

信息流广告文案怎么写才能吸引用户？

产品名称	信息流广告文案怎么写才能吸引用户？
公司名称	黑龙江浩卓传媒有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	哈尔滨市香坊区三角头道街215栋2单元4层3号(住宅)
联系电话	17645101804

产品详情

信息流广告文案怎么写才能吸引用户？

现在相关于营销的文案，只有两个目的，一个是让消费者受众记住信息流广告中的产品，另外一种吸引消费者的购买和关注。因此文案是需要创意的，但是文案创意却让人难以捉摸，为了这两个目的。广告主的文案一直都要几大要点：一是文字的想象力，二是具象化的基础，三是恰当开脑洞的比喻，四是类比要有距离，五是传达更形象的衬托。

1、文字想象力

让消费者能够亲切的感受到其中的意境，感同身受。就像我们经常形容一些文章的文字一样，比如生动形象、优美等等，让这篇文章能够在每一个阅读者在听到对于文章的描述的时候，能够感受到文章的中心内容和意象。简单的说，想要做好头条信息流广告文案，就是用文字来激发消费者粉丝的想象力。

2、具象化基础

所谓的具象化，就是一向比较基础的写作技巧。想要表现具象化，那就不用形容词堆砌。如果形容一个人物形象，可以用超级漂亮，超级帅气、五官长相精致等等。从仔细观察，到用文字进行展现形象，让消费者受众可以从文字中感受这个事物的形象和特色。简单的说，如果企业广告主想要做好产品具象化，从形象刻画和特色展现上，就要做好深度刻画和展现。

3、比喻开脑洞

不管是什么类型的文章或是视频，都会存在着比喻的效果，而且历年文案中的比喻都是屡试不爽。以前上学的时候，在比喻造句的时候，经常用的就是用月亮来做比喻，经常被比喻成大玉盘，虽然这是以前上学时的管用比喻，如果把它用在现在的信息流广告文案中，那就是一个很烂很烂的比喻了。想要做好企业产品营销的文案，比喻是不可少的，而且脑洞还得大。

4、有距离类比

类比一直都是和比喻相似，但是其中的差距也是各不相同的。比喻是把一个事物比喻成另外一个事物，但是类比就不同了，它是两个相同特征的事物放在一起进行对比。这样的方式更能凸显其中的创意，就像有些歌词中的句子：我爱你，就像老鼠爱大米。这就是类比的效果，有一定距离的类比效果更好。

5、形象的衬托

衬托是我们日常常用的手法，核心是形容的事物，更加具象化。举个例子，你知道姚明吧，这人比姚明还要高！这就是常见的衬托法，用一个事物去承托另外一种事物。衬托手法更能让受众直观形象的了解广告主需要传达的信息。对于虚化的事物，使用衬托法更能表现其形象。

以上就是关于企业广告主在进行信息流广告的时候，制定文案的主要几种手法，让消费者深感其产品的形象和特点。从衬托、比喻、类比和文字的撰写能力来进行形象的表现。如果各位对于信息流文案有什么疑问或是需求的话，信息流广告进行定制化的信息流广告推广。