

如何做市场营销推广，营销流程及发展方向

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/d8a47919855d930e03018341c0cfb3c6.html>

范文网，为你加油喝彩！

牛逼的文案，进攻你的情感

1背景：在阿里巴巴和京东的电商冲击下，许多企业纷纷把重心转向互联网电子商务这一块。在技术支持的前提下，许多电商企业都面临着如何提高流量和转化率的问题，如何在众多的电商企业中脱颖而出，提升自己的利润，是很多卖家头疼的问题。相对于平面设计，即美工来讲，文案营销策划的成本将会更低。站在商业化角度赋予产品情感化的内涵，以象征的知觉来创造人性化的商品服务，即主要考虑三个角度，一是通过文案、构思大肆渲染来创造有价值的产品进而提高产品的高附加值；二是文案相对成本较低具有可执行性；三是通过有故事的产品销售来创造一种产品文化甚至树立平台和店铺特色，从而形成销售的良性循环，为企业创造更多的经济效益以及文化效益，使得利润最大化。

文案的生财之道

2文案策划主旨：本次内容主要依据十四个产品类目，划分情感专区来分析说明，一切构思以最小经济成本以及最大可执行性为前提出发。只有融入故事和情感的产品，才能在潜意识的作用下使得消费者产生共鸣，极度刺激消费者的购买欲望并且以充分合理有效的文字手段来最大可能性的让消费者产生实际购买行为，甚至提高消费者的并单率和重复购买率工作报告的格式，并提高口碑营销的效果，在后期累积一定销量的时候，即可加大关联销售的力度，最终达到创造利润的目的。

3整体策划思想定位: 提升利润、最低成本、可执行性、通用化、服务意识、情感化营销

电商始教研活动记录教研内容于营销，营销始于文案

4 类目表

123456789101112131415女装男装女鞋男鞋服饰配件箱包皮具户外产品内衣家居服美容食品家电3C数码家居母婴其他类目

5 产品价格定位表

低价格高附加值低端消费者中等价格高附加值中端消费者高价格高附加值高端消费者

6 消费者人群细分

在大数据时代，主要以消费者为导向，即买方市场已经形成，生产包打天下的时代已经过去，依据消费者的需求进行销售，整合或者细分消费者群体，发掘有华蓥山旅游潜力的产品，多种营销方式组合，用文案促使消费者产生实际购买行为。

消费者群体特征文案风格主推产品类目全体消费者年龄跨度大，性格、爱好千差万别以大众化产品为主，抓住跟风心理，文案可比较保守，主要以生活论、价格论、品质论为主鞋服箱包、食品、家居婴童、儿童无购买力，童真、活泼、可爱抓住家长疼爱子女的心理开展文案，将购买该类陕西高考作文题目产品的缘由和家长对子女的感情结合起来，研究家长心理，进行情感化文案策划玩具、食品、鞋服中学生、大学生时尚、好动，有自主购买力，不过可支配金钱不多以流行风格为主，文案走时尚新潮路线，亦可走黑色阴暗风格，抓住大学生关注的话题以及大学生喜好的动态变化电子、户外、美容、鞋服箱包一夜的工作白领、上班族注重形象、追求生活品质时尚主义、简约主义、浪漫主义风格、奢侈的语言酿造绝美的意境，富有文化特色的文案将使得白领们流连忘返、拍手称赞美容、鞋服箱包、奢侈品、旅游类中青年消费者保守、理性、购物趋向不强利用子女孝敬父母的心理大做文章，将子女的孝心和关联产品的特色紧密结合，百分百的理由足够让有孝心的年轻人买下商品鞋服箱包、电子、美容老年消费者传统、不易接受新事物，无购买欲望步入暮年的老人更需要的是年轻人的关怀，文案应以老年人需要关怀的角度着手，来说服年轻人本着关怀的心理买下商品鞋服箱包、食品

7 年轻消费者情感化细分

“情感化”主题专题文案特征产品类目表白之爱想向ta表白有心无招，本专题专为表白一族出谋划策，只要你知ta喜好，就可对号入座，帮你匹配ta喜欢的绝佳产品，情意虽有，诚意更要有，更可帮你DIY传递给ta的甜言蜜语，打上ta的名字，独一无二的私人特色，超高附加值，绝对有诱惑力。鲜花、珠宝、鞋服箱包、美容、电子、家居、食品、旅游恋爱一族恋爱ing，感情需要经营，不能光说不练，挑选一款富有爱情寓意的产品，为你进行独家DIY文案策划，打上你们爱情的烙印，散发着你们爱情的味道，让彼此拥有最美好的纪念。鲜花、珠宝、鞋服箱包、美容、电子、家居、食品、旅游分手快乐今天，你失恋了吗？有一首美丽的歌曲叫做失恋无罪，莫慌乱，莫沉沦，来到属于你的失恋治疗专区，挑选属于你的失恋礼品，庆祝失恋万岁，每一款失恋礼品的背后，都寄写着满满的神圣的单身宣言，爱情太苦，情感太乱，潇洒地做个砖石王老五。记得，分手快乐，让商品来替你分忧使你快乐吧！用你的心，为你or你身边失恋的朋友精挑细选甚至专属定制！鞋服箱包、美容、电子、家居、食品、旅游

短短几个字，俘获你的心

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发