

新时代
营销
新理念

10W+

新媒体文案 炼成记

微信、微商、电商、
APP、头条号软文实战

文能载商 / 编著

清华大学出版社

新时代
营销
新理念

10W+

新媒体文案 炼成记

微信、微商、电商、
APP、头条号软文实战

文能载商 / 编著

清华大学
图书馆

清华大学出版社
北京

内 容 简 介

本书是一本新媒体文案专题训练实战手册,在微信、微商、电商、APP、头条号这5大文案写作最为火热的领域进行基础+案例式操作讲解,帮助这5个领域的文案工作者快速写出10W+爆款文案。

本书中的100多个案例,涵盖了朋友圈、公众号、微博、今日头条、淘宝、百度、QQ、简书、一点资讯、腾讯新闻、搜狐新闻、网易新闻、凤凰新闻、新浪博客和艾瑞网等10多个新媒体平台的文案写作技巧,助你从新手成为新媒体文案高手!

本书适合从事文案写作的人员,特别是从事微信、微商、电商、APP、头条号等新媒体写作的人员。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

10W+新媒体文案炼成记:微信、微商、电商、APP、头条号软文实战/文能载商编著.
—北京:清华大学出版社,2018

(新时代·营销新理念)

ISBN 978-7-302-50777-2

I. ①1… II. ①文… III. ①传播媒介—文书—写作 IV. ①G206.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第178112号

责任编辑:刘 洋

封面设计:徐 超

版式设计:方加青

责任校对:王荣静

责任印制:宋 林

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦A座

邮 编:100084

社总机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:三河市铭诚印务有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:170mm×240mm

印 张:18

字 数:292千字

版 次:2018年11月第1版

印 次:2018年11月第1次印刷

定 价:65.00元

产品编号:079838-01

前言 ▶ Preface

写作驱动

随着互联网的不断发展，网络信息已经深入人们的生活，“新媒体”一词也开始出现在人们的视野之中。而新媒体文案作为新媒体面向大众的表现形式，它代表着新媒体的形象，是大众了解新媒体企业的最重要的方式，因此，它的重要性可想而知。

尤其是那些阅读量 10W+ 的新媒体爆款文案，在为新媒体企业带来可观的收入的同时，也引爆了网友的眼球，让企业的品牌传播得更为广泛。因此，笔者撰写这本书的目的就很明显了，创作背景也是市场需求，它从以下三个地方体现。

第一是自媒体的崛起：越来越多的自媒体人，拥有庞大的粉丝数，他们推出的每一条文案都拥有 10W+ 的阅读量，精彩的文案，一方面能吸引粉丝关注，另一方面能增加文案信息的流传度，为企业品牌和产品创造了不可估量的价值。

第二是自媒体的发展：越来越多的人把眼光投入新媒体这个领域，让文案写作迎来了全新的春天。虽然文案写作蓬勃生长，但很多人由于不得其门而收效甚微。因此，这本书的创作，是为人们提供一个快速提高新媒体 10W+ 爆款文案技巧的指导。

第三是企业自媒体的入驻：在现代网络时代，网络是企业生存的必争之地，越来越多的企业和个人把网络运营放在极其重要的位置，新媒体软文的

写作方法、运营技巧和营销渠道的问题，是每个想要在网络时代分一杯羹的新媒体人所必须直面的。

文案写作成了各大新媒体平台的主要呈现方式，但图书市场的文案图书，也数不胜数，竞争激烈。

因此，笔者从文案写作更加细致和细分的角度出发，精选了“写作方法、营销技巧、营销案例和营销平台”这四点展开，差异化和优异化同类图书，特意编写了本书，让读者的文案在重重文海中杀出重围，成为引爆网络的爆款文案。

