愈顏學院

經營築夢師
Be at One's Books

線上課程講義筆記

數位時代 營銷陌開術

www.madesense.tw

概論篇

數位時代**社群陌開術**四大技巧

技巧一、主動詢問的-客戶催眠貼文關鍵

※想讓貼文提高詢問度，只要**閱讀受眾不發生**這四個情況~

一、受眾不想點開的標題：
會在2秒內滑掉，表示你沒有更引出他的興趣！

二、產生沒耐性閱讀的文字：
黃金10秒、還沒有打到痛點沒有點開亮點！

三、潛意識出現被推銷的內容：
產生共鳴之前意識到你在銷售產品。

四、內容好但受眾無動於衷：
預期的好處無法驅動行為，感覺無關緊要。

※想讓貼文提高詢問度，**解決**上述情況的**四個關鍵**

貼文**四項**重點 →

- **受眾**=你找誰? Target Audience(TA)
- **賣點**=誰理你? Pain Points(PP)
- **方案**=你是誰? Solution Provider(SP)
- **時機**=請幫我? Opportunity Possibility(OP)

關鍵點	檢核重點
1.**TA受眾**=你找誰?	**定義明確的受眾，且活耀平台者**
2.**PP賣點**=誰理你?	**甚麼痛苦? 甚麼目標? 甚麼快樂?**
3.**SP方案**=你找誰?	**解決方案? 非我不可的理由? 不賣產品只賣希望！**
4.**OP時機**=你找誰?	**或許能解決...我想問問題...我好像也可以...**

數位時代**社群陌開術**四大技巧

技巧一、主動詢問的-客戶催眠貼文關鍵

※ 如何找**對**的受眾顧客?

你找誰?
TA
Target Audience

受眾=你找誰? Target Audience(TA)
賣點=誰理你? Pain Points(PP)
方案=你是誰? Solution Provider(SP)
時機=請幫我? Opportunity Possibility(OP)

產品亮點
比同值競品好在哪?

1

找不到亮點?
亮點不亮?
├> 綑綁服務
└> 由你點亮

迫切需求
誰最需要這個亮點?

2

雪中送炭?
錦上添花?
雪上加霜?

誰來買單
為誰大出最大價值?

4

最大受益者?
是誰出錢?
是誰最期待?

活耀平台
顧客最常出沒在哪?

3

心理狀態如何?
對的時間/平台

數位時代**社群陌開術**四大技巧

技巧一、主動詢問的-客戶催眠貼文關鍵

※ 如何**挖**受眾的痛苦? 目標? 快樂?

誰理你?
PP
Pain Points

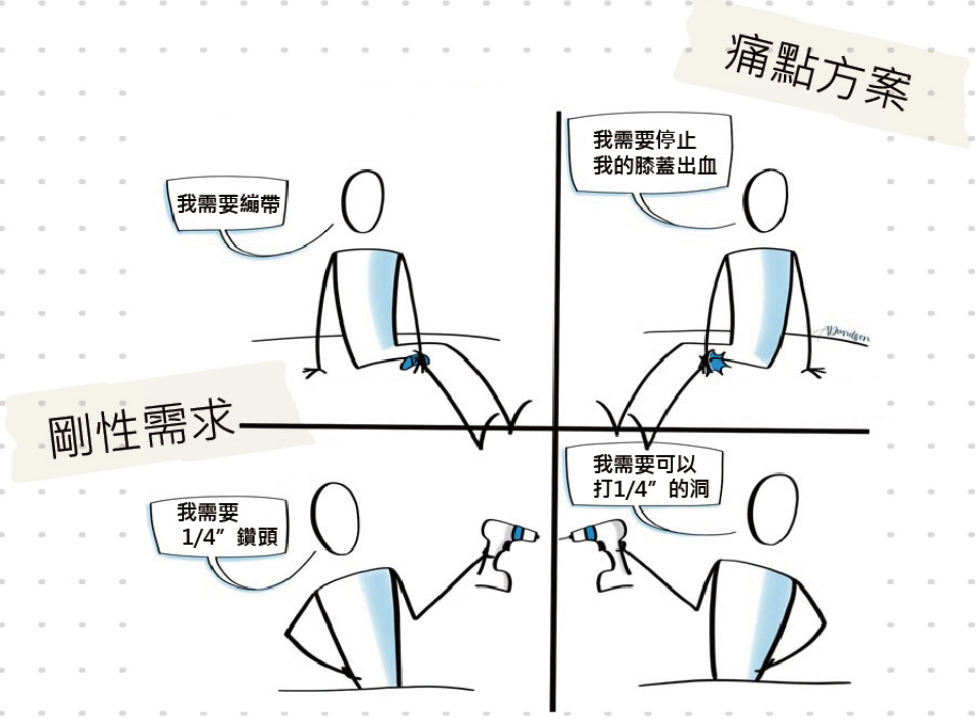
受眾=你找誰? Target Audience(TA)
賣點=誰理你? Pain Points(PP)
方案=你是誰? Solution Provider(SP)
時機=請幫我? Opportunity Possibility(OP)

