

100000+软文：爆款软文速成36计

作者：王辉

100000+软文：爆款软文速成36计

王辉 著

ISBN：978-7-111-54089-2

本书纸版由机械工业出版社于2016年出版，电子版由华章分社（北京华章图文信息有限公司，北京奥维博世图书发行有限公司）全球范围内制作与发行。

版权所有，侵权必究

客服热线：+86-10-68995265

客服信箱：service@bbbvip.com

官方网址：www.hzmedia.com.cn

新浪微博 @华章数媒

目录

前言

第1计 故事“牵”人

案例分析

[【案例1】 别只顾看《半月传》，更好的气质在这里！](#)

[【案例2】 女孩和男友“私奔”后为何没修成正果？](#)

[【案例3】 有一家公司，牛到你不得不看](#)

软文点睛

第2计 标题“引”人

案例分析

[【案例1】 榜单||微商大咖估值不菲的微信，关注有惊喜，不看包后悔！](#)

[【案例2】 穷人和富人赚的钱有什么不同？](#)

软文点睛

第3计 感心“动”人

案例分析

[【案例1】 静下心来好好思考，你与妈妈的差距到底在哪里？](#)

[【案例2】 没有人天生会知道，声音有多么重要](#)

[【案例3】 有些人注定不会失败](#)

软文点睛

第4计 创意“迷”人

案例分析

[【案例1】 只因一个字，全村人娶了漂亮媳妇](#)

[【案例2】 一样的公众号，不一样的感受.....](#)

[【案例3】 如果每个人都有一颗“橘子的心”，世界该有多](#)

软文点睛

第5计 声明“服”人

案例分析

[【案例1】 新蔡百业商城公开致歉声明](#)

[【案例2】 新蔡街区网郑重声明](#)

[【案例3】 三秋食品声明公告](#)

软文点睛

第6计 名人“黏”人

案例分析

[【案例1】 跟明星一样做个面膜控](#)

[【案例2】 马云加速了新蔡街区网走向优秀](#)

[【案例3】 赵雅芝依旧红唇瓷肌，不老神话笑傲娱乐圈](#)

软文点睛

第7计 案例“勾”人

案例分析

[【案例1】 你将成为下一个成功的典范！](#)

[【案例2】 在新蔡，有那么一个人.....](#)

[【案例3】 ×××移民（公司名）好不好，面签成功的客户说了算](#)

软文点睛

第8计 励志“引”人

案例分析

[【案例1】 刘翔、刘谦、乔丹.....告诉年轻人成功的资本](#)

[【案例2】 你未必出类拔萃，但一定与众不同](#)

[【案例3】 一日之计在于晨，月入过万微商大咖的早晨是这样过的！](#)

软文点睛

第9计 信函“暖”人

案例分析

[【案例1】 在北京参加电商营销论坛，写给妻子的情书](#)

[【案例2】 主要看气质，这儿有你一封信](#)

[【案例3】 如果你不听我劝：分手了就别再找我](#)

软文点睛

第10计 悬念“勾”人

案例分析

[【案例1】 真没想到百度和黄花瘦始于宋朝，盛在当代，不信你看全文](#)

[【案例2】 当你为我关上门窗时，也请你为我拉上窗帘](#)

[【案例3】 震撼：求职者被九个老板试用一天后，均被拒之](#)

软文点睛

第11计 利益“诱”人

案例分析

【案例1】 [促销活动|12.12购物狂欢节，百业商城引领潮人盛会](#)

【案例2】 [不要错过最后的春光](#)

【案例3】 [又到了靓丽季节，怎样拥有一双美腿？](#)

软文点睛

第12计 借力“博”人

案例分析

【案例1】 [别跟我说你懂营销](#)

【案例2】 [谨以此故事为你取暖](#)

【案例3】 [2分钟读完的小故事，鼓励十万年轻人！](#)

软文点睛

第13计 新闻“聚”人

案例分析

【案例1】 [新蔡街区网顺势而为，抢滩互联网O2O市场](#)

【案例2】 [“国家职业资格企业培训师鉴定班”结业典礼隆重举行](#)

【案例3】 [中秋好礼||送礼送健康，××牌山茶油成新宠](#)

软文点睛

第14计 节日“聚”人

案例分析

【案例1】 [十一国庆要结婚了！——黄晓明和Angelababy的婚期也在本月，你约了吗？](#)

【案例2】 [社会共治，同心携手维护食品安全](#)

【案例3】 [植树节来了，向PM2.5说“不”，让呼吸更健康](#)