📖 本书内容

本书主要分为4大模块，每个模块的内容各成体系，不仅是重点，同时还是亮点，具体内容如图1所示。

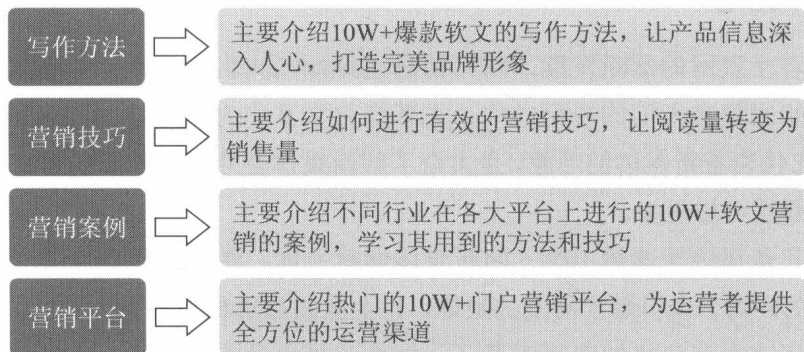


图1 本书4大模块的内容

📖 本书特色

(1) 技法全面

本书对软文的训练技法进行了详细阐述，如标题设计、特色设计、创意设计、写作痛点、写作方法、正文训练以及图片引流等内容，技巧全面，帮助读者快速掌握软文写作的核心技巧与专业知识；另外本书也对营销技巧有很深层次的讲解，指导读者如何在打造爆款软文的同时，还能更有效地创作利益价值！

(2) 单点极致

本书采用5W2H的写作方式，对每一种常用软文都进行了详细介绍，是

什么、为什么、怎么做，将软文的写作技法与成功案例讲深、讲透，每一种软文都做到了单点极致的写法，帮助读者快速进入角色，获取最精华的软文内容，从新手快速成为软文高手！

（3）行业全面

本书通过 20 种行业软文类型，总计有 120 多个经典案例，内容涉及餐饮软文、服装软文、房产软文、旅游软文、家电软文、娱乐软文、时尚软文、财经软文、汽车软文与医疗软文等，对读者进行系统性的强化训练，让读者充分了解新媒体文案的实战效果！

（4）平台丰富

本书详细介绍了 10 多个新媒体平台中的软文写作技巧，如微信软文、微博软文、淘宝软文、京东软文、头条软文、网易软文、搜狐软文、QQ 软文和百度软文等，对平台软文进行了全面剖析，让读者轻松玩转软文撰写的方法和营销技巧！

作者信息

本书由文能载商编著，参与编写的人员还有刘绍良、刘胜璋、刘向东、刘松异、刘伟、卢博、周旭阳、袁淑敏、谭中阳、杨端阳、李四华、王力建、柏承能、刘桂花、柏松、谭贤、谭俊杰、徐茜、刘嫔、苏高、柏慧等，在此表示感谢。由于作者知识水平有限，书中难免有错误和疏漏之处，恳请广大读者批评、指正。

目录 ▶ Contents

第1章

微信软文：亿万流量让传播效率最高

- 1.1 写作技巧：如何撰写出 10W+ 的微信软文 / 3**
 - 1.1.1 微信特点——微信软文营销的3个特点 / 3
 - 1.1.2 营销方法——微信软文营销的6个方法 / 6
 - 1.1.3 朋友圈软文——一个会带来巨大商机的圈子 / 8
 - 1.1.4 公众号软文——吸粉引流快速实现软文变现 / 12
- 1.2 朋友圈软文：轻松将朋友变成你的客户 / 15**
 - 1.2.1 图文形式——图文结合的软文更有吸引力 / 15
 - 1.2.2 文章篇幅——利用前三行来吸引用户流量 / 18
 - 1.2.3 文章评论——通过评论功能传递更多信息 / 19
 - 1.2.4 凸显优势——利用九宫格强化产品优势亮点 / 20
 - 1.2.5 多方营销——多角度地介绍产品信息 / 21
 - 1.2.6 获取信用——进行零风险承诺完善售后服务 / 22
 - 1.2.7 解答疑问——及时回复用户消息与常见问题 / 23
- 1.3 公众号软文：争取（吸引）粉丝和亿万用户流量 / 25**
 - 1.3.1 软文内容——兼具个性和价值，脱颖而出 / 25
 - 1.3.2 粉丝互动——拉近企业与用户的距离 / 26
 - 1.3.3 价值包装——将产品价值通通展现出来 / 27

- 1.3.4 产生好奇心——激发读者继续阅读的欲望 / 29
- 1.3.5 三步软文——套路式的公众号软文写作方法 / 30
- 1.4 功能性软文：微信其他功能软文营销技巧 / 31**
 - 1.4.1 摇一摇——利用好奇心获取更多人脉资源 / 31
 - 1.4.2 漂流瓶——为企业提供庞大的隐藏客户群 / 32
 - 1.4.3 附近的人——轻松找到身边的微信用户 / 34

