

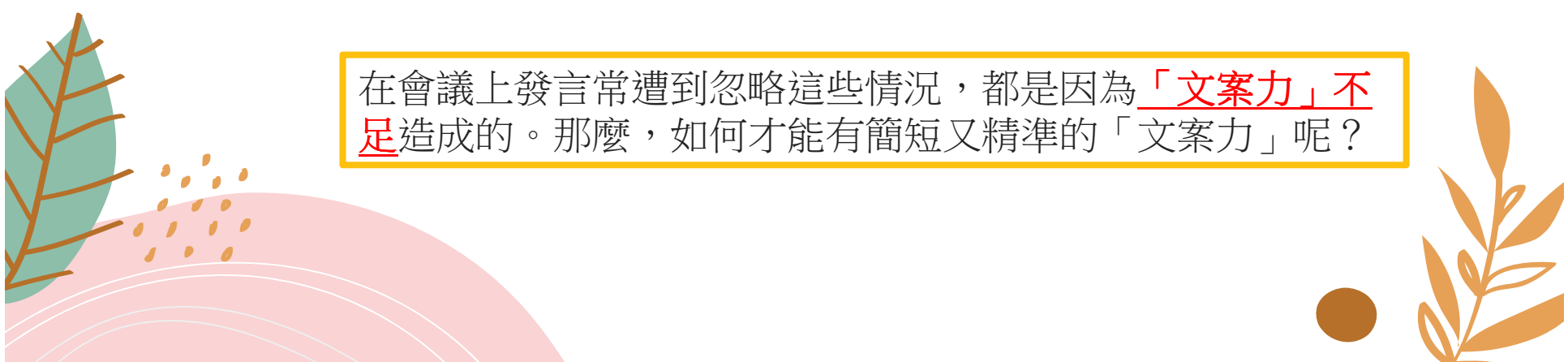
好的文案，要像刀子一樣切中人心！
逼人買到剁手指的 3 個銷售寫作秘訣

報告者: 高淑華



你是不是有過這樣的經驗？

- 明明是好商品卻賣不出去
- 挑燈夜戰的企畫書，大家看了標題後就不看內容
- 自己的臉書PO文，常得不到任何回應



在會議上發言常遭到忽略這些情況，都是因為「文案力」不足造成的。那麼，如何才能有簡短又精準的「文案力」呢？



NO.1 秘訣: 讓對方認為與自己有關

- 若人們不認為「與自己有關」，就無法產生感動。廣告文案力的根本就在這裡。因此，要如何撰寫文案，「讓對方認為與自己有關」就是最重要的事。
- 因此，與其對多數人喊話，倒不如針對特定對象加以說服，成效會比較高。
- 書店中的書籍百百種，若無法透過書名「和讀者產生關聯」，就無法讓讀者拿起書本看看內容。



案例:

普通▲ 《工作的整理術》

範例▲ 《給不知不覺桌子 就雜亂不堪的你》



現實中，「不知不覺桌子就變得雜亂不堪」應該是許多人曾有的經歷，看到此書名，符合上述狀況的人就會感到：

「啊，這就是在說我！」最重要的就是這個感覺。

認為「這本書與自己有關」的人，就會在書店裡把它拿起來，然後走到收銀台。正因為如此，這本書成了暢銷書。





NO.2 秘訣: 使用強勁有力的字句

- 簡單說，能令人「印象深刻」、「刺入心坎」，以及「想立即行動」的字句，就會顯得強勁有力。
- 相反地「陳腔濫調」、「隨處可見」，以及「無法憾動人心」的話語就會軟弱無力。
- 世界上沒有什麼詞語，只要一使用就能讓文案變得強勁有力，有兩個要點：
 1. 盡量具體，避免抽象的表達。
 2. 避免隨處可見的常用句型。



案例:



