



20?5????????1.88?????2.66?????3.33?????6.66?5.20?9.99?13.14?13.14?

50?6????????1.88?????2.66?????6.66?????8.88?5.20?9.99?13.14?13.14?

很多人忽略营销中的情绪价值，在一定的场景下，调动情绪比产品的性价比及卖点更重要。如为什么在直播中，一个初中毕业的美女，获得的打赏肯定比北大博士生导师干货的输出会获得更多，以为前者调动了观众的情绪，后者很难；还有内容电商的文案，能调动情绪的文案，比讲产品功能完美的文案，卖货的数量要好很多倍。在微商营销中，能调动别人的情绪往往是排在第一位的。