第2章

微商软文：刺激消费将朋友变成客户

- 2.1 写作技巧：10W+ 微商软文的撰写秘密 / 37**
 - 2.1.1 微商特点——微商软文的5大特点 / 37
 - 2.1.2 软文分类——微商软文的6大切入点 / 39
 - 2.1.3 撰写目的——微商软文的4大目的 / 43
 - 2.1.4 撰写步骤——微商软文的4大步骤 / 45
- 2.2 营销技巧：月入过万的微商软文技巧 / 46**
 - 2.2.1 我的位置——微商软文最佳的广告位 / 46
 - 2.2.2 巧妙晒单——激发客户心动最强的手段 / 48
 - 2.2.3 晒好评——让事实说话，最有价值的广告 / 51
- 2.3 软文案例：快速把微商产品卖出去 / 53**
 - 2.3.1 精准营销——凭借公众号销货月入3万 / 54
 - 2.3.2 感动读者——真人真事的微商励志故事 / 55
 - 2.3.3 直白广告——直接推广产品博出彩 / 56
 - 2.3.4 粉丝经济——打造属于自己的营销模式 / 56

第3章

电商软文：用卖点吸引客户突出价值

3.1 写作技巧：菜鸟也能写出 10W+ 电商软文 / 61

- 3.1.1 以趋势为切入点——提高产品在市场中的地位 / 61
- 3.1.2 从消费者生活出发——产品特点抓住顾客的需求 / 62
- 3.1.3 写连载故事一样——通过好奇心增加软文曝光率 / 65
- 3.1.4 幽默口吻突出产品——给顾客一个购买产品的理由 / 66

3.2 营销技巧：如何用软文卖出更多电商产品 / 68

- 3.2.1 用卖点吸引用户——展现最核心的产品卖点 / 68
- 3.2.2 学会关联销售——全方位、多层次的营销手段 / 70
- 3.2.3 抓住消费心理——用户需求和期望成为购买关键 / 71
- 3.2.4 讲述勾人故事——重点说明故事背后的产品线索 / 72
- 3.2.5 制造紧迫心理——打造稀缺性的产品和营销氛围 / 75
- 3.2.6 进行适当诱导——产品真实性很容易达到购买欲望 / 76
- 3.2.7 展示产品细节——最大化展示产品的优势、特色、亮点 / 77

3.3 5大渠道：轻松打造 10W+ 爆款电商软文 / 78

- 3.3.1 博客软文——新浪博客的软文营销案例 / 78
- 3.3.2 资讯软文——绿萝网的软文营销案例 / 80
- 3.3.3 论坛软文——淘宝论坛的软文营销案例 / 82
- 3.3.4 商城软文——京东商城的软文营销案例 / 85
- 3.3.5 社区软文——简书社区的软文营销案例 / 87

