

直播带货流程拆解及高成交话术设计

标准化直播流程与话术设计

优秀带货主播的三种能力

表现力强，感染影响用户下单

粉丝只买便宜货怎么办？

节奏把握力强，掌控全场，张弛有道

我们家的产品客单价高能直播卖掉吗？

话术设计优秀，卖点详解，火力全开

关注主播的福利活动到底如何设计？

直播就是一场马拉松比赛

- **优秀的直播流程可以保障主播全场直播的稳定输出，控制节奏；**
- **优秀的直播流程可以带动粉丝的互动氛围，为秒杀，抢购蓄力；**
- **优秀的直播流程可以帮助新手主播快速成长，缩短培训周期；**

新手主播的带货直播流程分类

“过款型”流程设计

“循环型”流程设计

标准化直播流程安排示范：120分钟直播流程设计（过款型）

时间安排	直播内容	主播安排
16:00-16:10	热场互动	张小小
16:10-16:40	第一组主打3款	张小小（主）+王丽丽（助）
16:40-16:50	第一组宠粉1款	张小小（主）+王丽丽（助）
16:50-17:00	门店活动介绍	张小小（主）+王丽丽（助）
17:00-17:30	第二组主打3款	王丽丽（主）+张小小（助）
17:30-17:40	第二组宠粉1款	王丽丽（主）+张小小（助）
17:40-18:00	第一组+第二组快速<过款>	王丽丽（主）+张小小（助）

标准化直播流程安排示范：120分钟直播流程设计（循环型）

时间安排	直播内容	主播安排
16:00-16:10	热场互动	张小小
16:10-16:40	主打3款	张小小（主）+王丽丽（助）
16:40-16:50	宠粉1款	张小小（主）+王丽丽（助）
16:50-17:20	主打3款(第一次循环)	张小小（主）+王丽丽（助）
17:20-17:30	宠粉1款(第一次循环)	王丽丽（主）+张小小（助）
17:30-18:00	主打3款(第二次循环)	王丽丽（主）+张小小（助）
18:00-18:10	宠粉1款(第二次循环)	王丽丽（主）+张小小（助）

话术是新手主播快速成长的最强助力

话术是产品特点/功效/材质的口语化表达

话术是主播实现成交的关键

话术是吸引粉丝停留的关键

标准化直播话术单元（单款产品话术模板）

I直播120分钟标准化流程

I分解为4个30分钟直播单元

I 30分钟前期介绍2-3个款作为起步

每款持续时长10分钟，10分钟的时间里

①卖点引出2分钟

(询问直播间观众是不是腿粗不知道怎么搭衣服，或者皮肤是敏感肌，油性皮肤等)

②手拿介绍(试穿衣服) 3分钟

(产品主要卖点，可以参考产品淘宝详情页)

③用户评价(别人怎么说) 3分钟

(淘宝评论区、小红书笔记、知乎上找反馈的软文，写的比较客观的)

④促单销售2分钟

(秒杀价格，限时优惠价，前3个下单，加入粉丝团，下单送XXX东西)

(秒杀价格，限时优惠价，前3个下单，加入粉丝团，下单送XXX东西)

标准化直播话术案例节选-开场环节

I宠粉款<XXX眉笔直播间话术>

I单款循环时间建议10-15分钟正常循环场次建议3-4轮

I开卖价: 89元直播价格: 29.9买- 发二, 全场满69粉丝团直接送

I销售亮点: XXXX眉笔/砍刀眉笔三种用法--一只搞定/上妆更快更容易/史无前例回馈价!

[配套动作]:敲敲手机屏幕

宝宝们, 我直播间里的宝宝们!你们都注意了!!我们今天的重头戏来了!!

首先我先来做一个调查!!请说过彩妆--线品牌XXX的宝宝来~在直播间内给我扣个1!!

我在换一个问法!!这个是不是基本上这个牌子不管你是男生女生阿姨大叔是不是就没有人没听过!!

家喻户晓的彩妆品牌!!是不是!!--句XXXXXXX的广告打到多少仙女心里去了!!

