

服装微商怎么写朋友圈文案，日出百单？

产品名称	服装微商怎么写朋友圈文案，日出百单？
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

产品详情

朋友圈内容的创作少不了文案的撰写。怎样才能写出打动消费者的朋友圈文案，吸引更多潜在顾客来询单？今天，老郑为大家整理了文案创作的几点思路，大家一起来学习。

01

文案写作关键点

文案创作 少即是多

- 1.读者的注意力大部分集中在图片和视频上，停留在文案上的时间很短。
- 2.朋友圈文案最多显示6行，超出了就容易被忽略。
- 3.篇幅太长，有效信息模糊，没有诱惑力。

因此，朋友圈文案写作

- 1.字数要少
- 2.句子要短
- 3.只表达一个观点

如果有活动信息，可以在评论区写上备注，以免引起读者反感。

如上图所示，右边的文案更言简意赅地表达卖点，更能吸引顾客的注意力。

文案提炼三维度

文案创作三大类

- 1.痛点类：抓住消费者的痛点
- 2.产品卖点类：提炼产品卖点
- 3.引导类：以导购的口吻来引导消费者购买

痛点类文案创作

站在消费者的角度去思考痛点

例如，妈妈买衣服时，一般会问：这件羽绒服会不会很显胖？这个版型会不会显臃肿？这个颜色会不会很难搭？买回去不懂得搭配怎么办？衣服会不会缩水？容易起球吗？.....

这些问题就是我们要找的痛点，转换为文字，即可形成朋友圈文案。

羽绒服会不会很显胖？ 中长款羽绒服显高这个版型会不会显臃肿？ 修身款、不臃肿买回去不懂得搭配怎么办？ 百搭款、日常随意搭配颜色会不会难搭？ 色彩亮丽、衬肤色、显白衣服会不会缩水？ 抗褶皱、不容易缩水容易起球吗？ 耐磨、不会起球

产品卖点类文案创作

提炼产品卖点，产品卖点类从版型、面料、色彩、工艺四个方面来提炼。

1.功能型提炼

服装功能

- 1) 运动功能面料：防水防泼、透气、吸汗、速干、保暖
- 2) 抗静电面料：抗静电
- 3) 抗菌防臭面料：抗菌防臭、杀菌、安全无害

鞋子功能

鞋底：防滑、耐磨、缓震、高弹力

鞋垫：抗菌、防臭、吸汗

鞋带：自由调节松紧度、魔术贴穿脱方便

2.舒适度提炼

亲肤、舒适、柔软、手感好

例如：

3.搭配性提炼

每日穿搭、日常穿搭、内搭、外穿、单品穿搭、撞色穿搭、季节穿搭、百搭等等。

4.特殊卖点提炼

衣服上的特殊设计，如小翅膀、皮卡丘身上的闪电、精灵球等等。

引用类文案创作

以导购的口吻引导

01.货款引导：

网红款、新年款、限量款、男女同款、补货款、热销款、爆款、卖断货等。

02.上身效果引导：

衬肤色、显白、显高

3.李佳琦范引导：

妈妈们，买它！建议入手、本命年可以来一件、超级喜欢这款外套、皇家兰色也是很美哦、这一套好美、这颜色太好看啦、质感超级棒的一套look等