

世界级文案大师都在用的通用销售信模板

亲爱的朋友：

你读到的这份“资讯”绝对是“有效的”。它是世界级文案大师都在用的通用销售信模板。也是他们惯用的方式。

该模板看起来比较简单，但它很实用。而且，你也可以将其运用于其它的产品或广告中。

如果你真的急于写一封销售信，那么你现在就可以用这个模板写一封不错的销售信文案。

以下便是模板：

1、上标：_____

在首页顶部写上简短、精炼的“上标”标题，首先先卖个关子，像：“两千万满意的客户已经知道的，你还不知道？”

或者：“最重要的是，你可以免费得到它！”

或者：“隐藏的机密文件，揭露了在营销中缺失的重要一环！”

2、主标题： _____

这里填写的是你号召你的目标受众。如果可以，尽量使其个性化一点。至少，表明你的受众是谁，你想从他们那里得到什么：

“在你读完这则信息之前，千万不要考虑在北京买房子！”

3、称呼： _____

如果可以，尽量使其个性化。比如：“亲爱的XXX（名字）”。或者，用“亲爱的朋友”即可。除非你肯定顾客能看懂你的笑话，否则不要太矫揉造作。

4、首段(起始段)： _____

告诉我你是谁，为什么写信给我。如：

我是赚第1桶金先生。我被众多企业老板称为人性营销大师，实际上……

或者：我新写了一本书，阐述了如何将大麦町犬训练好，以便你可以不给它上链子就可以遛狗。我得知您有一只大麦町

犬，因此您一定懂得我的这个承诺有多不可思议.....

常用的15 种起始段的撰写方法，请联系【赚第1桶金】客服。

5、讲故事： _____

现在开始讲述你的故事：称之为“一切尽在于此”部分。在这里你要真诚地讲述你的产品。以及一些证明，案例等，一定要具体，用事实说话，请清楚。

6、子弹： _____

告诉读者你的产品是什么.....然后一一列举该产品的优点。在信中列个好处清单即可：“以下便是你可以获得的”。将这些句子称之为“子弹”，除了句子的威力外（强大的好处），因为每个句子左边都有一个“●”图标，像弹孔一样，所以我把它叫做子弹。

根据你的需要，你可以使用多边形，三角形等，没有固定规则。通常会用“●”将其分开，如：

● 如何透过揭露的广告文案来提高你的销售额和营销效

果。（通过给出的一个个数据，你可以逐步了解全部的营销法则以及“应该怎样做”的各个步骤，就像在一门昂贵的课程中“手把手”教你一样。）

● 如何正确使用“先发制人”的宣传活动。（我们都知道“先发制人”的营销理念，但缺少了让效果达到极致的按钮。在这里你可以学到。）

● 如何撰写有威力的“子弹”，让客户兴奋，马上采取行动！（详情请联系【赚第1桶金】客服）

7、提议：_____

告诉读者你的提议，他们可以得到什么，以及你的保证，赠品等。要慷慨，说到做到：如果他不满意可以全额退款。

8、达成交易：_____

再次强调你的产品主要好处。提醒读者产品数量有限，或者低价促销期限。要求客户马上采取行动。

订购很简单。只要你打电话给我办公室即可。电话是.....

9、代码跟踪：_____

对你的广告进行代码跟踪：如果你投放广告的媒介使用了多种方式，比如，在互联网上不同的网站平台，或者报纸杂志上等，那么你可以在广告上编上“代码”，这样一旦顾客打电话或者下订单，你可以立即判断他们是来自于哪个广告。

最简单的办法：在电话号码后面写上部门编号（400-888-8888, 部门：001）；或者使用不同的电话号码；或者，使用不同的名字：“XX”是你在6月份投放的杂志广告中使用的名字。“李XX”是3月份的报纸广告中使用的名字，等。

10、附言（P. S.）：_____

在你的签名后面，一定要写上“附言”。

附言吸引读者的注意力，通常比正文内容页吸引的读者都多。因此，用附言强调你的主要事项，进行简单直接描述。可以提醒读者你提供的商品的时间限制，订购方式等。也可以重述你的赠品，或者重申一下请读者拨打的电话号码，或

者你的零风险保证等。

最好的方法：列举几个精彩的真实客户评价。让他们对你的产品进行赞许，吹捧。

真诚的，

P. S. 以上就是我通常用的销售信模板。有些粗略，但是这是绝大多数的销售信都会遵循的基本形式。它确实很简单，但很有效。

你可以试试看。

PS:更多关于【绝密】文案资讯，请联系【赚第 1 桶金】客服。

PPS:赚第 1 桶金先生不能保证你赚到多少钱，但保证你绝对会学到知识。因为赚钱都是靠自己，别人不可能把钱赚好送给你，最多只是告诉你思路，赚不赚钱就看自己的能耐和造化。

PPPS:赚钱靠思维，思维的开拓靠学习，每天学习一点点，

时间久了你也会成为专家。

