

# 如何寫傳單內容

By [Vista Cheng](#)



每當到各地授課的時候，我常會問臺下的學生一些問題，像是：您為何想來聽這堂課？或是您在寫作時，是否曾遇到哪些瓶頸？另外一個我常問大家的問題，則是：「走在路上的時候，您是否會拿別人分發的傳單呢？」根據我的非正式調查統計，無論是去大學院校授課或到企業內訓，大部分人給我的答案都是否定的。原因很簡單，顯然大家對傳單都興趣缺缺，而且一想到要丟掉傳單還很麻煩（畢竟，有時真的找不到垃圾桶），索性一開始就選擇不拿.....

我雖然能夠理解大家的想法，但通常都會鼓勵學生們以後可以拿一下傳單。一來是順手幫忙那些發傳單的人，二來則可以趁機研究一下傳單的圖文內容，觀摩、學習不同商家的文案技巧。

宣傳單張簡稱傳單，又名廣告單張，是為廣告宣傳而出版的單頁印刷品，是B2B、C2B、B2C的廣告媒體。比海報更加個人化，讀者可以帶走，閒時重讀再三，倍增資訊印象。多頁的宣傳印刷品則稱為小冊子。

好比如果是便當店的傳單，不妨看看他們怎麼宣傳自家排骨便當或招牌便當的美味？如果是房屋仲介的傳單，則看看他們如何把遠在天邊的物件說得好像就

在信義計畫區旁邊？這裡面有太多值得玩味的技巧，還有許多可茲推敲的創意。要知道，偉大的文案往往不僅僅是漂亮的文字，它其實是以有效的行銷技巧做為基礎。

說到傳單，昨天傍晚我在捷運中山國中站附近收到一張某某英語教室的傳單。那時我趕著走路回家，但看到有人辛苦地發送傳單，我還是停下了腳步，並和那人展開一場有趣的對話。可想而知，分發傳單的人當然會想盡辦法要我留下姓名、電話等個資，或是慫恿我改天直接到他們的教室去試聽英語學習的課程。

但我則把注意力放在那張約莫 A5 尺寸的傳單上，只看到上頭寫著「英文正音、生活英語、英文文法」等教學項目，完全沒提到老師的學、經歷，也沒談到課程的特色、價格，更遑論上課的利益、好處等等。也許是職業病，我立刻想起這個問題：**傳單的文案該怎麼寫？對於有需求設計傳單的商家來說，必須知道自己只有兩秒或更短的時間來吸引過路客的注意力。**

所以，為了吸引潛在客戶的關注，您所撰寫的傳單標題就必須很吸睛，最好能夠回答「這對我來說有什麼用？」的問題。以昨天傍晚收到的這張補習班傳單來說，上面寫著大大的「某某英語教室」和某某老師字樣，對我來說是沒有意義的。因為在任何人關心您是誰之前，他們的心聲其實是希望您先提供某些具體的**利益或承諾**。就拿學英文來說吧！其實，我是很有興趣學習的，但很遺憾的是手上的這張傳單，完全無法回答我以下幾個問題，像是：課程內容、課程特色、老師背景、課程教法、上課時間以及課程費用.....等等。

更別談這張傳單的美術設計看起來有點單調，上頭的資訊也極其有限，讓我無法理解這位英語老師的強項到底是教成人？還是以小朋友授課為主？主要的課程核心又有哪些？

在設計傳單的內容時，應該善用 **FAB 銷售法則**，從目標受眾可獲得利益的角度來宣傳您的商品或服務。如果可以的話，最好能夠運用視覺的力量來彰顯效益。好比健身房的傳單，最愛用運動前後的比照圖來溝通效益了！而便當店的傳單，也都會把平凡無奇的百元便當拍得活像是**米其林星級料理**。

此外，在撰寫傳單的文案時，也應該提供很好的理由來說明：為何大家應該選擇您所提供的商品、服務或解決方案？而不是選擇您的競爭對手？您到底有什麼地方與眾不同？

話說回來，如果昨天收到的那張傳單能夠回答這些問題，也許我今天已經前往該英語教室試聽課程了呢！所以，別小看傳單文案的撰寫，真的很重要啊！