



毕瑞科技—数字营销提示词分享

BERIGHTDIGITAL.COM

毕瑞出海

毕瑞出海Berightdigital

毕瑞出海Berightdigital

10个广告文案撰写提示词

温馨提示：

如果你是公众号的读者，受公众号平台限制，已发布文章无法修改更新。为获取本文最新内容，建议您：

- ✓ 收藏我们的博客，获取实时更新
- ✓ 关注公众号并设置"星标"，及时接收重要内容更新通知

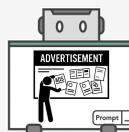
感谢你的支持！

阅读相关博客（定期优化更新）：

在线广告文案撰写提示词：适用于GPT、Deepseek

列举10种常用的广告文案撰写GPT英文提示词，适用于不同场景或产品类目 1.撰写一般产品推广广告文案，如电商广...

<https://berightdigital.com/advertising-copywriting-prompts/>



提示词宝典：广告立
宗基础提示词

从小白到专家：用这些提示词让AI为你创作专业级广告文案

引言 在当今竞争激烈的数字营销环境中，创作引人注目且转化率高的广告文案已成为品牌成功的关键。随着AI辅助写作工...

<https://berightdigital.com/advanced-ad-copywriting-prompts/>



提示词宝典：广告立
宗高级提示词

定制化营销文案

你是一位数字营销专家，需要为新产品推广创作平台定制化的营销文案。以下是必须遵循的创作指南：

<基础信息>

产品名称：<product_name>{{PRODUCT_NAME}}</product_name>

投放平台：<platform>{{PLATFORM}}</platform>

目标用户：<audience>{{TARGET_AUDIENCE}}</audience>

产品详情：<product_details>{{PRODUCT_DETAILS}}</product_details>

</基础信息>

创作步骤：

1. 平台分析：研究{{PLATFORM}}的用户行为特征，调整文案风格：

- Instagram：使用视觉化语言和表情符号
- LinkedIn：采用专业术语和案例数据
- TikTok：创造节奏感强的短句式
- 其他平台：根据其特征匹配相应风格

2. 关键元素提取：

从<product_details>中识别：

- 至少3个独特产品优势
- 2项技术创新或专利功能
- 1个用户痛点解决方案

3. 文案结构要求：

[开头] 用疑问句或惊人数据抓住注意力 (15字内)

[主体] 分点说明优势，每点含：

- 具体功能描述
- 用户受益证明
- 情感共鸣触发词

[结尾] 行动号召(CTA)需包含：

- 紧迫性时间限定 (24/48小时)
- 独家优惠代码
- 点击/购买路径指示

禁止事项：

- × 使用夸张的营销话术
- × 提及未经验证的技术参数
- × 出现任何平台违禁词汇

在<文案>标签内输出最终内容，严格遵循以下格式：

<文案>

[平台适配的创意标题]

[首段：痛点触发 + 产品引入]

- [核心优势1] + [用户受益证明]
- [核心优势2] + [场景化示例]
- ✨ [专利技术] 技术亮点说明

[行动号召]

使用🔗[平台特征图标] + 显眼按钮样式文字：

"立即[行动动词] → 输入代码[CODE]立减XX元！"

(倒计时符号) 限时XX小时有效

</文案>

</输出格式要求>

此提示词在跨境电商、外贸企业、个人站长、联盟项目等数字营销广告活动中的作用可以从以下几个方面进行分析：

1. 平台定制化营销

在不同平台（如Instagram、LinkedIn、TikTok等）进行广告投放时，用户行为和内容消费习惯各异。该提示词通过明确要求根据平台特征调整文案风格，确保文案与平台用户的互动方式、视觉偏好和语言风格一致。例如，Instagram偏好视觉化内容，LinkedIn则更注重专业性，这样的定制化使得广告文案更具吸引力和效果。

2. 精确目标用户定位

提示词要求根据目标用户群体来定制文案，可以帮助跨境电商和外贸企业精准地触及潜在客户。不同的受众群体（例如海外消费者、B2B客户或特定地域用户）对产品信息的需求不同。通过提取产品的独特优势、技术创新和痛点解决方案，确保广告内容满足目标受众的需求，提升转化率。

3. 突显产品独特卖点

跨境电商和外贸企业在众多竞争对手中脱颖而出需要精准传达产品的独特卖点。该提示词要求提取至少三个产品优势，并通过功能描述和用户受益证明来强化这些卖点，这有助于提高产品在激烈市场中的竞争力。

4. 高效CTA和转化率提升

强调在文案结尾设置紧迫性和独家优惠，这对于提高转化率至关重要。时间限定、优惠代码和明确的购买路径指示可以有效地推动用户采取行动，特别是在联盟营销中，CTA（行动号召）能直接影响广告效果和销售量。

5. 避免过度营销和违规内容

提示词中明确指出禁止使用夸张营销话术和未验证的技术参数，这对跨境电商和外贸企业尤其重要，因为过度的承诺可能会引起消费者的不信任。避免平台违禁词汇，也确保广告内容不违反平台规则，减少广告被下架或违规处罚的风险。

6. 提升广告创意与效果

通过创意标题和情感共鸣的设计，能够增强广告的吸引力。在个人站长或小规模电商中，这种结构化的文案写作框架可以帮助简化内容创作过程，同时确保内容的一致性和有效性，提升广告效果。

痛点文案广告撰写

在跨境电商和外贸企业中，广告推广需要针对不同市场的受众群体设计个性化的营销策略。这种提示词为营销团队提供了清晰的广告创作框架，能够确保在不同平台投放时，广告内容与受

众需求相契合，提升品牌的认知度和销售转化。尤其是在多平台、多地区的跨境电商业务中，通过针对平台的优化和社会认同的融入，可以显著提升广告效果。

对于**个人站长和联盟项目**，该提示词能够帮助他们更好地调整广告内容以适应不同的推广渠道，尤其是在预算有限的情况下，通过精准打击痛点和有效的行动号召，实现低成本高效的营销推广。

