

最新三行情书文案(优秀5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

三行情书文案篇一

1. 任时光流转，你在我心中依然最美；凭世事变迁，你我依然始终把爱情守候；纵年逝，我们的爱情每一天都是新鲜。情人节到了，我愿陪着你一直到老。

2. 有爱，生命就会开花；有情，生命就会绚烂。我愿你的笑靥永远如这鲜花般璀璨，情人节快乐！

3. 没有你，风的面目变得狰狞。我在岁月的枕上辗转，把思念编成弦乐。吾爱！你听见云上传去的问候了么？情人节快乐！

4. 遇见你是一生中最美的事，爱上你是一生中的事，陪伴你是一生中最想的事，离开你是一生中最难的事。情人节快乐！

5. 有一段对白是关于我和你，有一些告白是发自心底，有一种等待是要你明白，有一句表白是我读给你。我爱你，情人节快乐。

6. 爱你没商量，你的眼睛眨一下，我就死去，你的眼睛再眨一下，我就活过来，你的眼睛不停地眨来眨去，于是我便死去活来！

7. 爱你就是这么莫名其妙，就是这么义无反顾，我知道我不会是你今生的，但你却是我一生的最爱！祝老婆你情人节快乐！

8. 你悄悄说你爱我，让我紧靠在你胸前，温柔的言语轻轻拨动我的心脏，世界属于我们两个人，我们的心紧紧相连。情人节快乐！

9. 遇到你之前世界是荒原；遇到你之后世界是乐园；过去的岁月，对我像一缕轻烟，未来的生涯，因你而幸福无边。情人节快乐！

10. 佛说：前世的五百次回眸，才换来今生的擦肩而过。如果真的是，我愿用一万次去换与你的相遇，并告诉你：“好想好好爱你”。

三行情书文案篇二

1. 点点心意点点情，绵绵情意绵绵爱，真真爱恋真真心，深深问候深深语，浓浓祝福送给你：愿你开开心心每一分，幸幸福福每一秒。祝：情人节快乐！

2. 太阳暖也暖不过爱人的情意温暖，月亮柔也柔不过爱人的万般柔情，星星亮也亮不过爱人的心灵窗口，景色美也美不过爱人温情的双眸。情人节快乐！

3. 不是因为寂寞才想你，而是因为想你才寂寞。孤独的感觉之所以如此之重，只是因为想得太深。老婆，情人节好！

4. 爱你是我一生无悔的决定，漫天星星都是我注视你的眼睛。无论结局如何，我都知道：此生最爱是你！老婆情人节快乐！

5. 有一种声音叫甜美，有一种气质叫高贵，有一种感觉叫回味。我对你的爱慕叫不悔，对你的期盼叫约会。不见不散，情人节。

6. 爱你是一种幸福，念你是一种习惯，疼你是一种珍惜，吻你是一种温柔，想你是一种快乐，看你是一种享受，抱你是

一种浪漫！亲爱的，情人节快乐！

7. 世界上的人那么多，为什么偏偏认识了你。认识的人那么多，为什么偏偏思念着你。只要想着你，心就甜如蜜！情人节快乐！

8. 我们不做牛郎织女，因为他们相距太远而相见又太短；我们要做我们自己，因为有你在我身边把我的心牢牢拽住！情人节快乐！

9. 蓝天白云相依想靠，青山绿水相互围绕，轻风细雨如此美妙，你和爱人永远一道，情人节又到，祝你时时乐逍遥，刻刻哈哈笑！

10. 大风无情，人有情。大雨无情，人有情。大雪无情，人有情。我对你的情，永远都不会变，相信我，爱你到永远！情人节快乐！

三行情书文案篇三

本文为作者“怎样写出疯狂卖货的文案”系列第三篇——开头篇，文中笔者为大家介绍了文案的开头之道的“1个前提，3个原则”，供大家参考学习。

没人喜欢看文案。

在开始聊文案开头时，我必须先要分享一个文案的特点，它统领着文案创作的一切技巧——它就是上面所说“没人喜欢看文案”。

这里的文案，是指广告文案，尤其是一些以直接带货为主的长文案。

作为一个非文案圈子的普通消费者，人们看到广告文案的第一反应就是“浪费时间”和“这家伙又想赚我钱了”。

如果你难以理解这句话，可以观察一下自己非广告圈子的朋友，看看他们面对街上散发的小广告时，是不是随手扔进了垃圾桶；看电视遇到广告时，是否起身去倒了杯水；看看是不是有人曾说过“怎么又tm是广告！”