[利用品牌影响力造势]

我告诉你们!你们今天进到我这个直播间!!绝对绝对是赚到了!!看着我的眼睛我和你说!!宝宝们!!进来的你们真的是赚到了!!

[配套动作]:“我告诉你们!”边说边拍手"看着我的眼睛我和你说!!"指着眼睛。

标准化直播话术案例节选-产品介绍环节

[配套动作] :点，线，面，花在手上给大家感受线条和粗细的不同。

三种用法，这一支我全都搞定了，上妆是不是更快更容易？这还不是重要的，宝贝儿们，你们知道重要的是什么吗？

重要的是它的防水，它的防水防汗，不脱妆的效果真的好到极致了，我给你们来现场演示一下。

[道具准备] :拿出放好水的喷壶。

宝贝儿，我话不多说，我直接给你们往上喷啊。你们来看一下我们家的这个XXX的眉笔， 它的防水防汗防晕染的效果到底能多好？你夏天热啊汗多啊怕脱妆啊什么的，这些完完全全就不是问题！！你汗在多还能有这么多啊！？

[配套动作] :喷壶喷到胳膊或者手背上

我知道我前置自带美颜也带滤镜，我为了让你们看得更清楚一点儿，我给你们切到后置镜头！！你们自己来好好看一看。刚才经历了我这样子的暴风雨的洗礼。我在揉揉，我再擦擦，你们看一下我们的这个眉笔它是不是还完好的在我胳膊上。

标准化直播话术案例节选-促单销售环节

[配套动作] :走到展柜旁边给大家看一下原价标签。

[注意]凸显实体店/价格/产品优势。

今天呢,一开始我也跟大家说了,你们进到我的直播间里面你们一定赚到了!!我说我要给大家送福利,那么我肯定不会食言。我一定说到做到,我们今天要送要搞福利,我们就送她个彻彻底底,要搞我们就搞最大的!!

我也不多说,原价89元的眉笔,我们在店里面一分不便宜的,今天我给你们打个5折!我半价!我45块钱卖,你们要不要!要来的给我打个要! (为29.9销售做铺垫)

姐妹们!!宝宝们!!你们都别着急,也别激动,这才哪到哪儿啊??我告诉你今天XXX这么好的眉笔。我们店里卖89元的!可以眉笔眉粉二合一的,一支笔能打造出三种眉毛妆效的!!防水防汗不脱妆的!!我今天在直播间里面不要89块钱。我也不跟你们扯什么49块钱,39块钱29块钱,今天我们XXX集团搞活动。我们XXX为了回馈这么多年来,新老顾客对我们的支持和帮助,我们今天给你们放血本儿。打5折都对不起大家??我们今天给你们直接给你打到骨折!!实体店89块钱的眉笔!!今天我直播间里29.9抢!不是一个,是两个!对!你没听错!!这么好的一个眉笔,29.9!!而且我还送你一只替换芯儿,相当于你29.9买了两只XXX的眉笔。

[配套动作] :拿起替换芯给大家看一下。

标准化直播话术案例节选-产品介绍环节

[配套动作] :点，线，面，花在手上给大家感受线条和粗细的不同。

三种用法，这-支我全都搞定了，上妆是不是更快更容易？这还不是重要的，宝贝儿们，你们知道重要的是什么吗？重要的是它的防水，它的防水防汗，不脱妆的效果真的好到极致了，我给你们来现场演示一下。

[道具准备] :拿出放好水的喷壶。

宝贝儿，我话不多说，我直接给你们往上喷啊。你们来看一下我们家的这个XXX的眉笔，它的防水防汗防晕染的效果到底能多好？你夏天热啊汗多啊怕脱妆啊什么的，这些完完全全就不是问题！！你汗在多还能有这么多啊！？

[配套动作] :喷壶喷到胳膊或者手背上

我知道我前置自带美颜也带滤镜，我为了让你们看得更清楚-点儿，我给你们切到后置镜头！！你们自己来好好看一看。刚才经历了我这样子的暴风雨的洗礼。我在揉揉，我再擦擦，你们看一下我们的这个眉笔它是不是还完好的在我胳膊上。