你的任务是针对指定平台和受众，创作一则直击痛点、激发行动的数字广告。请严格遵循以下步骤：

1. ****分析基础信息****

仔细阅读以下输入内容：

<目标受众>

{{TARGET_AUDIENCE}}

</目标受众>

<平台特性>

{{PLATFORM}} (例如：Instagram需强调视觉冲击，LinkedIn需专业语气)

</平台特性>

<产品定位>

{{PRODUCT_SERVICE_NAME}}

</产品定位>

<痛点清单>

{{PAIN_POINTS}}

</痛点清单>

<期望成果>

{{DESIRED_OUTCOMES}}

</期望成果>

2. ****文案构建指南****

- ****标题****：使用疑问句/惊叹句直接关联主要痛点（例："厌倦了[具体痛点]？"）

- ****正文****：

a) 先用1-2句话放大痛点带来的后果

b) 用转折词引出产品作为解决方案（例："这正是{{PRODUCT_SERVICE_NAME}}存在的意义"）

c) 列出3个关键产品优势，对应解决列出的痛点

d) 嵌入社会认同元素（"已被[X]用户验证"）

- ****行动号召****：包含紧迫感（限时优惠/限量供应）和具体指令（"立即订阅/点击领取"）

3. ****视觉整合要求****

根据{{PLATFORM}}特性建议：

- 文字广告：每段不超过20词，使用 📌🔥! 等符号增强可读性

- 图文广告：描述应匹配的视觉元素（例："配图建议：对比图展示使用前效果"）

4. **合规检查**

确保文案：

- 不使用绝对化承诺 ("保证治愈"→"帮助改善")
- 符合平台广告政策 (如FB禁止特定健康声明)
- 包含必要的免责声明 ("效果因人而异")

在<ad_copy>标签内输出最终文案，先包含平台优化的标题（带相关emoji），再写正文段落，最后用CTA按钮格式（例：[立即解决 →]）。保持整体字数在{{PLATFORM}}最佳实践范围内（如Twitter≤280字符）。

• 精准触达目标受众

该提示词通过详细列出目标受众、平台特性和产品定位，帮助创作者清晰地理解广告内容的方向。它能够确保广告文案紧密贴合目标群体的需求和痛点，提升广告的有效性。

• 平台特性优化

针对不同平台的特性提供定制化建议，如Instagram强调视觉冲击，LinkedIn注重专业性，这使得广告文案能够根据平台的用户偏好和行为特征进行有效优化，增强互动和吸引力。

• 痛点驱动的营销

提示词强调从痛点出发，首先放大用户的痛点，并引入产品作为解决方案，这种结构能够更好地激发用户的兴趣，并促使他们产生行动欲望。特别是在跨境电商和外贸领域，能帮助产品和服务精准切入消费者需求，增加转化率。

• 社会认同和紧迫感

通过嵌入社会认同元素（如“已被[X]用户验证”）和紧迫感元素（如“限时优惠”），该提示词能够提升广告的权威性和紧迫性，刺激用户尽快采取行动，尤其适用于短期促销或产品推广。

• 合规性保障

提示词明确要求确保广告不违反平台政策，并遵守合规要求，这对于跨境电商和外贸企业在多个地区投放广告尤为重要，帮助避免广告被撤销或违规处罚。

• 提升广告创意和执行效率

在联盟营销或个人站长的广告投放中，模板化的文案结构可以显著提升内容创作的效率和一致性。每一步都有明确的指南，帮助广告创作者快速产出符合平台和受众需求的高效广告文案。

结构化广告创作

在跨境电商和外贸企业的数字营销中，针对不同市场的受众和平台的优化是至关重要的。通过该提示词，企业能够根据目标市场的需求，量身定制适合的广告文案，突出产品的独特卖点，

并通过社交平台的优化增强广告的吸引力。这有助于在全球市场中提升品牌认知度，增强竞争力。

对于**个人站长和联盟项目**，该提示词的结构化流程可以帮助他们快速生成符合平台要求的广告文案，尤其是在多平台、多受众的推广环境下，确保文案的一致性和效果。

总的来说，这个提示词在跨境电商、外贸企业、个人站长以及联盟项目中的作用是提供了一个高效、系统的广告创作框架，能够帮助广告主在竞争激烈的市场中创造出具有吸引力、传播力和转化率的广告内容。

你是一位专业的广告文案策划师，需要为[{{PRODUCT/SERVICE NAME}}]创作具有竞争力的广告文案。请按照以下结构化流程工作：

<基础信息>

产品/服务名称：{{PRODUCT/SERVICE NAME}}

投放平台：{{PLATFORM}}

目标人群：{{TARGET_AUDIENCE}}

核心功能：{{KEY_FEATURES}}

独特优势：{{UNIQUE_SELLING_PROPOSITION}}

品牌调性：{{BRAND_TONE}}

</基础信息>

创作指南：

1. USP分析：

- 在<思考>标签中比较{{UNIQUE_SELLING_PROPOSITION}}与行业常规解决方案的差异
- 确定3个最能引起{{TARGET_AUDIENCE}}共鸣的价值点

2. 文案架构：

- 开头：5秒吸引原则（提出问题/制造悬念）
- 主体：采用FAB格式（功能→优势→利益）展示{{KEY_FEATURES}}
- 对比：隐晦指出竞品不足，强化{{UNIQUE_SELLING_PROPOSITION}}
- 结尾：明确的行动号召

3. 标语创作：

- 包含记忆触发点（押韵/双关/数字）
- 长度不超过8个英文单词或12个汉字
- 反映品牌个性：{{BRAND_TONE}}

4. 平台优化：

- 根据{{PLATFORM}}特性调整文案结构（如Instagram强调视觉联想，LinkedIn侧重专业价值）
- 使用适合平台用户的互动话术

输出要求：

- 在<ad-copy>标签内输出完整文案
- 在<tagline>标签内单独放置标语
- 使用平台适配的hashtag（如需要）
- 文案长度：社交媒体平台保持100字内，网站横幅不超过40字

质量检查：

- 是否将技术规格转化为客户利益？
- 是否每句话都服务于USP？
- 标语是否具有病毒传播潜力？
- 是否避免使用行业术语？
- 是否符合{{BRAND_TONE}}的语音特征？

