



项目五

社群文案写作



教学目标



知识目标

- 1.了解社群的概念与特征
- 2.了解社群文案的表现形式
- 3.了解社群邀请文案的写作框架
- 4.掌握社群营销文案的写作思路
- 5.掌握社群活动文案的写作思路



能力目标

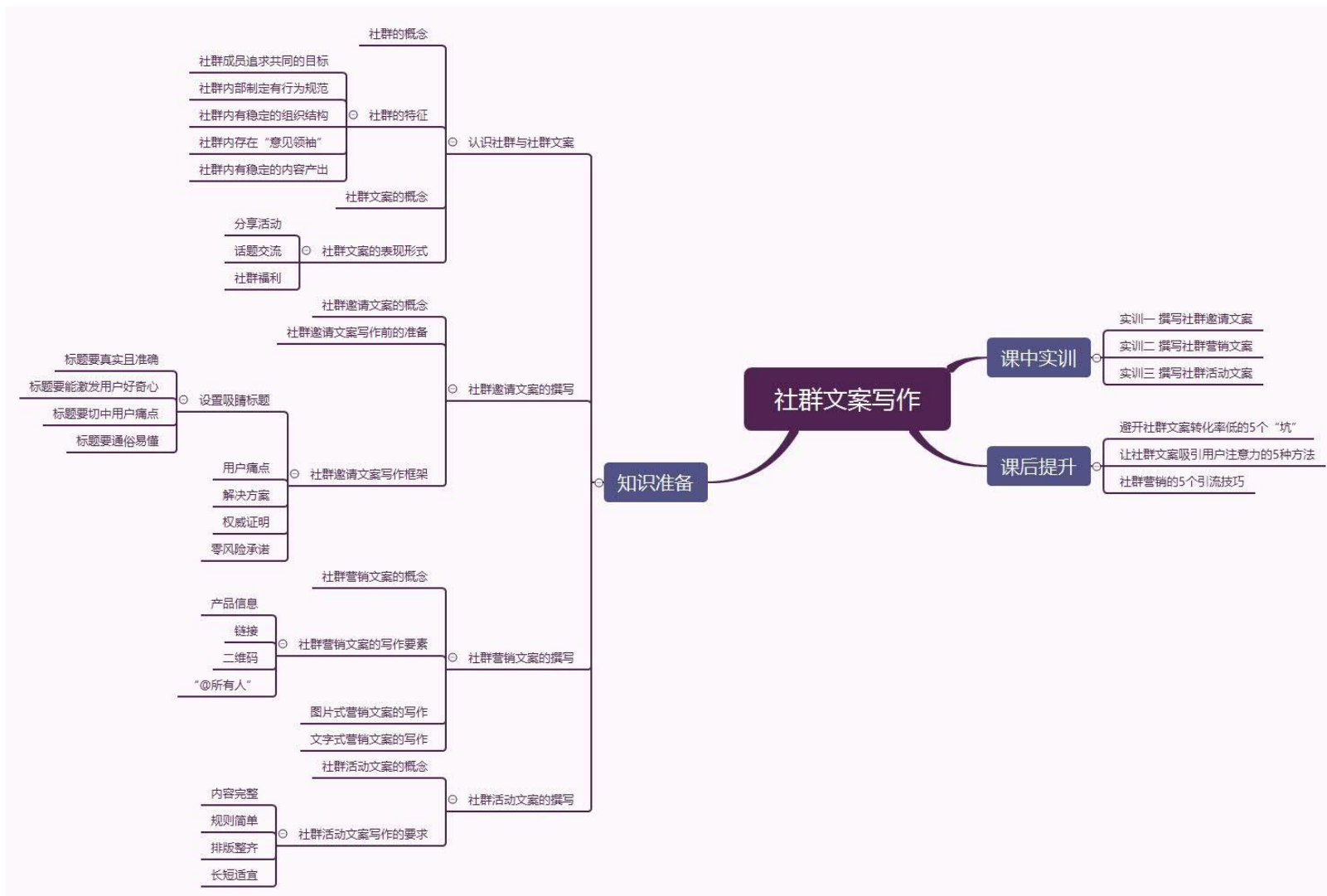
- 1.能够学会社群邀请文案的写作
- 2.能够学会社群营销文案的写作
- 3.能够学会社群活动文案的写作