标准化直播话术单元（单款产品话术模板）

I直播120分钟标准化流程

I分解为4个30分钟直播单元

I 30分钟前期介绍2-3个款作为起步

每款持续时长10分钟，10分钟的时间里

①卖点引出2分钟

(询问直播间观众是不是腿粗不知道怎么搭衣服，或者皮肤是敏感肌，油性皮肤等)

②手拿介绍(试穿衣服) 3分钟

(产品主要卖点，可以参考产品淘宝详情页)

③用户评价(别人怎么说) 3分钟

(淘宝评论区、小红书笔记、知乎上找反馈的软文，写的比较客观的)

④促单销售2分钟

(秒杀价格，限时优惠价，前3个下单，加入粉丝团，下单送XXX东西)

(秒杀价格，限时优惠价，前3个下单，加入粉丝团，下单送XXX东西)

标准化直播话术案例节选-开场环节

I宠粉款<XXX眉笔直播间话术>

I单款循环时间建议10-15分钟正常循环场次建议3-4轮

I开卖价: 89元直播价格: 29.9买- 发二, 全场满69粉丝团直接送

I销售亮点: XXXX眉笔/砍刀眉笔三种用法--一只搞定/上妆更快更容易/史无前例回馈价!

[配套动作]:敲敲手机屏幕

宝宝们, 我直播间里的宝宝们!你们都注意了!!我们今天的重头戏来了!!

首先我先来做一个调查!!请说过彩妆--线品牌XXX的宝宝来~在直播间内给我扣个1!!

我在换一个问法!!这个是不是基本上这个牌子不管你是男生女生阿姨大叔是不是就没有人没听过!!

家喻户晓的彩妆品牌!!是不是!!--句XXXXXXX的广告打到多少仙女心里去了!!

[利用品牌影响力造势]

我告诉你们!你们今天进到我这个直播间!!绝对绝对是赚到了!!看着我的眼睛我和你说!!宝宝们!

们!!进来的你们真的是赚到了!!

[配套动作]:“我告诉你们!”边说边拍手"看着我的眼睛我和你说!!"指着眼睛。

标准化直播话术案例节选-产品介绍环节

[配套动作]:点，线，面，花在手上给大家感受线条和粗细的不同。

三种用法，这支我全都搞定了，上妆是不是更快更容易？这还不是重要的，宝贝儿们，你们知道重要的是什么吗？重要的是它的防水，它的防水防汗，不脱妆的效果真的好到极致了，我给你们来现场演示一下。

[道具准备]:拿出放好水的喷壶。

宝贝儿，我话不多说，我直接给你们往上喷啊。你们来看一下我们家的这个XXX的眉笔，它的防水防汗防晕染的效果到底能多好？你夏天热啊汗多啊怕脱妆啊什么的，这些完完全全就不是问题！！你汗在多还能有这么多啊！？

[配套动作]:喷壶喷到胳膊或者手背上

我知道我前置自带美颜也带滤镜，我为了让你们看得更清楚一点儿，我给你们切到后置镜头！！你们自己来好好看一看。刚才经历了我这样子的暴风雨的洗礼。我在揉揉，我再擦擦，你们看一下我们的这个眉笔它是不是还完好的在我胳膊上。

标准化直播话术案例节选-促单销售环节

[配套动作] :走到展柜旁边给大家看一下原价标签。

[注意]凸显实体店/价格/产品优势。

今天呢,一开始我也跟大家说了,你们进到我的直播间里面你们一定赚到了!!我说我要给大家送福利,那么我肯定不会食言。我一定说到做到,我们今天要送要搞福利,我们就送她个彻彻底底,要搞我们就搞最大的!!