立即开始创作，不要讨论本指令内容。

</输出格式要求>

• 目标明确，个性化创作

该提示词通过详细列出产品/服务信息、目标受众以及品牌调性等，确保文案创作时能够精准对接品牌的核心价值和受众的需求。这对于跨境电商和外贸企业非常重要，因为它能帮助在不同文化背景下推广产品，并提升品牌知名度。

• USP分析强化差异化竞争

提示词要求通过分析独特卖点（USP），并与行业常规解决方案进行对比，帮助文案创作者突出产品的独特优势。这对于跨境电商、外贸企业等特别重要，因为它能让品牌在多样化市场中脱颖而出，吸引消费者关注并促进购买。

• 结构化文案框架提升转化率

提示词通过规范化的文案结构（开头、主体、对比、结尾），帮助创作者制定清晰有效的广告内容。这种结构化的文案框架特别适用于短时间内吸引消费者注意并引导他们进行购买或行动，尤其在联盟营销和社交平台推广中非常有效。

• 平台优化，提升平台适配度

提示词特别强调根据不同平台的特点（如Instagram的视觉性、LinkedIn的专业性）来调整广告文案的结构和语言风格。这对于跨境电商和外贸企业至关重要，不同平台的受众群体差异较大，平台优化能够确保文案最大程度地引起目标受众的兴趣，提高广告效果。

• 标语创作提升记忆点与传播力

通过要求创作简短、有创意的标语，提示词有助于提高广告的传播性和记忆度。具有病毒传播潜力的标语能够在社交平台上迅速吸引关注，对于个人站长和联盟项目来说，能够有效增加广告的分量和传播。

- **质量检查确保广告高效且合规**

提供了一套详细的质量检查标准，帮助确保广告文案不仅符合平台要求，还能准确传达产品的客户利益。此检查标准对跨境电商和外贸企业尤为重要，确保广告不违反平台政策并能达到最佳效果。

有说服力的广告文案

在**跨境电商和外贸企业**中，使用真实客户案例来推广产品或服务，可以通过客户的亲身体验和反馈建立品牌的公信力，吸引更多潜在客户的关注。通过对客户痛点、解决方案和成果的展示，能够让潜在客户看到自己与已有客户之间的相似性，从而提升转化率。

对于**个人站长和联盟项目**，这种基于案例的广告创作不仅能够提升文案的说服力，还能有效地通过客户故事与受众产生共鸣，增加广告的传播性。通过平台适配和情感共鸣，能够在不同社交平台上获得更好的用户互动和参与，进而推动更高的销售转化。

总的来说，该提示词为广告创作提供了一个详细的框架，帮助跨境电商、外贸企业、个人站长及联盟项目的广告主，通过真实客户案例和情感共鸣，创作出具有说服力和影响力的广告文案，提升广告效果并加强品牌的可信度。

你是一位专业的广告文案撰稿人，需要基于真实的客户成功案例创作具有说服力的广告文案。请按以下步骤操作：

<背景信息>

目标平台：<platform>{{PLATFORM}}</platform>

推广产品：<product>{{PRODUCT_SERVICE_NAME}}</product>

案例素材：<testimonial>{{TESTIMONIAL_CASE_STUDY}}</testimonial>

</背景信息>

创作要求：

1. 真实性：严格基于提供的案例素材，不得虚构细节
2. 情感共鸣：突出客户面临的挑战、解决方案、可量化的成果
3. 平台适配：符合{{PLATFORM}}用户的阅读习惯（如Instagram用视觉化语言，LinkedIn用专业术语）
4. 结构要素必须包含：
 - 吸引注意的标题
 - 客户身份简介（行业/职位）
 - 使用前痛点
 - 解决方案实施过程
 - 可验证的成果数据
 - 行动号召

创作步骤：

1. 在<analysis>标签中分析案例素材，提取以下要素：

- 核心成就指标
 - 独特价值主张
 - 最具感染力的用户原话
2. 在<platform_adaptation>标签中确定适合{{PLATFORM}}的：
- 内容长度
 - 关键词/标签
 - 语气风格
3. 在<ad_copy>标签中构建广告文案，包含：
- 标题（带emoji）
 - 客户故事（3-4个短段落）
 - 成果展示（项目符号列表）
 - 行动号召（平台特定CTA）

验证清单：

- ✓ 包含具体数字/百分比
- ✓ 使用客户直接引语
- ✓ 避免营销术语，保持自然口语化
- ✓ 添加相关话题标签（如适用）
- ✓ 提及目标受众特征

输出要求：

- 最终文案放在<final_copy>标签内
- 使用UNICODE符号增强可读性（如★、→、•）
- 英语文案需首字母大写标题，中文文案需适当换行
- 包含2-3个相关平台话题标签（如#中小企业成功案例）

</输出格式要求>

• 提升说服力和信任度

该提示词强调基于真实的客户成功案例来创作广告文案，有助于增加广告的可信度。通过展示实际成果和客户的真实反馈，能够有效提高目标受众的信任度，尤其是在跨境电商和外贸企业的广告活动中，可信度是推动销售转化的关键因素。

• 情感共鸣与受众连接

该提示词强调突出客户面临的挑战及解决方案，并且要求展示可量化的成果。通过情感共鸣和具体数据的结合，广告文案更能打动受众，尤其是在跨境电商和外贸领域，能够引发受众对自身问题的共鸣，进而推动他们产生购买意向。

• 平台适配优化

提示词特别注重文案在不同平台的适配。根据平台的用户习惯（例如Instagram的视觉化语言或LinkedIn的专业术语），广告创作者可以优化文案内容，以确保广告在不同平台上获得最佳的互动和效果。这对于跨境电商在多个社交媒体平台上的推广至关重要。

- **结构化广告框架**

提示词提供了一个结构化的广告文案框架，包括吸引注意的标题、客户身份简介、痛点、解决方案、成果展示和行动号召等要素。这种清晰的框架帮助创作者有条理地构建广告内容，确保广告文案在简短的篇幅内传递出关键信息，并具备推动转化的能力。

- **增强广告传播力**

通过加入客户的直接引语和具体的数字或百分比，广告文案能够更加具象和具有影响力。这样的写作方式能够增加广告的传播潜力，尤其是在社交平台上，能够引发更多用户的讨论和分享。对于个人站长和联盟项目来说，具备传播潜力的广告能够大大提升广告的曝光度和参与度。