素质目标

- 1.具备团队合作精神，小组能够协调分工完成任务
- 2.具备营销意识与创新意识，能够利用社群文案维护社群发展，并根据用户反馈提出不同的改进方案
- 3.具备资源整合能力，能够借助外部资源进行社群文案写作

项目导读



知识准备



一、认识社群与社群文案

二、社群邀请文案

三、社群营销文案

四、社群活动文案

一、认识社群与社群文案



1. 社群的概念

所谓社群，从狭义上来说，是指因为某种需求与爱好而聚集在一起的稳定的群体结构。在这个群体结构中，成员有一致的行为规范和持续的互动关系。为了维护群体的稳定并实现目标，成员之间分工协作。在互联网时代，社群的表现形式也更加多样，从不同的载体上看，常见的 **QQ 群**、**微信群** 都可以算是社群。而根据社群成员所追求的目标上看，社群可分为**产品社群**、**兴趣社群**、**品牌社群**、**知识社群**等。

一、认识社群与社群文案



3. 社群文案的概念

社群文案是指文案创作者为了引导群成员做出能够促进目标实现的行为而创作的文案。一般而言，社群文案必须输出对群成员有用且受群成员认可的价值信息。只有这样，才能提升群成员的黏性，同时帮助社群快速“增粉”。对于一些营销型社群而言，社群文案也是引导社群成员消费的重要部分。

一、认识社群与社群文案



4.社群文案的表现形式

- (1) 分享活动
- (2) 话题交流
- (3) 社群福利

二、社群邀请文案



1. 社群邀请文案的概念

社群邀请文案又叫社群引流文案，它是为了招募到有相同需求的用户进入社群而撰写的一种文案形式。一般而言，社群邀请文案的内容要包括社群简介、社群能够带给群成员的利益点、社群成员的特质、社群的加入方式等。

二、社群邀请文案



2.社群邀请文案写作前的准备

- (1) 社群的创建目的与宗旨是什么？
- (2) 与其他社群相比，它具备哪些优势？
- (3) 社群的目标用户具有哪些特征？
- (4) 社群的目标用户会遇到哪些问题？
- (5) 社群能够帮助目标用户解决哪些问题？
- (6) 用户加入社群能获得哪些好处？
- (7) 用户不加入社群会有哪些损失？
- (8) 进入社群的门槛有哪些？

