篇刺激五感的文章

37用Q&A消除讀者不安

38用「使用前後變化」來強調好處

39搶先回答讀者疑問

40告知「維持不的代價」

41不隱瞞弱點或缺點

42讓人覺得親切

- 43強調限定
- 44用「優惠」強調獨特
- 45促進行動的語句、行動可得到的好處
- 46重複重點
- 47使用具體語句
- 48靈活運用數字
- 49冗長文章，百害無一利
- 50因應不同讀者型態
- 51媒體不同，寫法也不同
- 52培養自問自答的能力
- 53預設讀者的反應
- 54文章必須再三推敲
- 55用「PDCA」提升精確度
- 56有意識地閱讀
- 第5章 走心不走鐘！寫出神文案的技術
- 57從「問題本質」構思文案
- 58直接向目標對象喊話
- 59使用疑問句
- 60訴求不安與恐怖
- 61原封不動地借用顧客感想
- 62善用數字
- 63斬釘截鐵
- 64回答目標對象的問題或疑問
- 65強調方法與技術
- 66傳達好處
- 67刻意超乎常理，營造懸疑
- 68為目標對象發聲
- 69適度發揮幽默感
- 70比較和對比
- 71使用比喻和擬人化
- 72強調意外性
- 73刻意拐彎抹角
- 74使用口氣強烈的語句
- 75第三者的認證
- 76打聽對方的決心
- 77訴諸稀少性
- 78宣稱買得划算
- 79以「首次」和「新」為訴求
- 80強調解決麻煩事
- 81提供實用資訊
- 82強調迫切感
- 83順應潮流
- 84以成績為訴求
- 85誠實以對
- 86命令型
- 87說故事
- 88玩一下文字遊戲
- 89保持神祕，讓人心癢
- 90簡稱、縮寫

第6章 認同請分享！粉絲團小編的發文密技

91將「粉絲」變顧客

92善用部落格創造商機

93留言是雙面刃

94自我行銷方法（頭銜篇）

95自我行銷方法（簡歷篇）

96請注意讀者的閱讀舒適度

97利用電子郵件影響他人

98顧客的抱怨是的大好機會！

99收到詢問信，務必周到地回覆！

100具體寫出信件主旨

101曖昧表現，只會產生誤解

附 錄 「商品特色」及「目標對象分析」檢查表

結 語 寫作力，上班族必備武器

《一寫就熱賣》

精彩短评

- 1、有些方法和思路还是值得一读，至于效果...仍然需要从个人文案水准来考量...
- 2、偏向于产品销售文案指南 指出了一些平时没有留意到的信息点 要写一篇好的文案 需要考虑的点还真的蛮多的

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com