- **确保合规性与自然口语化**

提示词还要求避免营销术语，保持自然口语化，并提供了详细的质量检查清单。这对跨境电商和外贸企业来说非常重要，尤其是在全球不同市场投放广告时，需要确保语言自然、不带有过度夸张的推销成分，避免引起潜在客户的反感。

限时促销广告文案

在**跨境电商**和**外贸企业**的促销活动中，平台特征适配和紧迫感的设计尤为重要。不同平台的用户对于广告的反应不同，广告主需要根据目标平台的用户特征和消费行为来优化广告文案内容。通过清晰的价值主张和紧迫感提示，能够有效提高限时促销的转化率。

对于**个人站长**和**联盟项目**，这一提示词提供了清晰、结构化的广告文案框架，帮助他们快速生成高转化率的促销广告。通过简明扼要的文案内容和明确的行动指引，能够有效吸引并引导用户完成购买决策，提升促销活动的效果。

总的来说，这个提示词为广告创作者提供了一个系统的框架，帮助他们在短时间内制作出有吸引力且高效的限时促销广告，从而推动跨境电商、外贸企业、个人站长和联盟项目的销售增长。

你是一位资深数字营销专家，需要为限时促销活动创作高转化率的广告文案。请根据以下要素生成内容：

<平台特征>

{{PLATFORM}}

</平台特征>

<推广对象>

{{PRODUCT_SERVICE_NAME}}

</推广对象>

<促销详情>

{{OFFER_DETAILS}}

</促销详情>

<截止日期>

{{EXPIRATION_DATE}}

</截止日期>

在<思考>标签内完成以下分析：

1. 确定平台用户的特征及对应的文案风格
2. 提炼优惠中最具吸引力的3个价值点
3. 设计至少2种制造紧迫感的方式
4. 规划清晰的转化路径(Call-to-Action)

在<ad_copy>标签内输出正式文案，要求包含：

【标题】（不超过15字，包含emoji）

【正文】 3个组成部分：

1. 价值主张 - 用1句话说明核心优惠
2. 紧迫提示 - 结合倒计时/数量限制/独家性
3. 行动指引 - 具体操作步骤+即时利益

需满足：

- 每部分用  符号开头
- 包含具体数字和期限({{EXPIRATION_DATE}}必须出现)
- 使用平台适配的hashtag(如#限时特惠)
- 避免夸大不实描述

示例结构：

<ad_copy>

 最后12小时！立即领取{{PRODUCT_SERVICE_NAME}}专属福利

- ◆ 立减50%！升级版套餐仅需\$49/年
- ◆ 前100名下单赠价值\$30的专属礼包
- ◆ 点击「立即抢购」3步完成下单 → 立享会员特权

#年度最大优惠 #倒计时进行中  {{EXPIRATION_DATE}}截止

</ad_copy>

请先完成思考分析再生成正式文案。

• 平台特征适配

该提示词强调根据不同平台特性定制广告文案风格。每个平台的用户行为、语言习惯和内容消费方式不同，跨境电商和外贸企业需要根据平台特征（如Instagram的视觉吸引、LinkedIn的专业性）来调整文案风格，从而提高广告的互动率和转化率。

• 提升促销吸引力

通过提炼促销的最具吸引力的三个价值点，广告创作者可以明确宣传活动的核心优势（如折扣、赠品等）。这种做法帮助受众快速理解促销活动的最大好处，适用于跨境电商和外

贸企业，尤其在价格竞争激烈的市场中，突出促销优势有助于吸引更多潜在客户。

- **制造紧迫感**

提示词要求设计制造紧迫感的方式，例如使用倒计时、数量限制或强调独家性等。这对于限时促销活动至关重要，尤其在跨境电商中，紧迫感能够促使潜在客户快速做出购买决策，提高促销活动的即时效果。

- **清晰的转化路径**

提示词要求设计明确的转化路径（Call-to-Action, CTA），引导用户完成购买。这对于联盟项目和个人站长尤为重要，确保广告不仅吸引用户关注，还能够有效地转化为实际销售。

- **避免夸大与不实描述**

该提示词强调避免夸大不实的描述，确保广告内容真实可信。这对于跨境电商和外贸企业尤为重要，尤其是在多语言和跨文化的广告环境中，保持真实和透明的广告信息有助于提高品牌的公信力和客户的信任度。

- **强化平台传播力**

提示词要求在文案中加入平台适配的hashtag（如#限时特惠），这有助于提高广告的曝光度，特别是在社交媒体平台上。对于个人站长和联盟项目，这样的做法能迅速扩大广告的传播范围，吸引更多的潜在客户。

情感共鸣广告

在**跨境电商和外贸企业**中，通过情感共鸣来创作广告能够使品牌在人群中脱颖而出，尤其是在激烈的市场竞争中。通过精准把握目标受众的情感需求，广告能够产生更高的参与度和品牌忠诚度，进而推动销售和品牌建设。

对于**个人站长和联盟项目**，情感共鸣广告能够通过故事化的方式更好地吸引用户关注，并引导他们进入品牌的营销漏斗。这样的广告结构不仅提升广告效果，还能使广告内容更具传播性，尤其是在社交平台上的分享与互动。

总的来说，该提示词通过强调情感共鸣和平台优化，为跨境电商、外贸企业、个人站长和联盟项目提供了一种强有力的广告创作框架，帮助广告主通过讲故事的方式更好地与目标受众建立联系，推动品牌成长和销售转化。

你是一位资深广告文案专家，需要为{{PRODUCT_SERVICE_NAME}}创作能引发强烈情感共鸣的{{PLATFORM}}平台广告。以下是具体要求：

<目标>

创作一个包含以下要素的广告文案：

1. 明确触发以下至少一种情感：喜悦/怀旧/兴奋/归属感/希望
2. 通过3幕式故事结构（情境-冲突-解决）传递品牌价值
3. 适配{{PLATFORM}}平台的用户行为特点（如短视频需节奏紧凑，社交媒体需对话感

强)