二、社群邀请文案



3. 社群邀请文案写作框架



二、社群邀请文案



3. 社群邀请文案写作框架

(1) 吸睛标题

- ① 标题要真实且准确
- ② 标题要能激发用户好奇心
- ③ 标题要切中用户痛点
- ④ 标题要通俗易懂



图5-2 社群邀请海报



图5-3 社群邀请海报

二、社群邀请文案



3. 社群邀请文案写作框架

(2) 用户痛点

描述用户痛点，就是直接写出社群目标用户目前面临的问题。对用户痛点进行描述，可以直击用户需求，进而增强用户进群欲望。

**实体店生意变好？
你想要的方法
都在这里**

店租涨，顾客挑，电商冲击
实体店生意难做？

扫码进群听他分享：
教你如何把顾客引流
教你如何把顾客变成回头客

刘晓——
现场视频解答社群营销方案
11年互联网营销实战经验
已助近千家实体店业绩翻倍

扫码进群支付群主0.1元
学习三天干货

学习时间：
11月20日—22日
20:00—21:00
微信群视频+文字直播

本群拒绝广告和闲聊

此处放置二维码大小、位置
保持和这个白框相同

图5-4 社群邀请海报

二、社群邀请文案



3.社群邀请文案写作框架

(3) 解决方案

描述用户痛点，就是直接写出社群目标用户目前面临的问题。对用户痛点进行描述，可以直击用户需求，进而增强用户进群欲望。

二、社群邀请文案

3. 社群邀请文案写作框架

(4) 权威证明

权威证明指的是借用具有说服力的信息来证明社群的质量，如社群嘉宾的丰富履历、历年成果数据等内容，以此来加强用户对社群价值的肯定与认同。



图5-5 社群邀请海报

二、社群邀请文案



3. 社群邀请文案写作框架

(5) 零风险承诺

文案创作者在撰写社群邀请文案时可以提前将用户担心的问题直接表达出来。



图5-6 社群邀请海报

三、社群营销文案



1. 社群营销文案的概念

社群营销文案，是指文案创作者以诱导社群成员产生购买行为为写作目的而创作的社群文案。社群营销文案的写作并不是单一且独立的，大多数社群营销文案都是与社群活动、群分享、群互助等相结合的。在表现形式上，社群营销文案分为图片式社群营销文案与纯文字式社群营销文案。

三、社群营销文案



2.社群营销文案的写作要素

- (1) 产品信息
- (2) 链接
- (3) 二维码
- (4) “@所有人”

三、社群营销文案



3. 图片式营销文案的写作

图片式营销文案是指利用图片承载营销信息的一种营销文案形式。

- ① 要有一个与主题息息相关的、醒目的标题。
- ② 对产品的描述要切中用户的需求痛点或勾起用户的好奇心。
- ③ 添加活动附加信息。包括活动时间、活动规则、产品价格等信息。另外还可以加入二维码以引导用户采取行动。
- ④ 图片的设计与文案的风格及产品特色要有协调的美感。



图5-6 图片式营销文案

三、社群营销文案



4.文字式营销文案的写作

文字式营销文案的写作强调用文字引导用户产生消费行为。由于社群营销文案的使用场景处于一种稳定的社群关系当中，因此，在撰写文案时，尽可能让文案的内容以聊天的形式进行呈现。另外，还可以加入产品使用感受与用户故事增强文案的说服力与亲切感。

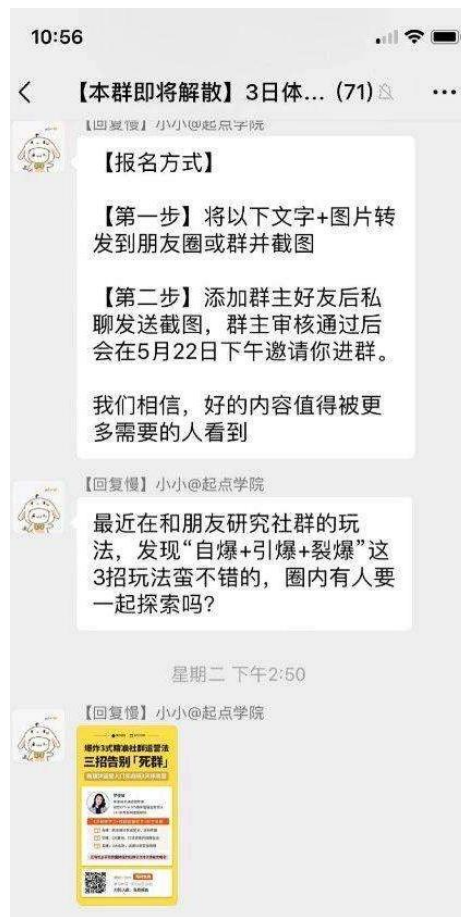


图5-6 文字式营销文案

四、社群活动文案



1. 社群活动文案的概念

文案创作者围绕社群举办的活动而撰写的文案被称为社群活动文案。撰写社群活动文案的目的是让用户明白活动的“玩法”，即活动举办方、时间、规则等。一般而言，社群活动文案包括活动预热、内容简介、答疑准备、结束语 4 个部分。