普通▲ 「融於口中的感覺，十分新奇」

改善▲ 「放入口中就會瞬間融化消失」

當說明方式更具體，話語就會變得較為有力。看到這句「放入口中就會瞬間融化消失的巧克力」，應該任誰都會想要體驗看看吧！

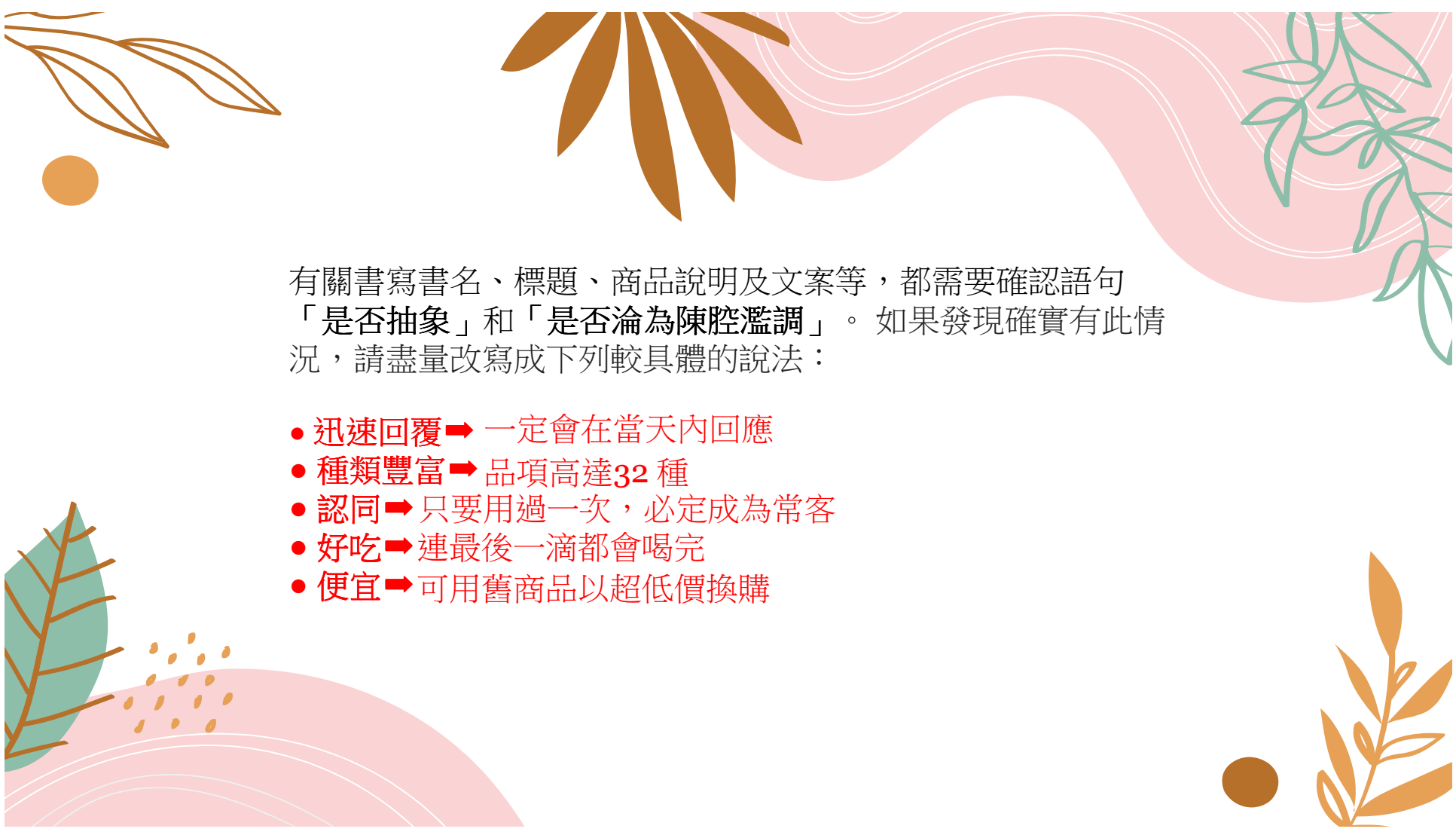


普通▲ 「用炭火慢烤的嚴選新鮮雞肉」

改善▲ 「早上現宰的薩摩雞，用備長炭慢烤到滋滋作響、香嫩多汁」

- 新鮮 → 早上現宰
- 嚴選 → 薩摩雞(日本鹿兒島)
- 炭火 → 備長炭
- 慢烤 → 滋滋作響、香嫩多汁





有關書寫書名、標題、商品說明及文案等，都需要確認語句「是否抽象」和「是否淪為陳腔濫調」。如果發現確實有此情況，請盡量改寫成下列較具體的說法：

- 迅速回覆 → 一定會在當天內回應
- 種類豐富 → 品項高達32種
- 認同 → 只要用過一次，必定成為常客
- 好吃 → 連最後一滴都會喝完
- 便宜 → 可用舊商品以超低價換購

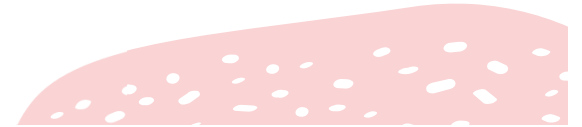


NO.3秘訣: 讓對方心中產生：「為什麼？」

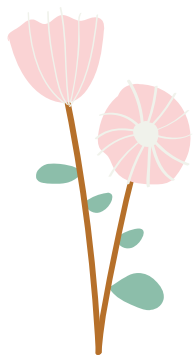
人只要聽到違背自己常識的事情，就會在腦中產生「為什麼」。又或者，當別人丟出自己從未深入思考的問題，並要求自己同意時，一般人也會懷疑：「為什麼要那麼做？」然後，為了找出解決問題的答案，就會想要繼續看完其中的內容。



WHY



案例:



- 《叫賣竹竿的小販為什麼不會倒？》
- 《為什麼企業高管都要打高爾夫？》
- 《為什麼濱崎橋會塞車？》
- 《社長的賓士車為什麼是四門的？》
- 《為什麼外星人不來地球？》
- 《好好詐！為什麼歐美人能毫不在意地改變規則？》

一旦有人提出這些問題，我們就會產生「**為什麼會這樣**」的疑問，進而想找到答案。這些方法不僅適用於書名，也可作為其他用途。





**THANK
YOU**