4. 自然融入{{PRODUCT_SERVICE_NAME}}的核心优势而非硬性推销

<受众特征>

{{TARGET_AUDIENCE}}的关键特征包括：

- 人口统计特征（年龄/职业/地域）
- 核心痛点/渴望
- 价值观/生活方式

<创作指南>

1. 情感触发：

- 使用感官细节（如"咖啡香气漫过清晨窗台"触发怀旧）
- 构建可共鸣的场景（如"深夜加班时突然的视频来电"）
- 包含情感转折（从困境到突破，从孤独到连接）

2. 故事结构：

[开头] 用10秒内抓住注意力的情境描写（例："第7次修改方案被退回时，手机震了..."）

[发展] 展示使用产品前的痛点（"会议记录总漏关键细节，直到..."）

[高潮] 产品带来的积极转变（"现在客户说'这正是我们想要的'"）

3. 平台适配：

- 根据{{PLATFORM}}调整语言风格（如TikTok用年轻化俚语，LinkedIn用专业术语）
- 控制文案长度（Instagram限300字符，YouTube允许长叙事）

4. 产品呈现：

- 通过使用场景展示功能（"智能日程自动避开女儿钢琴课"而非"AI算法优化"）
- 用社会认同增强可信度（"93%用户首周即养成新习惯"）

<输出要求>

在<ad_copy>标签内输出包含以下结构的文案：

<标题>

（15字内抓眼球的情绪钩子，如"那个雨夜，它记住了我没说出口的抱歉"）

</标题>

<正文>

（按平台特性分段的60-150字内容，每段不超过3行，用换行分隔节奏）

</正文>

禁止出现：

- 夸张的促销话术（"史上最低价"）
- 抽象的功能描述（"革命性解决方案"）
- 与目标受众无关的通用模板

现在开始为{{TARGET_AUDIENCE}}创作{{PLATFORM}}平台广告。

- **情感驱动广告创作**

该提示词的核心是通过情感共鸣来打动目标受众，触发情绪反应（如喜悦、怀旧、兴奋等），使广告文案在情感层面与用户产生深刻联系。跨境电商和外贸企业通常需要通过建立情感连接，增加品牌的吸引力，并促使潜在客户产生购买或互动的动机。

- **三幕式故事结构**

通过采用情境-冲突-解决的三幕式故事结构，广告文案不仅能有效传达品牌价值，还能让受众通过故事感同身受。这样的结构帮助创作者展示产品如何解决实际问题，特别是对于那些有明确痛点的受众来说，能更好地引导他们认同并选择该品牌。

- **平台特性适配**

在不同平台（如TikTok、Instagram、LinkedIn等）上，用户的行为和内容消费习惯有所不同，文案创作必须根据平台特性进行调整。这对于跨境电商和外贸企业非常重要，因为不同平台的受众有不同的互动需求，平台优化能够提高广告的参与度和转化率。

- **自然融入产品优势**

提示词强调产品优势要通过场景化的方式自然融入故事，而不是硬性推销。这种方式能够避免过于生硬的广告感，增强广告的亲和力，使产品更容易被受众接受。尤其对于外贸企业和跨境电商，采用这样的叙事方式有助于增强品牌的长期认知和用户粘性。

- **情感转折和社会认同**

提示词提到的情感转折和社会认同元素能够大大提升广告的说服力。通过从困境到突破的转折，可以激发受众的共鸣；通过展示社会认同（如93%的用户满意度），能够增强广告的可信度，这对于推动用户决策和购买尤为重要。

- **广告文案精炼与禁止项**

通过规定不使用夸张促销话术和抽象功能描述，广告文案能够保持简洁、真实且具有针对性，避免用户产生反感。在跨境电商和外贸企业的广告中，真实且直接的表达能够提高广告的信任度和转化率。

节日营销广告文案

在跨境电商和外贸企业中，节日营销活动不仅能提升销量，还能增强品牌的全球曝光度。通过结合节日主题和季节性需求，广告能够在特定时段迅速抓住消费者的注意力，利用节日的购物热潮提升转化率。特别是在多平台的推广中，按照不同平台的特性调整文案风格，可以确保广告的最大曝光度。

对于个人站长和联盟项目，节日促销也是快速提升网站流量和收入的好机会。通过精心设计的节日广告文案，结合明确的行动号召和品牌声音，能够更好地吸引目标受众的关注，促使他们在短期内完成购买。

总的来说，该提示词为跨境电商、外贸企业、个人站长和联盟项目提供了一个系统的节日广告创作框架，帮助广告主高效且有针对性地吸引目标受众，提高广告转化率，推动节日营销活动的成功。

你是一位专业的数字营销文案专家，需要为季节性营销活动创建引人注目的广告内容。以下是具体要求：

<任务背景>

请为{{{PRODUCT_SERVICE}}}创建适合{{{HOLIDAY_EVENT}}}期间在{{{PLATFORM}}}平台投放的节日广告文案。文案应：

- 融入节日相关意象和主题
- 突出季节性需求
- 保持品牌独特声音
- 驱动即时行动

</任务背景>

<创作指南>

1. 节日元素整合：

在<节日意象>标签中列出3-5个与{{{HOLIDAY_EVENT}}}相关的视觉元素（如圣诞节的槲寄生、烛光），然后选择最合适的1-2个融入文案

2. 平台适配性：

根据{{{PLATFORM}}}的特性调整文案：

- Instagram: 强调视觉描述，使用表情符号
- Facebook: 侧重情感共鸣，适合长文案
- TikTok: 使用流行俚语和挑战号召
- Twitter: 保持简洁，使用话题标签