找出關鍵痛點

讓受眾的心理OS不會出現：「誰理你啊~那是你的事...」

1.夜深人靜時是什麼讓你的受眾(TA)心事重重？
2.什麼事會讓你的受眾(TA)睡不著吃不下？
3.受眾(TA)內心最擔心和害怕的是什麼？
4.受眾(TA)常常為了什麼事而生氣?
5.受眾(TA)生活和生意中可能會出現的突發狀況？!

解決以上陳述的痛苦就是受眾目標，達成目標就會快樂! 思維導圖、虛擬實境、角色扮演一下，賣點多到寫不完。



數位時代**社群陌開術**四大技巧

技巧一、主動詢問的-客戶催眠貼文關鍵

※ 如何**堆疊更多的方案**給受眾！

你是誰?
SP
Solution Provider

受眾=你找誰? Target Audience(TA)
賣點=誰理你? Pain Points(PP)
方案=你是誰? Solution Provider(SP)
時機=請幫我? Opportunity Possibility(OP)

匹配痛點
產品賣點連結方案

1
直接關聯
因果關係

非你不可
只能找你買的理由

2
磁場契合
專業匹配
親近度高

販售希望
是解決方案非產品

4
非解決問題
而是強調解決
之後的生活改變

客製方案
跳脫產品同值競爭

3
量身打造
不只產品

數位時代**社群陌開術**四大技巧

技巧一、主動詢問的-客戶催眠貼文關鍵

※ 你的解決方案能否**啟動**受眾的意願！

請幫我?
OP
Opportunity Possibility

受眾=你找誰? Target Audience(TA)
賣點=誰理你? Pain Points(PP)
方案=你是誰? Solution Provider(SP)
時機=請幫我? Opportunity Possibility(OP)

1 信任專業
塑造IP與專家效應

2 激發好奇
興趣就能驅使行動

4 引導方向
階段目標細分步驟

3 善用同理
解除顧慮不易放棄

以客戶為中心的超級英雄方法

要編寫引人入勝的內容來吸引顧客、建立信任並向他們展示您了解他們的痛點，您需要讓您的觀眾成為故事的主角，並讓自己成為他們的伙伴。

數位時代**社群陌開術**四大技巧

技巧一、主動詢問的-客戶催眠貼文關鍵

※ TPSO範例說明

TPSO →

受眾=你找誰? Target Audience(TA)

賣點=誰理你? Pain Points(PP)

方案=你是誰? Solution Provider(SP)

時機=請幫我? Opportunity Possibility(OP)

	✗	✓
TA你的受眾	團購主	有小孩的團媽
PP受眾痛點	時間不夠用	夜深人靜，打單到深夜，隔天卻還得送小孩上學的無奈
SP痛點方案	做直銷時間自由、選擇比努力重要!	有個夥伴也是團媽，透過技巧性的轉介紹，我幫她建構出了數十人小團隊，團媽變成了無壓力的興趣。
OP方案啟動	你也可以賺回時間，實現財務自由!	你或許也可以跟我朋友一樣，訂單少不慌、毛利低也開心，時間能花在值得的事情上(小孩)。

	✗	✓
TA你的受眾	美業小老闆	美睫師(個人工作室)
PP受眾痛點	手停收入停	疫情影響，看著零星的預約表單，煩惱著已逾期的的租金與進貨費用...怎麼辦...
SP痛點方案	協槓直銷事業，建立行動店面，就不怕大環境如何改變!	我有個美甲師朋友，去年疫情高峰時連一個預約都沒有，我拉她跟我一起去愈顏學院進修，疫情還在燒~但是她預約都排到2~3個月之後了呢!
OP方案啟動	我們會員多，每個人都去接睫毛，就要預約到明年了 加入嗎?	她學了甚麼?做了什麼改變?得到甚麼機遇?我也可以嗎?學員介紹還能折抵學費，要來聽看看嗎?

數位時代**社群陌開術**四大技巧

技巧一、主動詢問的-客戶催眠貼文關鍵

勾引文案**12招**+例句

利用人性施展了文字的魔力

write down your notes

1.如何...