我也不多说,原价89元的眉笔,我们在店里面一分不便宜的,今天我给你们打个5折!我半价!我45块钱卖,你们要不要!要来的给我打个要! (为29.9销售做铺垫)

姐妹们!!宝宝们!!你们都别着急,也别激动,这才哪到哪儿啊??我告诉你今天XXX这么好的眉笔。我们店里卖89元的!可以眉笔眉粉二合一的,一支笔能打造出三种眉毛妆效的!!防水防汗不脱妆的!!我今天在直播间里面不要89块钱。我也不跟你们扯什么49块钱,39块钱29块钱,今天我们XXX集团搞活动。我们XXX为了回馈这么多年来,新老顾客对我们的支持和帮助,我们今天给你们放血本儿。打5折都对不起大家??我们今天给你们直接给你打到骨折!!实体店89块钱的眉笔!!今天我直播间里29.9抢!不是一个,是两个!对!你没听错!!这么好的一个眉笔,29.9!!而且我还送你一只替换芯儿,相当于你29.9买了两只XXX的眉笔。

[配套动作] :拿起替换芯给大家看一下。

标准化直播话术案例节选-产品介绍环节

[配套动作] :点，线，面，花在手上给大家感受线条和粗细的不同。

三种用法，这-支我全都搞定了，上妆是不是更快更容易?这还不是重要的，宝贝儿们，你们知道重要的是什么吗?重要的是它的防水，它的防水防汗，不脱妆的效果真的好到极致了，我给你们来现场演示一下。

[道具准备] :拿出放好水的喷壶。

宝贝儿，我话不多说，我直接给你们往上喷啊。你们来看一下我们家的这个XXX的眉笔，它的防水防汗防晕染的效果到底能多好?你夏天热啊汗多啊怕脱妆啊什么的，这些完完全全就不是问题!!你汗在多还能有这么多啊!?

[配套动作] :喷壶喷到胳膊或者手背上

我知道我前置自带美颜也带滤镜，我为了让你们看得更清楚-点儿，我给你们切到后置镜头!!你们自己来好好看一看。刚才经历了我这样子的暴风雨的洗礼。我在揉揉，我再擦擦，你们看一下我们的这个眉笔它是不是还完好的在我胳膊上。

标准化直播话术单元（单款产品话术模板）

I直播120分钟标准化流程

I分解为4个30分钟直播单元

I 30分钟前期介绍2-3个款作为起步

每款持续时长10分钟，10分钟的时间里

①卖点引出2分钟

(询问直播间观众是不是腿粗不知道怎么搭衣服，或者皮肤是敏感肌，油性皮肤等)

②手拿介绍(试穿衣服) 3分钟

(产品主要卖点，可以参考产品淘宝详情页)

③用户评价(别人怎么说) 3分钟

(淘宝评论区、小红书笔记、知乎上找反馈的软文，写的比较客观的)

④促单销售2分钟

(秒杀价格，限时优惠价，前3个下单，加入粉丝团，下单送XXX东西)

(秒杀价格，限时优惠价，前3个下单，加入粉丝团，下单送XXX东西)

标准化直播话术案例节选-产品介绍环节

[配套动作] :点，线，面，花在手上给大家感受线条和粗细的不同。

三种用法，这-支我全都搞定了，上妆是不是更快更容易？这还不是重要的，宝贝儿们，你们知道重要的是什么吗？重要的是它的防水，它的防水防汗，不脱妆的效果真的好到极致了，我给你们来现场演示一下。

[道具准备] :拿出放好水的喷壶。

宝贝儿，我话不多说，我直接给你们往上喷啊。你们来看一下我们家的这个XXX的眉笔，它的防水防汗防晕染的效果到底能多好？你夏天热啊汗多啊怕脱妆啊什么的，这些完完全全就不是问题！！你汗在多还能有这么多啊！？

[配套动作] :喷壶喷到胳膊或者手背上

我知道我前置自带美颜也带滤镜，我为了让你们看得更清楚-点儿，我给你们切到后置镜头！！你们自己来好好看一看。刚才经历了我这样子的暴风雨的洗礼。我在揉揉，我再擦擦，你们看一下我们的这个眉笔它是不是还完好的在我胳膊上。

标准化直播话术设计要点

高成交直播话术=口语化产品介绍+肢体语言

注意话术的灵活性，适度回应粉丝的正向提问

可以照着话术念稿，但是一定要有情绪表达