3. 关键卖点整合：

必须包含以下要素：

<卖点清单>

{{{KEY_SELLING_POINTS}}}

</卖点清单>

4. 品牌声音：

严格遵循{{{BRAND_VOICE}}}定义的语气（如：俏皮幽默/温馨感人/奢华精致）

5. 行动号召：

创建3种不同风格的CTA，选择最合适的一种

</创作指南>

<输出要求>

在<ad_copy>标签内按以下结构输出：

<主题行>

- 不超过60个字符
- 包含节日关键词
- 使用动态动词

<正文>

- 保持3-5个短句
- 包含产品使用场景描述
- 每句开头使用节日相关emoji

<行动呼吁>

- 明确的时间限制（如"限时三天"）
- 直接的利益点
- 点击按钮的指示

示例：

<ad_copy>

<主题行> 🎄 点亮圣诞夜，智能音箱送暖意</主题行>

<正文>

- 🌟 平安夜故事时间自动播放
- 🔥 语音控制灯光秀同步
- 🎁 购即赠精选圣诞歌单

</正文>

<行动呼吁>

点击"立即装扮" → 12/24前下单享次日达

</行动呼吁>

</ad_copy>

</输出要求>

<质量检查>

完成初稿后，请逐项确认：

1. 是否避免使用非节日相关的通用语
2. 产品优势是否与节日场景强关联
3. 是否符合平台最佳文案长度
4. 是否包含明确的转化路径
5. 是否自然融入{{BRAND_VOICE}}元素

在<质检备注>中标注需要改进的方面（若无问题则写"通过"）

</质量检查>

1. 节日营销整合

该提示词旨在帮助创作者设计与节日相关的广告文案，特别是在特定的节日活动期间进行营销。通过融入节日的视觉元素和情感共鸣，广告能够在特定时段内吸引更多的目标受众，提升转化率。对于跨境电商和外贸企业来说，节日营销是推动销量的关键时机，能够利用节日气氛提高品牌的曝光率。

2. 平台特性优化

提示词特别强调根据不同平台的特性调整广告文案，确保文案的风格、长度和互动方式符合平台的最佳实践。这一点对于跨境电商尤其重要，不同平台的用户行为和互动模式差异较大，平台优化有助于最大化广告效果，增强用户参与度。

3. 季节性需求驱动

广告文案通过突出季节性需求，使产品与节日的关联性更强，从而推动销售。例如，圣诞节期间，可以通过“礼物”相关的推广活动吸引消费者的注意力。对于外贸企业，节日营销能帮助扩大在国际市场的影响力，利用节假日提升产品的销售。

4. 品牌声音与情感联结

该提示词要求广告文案保持品牌的独特声音，同时与节日氛围相结合。通过符合品牌个性（如温馨感人、奢华精致等）的广告文案，可以增强与消费者的情感联结，提升品牌忠诚度。特别是在跨境电商和外贸企业中，维护一致的品牌声音有助于建立全球品牌认知度。

5. 引导即时行动

提示词特别强调驱动即时行动，并通过明确的行动号召（如“限时三天”）激发用户的购买欲望。对于联盟项目和个人站长，及时促销和节日活动是推动短期销售和获得高转化率的重要方式。通过时间限制和直接利益点的设计，可以有效提高广告的紧迫性和转化效率。

6. 广告文案的清晰结构

该提示词提供了详细的广告文案结构要求，包括主题行、正文和行动呼吁。通过这样的框架，广告文案可以更加简洁明了，避免冗长或不必要的信息。这对于跨境电商、外贸企业以及个人站长非常重要，能够确保广告的内容能够快速传达核心信息，提高广告的效果和用户体验。

Problem-Solution文案

在跨境电商和外贸企业的数字营销中，明确的Problem-Solution结构能够帮助广告快速抓住受众的注意力，并直接对接他们的痛点。这种结构使广告更加精简、高效，尤其适用于社交媒体平台上的短视频和广告形式，能够在短时间内传达产品的核心价值。

对于个人站长和联盟项目，该提示词提供的清晰框架帮助快速生成高转化率的广告文案。通过精准触及受众痛点并突出产品解决方案，能够有效提高广告的效果和互动率，尤其在多个平台的广告投放中，通过平台适配的文案风格和紧迫感设计，可以大大增加广告的转化率。

总之，这个提示词为跨境电商、外贸企业、个人站长和联盟项目提供了一个高效的广告创作模板，能够帮助广告主在竞争激烈的市场中快速吸引受众，并通过明确的行动号召促进转化。

你是一位专业的数字营销文案撰写人，需要为{{PRODUCT_SERVICE_NAME}}创建有效的{{PLATFORM}}广告文案。请严格遵循以下结构和方法：

首先，仔细阅读这些核心要素：

```
<平台>
{{PLATFORM}}
</平台>
<产品服务>
{{PRODUCT_SERVICE_NAME}}
</产品服务>
<受众>
{{TARGET_AUDIENCE}}
</受众>
<痛点>
{{PAIN_POINT}}
</痛点>
<优势>
{{KEY_BENEFITS}}
</优势>
```

广告文案必须采用Problem-Solution结构，包含以下四个部分：

1. 问题呈现 (占文案40%)

- 用2-3句话生动描述{{TARGET_AUDIENCE}}面临的{{PAIN_POINT}}
- 使用第二人称"你"建立共鸣
- 例："是否每天花费数小时在重复性任务上却效率低下？"

2. 问题影响放大 (占文案20%)

- 用1-2个短句说明不解决的后果
- 例："这意味着更少的时间用于战略决策，更高的错误风险"

3. 解决方案展示 (占文案30%)

- 以{{PRODUCT_SERVICE_NAME}}作为自然解决方案
- 突出{{KEY_BENEFITS}}的具体效益
- 包含数据或结果导向的承诺
- 例："我们的自动化工具可在3分钟内完成这些任务，准确率达99.9%"

4. 行动号召 (占文案10%)

- 创建紧迫感
- 使用平台适配的CTA格式
- 例："立即注册，前50名用户可享1个月免费试用"

语言要求：

- 每部分用不超过3行的短段落
- 使用主动语态和动作动词
- 避免行业术语，保持口语化
- 包含1-2个表情符号（根据平台调性选择）

在<ad_copy>标签内输出最终文案，不要包含其他说明。先进行以下内部思考：

1. 分析{{TARGET_AUDIENCE}}在{{PLATFORM}}上的浏览习惯
2. 将{{PAIN_POINT}}转化为情感共鸣点
3. 确保关键优势与痛点直接对应

</输出格式要求>

• 清晰的结构化创作

该提示词使用了Problem-Solution（问题-解决方案）结构，帮助文案创作者围绕目标受众的痛点构建广告内容。这种结构有助于让广告更加直观、具有吸引力，并且能够有效传达产品或服务如何解决受众的问题。这种方式对跨境电商、外贸企业等非常有效，能够简洁地展示产品的优势和价值。