{ **如何** } 靠一套保養品解決所有皮膚問題?

2.XXX的秘密... XXX的指南大全

宅在家保養出超越醫美效果 { **的秘密** }
擺脫易痘體質的 { **指南大全** }

3.好處堆疊

上班不會 { **再** } 遲到
每天 { **多** } 睡半小時
路上 { **增加** } 回頭率
半夜 { **不會** } 嚇到人的.....

4.回想一下你有沒有這樣的感覺..

{ **回想一下你有沒有這樣的感覺** } 臉上的痘痘
老是長在相同位置...

5.像私下聊天

不要咬文嚼字，善用淺顯易懂的語句!

繁忙的上班族，時刻都在與時間賽跑，由其是
出門前的準備工作...

我覺得超奇怪的~每天出門前的時間就像有人
在偷偷快轉一樣~.~

6.善用連接詞(聽好了 注意了...)

不出門到底需不需要防曬? { **注意了!** } 這是一
般人常常忽略的老化關鍵...

數位時代**社群陌開術**四大技巧

技巧一、主動詢問的-客戶催眠貼文關鍵

勾引文案**12招**+例句

利用人性施展了文字的魔力

write down your notes

7.其實它很簡單...

要讓保養品有效，**{ 其實它很簡單 }**，就是只給皮膚需要的。

8.想像一下...(描述畫面 讓看的人有帶入感)

{ 想像一下 }，出門前不用再焦慮的遮遮補補，5分鐘就能快速出門...

9.(數字)+(好處)的方法+(改變)

四大關鍵把痘痘扼殺於搖籃之上，你也能輕鬆擺脫易痘體質!

10.問題解決者(疑問句開頭)+(實證與改變)

小孩青春期越來越憂鬱嗎?
我們已經成功讓數十位同學，不再為臉上的痘痘而分心學習了。

11.如果(需求描述)...那麼(提供的好處)...

{ 如果 } 你是一個，不想分心在複雜的保養程序浪費時間，卻又想要阻止歲月在你臉上留下痕跡嗎? **{ 那麼 }** 這套**三分鐘**懶人保養法，絕對適合妳，我之前有跟你一樣的困擾~現在皮膚好到素顏就能直接出門呢！

12.真誠是銷售永恆的原則

紀錄與珍惜客戶的任何疑問與反饋，他只想解決痛點問題，也永遠感受的到你是話術搪塞還是真誠面對!

數位時代**社群陌開術**四大技巧

技巧一、主動詢問的-客戶催眠貼文關鍵

貼文**萬用公式**

write down your notes

提升詢問度的萬用公式表。

1.問題+危機+解決方案+呼籲行動

例：

問題｝你是不是還在為小孩越長越多的痘痘而擔心、試過多種方法仍不見改善呢?

危機｝根據研究，青春期痘痘不只影響孩子自信心，還會大幅降低學習的專注度...你也有這個困擾嗎?

解決方案｝可以試試我們專為青少年痘痘研究的”溯源、調理、斷根三步驟”不用藥、不用花大錢，已經獲得無數實證與好評喔!

呼籲行動｝現在私信我！送妳溯源小工具，一起找出小孩的致痘根源吧！

2.神秘感+好處+呼籲行動+稀缺姓

例：

神秘感｝90%的人都不知道的除痘秘訣！！

好處｝讓你不用藥、不用醫美、不用花大錢，就能輕鬆擺脫易痘體質！！

呼籲行動｝這方法越年輕越見效！如果想知道的話，偷偷私訊我告訴你 ！

稀缺性｝這次只開放傳授10位學員喔。

數位時代**社群陌開術**四大技巧

技巧一、主動詢問的-客戶催眠貼文關鍵

貼文**萬用公式**

提升詢問度的萬用公式表。

3.好處+錯誤作法+解決方案+呼籲行動

例：

好處｝省錢省時間的治痘懶人包，

錯誤作法｝還在認為青春期就該長痘嗎?別讓孩子長大後錯怪臉上的月球坑洞是不良基因，

解決方案｝不用藥不用擠、改變觀念就能輕鬆調理擺脫易痘體質，

呼籲行動｝現在私訊我馬上寄給妳！

write down your notes

數位時代**社群陌開術**四大技巧

技巧一、主動詢問的-客戶催眠貼文關鍵

貼文**四項**重點

- **受眾**=你找誰? Target Audience(TA)
- **賣點**=誰理你? Pain Points(PP)
- **方案**=你是誰? Solution Provider(SP)
- **時機**=請幫我? Opportunity Possibility(OP)

