

# 零成本-網路行銷與賺錢

## 第五篇：

### 撰寫提高 10 倍成交率的文案

本系列電子書，共分為 8 篇，目前您閱讀的是第 5 篇

第一篇：你知道網路行銷高手，都怎麼開始賺錢的嗎？

第二篇：免費取得上萬種產品來銷售

第三篇：創造屬於自己的 100% 暴利產品

第四篇：如何免費建立自己的網路店面？

第五篇：撰寫提高 10 倍成交率的文案

第六篇：如何讓網站流量源源不絕？

第七篇：如何運用搜尋引擎優化提高網站排名？

第八篇：終極行銷秘訣

作者：Andy 廖

e-mail: [andy741089@gmail.com](mailto:andy741089@gmail.com)

部落格: <http://zero-cost.ebookboxs.com>

>>> [索取其他電子書](#) <<<

# 撰寫提高 10 倍成交率的文案

今天我要告訴你的是，如何撰寫提高成交率的文案

## 為何要學習撰寫文案？

其實文案的撰寫，就如同業務中的話術一樣。

之前看過許多網路行銷專家的統計資料，

若是陌生訪客，每 100 次的瀏覽 IP，至少能夠產生 1 次的購買行為！

也就是說，有 100 個陌生訪客來參觀你的網站，

至少會有 1 個購買者出現。

所以平均成交率是 1%

當然以上的數據，是一個比較客觀的數據，適合用來作為對照之用。

如果你的網站成交率低於 1%，那麼就應該檢查網站，

想想看是否購買的流程動線規劃不良?還是文案的撰寫不夠吸引人?

如果你的網站成交率有 2%以上，就算是一個不錯的網站了！

## 文案撰寫的好壞，會影響成交率嗎？

聽說文案高手透過文案的撰寫原則，可以將購買成交率提高為 10%以上

也許你會覺得這沒什麼大不了的吧？

乍看之下，似乎也沒什麼好驚訝的…。 = = ||

也不過就是 1%~10%的差距而已嘛！

## 網站成交率的差異，到底會有多大？

如果有三個不同成交率的網站，產品單價同樣都為 1000 元，

每天都有 100 人造訪。

第一個網站-成交率是 1%，所以收入是 1000 元

第二個網站-成交率是 2%，所以收入是 2000 元(2 倍)

第三個網站-成交率是 10%，所以收入是 10000 元(10 倍)

### 什麼？

1%成交率的網站與 2%成交率的網站相比，

也不過差 1%的成交率而已，可是網站的收入卻差了 2 倍！

那麼若是成交率為 10%的網站，就差了 10 倍的收入了 = =

如果產品單價提高為 1 萬元，

那麼上述的網站收入就是 1 萬元與 10 萬元的差距 == ！

## 那麼我該如何提昇成交率？

其實影響成交率最多的因素，就是**文案的撰寫功力**！

無論您是推廣自有產品、服務，或者是推廣聯盟行銷的產品，

都要學會**撰寫文案**！

## 如果你是推廣通路王聯盟行銷的產品：

可參考推薦商品的廠商所提供的相關資料，自行撰寫文案！

不過呢，為了讓文章效果更好，

若是配合以下的**標題撰寫原則**，將有助於吸引訪客的眼球。

並且**提高文案被訪客的點擊率**！

# 撰寫標題的原則：

## 1. 標題的部分

必須吸引讀者的注意

對讀者有用處的

與讀者痛苦做連結

例如：

一個很少人知道的 XXX 方法

永遠擺脫 XXX 問題

XXX 的 10 大方法

## 2. 標題的靈感來源

參考目前最暢銷的書籍、雜誌、報紙的標題

例如：

有錢人想的和你不一樣

讓錢自己流進來

零成本-網路行銷與賺錢 (zero-cost.ebookboxs.com)

### 3. 撰寫標題的目的

是為了讓讀者對內文感興趣

**撰寫內文的元素也是相當重要：**

#### 1. 開頭段落-直接點出客戶的問題所在

目的：讓精準客戶知道這是他所關切的問題。

#### 2. 陳述客戶所面臨的問題

目的：勾起客戶面臨問題的回憶。

#### 3. 告訴讀者自己成功與失敗經驗

目的：強化自己成為這方面的專家。

#### 4. 強調產品所能提供的好處

目的：讓讀者瞭解產品能帶給他的好處，而不是產品規格與功能。

#### 5. 客戶見證

目的：提昇商品在客戶心中的信賴感。

#### 6. 優惠方案及贈品

**目的：強化客戶購買時的衝動，  
一般人聽到有贈品、免費、優惠、特價時，總是特別興奮。**

### **7. 滿意保證**

**目的：消除客戶購買產品時的疑慮。**

**(能不能退款？有沒有保固？保固期多久？)**

### **8. 限量、僅此一次**

**目的：強化商品的價值，絕無僅有、下次買不到。**

### **9. 要求讀者立即行動**

**目的：有些讀者很被動，必須提醒，才會行動。**

### **10. 不斷的測試**

**其實撰寫文案，最重要的還是不斷的測試，**

**因為你永遠不知道客戶所想的，是否和你完全一樣！**

**唯有透過不斷的測試與修正，才能測試出最吸引讀者的文案。**

參考以下幾個網站，使用了上述的哪些方式在撰寫：

1. [apure 除臭襪](#)

2. [健康椰子油](#)

3. [酵素清潔劑](#)

如果你想學習更多，如何寫好文案的技巧：

點擊下列連結，下載附件：

[17 招就能寫好廣告文案](#)

當你知道如何撰寫提高 10 倍成交率的文案 之後，

那麼，接下來的問題就是，該如何把人潮引導至你的網站？

我記得在第一篇時我曾經提過：

流量等於一個網站的血脈！

沒有人潮，你就沒有收入！

所以下一篇：我將告訴你"如何讓網站流量源源不絕"



本系列電子書，共分為 8 篇，目前您閱讀的是第 5 篇

第一篇：你知道網路行銷高手，都怎麼開始賺錢的嗎？

第二篇：免費取得上萬種產品來銷售

第三篇：創造屬於自己的 100% 暴利產品

第四篇：如何免費建立自己的網路店面？

第五篇：撰寫提高 10 倍成交率的文案

第六篇：如何讓網站流量源源不絕？

第七篇：如何運用搜尋引擎優化提高網站排名？

第八篇：終極行銷秘訣

**作者：Andy 廖**

**e-mail: andy741089@gmail.com**

**部落格: <http://zero-cost.ebookboxs.com>**

**>>> [索取其他電子書](#) <<<**