所以作为普通消费者，没几个人会对一个广告产生兴趣，更不会拿广告当做消遣娱乐。

他们看到广告之后，大部分人会直接就走掉，而如果你足够幸运的话，有的人可能还会看上一两眼。

作为普通消费者，没几个人会对一个广告文案产生兴趣，更不会拿广告文案当做娱乐消遣。

而我们打磨文案开头的意义，就是让“看上一两眼的人”留下来，继续去读文案。

所以文案开头最大的意义，就在于引起消费者的阅读兴趣，让他继续去读我们的文案，不要走掉。

文案开头最大的意义就是“引起读者读下去的兴趣”。

只要深刻理解了这一点，我们才真正能够领会接下来的技巧。

一、开头要像钉子一样，短促有力

我们应该都知道钉子的形状，它无论后端多粗，但前面总是尖尖的，因为只要钉子尖进入了木头，把后面的部分砸进去就容易多了。

文案开头也是一样，它就是钉子的“尖”。

既然消费者讨厌文案，对文案没有兴趣，那么我们就必须把文案开头削尖，让它足够简单，以便更容易刺进读者心里。

我们来看两段文字的对比：

杰克·丹尼尔的田纳西威士忌，这个一个世纪前的获奖烈性酒品牌，到了1950年代早期，却沦为一个极小的无赢利的品牌，美国市场上众多平庸的区域品牌中的一个。1955年，一家圣路易斯的广告公司以田纳西乡间酿酒厂朴素的寓言故事为基础，为杰克·丹尼尔发起了一次新的印刷广告运动，同时还为它建立了针对组织内部人关系的营销战略。十年之后，杰克·丹尼尔便成为全美最高端的威士忌和标志性的美国品牌。很快，杰克·丹尼尔就成为一家数十亿美元规模的企业，业务拓展至全球。

这个段落来自我非常喜欢的一本书《文化战略》，这本书非常好，但是读起来也非常费劲，其中的一个很重要原因就是长难从句太多。

我们再来看下面的这则：

标题：如果焊接不坚固，这辆车就会砸到作者身上

那就是我，紧张地躺在崭新的volvo740车下。

几年来，我一直在广告中吹嘘volvo的每一个焊点，都于足以承受整辆车的重量。

有人认为我应该自己来验证我所说的话，于是，我们把车悬挂起来，而我爬到了车子底下。

.....

此案例来自《文案之道》英国设计与艺术指导协会

这样一对比，就很容易可以看出来，一个短小精悍的开头，比那种动辄几百字的开头，看起来会清爽很多，而读者的压力也会小很多。

所以在文案开头时的第一句话，尽量使用简单句，字数也是越少越好，并且坚决要杜绝长难句。

我们再来看两个例子：

标题：邮购豪宅

我要做一笔大买卖。我敢说，即使你不买这套房子，也会爱上这个故事的。

一切都源于一次邀请。我受到国内最优秀的房产开发商之一的邀请，来他家参加一个聚会，他家位于加利福尼亚州的马里布。

我不知道自己为什么会被邀请，开发商只是说：“来吧。”

喷气式飞机在芝加哥的奥黑尔机场等我，开发商的专人豪华轿车在洛杉矶接我去马里布，一路上都是一流的服务。

.....

标题：视觉突破

我要告诉你一个真实的故事。如果你相信我，你会得到丰厚的回报。如果你不相信，我会令它值得你花点时间来改变你的想法。请看我的解释。

伦思是我的一位朋友，他知道一些好产品。一天，他很兴奋地打电话给我，说到他拥有的一副太阳镜。“真是难以置信，”他说，“当你第一次用这副眼镜来看世界时，你简直没法

相信。”

.....