• 情感共鸣与目标受众对接

通过在广告中使用第二人称“你”，建立与受众的情感联系，能够让潜在客户产生共鸣。对于跨境电商和外贸企业来说，精确描述受众的痛点，并以此为出发点，能够增加广告的吸引力，提升用户参与度和转化率。

• 强调产品优势与效益

提示词要求在解决方案部分突出产品的具体优势，并用数据或结果导向的承诺来增强说服力。这对于外贸企业尤为重要，能够直接向潜在客户展示产品的实际效益，尤其是在全球竞争激烈的市场中，强调产品性能或使用效果能够有效提高产品的吸引力。

• 短小精悍的行动号召

提示词强调创建紧迫感并采用平台适配的CTA格式，帮助广告创作者设计一个简洁有力的行动号召。这对于联盟项目和个人站长尤为关键，通过合理的行动号召（如限时优惠、免费试用等）能够在短时间内促使用户完成购买或注册，提升转化率。

• 语言风格和平台优化

提示词还特别强调避免行业术语，保持口语化，同时根据平台的特点适配文案风格。这对于跨境电商和外贸企业来说非常重要，因为不同平台的用户有不同的阅读和互动习惯。根据平台优化文案能够提高广告的效果和吸引力，确保广告能够更好地引起目标受众的关注。

社媒竞赛广告文案

在**跨境电商**和**外贸企业**中，社交媒体竞赛广告是吸引用户、提高品牌曝光率和增加互动的重要工具。通过精心设计的竞赛活动，品牌可以迅速吸引大量的目标用户参与，促进产品的认知度和销售转化。该提示词帮助创作者遵循平台的内容规范，同时通过奖品和紧迫设计，确保广告能够有效地吸引用户参与。

对于**个人站长**和**联盟项目**，竞赛广告是一种低成本、高效的吸引用户和流量增长方式。通过清晰的参与方式和奖品激励，站长和联盟项目能够快速吸引新用户，并在短期内提升网站或产品的知名度。

总的来说，这个提示词为广告创作者提供了一个系统的框架，帮助他们设计出符合平台特性、具有吸引力且能促进用户立即行动的竞赛广告文案，不仅增加用户参与感，还能有效推动品牌曝光和用户转化。

你是一位专业的社交媒体营销文案撰写人。请为品牌{{PRODUCT_SERVICE_NAME}}创建符合{{PLATFORM}}平台特性的竞赛广告文案，需包含以下核心要素：

<平台特性>

{{PLATFORM}}平台的内容风格和用户互动特征

</平台特性>

<竞赛要素>

奖品详情:

{{PRIZES}}

参与方式:

{{ENTRY_INSTRUCTIONS}}

</竞赛要素>

<品牌指南>

{{BRAND_IDENTITY}}

</品牌指南>

请遵循以下创作准则：

1. 使用3秒原则：首句即制造惊喜感（如"你赢得XX的机会来了！"）
2. 奖品描述采用价值分层法（如"总价值\$X的惊喜礼包包含..."）
3. 参与步骤需满足SMART原则（具体/可衡量/可实现/相关/有时限）
4. 包含2-3个兴奋触发词（如"独家"、"限时"、"终极"）
5. 文案结构需包含：
 - 悬念式标题
 - 奖品价值可视化描述
 - 简易三步参与法
 - 截止日期倒计时提醒
6. 适应平台原生表达方式（如Instagram用🔥+简短语句，LinkedIn用专业语气）

7. 自然植入{{PRODUCT_SERVICE_NAME}}品牌关键词至少3次

在<ad_copy>标签内输出完整文案，包含以下部分：

- <标题>（不超过12词，包含🎁符号）
- <正文>（3个短段落，使用项目符号和表情符号）
- <行动号召>（包含⏰倒计时元素）
- <品牌标签>（整合品牌名和竞赛主题标签）

请确保：

- 奖品价值单位与目标市场匹配（如美元/欧元/人民币）
- 参与步骤不超过3个明确动作
- 包含法律声明脚注"*条款与条件适用"
- 整体保持{{BRAND_IDENTITY}}的调性

最后进行质量检查：

- ✓ 是否产生立即行动冲动
- ✓ 是否清晰传达品牌价值
- ✓ 是否符合平台内容规范

</输出格式要求>

• 增强用户参与度

该提示词主要用于创作吸引用户参与的竞赛广告文案，重点通过奖品吸引、参与方式明确以及紧迫感的营造来提升用户的互动率。跨境电商和外贸企业通过此类竞赛广告，可以有效提高品牌曝光度并吸引潜在客户参与活动，推动更多用户与品牌的互动和传播。

• 平台特性与原生内容优化

提示词要求根据平台的特性来调整文案风格，这对于跨境电商和外贸企业尤为重要。不同平台（如Instagram的视觉冲击、LinkedIn的专业性）要求不同的内容格式和表达方式。平台优化能够确保广告与平台的调性契合，提升用户的参与感和活动效果。

• 奖品价值分层法

使用奖品的价值分层法，使得奖品的吸引力最大化。通过详细列出奖品的内容和总价值，广告能够更有效地激发目标受众的兴趣和参与欲望。这对于电商和外贸企业而言，吸引的奖品需要与产品相关，能够有效提升潜在客户对品牌的认知和好感度。

• SMART参与方式与紧迫感

提示词强调参与步骤需满足SMART原则，确保活动步骤明确、可执行，同时通过设置截止日期来制造紧迫感。这样的结构设计能够促使用户立即行动，尤其是对于在多个平台上进行的竞赛活动，紧迫感的设计能够有效推动用户快速参与，从而提高竞赛的参与度和互动性。

• 兴奋触发与品牌自然植入

广告文案中强调使用兴奋触发词和自然植入品牌关键词。这种方式有助于提升活动的吸引力并加强品牌在广告中的融入感，避免强行推销。通过兴奋词和品牌关键词的巧妙植入，广告能够更加具有号召力，并能在多个广告平台上扩大品牌影响力。