课中实训



实训一 撰写社群邀请文案

任务一：文案撰写准备工作

任务描述：“猫奴省钱日常”微信群是一个专门为养猫群体提供购买猫用商品优惠信息的社群。该群 24 小时实时发布京东、淘宝等平台的购物优惠信息，为想要获得性价比高的猫用商品的养猫群体提供了便利，解决了养猫群体面临的猫用商品昂贵、优惠信息难获取、信息获取不及时等问题，并且该群有禁言规定，不允许群内成员无关闭聊和打广告，只允许群主发布商品的优惠信息，不遵守规定的社群成员将被移出群聊。假设你是“猫奴省钱日常”社群的文案创作者，请你尝试分析该社群的性质和特点，并回答以下问题。

课中实训



实训一 撰写社群邀请文案

任务一：文案撰写准备工作

- (1) 该社群的创建目的与宗旨是什么？
- (2) 与其他社群相比，它具备哪些优势？
- (3) 该社群的目标用户具有哪些特征？
- (4) 该社群的目标用户会遇到哪些问题？
- (5) 该社群能够帮助目标用户解决哪些问题？
- (6) 用户加入该社群能获得哪些好处？
- (7) 用户不加入该社群会有哪些损失？
- (8) 进入社群的门槛有哪些？

课中实训



实训一 撰写社群邀请文案

任务二：撰写社群邀请文案标题

任务描述：为任务一的“猫奴省钱日常”微信群的社群邀请文案写一个吸睛的标题。

课中实训



实训一 撰写社群邀请文案

任务三：分析社群用户痛点

任务描述：分析任务一中的“猫奴省钱日常”微信群的用户痛点，至少列出 3 条，并罗列相应的痛点解决方案。填写表 5-1。

表 5-1 微信群用户痛点分析表

用户痛点	痛点解决方案
痛点 1：	
痛点 2：	
痛点 3：	

课中实训



实训一 撰写社群邀请文案

任务四：完成权威证明、门槛设置和零风险承诺

任务描述：尝试给该社群写一个权威证明，为用户进入该社群设置一个门槛，并且给进入该社群的用户一个零风险的承诺，完成表 5-2。

表 5-2 权威证明、门槛设置和零风险承诺表

项目	内容
权威证明	
进入门槛	
零风险的承诺	

课中实训



实训三 撰写社群活动文案

任务描述：“花艺斋”是一家为爱花的朋友提供鲜花购买、插花培训等服务的店铺。为了将顾客聚集在一起，“花艺斋”建立了一个名为“花艺斋之友”的微信社群。母亲节即将到来，“花艺斋之友”社群准备举办一个以“妈妈的微笑”为主题的社群活动，在母亲节当天前往“花艺斋”的前100名顾客可以免费领取一支包装精美的康乃馨。同时，如果当天在店内拍摄与母亲的微笑合影在朋友圈晒出，并配上“# 母亲节快乐# 在花艺斋，妈妈永远笑靥如花。”的文字，朋友圈集赞100个，随后将截图发送到群里@“花艺斋小二”，就可以再免费领取一束母亲节专属花束，仅限10束。现在，请根据该活动，撰写一条社群活动文案。

课后提升



一、避开导致社群文案转化率低的5个“坑”

1. 文案开头没有吸引力，导致用户阅读欲望较低
2. 文案没有指明用户需求，导致用户需求未被激发
3. 文案没有给出解决方案，导致用户没有获得感
4. 文案没有证明产品实力，导致用户缺乏产品信任感
5. 文案没有引导用户购买，导致用户缺乏购买意识

课后提升



二、让社群文案吸引用户注意力的5种方法

戳中用户痛点

引发用户好奇

善用疑问句

巧用利益诱惑

善用权威背书

课后提升



三、社群营销的5个引流技巧

1. 利用QQ群引流
2. 利用第三方信息平台引流
3. 利用有影响力的“大V”引流
4. 借力实体店开展线下活动引流
5. 参加线下兴趣组织活动引流