要項		要項解說
提高**詢問度**的完美**貼文量尺**		
勾引	PP	**他會想點嗎? 你會點嗎?** 完美開頭：促使TA不點下去對不起自己 立場轉換：TA想看的，不是你想說的
催眠	OP	**這框架有契合PP嗎? 有產生興趣嗎?** 完讀關鍵：產生興趣，願意花時間看完 導引思路：讓TA掉進你的框架，善用 如果... 想像一下...
說明	SP	**你是最佳選擇嗎? 看起來是話術嗎? 有解決PP嗎?** 解決方案：產生信任感，不一定要讀懂~但看起來好像能解決我的問題 專家效應：用故事堆專業、你不知道的事、信任堆疊、避談產品!
放大	PP	**很痛苦嗎? 會反感嗎? 雪中送炭、雪上加霜 還是 錦上添花?** 正視問題：讓TA直視痛點，不立即行動的即刻、利益損失 反向引導：同理TA目前處境，不過...
號召	OP	**小感染的人做何行動? 預期收穫有無大於行動付出?** 結尾號召：行動指令分級，名單、意向蒐集 協問導引：你是不是也跟我以前一樣...那就...

write down your notes

數位時代**社群陌開術**四大技巧

技巧一、主動詢問的-客戶催眠貼文關鍵

本頁請搭配
P7-10做練習

範例 → **如何使用**貼文量尺 透過以下範例說明

範例貼文練習(修改前)

#孩子越考越進步的關鍵

偷拍孩子專心的樣子^^，很難想像三個月前，因為孩子不滿我對他碎念摳臉頰上的痘痘，又不願意去看皮膚科醫師跟我大吵一架，後來發現一塊纖維布、加一個洗臉技巧、和一罐美暇液，臉上痘痘都不長還被兒子稱讚一下。

檢核結果｜但可以更好

- PP 勾引：✓ #我找到讓我的孩子越考越進步的關鍵
- OP 催眠：✓ 很久沒看到他這麼專心的樣子，
- SP 說明：✗ 出現產品 →改用效果描述
- PP 放大：✓ 可以用亮點描述 但放大痛點會更好
- OP 號召：✗ 沒有號召

範例貼文練習(修改後)

貼文量尺

- PP 勾引：✓ #我找到讓我的孩子越考越進步的關鍵
- OP 催眠：✓ 很久沒看到他這麼專心的樣子^^帥到我忍不住按下了快門...很難想像三個月前，因為孩子不滿我對他碎念摳臉頰上的痘痘，又不願意去看皮膚科醫師還跟我大吵了一架，後來朋友教我一招原來只要恰到好處的洗臉、營造好臉上抗壞菌環境，就解決了困擾三年的痘痘臉阿~~~
- SP 說明：✓ 現在臉上痘痘都不長了!!之前還一直內疚是不是我的基因不好啊...
- PP 放大：✓ 妳也有這困擾嗎? 讓我來告訴妳:D
- OP 號召：✓ #治好一定要教別人來還願

{NEXT}

學會了嗎?

趕緊**複習P7-11**
再前**往下一頁**
動筆**練習**
寫出一篇文案!

數位時代**社群陌開術**四大技巧

技巧一、主動詢問的-客戶催眠貼文關鍵

本頁請搭配
P6做練習

課後**練習**動筆寫看看

●**寫出一張你專屬的TPSO表!**
└這張會是你的機密、千萬別外流。(傳給老師調校例外)

列出你的受眾

T你找誰
例:有小孩的團媽

列受眾痛/亮點

P誰理你
例:夜深人靜，打單到深夜，隔天卻還得送小孩上學的無奈。

列出你的方案

S你是誰
例:我有個夥伴也是團媽，透過技巧性的轉介紹，我幫她建構出了數十人小團隊，團媽變成了無壓力的興趣。

列出方案的行動呼籲

O請幫我
例:你或許也可以跟我朋友一樣，訂單少不慌、毛利低也開心，時間能花在值得的事情上(小孩)。

數位時代**社群陌開術**四大技巧

技巧一、主動詢問的-客戶催眠貼文關鍵

貼文**萬用公式**
參考P7-12頁

課後**練習**動筆寫看看

本頁請搭配
P7-10做練習

●**根據TPSO表，運用內功、套用公式**
寫出一篇你專屬的集客PO文!
└在學院裡轉貼截圖或感想，可獲得神秘禮物唷。

貼文量尺

PP 勾引

標題

OP 催眠

SP 說明

內容

PP 放大

OP 號召

號召

愈顏學院