【案例4】 [立冬了，保护心脏吃什么？](#)

软文点睛

第15计 以专“迷”人

案例分析

【案例1】 [跟我学专业的即兴说话策略](#)

【案例2】 [做微商写软文挺难，是因为你没遇见TA](#)

【案例3】 [电商运营——专家全面解析电商运营](#)

【案例4】 [关于敏感皮肤化妆，还有很多你不懂](#)

软文点睛

第16计 奖赏“喜”人

案例分析

【案例1】 [感恩会员，这个圣诞节送你“消费奖赏”](#)

【案例2】 [××官网上线试运营福利4重奏（有红包）](#)

【案例3】 [快过春节了，你该好好奖赏一下自己](#)

软文点睛

第17计 比较“系”人

案例分析

【案例1】 [美容专家倾情推荐2015年电商口碑最好的十强面膜](#)

【案例2】 [80、90后最喜欢的7大网站你知道吗？](#)

【案例3】 [2015年夏季最受欢迎的眼部产品推荐（附最新报价）](#)

软文点睛

第18计 恐惧“抢”人

案例分析

【案例1】 [晚睡竟能害死人，从今天起尽量不晚睡](#)

【案例2】 [全国已发生多起水中毒或致死，家庭用水要远离污染水](#)

【案例3】 [颈椎病竟真能要人命](#)

软文点睛

第19计 趣味“聚”人

案例分析

【案例1】 [“晚安我亲爱的姑娘”，降温了，重要通知](#)

【案例2】 [马云：电商需要更多创新者](#)

【案例3】 [这才是真正的人职匹配，只有时尚能做到](#)

软文点睛

第20计 活动“增”人

案例分析

【案例1】 [劲爆活动：草根如何快速获得女神芳心](#)

[【案例2】 新蔡||如果喜欢送奖品活动，一定是活动奖品不给力](#)

[【案例3】 快乐圣诞，等你来战——活动火爆进行中](#)

软文点睛

第21计 幽默“笑”人

案例分析

[【案例1】 找女朋友为何要去百合网？看看你就知道了](#)

[【案例2】 因为微商，老公跪了](#)

[【案例3】 三个男人在一起谈工作的价值](#)

软文点睛

第22计 媒体“引”人

案例分析

[【案例1】 高校发“金饭碗”作为毕业留念](#)

[【案例2】 103岁新郎娶91岁新娘](#)

[【案例3】 打赌服输，小伙理菠萝发型](#)

软文点睛

第23计 借势“绑”人

案例分析

[【案例1】 店连店智慧商城与你相约——北京张家口冬奥会](#)

[【案例2】 新《广告法》来了，哪些“红线”不可越？](#)

[【案例3】 看看山、玩玩水、闻闻花、散散心，然后返回都市](#)

软文点睛

第24计 心得“撩”人

案例分析

[【案例1】 浅谈我对软文写作的感受](#)

[【案例2】 对发生在身边的火灾事故有感而发](#)

[【案例3】 一起来学习打网球！感受它给你的升华（心得体会）](#)

软文点睛

第25计 段子“悦”人

案例分析

[【案例1】 只需两个字就可以把老外搞晕，你信吗？](#)

[【案例2】 你今天穿这么整齐，这是要干什么去啊！](#)

[【案例3】 当缘份来到时，你准备好了吗？](#)

[【案例4】 一个美国人来华留学4年主攻汉语，参加中文晋级考试竟交白卷](#)

软文点睛

第26计 访谈“挖”人

案例分析

[【案例1】 真实访谈——专访北京现代汽车驻马店4S店销售公司高层](#)

[【案例2】 面膜致死咋回事，如何安全用面膜——访权威皮肤专家王某明](#)

[【案例3】 软文达人访谈——电商软文写作与营销知识微访谈](#)

软文点睛

第27计 问题“来”人

案例分析

[【案例1】 怎样吃枸杞子效果最好？每天吃多少粒？](#)

[【案例2】 为什么我们要好好护理皮肤？](#)

[【案例3】 为什么你家的紫砂壶没别人的润？](#)

软文点睛

第28计 交友“圈”人

案例分析

[【案例1】 你虽可以选择放弃，但千万别放弃选择，让你我先成朋友后做生意](#)

[【案例2】 有朋友，才有向前奔跑的力量](#)

[【案例3】 一个朋友解决了所有电商必须做又做不到的事情](#)

[【案例4】 朋友||幸好思念无声，怕你震耳欲聋](#)