第4章

APP软文：10W+营销软文的主要阵地

4.1 写作技巧：这样的 APP 软文受读者青睐 / 93

4.1.1 标题要点——悬念感的标题最受读者喜爱 / 93

4.1.2 内容打造——要有“料”才有点击率 / 94

4.1.3 图文混排——让读者将一篇文章看完的技巧 / 97

4.1.4 插入链接——通过外链的方式引入产品营销 / 101

4.2 营销技巧：熟知 5 种 APP 软文的营销技巧 / 103

4.2.1 嵌入型营销——嵌入极具传播性无痕广告方式 / 103

4.2.2 关键字营销——文章中关键词出现的频率要高 / 105

4.2.3 图片水印营销——宣传推广产品必备营销手段 / 108

4.2.4 品牌引入营销——在成功案例中引入品牌营销 / 109

4.2.5 借助公益传播——公益活动可以强化品牌营销 / 110

4.3 软文案例：新媒体 APP 的 10W+ 爆款文案 / 111

4.3.1 腾讯新闻——以新闻报道的方式引爆软文点击率 / 111

4.3.2 网易新闻——倾力打造精品软文嵌入无痕广告 / 112

4.3.3 搜狐新闻——通过移动媒体APP引来亿万读者 / 113

4.3.4 一点资讯——结合时下热点推出产品嵌入广告 / 115

4.3.5 凤凰新闻——以用户兴趣为目标来撰写软文 / 116

第5章

头条软文：借助平台抢热点引起关注

5.1 内容布局：4 种软文布局方式引起关注 / 119

- 5.1.1 标题关键词——抓住热点关键词成为爆文 / 119
- 5.1.2 写作方式——用总分总的手法进行写作 / 121
- 5.1.3 镜头组合——运用镜头组合法进行撰写 / 124
- 5.1.4 围绕论点——不分主次地进行平行式布局 / 126
- 5.2 运营技巧：通往 10W+ 爆款软文的捷径 / 127**
 - 5.2.1 提升推荐量——推荐量的高低决定软文阅读量 / 128
 - 5.2.2 使用粉丝必见——至少提升双倍的文章阅读量 / 129
 - 5.2.3 设置三图封面——通过图片引爆软文点击率 / 130
 - 5.2.4 提升头条号指数——5个维度轻松提升头条号指数 / 133
 - 5.2.5 设置原创保护——保护软文原创版权防止盗用 / 136
- 5.3 头条号软文：轻松实现 10W+ 的软文阅读量 / 137**
 - 5.3.1 事件软文——形成抢进的热点风暴和影响力 / 137
 - 5.3.2 问题软文——抓住问题关键字获取用户流量 / 140
 - 5.3.3 技巧软文——以传授经验为目的的产品营销 / 144

第6章

淘宝软文：如何从高点击变成高销量

- 6.1 写作技巧：销量过万从软文写作开始 / 147**
 - 6.1.1 标题第一——第一印象抓住顾客的心 / 147
 - 6.1.2 内容精练——打造精品内容留住顾客 / 149
 - 6.1.3 图文并茂——直观印象引发顾客购买欲 / 150
 - 6.1.4 为人所需——需求感激发顾客购买欲 / 151
- 6.2 营销技巧：做到 4 点让你的品牌深入人心 / 152**

- 6.2.1 展示好评——羊群效应提高购买率 / 153
- 6.2.2 外链推广——外链推广获得更多流量 / 154
- 6.2.3 粉丝效应——通过网红宣传销售产品 / 155
- 6.2.4 品牌经营——打造自己的店铺品牌 / 157

6.3 营销平台：5大平台让销量快速增长 / 158

- 6.3.1 淘宝头条——亿级流量迅速提高产品销量 / 159
- 6.3.2 有好货——千人千面实现精准营销 / 161
- 6.3.3 必买清单——达人推荐赢得顾客信任 / 163
- 6.3.4 爱逛街——时尚达人网红店主聚集地 / 166
- 6.3.5 手机微淘——淘宝营销的高关注度平台 / 169

第7章

微博软文：抓住热点平台打造精品文案

7.1 写作方法：打造有传播性的软文内容 / 175

- 7.1.1 数据式微博软文——精准数据赢得顾客信任 / 175
- 7.1.2 分享式微博软文——分享技巧得到顾客喜欢 / 178
- 7.1.3 事件式微博软文——博人眼球引发网友议论 / 180
- 7.1.4 创意式微博软文——具有创意造成深刻印象 / 181

7.2 营销技巧：让微博营销软文扩散出去 / 183

- 7.2.1 140字打造精华——40字以内吸引网友眼球 / 184
- 7.2.2 巧用“@”功能——借助媒体或名人效应来宣传 / 185
- 7.2.3 借时下热门话题——通过热搜榜借话题进行营销 / 187
- 7.2.4 借势提升影响力——借助知名博主进行软文营销 / 189

- 7.2.5 要经常制造新闻——要学会自己给自己制造新闻 / 190
- 7.2.6 培养精准客户群——让软文营销具有一定的针对性 / 191
- 7.3 行业软文：多样化的微博营销软文 / 192**
 - 7.3.1 汽车软文——凸显价值的软文营销方式 / 193
 - 7.3.2 数码软文——巧攻心计实现软文营销 / 195
 - 7.3.3 房产软文——借助悬念感实现产品营销 / 198
 - 7.3.4 教育软文——三大法则打造教育机构权威 / 199
 - 7.3.5 旅游软文——4大效果推广特色旅游品牌 / 201

