

媒介发稿采购平台（媒介发稿采购平台的优势和使用方法）

产品名称	媒介发稿采购平台（媒介发稿采购平台的优势和使用方法）
公司名称	武汉星梦传扬网络科技有限公司
价格	10.00/篇
规格参数	服务地区:全国区域 服务方式:红书笔记 收费模式:月结
公司地址	武汉东湖新技术开发区光谷金融港A4栋201室
联系电话	13693279862 13693279862

产品详情

媒介发稿采购平台（媒介发稿采购平台的优势和使用方法）推广软文怎么写？写一篇成功的软文需要运用一些技巧和方法，牢记掌握以下几个步骤，让你写的软文既吸引人又让读者认可。一、明确目标客户我们撰写软文之前，需要了解目标客户是谁，他们的需求是什么，喜欢关注哪些话题，只有按照这个思路去撰写软文，才能写出一篇专业并且口碑好的文章来。举个例子，我们之前服务的一家咖啡商家，而他们的客户一直搞不清楚到底属于哪类人群，因此，我们深度和他们对接之后，了解了他们的受众人群是一群追求时尚的年轻用户，从性别来看，女性占比达70%左右。假如我们没有前期的调研和分析，我们是无法得知用户需求以及用户群体的，这样我们在写软文这块，就无法真正去用内容吸引用户。用户标签决定了我们写作软文的方向，我们回到上面的例子中发现，当咖啡用户群体是年轻的女性后，我们会进一步分析他们关注的点是什么？她们的诉求又是什么？这样才能更好的去进行写作。

二、起一个响亮的标题 标题是一篇软文的重点，一个好的标题，不仅能吸引用户的好奇心，还能让用户记住你，当然，设计一个吸引人的标题是有技巧的，以下迅步总结了撰写标题的几个方法：

1、标题要简洁，要有话题性

好的标题，不仅有话题性，还能准确表达内容的意思，但简洁不代表简单，比如：

正面案例：20岁外卖小哥3年赚一套房，看他如何实现人生逆袭？ 负面案例：震惊，外卖小哥火了！通过这个简单例子我们可以知道，第一个显然能更吸引用户，读者再看到标题的时候，会思考这个外卖小哥是如何做到通过送外卖赚到一套房的，而第二个，只是描述外卖小哥火了，意思不明确，无法让人共情和理解。 2、标题包含关键词与用户群体 很明显，上面的例子当中，包含了“外卖”关键词，我们这篇文章的受众群体也是外卖小哥或者是一些想从事外卖行业的用户。添加关键词与用户群体，更容易让我们的文章被一些潜在的用户看到，当然，如果是制造业刹车片，同样可以使用这样的方法，比如：

正面案例：国内90%的车企都使用这款刹车片，10年0返修！

同理，我们在运用到其他行业的时候，也可以采取此方法。 3、标题多运用数字 一般读者都会数字很敏感，比如8，9，100%等，数字不仅让用户直观的感受到大小，还能在潜意识的感知标题的作用。比如上面的刹车片例子当中，使用了90%以及10年，0

等字眼，比一些描述性的文案要好很多，如果我们换一种说法：

负面案例：国内大多数的车企都使用这款刹车片，多年无一返修！是不是效果就差了很多呢？标题的写作，没有固定的公式与方法，只有不断的去练习写作，才能把握写作的技巧和方法，以上三种标题写作

方法是我们迅步多年写作团队总结出来的经验，如果对你有帮助，可以收藏。三、内容对读者有用 软文内容要有价值，如果一篇文章虽然说字数几千字，但整篇文章下来，全部都是废话连篇，一篇水文，相信读者从文章中也无法获取有用的信息，例如上面讲解的刹车片的案例当中，我们如果在内容中多介绍刹车片的产品，以及制造工艺等，相信可以吸引绝大多数的读者，当然这些读者也定是我们的受众人群。软文内容的核心点是，让用户看到此篇文章后，收获满满，不仅获取丰富的知识，还能获取情绪价值，这样的内容才算一篇合格的内容，内容的形式多种多样，我们还是要结合自身的产品进行分类撰写。

四、内容结构清晰 文章内容中，段落之间逻辑关系要清晰，结构规整，这样读者阅读起来才能轻松的理解你的观点，我们很多人在写作的时候，往往写着写着，主题就已经偏离原始的主题，导致后面越写越离谱，最终让用户读起来很费劲。结构化内容实际上是很好解决内容的一个重要方法，迅步也为此总结了以下方法：1、结果前置

让我们把文章的观点以及结果前置，让读者一下子被开头的观点吸引。比如开头这样写：

我们通过2年的坚持写作，赚了100万，我们是如何实现的？

如果是你来阅读这段话，你会被吸引或者有继续阅读下去的欲望吗？当然，你不会拒绝阅读下去的。

如果我们换一种方式，再来看这个开头：

写作是一个比较讲究坚持的工作，如果写作做好了，那么收获也必将是丰厚的。2、总分总结构

我们把开头写好后，我们就顺着结构化内容来梳理整篇文章的脉络了，我们可以这样做：

开头——介绍写作带来的好处 中间——介绍写作的基本原理和技巧 中间——多添加案例佐证

结尾——总结写作的注意事项 当然，你也不一定按照我们的结构化内容去制作内容，每个人的写作思路是不一样的，只要大致按照这个方向进行就行了。五、插入推广信息 当然，写作的时候，千万不要忘记我们写软文最终是干什么的？当然是要推广我们的产品或服务了，因此，在文章合适的地方，插入我们产品或服务的信息，这种效果是事半功倍的，但是值得注意的是，千万不要太过于明显，不然会引起读者反感，你可以尝试使用一些比较“隐晦”的方式告诉读者。润物细无声，是我对软文最合适的总结，之前我们在服务一家咖啡商家的时候，我们不仅从产品本身去写作，还通过故事来潜移默化的去影响用户对品牌的感知。

六、互动分享 多多在内容中鼓励读者去留言、分享给朋友，这样不仅可以增加你文章的曝光度，让更多的人看到你的文章，同时，也要积极的和读者互动，建立良好的互动关系。你可以看到现在不少的内容中，作者都会去鼓励读者收藏、转发或者评论，这也是为什么有的内容曝光量很高的原因，因为基于算法的原因，这三组数据越好，推流就越大。想要做好这三组数据，其实并不简单，在这个碎片化时代，很多人习惯了阅完即走的这种方式，因此，我们需要不断调整内容，让读者更加喜欢我们的作品。七、仔细打磨软文 写完软文后，我们需要对自己的作品进行评估和分析，看哪里有不通顺的地方或者哪些地方是我们忽略的点，一篇软文，不可能被每一个人喜欢，但是我们需要做的就是让大多数人喜欢就够了，这就需要我们持续不断的优化我们的作品。武汉星梦传扬软文推广平台+全网营销+一对一服务，9年新闻软文发布及软文推广营销实战经验,拥10000多家主流新闻媒体,为中小型企业提供软文撰稿、新闻源发布、新闻发稿、小红书营销发布等服务为主。欢迎来电垂询，先服务后收费，让您没有后顾之忧。