软文点睛

第29计 勾连“约”人

案例分析

[【案例1】 让女人终生受用的十五句话（句句刺痛女人的心）](#)

[【案例2】 “安尔乐”记住你是女孩](#)

[【案例3】 “流浪远方网”最狠的7句话，第一句就受不了](#)

软文点睛

第30计 招聘“搜”人

案例分析

- [【案例1】 做电商我们需要这样的人](#)
- [【案例2】 有“钱”途更有前途！我和他知，你知道吗？](#)
- [【案例3】 电商最后一次招聘通缉令](#)
- [【案例4】 招聘寻找爱心人士！就是‘耀’你](#)

软文点睛

第31计 演讲“积”人

案例分析

- [【案例1】 2015年新蔡街区网客户答谢会，电商模式开创新时代](#)
- [【案例2】 随时随地乐而多“卢菲红酒”品鉴会](#)
- [【案例3】 2015年新蔡街区网商务大会演讲稿：天作之合，风云激荡](#)

软文点睛

第32计 今天“揽”人

案例分析

- [【案例1】 今日值得关注的十大新闻&三分钟新闻早餐](#)
- [【案例2】 12月16日历史上的今天&中国车史的今天](#)
- [【案例3】 历史上的今天，华章开始出版传奇](#)

软文点睛

第33计 求助“进”人

案例分析

- [【案例1】 哥们给点意见，三个电商美女追求我，我该如何选择？](#)
- [【案例2】 送什么给男朋友当礼物呢？](#)
- [【案例3】 身体处于亚健康状态，医生我该怎么办？](#)

软文点睛

第34计 揭秘“聚”人

案例分析

- [【案例1】 揭秘面膜市场乱象：“血统”造假，成分造假](#)
- [【案例2】 揭秘高档化妆品很“神奇”的真相](#)
- [【案例3】 快看净化家电，自揭行业黑幕](#)

软文点睛

第35计 技巧“集”人

案例分析

- [【案例1】 炒菜不粘锅的小技巧，家家都值得拥有！](#)
- [【案例2】 皮肤不好是因为你不知道睡前还有小技巧](#)
- [【案例3】 跟我学几招做饭小技巧](#)

软文点睛

第36计 无厘头“扩”人

案例分析

- [【案例1】 未来最稀有的“贵重物品”使用说明书](#)
- [【案例2】 说得好有道理，我真的无言以对！](#)
- [【案例3】 这些无厘头的请假理由，我是完全崩溃了！](#)
- [【案例4】 新蔡惊现无厘头制度，22点准时发“床照”到公司微信群](#)

软文点睛



前言

互联网+背景下软文营销的力量

地球在转，风云在变，一个时代的落寂，代表着另一个时代的开始。从2015年开始，各种新旧媒体间最频繁提到的词汇无疑是“互联网+”。而网络推广、软文网络营销在这股东风之下，也逐渐被各行各业发挥到极致。

软文爆发新力量

为了迎合时代的要求，我们又开始大张旗鼓地进行新一轮的软文营销革命了，即从传统营销到“互联网+”营销的思维转型；从硬广营销到软硬结合营销的双重奏；从中规中矩的品牌介绍向用软文传播转型。

不少业内人士预测，在未来的几年里，在互联网的背景下，中小企业青睐的软文会再次爆发新的力量，受众将更加依赖这种新型的互联网广告——软文推广，来获取自己日常所需要的信息。软文营销会成为互联网时代的宠儿。其实从2015年开始，软文就活力四射了，无论是大企业还是小公司，无论是上市财团还是创业组织，都热衷于软文营销。掌握软文写作知识，已成为各门各派电商的头等要事。那么问题来了，如何在互联网发展势头蒸蒸日上的情况下让读者在软文的推广营销下为己买单呢？答案就是写好软文。一篇好的软文要富有创意，要能吸引读者阅读，要能于无形中植入产品，要能使产品印入读者的脑海中，更要能引发读者的疯狂转发。本书的目标就是教读者写好软文。

营销是电商的命脉

不管时代属性如何变化，电商都要做一件事——营销。之前时代的硬广是营销，现在即将成为新时代宠儿的软文也是营销。

硬广和软文主要区别是什么？其实仅在于两者诉求方式的不同：硬广就是摁住你的脑袋，往你的眼睛里、耳朵里塞进各种信息，它的意义在于告诉受众，听我说话，并记住我的产品！而软文则是平和地和受众坐在一起，向你倾诉或跟你一起探讨一个让你感兴趣的话题，更多的是与受众进行心理层面的交流，引发受众共鸣。