以上两则案例来自《文案训练手册》休格曼

二、独立成段

在简单的基础上，我们还可以进一步的独立成段，也就是说，让文案的开头单独成为一个段落。

首先是因为独立成段，可以让消费者在阅读兴趣不高，随便瞟一眼的前提下，接受到开头的完整信息。

另外现在是电子屏幕阅读时代，消费者阅读文案很多都是在手机上完成，因此在狭窄的屏幕上，独立成段可以极大减少读者的阅读压力。

其次是这样的安排，可以让这个开头的短句，显的更为有力。

我们看一个对比：

标题：如果你已经超过21岁，这个广告可能会惹到你

这可能令你惊奇或者愤怒，也可能两者都有。它的内容会让你感到矛盾：一个不存钱的人，可以比一个辛苦存到65岁的人，获得更多的钱。让我们换种说法，这种观点其实是一种储蓄原则，正如它的兄弟——工作原则一样，其潜在哲学是：聪明的储蓄，胜过辛苦的储蓄。严格按照科学的方法来存钱是这种见解的关键。当你发现一种科学方法本身就可以赚钱时，它就比钱来得更重要了。

此案例来自《文案之道》英国设计与艺术指导协会。

这是《文案之道》中提到的一则经典案例，但是我们要知道

这则文案，是发布在报纸或者杂志上，那是一个较大的版面，并且那时候的阅读习惯和现在也不同。

如果这样黑压压的一段，放到手机上，很多人就直接跑掉了。

那么如果我们改一下，就会好很多：

标题：如果你已经超过21岁，这个广告可能会惹到你

这可能令你惊奇或者愤怒，也可能两者都有。

它的内容会让你感到矛盾：一个不存钱的人，可以比一个辛苦存到65岁的人，获得更多的钱。

让我们换种说法，这种观点其实是一种储蓄原则，正如它的兄弟——工作原则一样，其潜在哲学是：聪明的储蓄，胜过辛苦的储蓄。

严格按照科学的方法来存钱，是这种见解的关键。

当你发现一种科学方法，本身就可以赚钱时，它比钱来得更重要了。

虽然文字是一样的，但这样一改，是不是要舒服很多。

当然，除了提到过的开头独立成段，后面的内容也要注意分段。

三、留悬念

上面分享的“短促有力”和“独立成段”，都是文字表现方面的技巧，而他们最终都是为了“留悬念”做服务。

唯有留下悬念，消费者才能够有读下去的兴趣。

首先，留悬念的关键便是“不要把话说完”，也就是不要给消费者一个完整的信息，一定要把读者关心的问题分成两半，开头说一半，另一半把它放到接下来的内容中。

标题：男士内衣

我们大吃一惊！当我们打开新公司门的时候，认为大部分的顾客会是女人。毕竟，设计师设计的美丽内衣是一种女士无法抗拒的奢侈品。

此案例来自《文案训练手册》休格曼

而接下来的内容，也暂时没有给出完整解释，而只是说了“认为大部分顾客是女人”。

如果，我们在开头给读者一个完整信息，比如这样：

标题：男士内衣

我们大吃一惊，因为很多男士竟然来给女朋友挑选礼物了。

当我们打开新公司门的时候，认为大部分的顾客会是女人。毕竟，设计师设计的美丽内衣是一种女士无法抗拒的奢侈品。

如果开头给出一个这样完整信息的话，消费者很可能在知道答案之后，就不会有继续读下去的兴趣了。

我们再来看一个例子：

泰德·肯尼迪当年要是开辆vw□现在的总统就是他了

vw车能浮起来。

如果你按照我们的方法制造汽车，不浮起来才怪呢。

每辆vw车用的都是防水钢制底盘，它还能防尘、抗腐蚀，并防止其他污垢侵蚀汽车底部。车底密闭不透水。

此案例来自《那些让文案绝望的文案》小马宋

这一则文案也几乎全部符合，我之前提出的几条原则：短促有力、独立成段。

然后第二句也没有直接给出答案，只是说“按照我们的方法制造汽车，不浮起来才怪”。

而真正的答案，文案放到了第3段，也完美的融合进了产品卖点。

四、总结

以上的1个前提，3个原则，也就是文案的开头之道：

首先我们要知道，一个普通消费者不会闲到无聊去看广告文案消遣的，它们普遍不喜欢广告。这是文案所有技巧的一个前提。文案的开头，要像钉子尖一样简短有力，这样更容易让消费者读进去。在简短有力的前提下，可以独立成段，让现在的电子屏阅读者更容易阅读。开头不要把话说完，留下足够的悬念，由后面内容给出答案。参考资料/案例来源：