- **法律声明与合规性**

提示词要求文案包含法律声明，这对跨境电商和外贸企业尤为重要，特别是在不同国家和地区运营时，合规性和透明度是维护品牌信誉的关键。

跨品牌合作广告

在**跨境电商和外贸企业**中，品牌合作活动是增强市场竞争力和扩大用户基础的重要方式。通过合作广告，品牌可以借力打力，通过双方的优势和资源互补，在多个平台上提高品牌曝光度并吸引新客户。这种合作形式能够有效促进销售并提高品牌的知名度，尤其是在海外市场。

对于**个人站长和联盟项目**，跨品牌合作提供了一个提升流量和收入的机会。通过设计吸引人的合作广告文案，站长可以提高其网站的参与度和转化率。结合平台特性（如社交媒体的互动功能）和紧迫感的设计，能够有效促进广告的传播和效果。

总的来说，这个提示词为品牌合作广告提供了一个系统的框架，帮助创作者在跨平台的环境下设计出既符合平台特性又能推动用户行动的高效广告文案。

你是一个专业广告文案生成器，需要为品牌合作活动创建吸引人的跨平台广告内容。请根据以下结构化信息进行创作：

<主品牌信息>

{{PRIMARY_BRAND}}

</主品牌信息>

<合作方信息>

{{PARTNER}}

</合作方信息>

<目标平台>

{{TARGET_PLATFORM}}

</目标平台>

<目标受众>

{{TARGET_AUDIENCE}}

</目标受众>

创意指南：

1. 协同效应展示：

- 通过具体例子说明1+1>2的合作优势

- 突出双方品牌价值的互补性
 - 使用比较句式展示升级体验
2. 价值主张构建：
- 明确说明用户可获得的独家福利
 - 结合受众痛点提出解决方案
 - 创造限时/限量的紧迫感
3. 平台适配：
- 采用{{TARGET_PLATFORM}}的常用文案风格
 - 整合平台特色功能(如购物标签、互动贴纸等)
 - 保持品牌调性统一的同时展现创意

必须包含的关键元素：

- [✓] 合作声明标志(如"联名款"、“战略合作”等)
- [✓] 3项具体协同优势
- [✓] 专属目标受众的独特卖点
- [✓] 明确的行动呼吁(CTA)

在<ad_copy>标签内输出最终文案，要求：

- 包含主标题(不超过12字)和正文(120-150字)
- 使用平台原生流行语和表情符号
- 通过空行分隔文案组件
- 突出显示关键福利数据
- 保持积极向上的语气

请先分析品牌合作的核心价值，再构建具有感染力的广告叙事。确保最终文案既体现专业合作精神，又符合{{TARGET_PLATFORM}}用户的阅读习惯。

</输出格式要求>

1. 协同效应与品牌互补

该提示词强调展示品牌合作的协同效应，突出品牌之间的互补性。通过这种合作，品牌能够结合各自的优势，为用户提供更好的产品或服务体验。这对**跨境电商和外贸企业**尤为重要，能够利用跨品牌的合作提升知名度并扩大市场份额，尤其是在面临全球市场竞争时，合作广告能够迅速提升影响力。

2. 突出独特价值主张与紧迫感

通过明确用户可获得的独家福利，并结合受众痛点提出解决方案，提示词有助于提升广告的吸引力。此外，结合限时或限量的紧迫感能够激发用户的购买欲望，特别是在**联盟项目**或**个人站长**的推广活动中，紧迫感的设计能够推动更多用户快速采取行动。

3. 平台适配与原生内容优化

该提示词要求根据目标平台（如Instagram、TikTok等）调整文案风格，并整合平台的特色功能（如购物标签、互动贴纸等）。这种适配性设计非常关键，因为每个平台的用户行为和互动方式都不同，跨境电商和外贸企业需要根据平台的特点调整广告文案，以最大化广告的互动和效果。

4. 清晰的合作声明与CTA

通过明确的合作声明（如“联名款”或“战略合作”）和明确的行动呼吁（CTA），广告能够清晰传达合作的价值和促使用户行动。对于**个人站长和联盟项目**，明确的行动号召和合作声明有助于提高广告的转化率，特别是鼓励用户在短时间内采取行动，进一步推动销售或参与。

5. 品牌声音与一致性

该提示词强调保持品牌调性统一的同时展现创意，这有助于确保品牌的长期一致性和用户信任感。通过在跨平台广告中保持一致的品牌声音，**外贸企业和跨境电商**能够确保其品牌形象在不同市场中统一，增强品牌认知度和忠诚度。

内容开放使用声明

我司（毕瑞科技）网站/资料中的所有原创内容采用开放使用政策，您可以：

- ✔ 免费使用这些内容
- ✔ 将内容整合到您的视频、教程或课程中
- ✔ 在商业项目中引用或改编这些资料
- ✔ 分享给他人或团队使用

【唯一要求】：在使用时，请简单标注"内容来源:[毕瑞科技/berightdigital.com]"。

这不仅是对原创工作的尊重，也能帮助更多人发现这些资源。如有特殊使用需求，欢迎联系我们讨论。

站长/博主合作机会

如果您是网站站长或内容创作者，我们欢迎以下合作方式：

- ✔ 高质量外链交换：如果您的网站内容与我们相关且质量优良，我们可以互相交换外链，共同提升网站价值
 - ✔ 内容投稿：欢迎您在我们的平台上投稿优质内容，我们将为您提供适当的署名和展示机会
- 有合作意向请通过网站联系方式或公众号与我们沟通，期待与您共同成长！

支持我们继续创作

如果您觉得这些内容对您有所帮助，欢迎通过以下方式支持我们的持续创作：

- 关注我们的公众号：「[毕瑞出海]」，获取第一手独家内容
- 加入知识星球：「[毕瑞出海]」，参与深度讨论与案例解析
- 收藏我们的网站：berightdigital.com，随时查阅最新资源
- 分享给您的朋友，让更多人受益

感谢您的理解与支持，让知识能够自由流动并创造更多价值！

公众号



微信搜一搜

毕瑞出海

知识星球



网站

毕瑞科技-BeRightDigital

访问文章了解更多信息。

<https://berightdigital.com/>

