

做祛痘产品微信是如何引流的？祛斑祛痘产品引流加粉渠道有哪些？

产品名称	做祛痘产品微信是如何引流的？祛斑祛痘产品引流加粉渠道有哪些？
公司名称	十堰市众犇贸易有限公司
价格	100.00/单
规格参数	
公司地址	十堰市张湾区凯旋大道52号
联系电话	18884244862

产品详情

女性天生爱美丽，女性天生爱分享，女性天生爱购物，女性天生爱沟通。女性和男性的差异是男性属理性思维，女性是感性思维，即需不需要试一下的心态，正如女性衣柜里面永远缺一件衣服一样，女性天生具有购物狂的潜质。

不管是互联网还是线下，流量才是生意的本质。所有的项目，生意最终都符合这个公式：赚钱=流量转化率客单价

而其中最重要的一点就是流量，流量才是根本，没有流量什么转化率什么单价，都是没用的。

那么，祛痘产品应该怎么引流呢？

首先是文案：

1、人物、时间、地点(小说三要素)

古代打仗，兵力再悬殊，也要讲究师出有名，没有一个理由，怎么打都是名不正言不顺，就算胜利了帝位也坐不稳，袁绍官渡要打曹操，还得让陈琳表了份讨贼檄文呢，朱棣要偷他侄子的帝位，还得用清君侧的名号。

一样的，做引流你没有一个理由，别人为什么要加你，故事是最能打动人的，引流也一样，由故事来展开，才能产生情感共鸣，情感转化为动力，产生了这股动力自然就会产生行为。

2、第三人称转述，词语不浮夸

我想你不用回答，购物一般先看评价，看看问大家，有时候详情反而几秒钟看完，为什么用第三人称，也是这样的逻辑，站在一个当过小白鼠的第三人称表述，更接地气，更能迎合第一人称“我”想要的口味。

3、哄抬价值，提高神秘度

越令人感觉神秘的食物，人类就越有欲望去了解他，如果一个老公在老婆面前毫无秘密，那么这段婚姻生活，就会少了点什么。

虽说这话很多女同志们不爱听，但这真是事实，神秘会塑造成价值，只不过这招被很多培训机构、XX会员群用烂了，在没谈钱的时候，像徐庶进曹营，一言不发。付款了，发现没什么东西。

好了，理论说了一大堆，不多逼逼，实操才是硬道理。

你没了解产品的原理，日后怎么随手拈来一篇文案，总之，平常多花时间去网上看看同行，看看同行是怎么做的这同行已经做到什么程度了，也算是自我增值。

最后一步，文案已经搞定了，发哪里才是关键，相信看到这里，你对所谓的文案已经入门了，为自己的行业想一条文案，或者伪原创也好。

那么该发布到哪里去引流呢？

祛斑祛痘建议选择在女性平台推广。如美柚。美柚是一款记录经期的APP，为女性健康生活提供正确入口，为女生提供购物、减肥、瘦身、美容、丰胸、星座交流，可切换备孕、怀孕、育儿、孕期模式。

除美柚投放以外我们还有，今日头条、UC头条，新浪、微博粉丝通，腾讯、搜狗、陌陌、百度知道、百度贴吧、知乎、爱问等都可以！