《文案之道》（《全球一流文案》）英国设计与艺术指导协会

《那些让文案绝望的文案》小马宋

《文案训练手册》休格曼

相关阅读：

1. 想写出月销50万的卖货文案，就要遵循这4个原则！（卖货文案：原则篇）

2. 文案赚50万还是50块？由这3个问题决定。（卖货文案：准备篇）

#专栏作家#

于极，微信公众号：文案人于极，人人都是产品经理专栏作家。文案、品牌主管；对文案、营销、品牌有些深度思考。

本文原创发布于人人都是产品经理。未经许可，禁止转载

题图来自unsplash[]基于cc0协议

三行情书文案篇四

1. 情场如战场，我已经被你彻底打败，从几天开始我就是你的俘虏了，我已经做好只求付出，不图回报的准备了，希望你能在我的付出中快乐下去。

2. 情人节共此时。不用玫瑰巧克力，一颗真心只为你；没有花言没巧语，一条短信表真心：愿我们的爱，盛开在寒冬，飘溢出芬芳。

3. 情人节来临，愿全天下有情的人终成眷属，偷情的人疲于应付，无情的人永远孤独，薄情的人遇人不淑，你爱的人和爱你的人永远幸福！

4. 一个人的情人节并不孤独，想一个人的时候才会孤独。远处灯光，是我祝福你的目光。即使相隔千万年，仍执迷不悟地守候在你的心外，等你把我领进来。

5. 两情侣正在聊天。女问；亲爱的，别人说恋爱中的女人会变傻，你觉得我傻吗？男深情款款；傻瓜，你真傻，我怎么会觉得你傻呢。祝情人节快乐！

6. 我把我爱你写在纸条上，结果被风给卷走了，我把我爱你写在大街小巷里，结果我被警察拘留了；最后，我把我爱你写在短信里，亲爱的，情人节快乐！

7. 经济危机有多惨？富翁开始“割肉”了，发誓要减少情人的开支了；阔佬决心减肥了，一日三餐只吃素了；俺也开始缩水了，决定只跟你一个人发短信了。

8. 风的轻柔雨知道，我的温情你知道。阳的温暖花知道，我的美德妻知道。天不下雨云知道，我的爱老婆你知道。情人节到了，愿老婆快乐高兴每一天！

9. 欢乐情人节，咱俩相约去逛街，送你一束玫瑰花，爱你在心羞表达，半天憋出一句话，你嫁给我好吗？亲爱的祝咱们情人节双宿双飞，一起玩的愉快。

10. 西楼望月月如钩，寂寞情深深锁愁。我多想飞到你的身旁，让你感受玫瑰的芬芳。无奈佳节难聚，别有一番滋味在心头啊！祝你节日快乐，想我，念我！

三行情书文案篇五

1. 只要你愿意，当你失落失意的时候，最需要有一个肩膀的时候，告诉我，我会立即出现。

2. 我一生很短，只够喜欢你一人

3. 虽然你就像一杯白开水，没有甜言蜜语，但是没有这杯白开水，我会活不下去。

5. 因为是你，所以什么都可以。我知道爱一个人爱到尘埃里是不好的，可是因为是你。
6. 喜欢就会放肆，但爱就是克制。喂，某人，你现在终于知道我没有主动找你的原因了吧。
7. 以后，你就是这两房两室的管家了。
8. 我想你一定很忙，所以你只看前面三个字就好了。
9. 原来爱情是，我正要去表白，而你也刚好“正在输入”
10. 有时候，“回家吧”比“我爱你”更像情话。
11. 哪有什么突然想起，其实是一直藏在心底。
12. 以往落空落单的每天，在今年被拉住了手，成为了街上一点都不孤单的人，还被小心翼翼的保护了起来。
13. 我在人山人海的星光里为你呐喊，我最美好的岁月都与你有关
14. 我觉得你真的不是个合格的朋友，你还是改行做我老婆吧！
15. 那天我在路上，看到一棵形状奇怪的树，第一反应竟是拍下来给你看……那时候我就知道要出大事了。
16. 永远会有更好，眼下便是最好
17. 我想和你走一段路，不问归期只为未来
18. “我本来要忘记你了，可我又做梦了。”
19. 这个世界上有六十几亿人口，但某个瞬间，只这一个人，

就能敌过千军万马，四海潮生。

20. 我与命运做的数十笔交易中，遇见你这单，最划算。

21. 为了爱你，我学着温柔，把一些情话慢慢熬，尽管我还是想抱着你，或者跳起来吻你。

22. 时间得意，春风嘉许，我遇上你。

23. 我见过千万人，像你的发，像你的眼，却都不是你的脸。

24. 我们绕了这么一圈才遇到我比谁都明白你的重要。

25. 你是非常可爱的人，真应该遇到最好的人，我也真希望我就是