那些年，我们错过了网络营销，于是，我们只能眼睁睁看着淘宝、京东最终成功。

那些年，我们错过了饥饿营销，于是，我们只能眼睁睁看着小米手机受到万人追捧。

那些年，我们错过了自我营销，于是，我们只能眼睁睁看着他人受人追捧，风光无限。

那些年，我们错过了上一轮的软文营销，于是，我们只能眼睁睁看着史玉柱功成名就。

而今，“互联网+”来了，我们不能再错过这个机会。本书会告诉你36条写好软文的妙计，故事的、借势的、娱乐的、混搭的……有关这个世界一切阳光的、正面的、可借助的软文手段，我们都会为你一一剖析。本书将助你赢在这个时代，赢在未来。

制胜三式

归结起来，本书可用3个招式来概括，我们姑且称其为制胜三式吧。

制胜第一式：有多少输入就有多少输出。

很多做电商的朋友都担心自己的文笔不行，怕写出来的东西太粗糙，贻笑大方。其实我觉得文笔的好与坏并不是很重要，大家没必要太在意。因为我们写的是软文不是散文，不用追求那些华丽的词句，只要你思路清晰，目的明确，把想说的话实实在在地体现在软文中就可以了。

当然了，这并不是说软文写作就没有一点要求。怎么实实在在体现产品优势，怎么吸引读者阅读，怎么

让读者不会产生排斥的心理？这其中还是有很大学问的。所以要进行软文写作能力的培养。

笔者一直认为：“有多少输入就有多少输出”，新手只有不断阅读其他人写的各种文章，才能达到“文思泉涌”的境界。阅读别人的软文，可以从中学到不同的技巧，尤其是软文写作快速成型的技巧。新手要先学会模仿然后才能创作。阅读他人的软文是一个厚积的过程，经过一段时间的积累，灵感便会不断涌现。当然，除了阅读他人的软文外，还要接触外界，进行素材的积累，比如多看业内时评、新闻，多和别人进行交流，多浏览行业网站、论坛、书籍、刊物等，多观察、多思考、多总结，只有这样才能获得精准的素材，进而创作出高质量的软文。

制胜第二式：内容撰写，制定策略选择传播平台。

巧妇难为无米之炊，推广工具不可忽略。网络软文的传播平台包括微信、微博、论坛、门户网站、邮件、QQ、报纸等。在互联网的大背景下，信息追求的是时效性，软文要快速传播和广泛传播才能看到效果，网络软文只有借助媒体才能实现其价值。你要用软文撬动地球，必然需要一个支点，这个支点就是传播平台。

那么具体到某一篇文章，如何选择传播平台？

我们在选择传播平台时，要充分考虑受众的生活习惯。说白了就是先要确认我们的受众是谁，他们都在哪里。他们在哪里，我们就去哪里投放。除了考虑受众还要考虑所要投放的平台，因为不同的平台会有不同的属性。软文有很多种，故事型、悬念型、趣味型等，要让我们的软文与平台属性相符。比如，你的产品是手机，就需要在天涯上发布，可以用社会热点结合幽默的形式来吸引更多人参与。

注意：不要试图让一篇文章吸引所有人，也不要认为一种形式的软文会得到所有人的认可，毕竟不同的受众关注点不同。本书之所以给出36计，就是基于这个原因，书中每一计针对一类受众或一种平台。

制胜第三式：学习得其法，才能得其益。

阅读本书时，不要一味地追求模仿，要学会书中的写作方法，找到笔者的构思之道，最终学会自己创作软文。只有学会了“渔”，学会了写作属于自己的软文，才算真正读懂了本书。希望所有读者都能通过本书成为软文营销的得法者和受益者。

第1计 故事“牵”人

扣人心弦的故事，总能拉近与读者之间的距离，牵引消费者的心。



案例分析

【案例1】 别只顾看《半月传》，更好的气质在这里！

姥姥已经去世多年了，关于姥姥的事情在我的记忆中似乎已经开始模糊了。但是对于姥姥，有两件事是我这辈子都不会忘记的。一是姥姥讲起她曾经教过的学生时，脸上自然流露出的满足和欣慰的表情；二是姥姥给我吃的那款豆酱，以及关于那款豆酱的动人故事。