第8章

QQ软文：充分利用QQ这个亿级平台

- 8.1 写作方法：10W+QQ 软文的写作方法 / 207**
 - 8.1.1 平台认识——QQ平台具有独特的营销模式 / 207
 - 8.1.2 软文标题——写出高点击QQ软文的标题技巧 / 209
 - 8.1.3 内容创作——QQ软文就是要善于玩新鲜 / 211
- 8.2 营销技巧：打造高转发的 QQ 营销软文 / 216**
 - 8.2.1 巧妙植入产品——打造读者完美阅读体验 / 216
 - 8.2.2 巧用逆向思维——逆向思维博得读者关注 / 218
 - 8.2.3 使用情景再现——手段诱惑满足客户需求 / 219
 - 8.2.4 研究竞争对手——巧妙布局赢得观众市场 / 221
 - 8.2.5 关于病毒式营销——好的软文引发转载浪潮 / 223
- 8.3 营销平台：4 大平台打造 10W+QQ 软文 / 225**
 - 8.3.1 QQ群软文——定位精准的软文营销大市场 / 226

- 8.3.2 QQ邮件软文——实惠而强大的营销手段 / 229
- 8.3.3 QQ空间软文营销——通过转载获得大量关注 / 233
- 8.3.4 兴趣部落软文营销——快速获取你的精准客户 / 236

第9章

百度软文：打造产品品牌的理想平台

- 9.1 写作方法：10W+ 百度软文的写作方法 / 241
 - 9.1.1 能吸引人的标题——第一步，吸引读者的注意力 / 241
 - 9.1.2 能触动人的文字——第二步，攻入读者的内心 / 244
 - 9.1.3 内容丰富的图片——第三步，要让读者有回味 / 247
- 9.2 营销技巧：全方位地进行百度软文营销 / 250
 - 9.2.1 积极互动——互动提高贴吧网友的关注度 / 250
 - 9.2.2 妙招布局——3大妙招增加产品信息曝光率 / 252
 - 9.2.3 推广利器——3大利器让百度软文无往不利 / 254
- 9.3 推广渠道——3大免费渠道打造产品品牌 / 257
 - 9.3.1 百度百科软文——通过百度收录提升产品权威性 / 258
 - 9.3.2 百度贴吧软文——让你的帖子迅速火起来 / 266
 - 9.3.3 百度知道软文——以解决问题的方式推出产品 / 270

| 第1章 |

**微信软文：亿万流量让传播
效率最高**

学前提示

随着现代信息技术的飞速发展，微信对人们的生活影响越来越大，据腾讯官方公布的《2017 微信数据报告》，截至2017年9月，微信的日登录用户已经超过了9亿，其火热程度可见一斑。而如何利用微信进行产品的推广以及如何开展有效的营销方式，这里就需要高质量的软文写作，因为一篇好的软文，可以吸引亿万网友的目光。

要点展示

- 写作技巧：如何撰写出 10W+ 的微信软文
- 朋友圈软文：轻松将朋友变成你的客户
- 公众号软文：吸引粉丝和亿万用户流量
- 功能性软文：微信其他功能软文营销技巧

1.1 写作技巧：如何撰写出 10W+ 的微信软文

微信营销是网络经济时代企业或个人营销模式的一种，随着微信的兴起而出现，在微信公众平台推出之后更是达到了巅峰。

微信不存在距离的限制，用户注册微信后，可与周围同样注册的“朋友”形成一种联系，订阅自己所需的信息，商家则可以通过这种方式，推出商品或者企业的信息，将产品推广出去，从而实现点对点的营销。

因此，这其中的最重要的媒介——微信软文的写作就显得非常重要了，如何写出高转发、高评论、高点赞的爆文，这就是下面我们要学习的内容。

1.1.1 微信特点——微信软文营销的 3 个特点

微信软文营销的特点还是非常明显的，也正是因为这些特点，才让微信软文营销有了发展的潜力，那么微信软文营销都有哪些特点呢？

1. 点对点精准营销

微信拥有庞大的用户群，借助移动终端、天然的社交和位置定位等优势，令每个信息都是可以推送的，能够让每个个体都有机会接收到这个信息，继而帮助商家实现点对点精准化软文营销。

2. 功能多且实用

漂流瓶：用户可以发布语音或者文字然后投入大海中，如果有其他用户“捞”到则可以展开对话，很多企业都经常使用这种微信软文营销方法，虽然效果不是特别好，但优点是不需要什么费用。

位置签名：商家可以利用“用户签名档”这个免费的广告位为自己做宣传，搜索到的用户通过签名档就可以看到商家的信息，例如，饿的神、K5 便利店等就是采用了微信签名档的营销方式。

二维码：用户可以通过扫描识别二维码身份来添加朋友、关注企业账号。