朋友圈三十天人设促单话术集

著作权人：宁德市联泽贸易有限公司

作品类型：文字作品

交付格式：纯文字 PDF，不含视频、音频和软件。

登记号：出证后在本页填写。

三十天朋友圈：日常、种草、促单分开写，每条都能看完。

第一章 业务痛点与核心逻辑

做朋友圈三十天之前，先把亏钱的原因写成痛点，再决定对外那一句。痛点不清，后面的流程和话术都会漂。

1、三十天都在卖。在朋友圈三十天里，常见错法是天天促单。结果是被人屏蔽。这本手册的做法是十天日常、十天种草、十天促单。对外只留这一句：「前十天不放价格」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「前十天不放价格」，再说明错法是天天促单。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做朋友圈三十天之前，用「三十天都在卖」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「前十天不放价格」。

2、一条写三件货。在朋友圈三十天里，常见错法是又纸巾又洗衣液。结果是人记不住。这本手册的做法是一条只讲一件。对外只留这一句：「今天只讲这一提」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「今天只讲这一提」，再说明错法是又纸巾又洗衣液。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做朋友圈三十天之前，用「一条写三件货」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「今天只讲这一提」。

3、长文没人看完。在朋友圈三十天里，常见错法是写满一屏。结果是只看到第一行。这本手册的做法是三行以内。对外只留这一句：「第一行就要能独立成立」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「第一行就要能独立成立」，再说明错法是写满一屏。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做朋友圈三十天之前，用「长文没人看完」这条再对一遍。顾客若引用旧说法

，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「第一行就要能独立成立」。

4、人设和卖货混在一起。在朋友圈三十天里，常见错法是早上晒生活，结尾突然打折。结果是信任断掉。这本手册的做法是日常条不带价。对外只留这一句：「这一条没有链接」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「这一条没有链接」，再说明错法是早上晒生活，结尾突然打折。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做朋友圈三十天之前，用「人设和卖货混在一起」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「这一条没有链接」。

5、促单没有截止。在朋友圈三十天里，常见错法是天天都是最后一天。结果是没人信。这本手册的做法是促单只放在后十天，且写日期。对外只留这一句：「只到周日」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「只到周日」，再说明错法是天天都是最后一天。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做朋友圈三十天之前，用「促单没有截止」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「只到周日」。

6、复制别人的句子。在朋友圈三十天里，常见错法是同城三家同一句。结果是像广告机。这本手册的做法是换成自己的店和街道。对外只留这一句：「写你自己的路口」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「写你自己的路口」，再说明错法是同城三家同一句。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做朋友圈三十天之前，用「复制别人的句子」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「写你自己的路口」。

7、评论区不接。在朋友圈三十天里，常见错法是有人问价不回。结果是热度停在提问。这本手册的做法是提问后一小时内用备好的句子回。对外只留这一句：「价格只在这条下面回复一次」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「价格只在这条下面回复一次」，再说明错法是有人问价不回。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做朋友圈三十天之前，用「评论区不接」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「价格只在这条下面回复一次」。

8、图片和文字无关。在朋友圈三十天里，常见错法是图是午餐，字是打

折。结果是人感到被骗。这本手册的做法是图文讲同一件货。对外只留这一句：「图里就是这句话说的那一提」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「图里就是这句话说的那一提」，再说明错法是图是午餐，字是打折。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做朋友圈三十天之前，用「图片和文字无关」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「图里就是这句话说的那一提」。

试读到此。全文四章在提交订单后下载。