

活动策划文案进阶之实践出真知--灵睿广告

产品名称	活动策划文案进阶之实践出真知--灵睿广告
公司名称	深圳市灵睿广告有限公司
价格	20000.00/次
规格参数	品牌:灵睿 参数:lr201758 产地:深圳
公司地址	深圳市罗湖区金塘街48号蔡屋围丽晶大厦(南座) 3201室
联系电话	0755-61288718 18925278650

产品详情

咨询Q : 1813694312 电 : 18925278650 谢

灵睿广告，是一家集公关、活动、策划、设计为一体的综合性传播机构，立足深圳，是国内领先的活动创意策划公司，经过十五年积淀，公司有多年的公关策划经验，厚积薄发，资深的专业策划执行人士，独辟蹊径的实战谋略。

每当你坐在办公室的小隔间里，对着电脑上打开的空白文档，头脑一无所有，不得不开始疯狂搜刮脑海中的蛛丝马迹时，你的经历越多、知识贮备越雄厚，就越能敏捷、有用地把题目和回忆组合成新的方法。

文案创作是件奇妙的事情，偶然候灵光一闪就抓到了好点子;偶然候必要绕点弯路，众里寻它千百度，蓦地回首才发现灵感就在你的记忆深处;偶然候，你苦苦追寻，却求而不得。

今天，我们不讨论那些过于复杂的创作技巧，先来看看作为一个文案人应该修炼的基本功。

一、雄厚人生阅历，赓续积累生活常识

经历，日后会成为你们文案创作灵感的来源。

借如许的事例，并不是想让你照着他们的样子去做一遍，而是想说明一点：文案人应该雄厚本身的人生阅历。如何雄厚？

假如你认为非得弄出点轰轰烈烈的大事，经历大起大落才算增加阅历，就大错特错了。

认真领会每一天的生活，能储存足够的生活常识；让本身的爱好兴趣变得广泛(音乐、电影、活动、阅读、旅游、摄影等)，能开拓视野积累各方面的知识。

和不同的人(分外是有经验的前辈)进行交流，能学习他们说话、处事、思考的体例；关注时事热点，能把握好潮流的走向；不畏惧失败敢于尝试，能获得珍贵的经验……。

以上种种皆有助于雄厚你的人生阅历，增长你的常识，储存在大脑中成为随时可调用的材料。

生活赐予文案人的灵感价值千金，你能挖到多少用到多少，就看你小我的修炼了。

二、通过阅读充实你的专业知识

文案是什么?谁在写文案?为谁写文案?文案有什么作用?如何写文案?.....

解决这些题目，你必要肯定的专业知识：经过观察、假设、调研之后形成的体系理论以及前人的经验总结;包括文案、运动策划广告、营销、推广、消费者举动、生理学、调研、数据统计等多个领域。

有了专业知识，你能更好地把握住文案的本质、文案与其他领域的有机关联、文案写作的技巧、文案结果的评估分析.....。

而“阅读”就是获取理论知识最快速有用的途径。文案人可以阅读的书籍有许多，应该读哪些？根据文案的必要和喜爱，我给大家一下小经验：

1、运动策划广告、文案类：

2、营销、生理、运营类：

在这里，特别推荐一下《文案训练手册》这本书。我认为，《文案训练手册》是每一个文案人都不该错过的入门级教材。

它会由浅入深地带领你走进文案写作的世界，不管你之前是否接触过专业的文案知识，都不妨碍你去阅读和理解;每一个文案技巧会配实例加以阐述，例子皆来自作者或作者身边人的亲身经历。它将会培养你

的创意和思考体例，必须反复去阅读去领悟。

雄厚的生活阅历以及理论都是文案人要掌握的宽泛性知识，假如想要成为一名良好的文案，你还必要一些特别知识。

三、深入了解你的产品或服务

不管是为甲方照旧本身公司的产品/服务写文案，都必须先了解你的写尴尬刁难象。

你只有研究透产品或服务的本质，才能提炼出核心的卖点，不管是物理上的照旧情感上的。如许创作出来的文案才具有说服力，传递给消耗者的信息才更加有用。

如何了解你的产品?偶然候你不必要花太多时间去琢磨，仅阅读已有的资料甚至看一眼产品，立刻就能写出好的文案来，由于你的某些经验或记忆恰好切中产品的创意点。

而更多时候，你必须从头到尾彻底了解你的产品或服务。

首先，你可能会通过阅读已有的资料得出也许的印象;接着，你可能必要找到产品经理了解产品开发的逻辑，拿到一份开发文档;然后，你就必要去找技术人员或工程师了解产品的生产制造过程，找到产品在物理上以及技术上的某些特征;最后，通过亲自试用体验产品以发掘更多的点。

研究产品的过程中，你的创作灵感就会在某一个环节某一点与之对上。

所以，文案人要有强烈的产品意识，学习充足多关于产品或服务方面的特别知识，甚至成为一名专家。

四、深入了解你的消耗者

深入了解目标消耗群体的必要性。目标消耗群是文案的接收和阅读对象，也是产品的潜在购买者。

因此，必须要做好消耗者调研，搜集消耗者的信息，形成用户画像，充分了解他们的群体属性、喜爱、愉快点、需求以及对产品的印象，才能让创作出来的文案确实贴合消耗者的需求点、引发心里的共鸣。

而在这个过程中，当你为那些你也会购买或者必要的产品及服务写文案时，别忘了，你本身就是一个典型消耗者。你本身的喜爱、对这些产品的关注点以及对服务的期待，都是可以作为目标消耗群的属性进行分析研究的。

总之，当你了解你的产品或服务，了解你的消耗者，你用文案来传达思想的能力也会变得与众不同。

这四个基本功，你有没有好好修炼呢？

不管你是打算或即将踏上文案这条路，照旧刚刚起步的文案新手，都要把基本功练踏实了。毕竟下笔如有神太难，你不是神笔马良，不会有披着七彩光环的神仙午夜敲开门赠你一支魔法笔，你的知识、阅历就是最好的笔。

灵睿广告全角度为企业量体裁衣，更具活动的主题内涵，将创新思维注入活动的每位细节中，从而策划出完美的创意和流程。灵睿广告随时展现着专业广告策划公司的姿态，注重“服务”为宗旨，并秉承“三大”为一体的策略手段，以满足主办方的需求，兼顾活动中一切可控和非可控的风险，从而确保活动的顺利圆满成功。