那是二十几年前的事了。一个老板到医院看病，回家后却发现钱包丢了。老板焦急万分，连夜去找。因为钱包里不仅有5万元现金，还有一份他们家祖上留下来的豆酱秘制配方。据说那是传了几代人的老方子，是他们家族的至宝！老板从家里到医院，找了一路，却一无所获。这让他深深地沉浸于懊悔与自责中。只剩下最后一个地方了——候诊室，这是他最后的希望了。当他匆匆赶往候诊室时，却在候诊室门外的走廊里看到一个女孩。她靠着墙根蹲着，不知道是因为害怕，还是冻的，她瑟瑟发抖。而让老板欣喜若狂的是，女孩怀中紧紧抱着的正是他丢的那个钱包！

后来老板才知道，这个女孩叫小雪，是姥姥班里的学生。女孩早年丧母，剩下她和父亲相依为命。但是没想到，就在两年前，父亲因为要供她上学，多年操劳最终染上重病。女孩把家里能卖的东西都卖了，可是凑来的钱仅够父亲一个晚上的医药费！就在那天的下午，医院正式通知女孩儿，若是不能及时补全接下来的治疗费，医院只能停止用药了。无能为力的小雪在医院走廊里跪过前来看病的人，甚至去大街上乞讨过，希望能碰上一个好心人救救她父亲。虽然她因此筹集到了一部分钱，但是距离所需的医药费依然相差甚远。

这天晚上，无助的小雪为了不让父亲看到她的愁容，便一个人躲到空旷的走廊里。没想到的是，她一眼看到候诊席座椅下边的黑色钱包。小雪急忙拿起钱包，看看左右无人，便飞快跑回了病房。当她打开钱包时，父女俩都被里面成沓的钞票惊呆了。那一刻，她心里明白，有了这些钱也许就能治好爸爸的病了。但是没想到，爸爸却坚决让小雪把钱包送回走廊去，还让她在那里等丢钱包的人回来取。

爸爸说：“丢钱的人一定很着急。人的一生最该做的就是帮助别人，急他人所急；最不该做的就是贪图不义之财，见财忘义。”

老板听完事情的经过，深深被这对父女感动了。能在这种情况下把5万元钱退给失主，这是在用生命续写人间大义！更何况钱包中还有那份关系他们家族兴衰的秘制配方！为此，老板出钱为小雪的父亲治病。但是可惜的是，因为小雪的父亲早已病入膏肓，最终还是离小雪而去。而多年后，小雪在老板的资助下读完了大学。虽然毕业后老板一直没委任她在企业里做任何实际职务，但在长期的历练中，老板的智慧和经验潜移默化地影响了她，使她成了一个成熟的商业人才。

多年以后，老板也走到了人生的最后时刻，在弥留之际，他留下一份令人惊奇的遗嘱：

在认识小雪父女之前，我就已经很有钱了。可当我站在贫病交加却拾巨款而不昧的父女面前时，我发现他们最富有。因为他们恪守着至高无上的人生准则，这正是我以前缺少的。是他们使我领悟到了人生最大的资本是品行。资助小雪既不是为知恩图报，也不是出于同情，而是把她作为我做人的楷模。有她在我的身边，生意场上我会时刻铭记，哪些事该做，哪些事不该做；什么钱该赚，什么钱不该赚。这就是后来的我生意兴旺发达的根本原因，也是造就我短短几年就积累了千万财富的根本原因。会员 V 信 whair004

我死后，我的生意全部留给小雪继承。这不是馈赠，而是为了我的事业能更加辉煌昌盛。我深信，我聪明的儿子能够理解爸爸的良苦用心。

老板的儿子仔细看完父亲的遗嘱后，毫不犹豫就在财产继承协议书上签了一行字：我同意小雪继承父亲的全部资产。只请求小雪能做我的妻子。

小雪看完老板儿子的签字，略一沉吟，也提笔签了字：我接受前辈留下的全部财产——包括他的儿子。

后来，小雪将豆酱更名为×××豆酱。

一瓶小小的豆酱，一段传奇的故事，这是姥姥留给我的最大财富！每次去超市，我都会特意买两瓶×××豆酱，在这款豆酱中，我不仅能体会什么是美味，还能体会人间真爱，大义无疆。

□

案例点评

本篇软文借助企业创始人真实的故事来提高企业的美誉度。整个过程通过讲故事的手法娓娓道来，层层递进，在结尾将故事推向高潮，以女主人公和老板儿子两人结成夫妻作为结尾，这为要推广的豆酱增加了更大的传播力。

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《100000+软文：爆款软文速成36计》王辉 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/818.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

