

虽然营销工具的类型有很多，但关于自己产品或服务的【案例研究】、【案例说明】却没有那么多营销人员重视。从网络营销到销售现场，它都是一个有价值的工具，好的案例研究可以：

- **提高行业信誉：**无论您是跨行业工作还是专注于特定领域，都必须分享经验。案例研究是推广您的行业知识的完美途径。物以类聚，通过特定行业的案例研究展示您的成就将提高您的可信度，同时提供可能吸引类似客户的证明点。

- **展示成功案例：**与传统的营销材料不同，案例研究可以让您的客户对您的出色工作进行验证。通过将文字提升到一个不同的层次，以叙述的形式从 A 点到 B 点，同时足够真实的信息，分享在服务客户的过程中受到的挑战，并且足够透明以分享您的经验及秘密，同时提供数据来支持它。

- **重新利用内容：**案例研究可以深入了解您解决问题的能力。有了这些内容，就可以轻松创建平台内容或视频，或者让您的推广团队将案例研究用作与媒体的谈话点。

## 创建高质量【案例研究】方案的技巧

### 1. 建立信任

首先制定一个选择“样本客户”的计划。

案例研究中的讲述者，应该是你的优质客户，有着一定的信任基础。因为你需要请他们帮助讲述他们与你公司合作的故事。

请记住你的客户很忙，所以要做好准备。保持问题简洁明了，但也要开放式讨论。让您的案例参与者公开描述他们的经历。

## 2. 讲故事

一旦你收集了事实，就该开始写作了。

“英雄之旅”是一个故事大纲，英雄进行冒险，历经磨难赢得胜利回家。

- 英雄遭受损失或遇到严重问题.....
- 英雄尝试通过常规方式解决问题，但失败了.....
- 英雄开始了一段旅程，发现了一个盟友或新的方法.....
- 英雄克服了巨大的困难来解决问题.....
- 英雄凯旋归来，讲述了他征服的一切。

这是什么意思呢？用故事推动案例研究中的讲述。

确定你的样本客户、他们的目标、他们的需求，以及你的公司如何帮助他们实现这些目标。

## 3. 注意格式

没有人喜欢大量的文本。过多的文字可能无法传达您的信息，或者吓跑读者。

第一条经验法则？把事情简单化。

案例研究不必很复杂。少担心字数，多担心讲述你的故事。

此外与其他形式的内容一样，使用有效的格式元素，包括：

**标头**

**图片**

**项目符号列表**

**报价单**

**粗体字**

最重要的是，由您自己决定什么是最适合您的以及什么能引起您的最终用户的共鸣。

#### **4.用事实&数据说话**

没有事实的营销案例研究就像一辆没有汽油的汽车：它会在你到达目的地之前坏掉。尽管包含事实很重要，但展示真实数字和真实证据也很重要。

不要使用诸如“双倍流量”或“三倍转化”之类的模棱两可的术语，而是显示实际数字。

数字有助于你的整体故事。如果描述得当，数据可以准确地显示你的客户从哪里开始，以及他们在您的帮助下会得到什么样的预期结果。

## **5. 话术策略**

正如包含真实数据很重要一样，提供特定策略也同样重要。您需要包含一个明确证明您的产品或服务如何影响您的客户，以及它如何帮助他们实现目标的结论。