



信息流创意——引发悬念：

要让别人好奇，就要吊足胃口，营造反差对比的心理，激发用户好奇心。

1)原来孩子上课坐不住，注意力不集中，脾气还暴躁是因为这些原因!

2)孩子多动千万别忽视，看看这位家长的后果，出乎意料!

信息流创意——接近性心理：

接近性心理：性别接近、年龄接近、地域接近、职业接近。让用户产生共鸣联想自己是不是也这样，从而产生阅读兴趣。

1) 每天使用10分钟畅快一点，心情舒爽一整天(情感接近)

2) XX年龄的你还在腰酸背痛的折磨吗?(年龄接近)

3) XX地区的人注意!(地域接近)

4) 身为打工人，上班迟到扣工资，居然是被落枕所坑!(职业接近)

信息流创意——打感情牌：

说道用户的心坎里，用最人性朴实的语言感化消费者从而产生共鸣。

1)单身的你，孤独的夜，不如来XX找个小姐姐痛聊一番!

信息流创意——制造紧迫感：

用一些限制性的词语，常用还剩XX名额，仅需XX元，限时领取等等。

1)开会效率低，你缺少一个XX，免费试用名额还剩5个!

2)隔壁公司用来会议效率提高200%，原来是用了XXXXX!

机械中就能写出信息流创意文案，硬套到软广几乎可以涵盖大多数行业，你只需要将自己的产品套用在以上模式就好。这无疑是营销路上的捷径，还不优秀困扰优化师速速来关注吧!也能起到好的效果。想要账户效率高转化率账户如何进行搭建?

如何根据数据分析账户效果，对账户进项优化?

怎样根据当前态势对账户进行调整?

以上就是今天关于信息流广告创意的写作套路，如需了解更多可私信~