

南阳新手直播带货活动方案怎么做,直播带货脚本文案怎么写?

产品名称	南阳新手直播带货活动方案怎么做,直播带货脚本文案怎么写?
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	500.00/套
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

如今随着互联网的发展，现在人们宣传的主战场已经逐渐转移到了自媒体、短视频、电商、微信等平台。那如何才能设计出漂亮的文案，通过文案让你的产品大卖呢？今天南阳企常青先从几个主要方面来做简单的阐述，希望你能记好。

第一，你的人群定位要准确

首先你要确定哪部分人需要你的产品，而且你的购买人群越垂直、越精细越好，能锁定在30岁—40岁，就不要锁定在20岁—50岁。能定位普通人，就不要瞄准有钱人。

不要妄图所有人都购买你的产品，除非你已经统一了地球。

卖纸尿裤，你就找30岁左右的宝妈；卖红木家具，你就找有经济实力的中年人；卖衡水老白干，你就下沉到农村市场去。

中国的市场体量这么大，大可以放手去干，只需搞定一小部分用户就能成为富翁。

第二，你的文案策划要让客户感受到价值

当你看到别人搞促销，生意很火爆，你也试着搞，但是效果不理想，为什么？

因为并不是所有产品都适合降价促销。

别人促销卖鸡蛋、卖食品、卖手机，产品的价值一目了然，客户当然买。

但如果你卖的是服装、金融产品、保健品、课程培训、保险、软件等，人们无法直接判断你的产品价值是多少。这时你也搞促销，效果自然不好，因为客户不知道能从你这里能省下多少钱，自然不会找到赚便宜的感觉。

所以在你策划活动前，必须要明白，客户会根据过去的消费经验来判断商品的价值。你的产品价值，必须在客户消费经验的范围之内，否则就等于以卵击石，赔了夫人又折兵。

当然，如果你要做活动，可以用一些产品价值简单的赠品来做引流，比如你卖健身卡，可以赠送运动毛巾；卖保健品，可以赠送一次颈肩按摩；卖保险，可以赠送理财产品。这样消费者瞬间明白引流产品的价值，就能找到赚便宜的感觉。

这个道理，无论是线下的实体店，还是线上的网络营销，都要明白！

第三，明确消费场景

当我们设计带货文案时，消费场景是不容忽视的。

互联网时代，客户的消费场景分为2种：有目的的场景，和随机性的场景。

如果是拼多多、淘宝或京东这样的电商平台，就是有目的的消费场景，客户是先有了需求才去购买。

但是像自媒体这样的信息流平台，以及微信这样的社交平台，就是随机性的消费场景。对方只有刷到你的信息才能引起注意。这就需要你设计的图文或视频脚本能在第一时间引起对方的兴趣。

所以现在你会明白，为什么发朋友圈没人买东西了，因为这些人没有明确的消费需求，他们在微信上都是随机性的、盲目冲动消费。偶尔蹦出一两个关照你生意的好友，那纯粹是你的运气，而非策略的高明。可即便这样，有些人仍然每天在朋友圈刷屏，无限地推广产品，等来的往往不是订单，而是更多人的拉黑。

当然，如何在随机性消费场景下销售你的产品，我会在后面公布详细的答案。前期你需要设计诱饵来引导潜在客户产生消费需求。

第四，考虑客户的风险

人天生就具有很强的防范意识，人们在收到你的信息后，他是会在心里衡量风险的。别人会从你的宣传中考虑他的健康风险、时间风险、安全风险和财产风险。

你送的东西一文不值，别人会觉得浪费时间；你送的东西效果太离谱，别人会担心受骗。你送的东西太贵重，别人会觉得天上掉馅饼。

像很多卖理财产品的、卖保健品的，搞宣传上来就送人一款超高价值的赠品，而且是陌生客户根本不了解的东西，对方敢要吗？通过这样的方式来引流，只能白白浪费精力和金钱。其实方法很简单，引流你不要送自己的产品，要送别人都很熟悉，并且能马上明白其中价值的东西，这样宣传效果才会比较理想。

你无论是通过自媒体，还是短视频，还是直播带货，还是线下的宣传，在你的文案创作中，都要研究客户的心理，做好信任背书来打消客户的风险。首先你的内容，要让别人感觉到你的专业。其次你的态度，要让别人感受到足够的热情。

所以在你设计文案时，首先要想清楚：你的人群定位准确吗？你的文案能让客户感受到价值吗？客户处于什么样的消费场景下？客户的风险是什么？如何来解除他的这些风险？

可能这些分享会颠覆你以前的认知，颠覆你对文案的看法，因为可能你之前的文案创作方式、推广方式，花的时间精力太多，换来的却是无效营销！

好的文案不是凭空想象出来的，而是需要一套综合、系统的科学方法，不仅能在第一时间吸引用户的注意，而且能让他做出进一步的成交举动！

希望你能从这几个方面进行刻意练习，直到养成习惯为止。那样你也能写出高水平的文案，一篇内容就可以胜过几百个销售，抵得上千军万马！