

直播必备话术&作用释义

话术类别	主播情绪	话术目的	呈现方式
产品详细信息	专业平静	清晰描述产品相关卖点、能对应解决的问题	材质讲解/场景带入
性价比	激动高昂	体现产品性价比，提高下单转化率	对比法：与竞品比较 数值计量法：如：重量、厚度等 成本分析法：如：美白成分：熊果苷、 用户评价法：借用他人的口吻
信任	掏心窝/同理心	让观众相信	人设话术/口碑证明
购买理由	激动高昂	必买理由	解决问题/获得什么
催单成单	激动高昂	催促观众下单转化	限时限量/不买会损失什么
完单（转款）	平静委婉	自然过渡到第二款产品	读假弹幕/发福袋/送福利
主播互动	积极主动	留人	点出福利+互动引导
	积极主动	憋单	价值吹捧+点出福利+互动引导

开播聚人

话术类别	呈现方式
欢迎引导+品牌介绍	品牌介绍（品牌名称+主营+背书...）
原因+点出福利	例如：新号开播/抖音开播半周年+给大家送福利
福利介绍	福利力度/什么福利
引导互动+承诺	引导观众根据指令互动+承诺真实有效、不白...
要求等待+时间明确	例如：因为刚开播还在进人...几分钟后马上开始
福袋留人+引导参与	发福袋引导粉丝参与福袋

憋单直播脚本		
话术类别	话术结构	呈现方式
引出产品	-	卖点+品名（与下段话术链接一并抛出）
公布福利+引导互动	告知福利，引导参与互动	情绪激动
互动指令+承诺	明确互动指令、次数+承诺安抚	注意情绪诚恳
产品讲解	产品材质+卖点+点出福利	材质、卖点、性价比、场景带入， 根据话术组织自行组合 价值吹捧（性价比）： （对比法：与竞品比较 数值计量法：如：重量、厚度等 成本分析法：如：美白成分：熊果苷 用户评价法：借用他人的口吻） 引导互动应注意时长拉开之后 应加入时间点、安抚等话术 循环释义： （根据自身话术长短， 自行插入行列补充）
互动+参与条件+信任	提问+引导互动+参与条件+承诺	
产品讲解	产品卖点+场景带入+点出福利	
互动+参与条件+信任	引导互动+参与条件+时限	
讲解+互动循环	产品卖点+性价比+点出福利	
	引导互动+参与条件+马上开	
开价	开价	技巧性价格对比开价
逼单	催促观众下单转化	注意限时限量/提醒不买会损失
循环逼单	催促观众下单转化	价值吹捧+引出福利+限时限量 价值吹捧： （对比法：与竞品比较 数值计量法：如：重量、厚度等 成本分析法：如：美白成分：熊果苷 用户评价法：借用他人的口吻）
完单（转款）	自然过渡到第二款产品	读假弹幕/发福袋/送福利

平播讲品脚本		
话术类别	话术结构	呈现方式
提出痛点	产品卖点对应人群痛点问题	描述痛点问题的困扰
引出产品+解决痛点	引出产品+描述能够帮助解决对应的什么问题	自夸产品+告知产品卖点解决对应问题
产品讲解	产品材质+卖点	材质、卖点、场景带入， 根据话术组织自行组合 价值吹捧：（对比法：与竞品比较 数值计量法：如：重量、厚度等 成本分析法：如：美白成分：熊果苷 用户评价法：借用他人的口吻） 循环释义：（根据自身话术长短， 自行插入行列补充）
产品讲解	产品卖点+场景带入	
购买理由	一定要买+购买理由/不买损失	
购买获益点	购买获益点	
开价	开价	技巧性价格对比开价
逼单	催促观众下单转化	注意限时限量/提醒不买会损失
购买理由逼单+场景带入+购买获益	一定要买+购买理由/不买损失	语重心长的告知为什么一定要买，生动描述使用画面， 买了之后能够获得什么/解决什么问题
性价比+限时限量	产品卖点+性价比+限时限量	情绪激动阐述性价比，时间有限数量有限，催促下单
自定义循环逼单	-	根据实施情况自定义是否持续逼单
完单（转款）	自然过渡到第二款产品	读假弹幕/发福袋/送福利