

淘宝直播卖货怎么操作，淘宝直播介绍产品流程

产品名称	淘宝直播卖货怎么操作，淘宝直播介绍产品流程
公司名称	广州宸铠科技文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	白云区南村中路39号
联系电话	18627127465

产品详情

你不能不懂的淘宝直播讲解套路，正在教学.....

每天5分钟，宸铠教你淘宝直播，淘宝直播怎么宝贝讲解呢？为了提升我们淘宝直播间的转化和销售优化我们的观众观看淘宝直播时，买买买的体验，也为了让淘宝主播的优质内容覆盖到更多的我们的流量场景，那么我们做淘宝直播讲解的功能和意义是什么呢？

对于主播而言，淘宝主播在淘宝直播的过程中，每次讲解到一个产品的时候，需要在我们的电脑中控台上，对你讲解的那个产品，此处要注意我们的链接，里面的商品图片，一定要有一张图是白底的图片，并且打上标记看点的按钮，淘宝直播的平台会自动的根据你的行为，会为你生成直播看点的内容，

对于主播而言能够提升观众在下单时的成交转化的效率，对于消费者来说，我进到了一个直播间，但我又不知道该看什么的时候我直接翻看你的宝贝名单的时候就可以切换到他想要的讲解片段了，

有的时候我们的淘宝直播间可能会比较繁忙，观众比较多的时候，忙不开的时候，这就是一个非常好用的工具。

今天我还要帮助大家理清，在淘宝直播过程中讲解产品的逻辑，以及如何利用讲解的内容产生爆发，

首先第1个我们要做一个产品分析，淘宝主播可以根据产品的特性提炼出，既适合淘宝直播内容又能打动消费者，并且能够把你的产品说清楚，把以上的信息一次性传达给消费者的方案就是好的方案，

我们当时的文案是

1，新香氛！顶级花园般的馥郁清香，

独特的质地，能量微氧泡深入发基，

升级湿发不打结新配方，

三大黄金营养配方越洗越强韧，

通过我这样讲可能听起来会有点死板，

因为这个是书面的文案，

这个不是我们主播在直播间里口播的文案，那么我们口播的亮点就是，

这个洗发水首次提出了炼发的概念，炼就是那个火字旁的炼，

普通洗发水呢，洗完之后感觉又涩又打结，那么我们这个黄金营养配方不仅仅是洗发，他还深入发基，层层累积，，每洗一次又强韧一次，长久炼发，然后又是国际顶尖大牌调香师定制的花园香味，这个洗发的过程中更享受，然后他的这个微氧泡呢，给人体验是非常好的，然后里面又有像金箔一样的质地，可以打出来像那个奶泡一样的那种泡沫，哪怕是头发在湿的状态，他也不会打结，然后还有那个超模何穗在带货，泄露了这个超模走路带风的秘密，以上文案然后再经过每个淘宝主播的润色，传达出来不一样的感觉，

那么我们这个产品的目标人群是18岁到35岁的年轻女性，注重身体和头发的健康，对这个头发损伤比较敏感，并且频繁有烫染的人群，锁定好人群之后，我们就分析出了几个人群痛点场景，

第1个是头发干枯，

第2个是又毛糙又烫染，然后造成的发质损伤，

第3个就是普通的洗发水只能清洁，不能补头发的营养呢，就留不下来，头发的营养都被洗掉了。

接下来我们就是发现需求，并且挖掘需求，这里我列了一个需求的层级啊，

第一层级基础需求就是洗发清洁护理吗？

第2个就是头发持久强劲，越来越好，

第3个就是，像女神一样的头发，那对于基础需求来说这就是用户买这个洗发水最底层的需求，他选择这个洗发水的第一动机就是洗头发，在满足了洗头发的需求之后，要给到这个观众更多的惊喜的感觉，增加他的忠诚度，

所以我们的这个进阶需求就是头发持久强劲，越来越好。最终我们实现利用最大的差异化卖点，我们刚说的练法，一个火字旁的那个锻炼的炼，结合到用户的最终需求，因为，看到了这个何穗的代言，就是有一种女神的这种幻想，我们制造出这个主题就是，女神是怎样炼成的，那个练打了双引号啊，火字旁的炼，然后升华到了这个洗发水的卖点，刺激到他们的购买，

我们在淘宝直播间表现的时候绝对不能以像那种硬邦邦的广告去传播啊，要让主播用这种亲测有效的这种好物推荐的方式，去感染粉丝，刺激他们的购买，

并且呢，在以上的这个文案中提炼一下，提升这个主播的话术的可信度，提高直播间的观众的观看意愿，同时，尽量口语化让产品的效果表达更加具体一些，一定要是软性的话术哈，软性话术，把内容引

出来之后，然后引发讨论，搭配我们的这个kt板氛围的添加，

然后进行测评，接下来就是转化和一些内容创意，我们当时用了，比如说将普通的洗发水比作塑身衣，在使用的时候能让人保持这个看起来很瘦的样子啊，但是一脱下来，就依然你的肥肉就会又会出现，对吧？

然后，洗发水的这个，他好像一个哑铃啊，但是它能让你不断的炼成好身材，从根本上，发质就是这样锻炼出来的嘛，然后有一些这个图片的暗示，我现在来复制一下我们之前主播的口播话术啊，大家来感受一下这种软性的这种营销话术，

接下来跟大家说说，我最近见到的一款超级厉害的洗发水，和其他的洗发水都不一样哦，它不仅能清洁头发，重点是首创的炼发功能，大家看这里，我们用普通洗发水就像穿塑身衣，脱下来之后还是肥肉对不对？我们这个洗发水就像是哑铃一样可以不断的锻炼我们的头发，让我们的头发越来越好，越来越顺，关键是，我们不用花很多力气去练，同样的时间洗头还能炼发，大家赶快刷起来，啤酒泡枸杞熬夜加眼霜啊，我们新一代的朋克养生，大家来了解一下喜欢染发和烫发的你，这么硬核的养生神器你怎么可以错过呢？接下来我们又根据染发和烫发的爱好者，主打这个头发进补的这种卖点，接下来我们又用这种头发进补的概念去吸引客户，

我也来复制一下当时淘宝主播的话术，给大家看一下哦，最近我又去弄了一下头发，这个发色好看吧，但是染太多了感觉这个头发又毛糙又干枯，就像是草一样，但是咱们直播间的仙女怎么可能因为怕头发不好，就不烫不染对不对？

还好我今天发现了一款，这样的神器洗发水啊，大家染完头发之后呢，这个洗发水就像是那个人参枸杞一样，就像是补品一样，就是给你的头发进补，你再也不用担心头发会受损了，一段话说过后我们又做了一个小实验，用我们的那个iPad展示的这个洗发水，营养成分对比的一个小实验，提升了产品的口碑，记住画面开头，嗯，最好是参加一些有奖互动啊，

然后在这个讨论的氛围形成之后趁机呢，软性的植入产品，还有我们的那个霸道女总裁人设的主播，它的主题就是我养你，啊，说的就是这个洗发水，也设计了几个小实验，可以用kt板做也可以用那个iPad的动态小实验，提前录好放出来就可以了。

好了今天的节目就到这里，不知道大家有没有收获，如果你听了很多关于淘宝直播提升成长的音频，或者是学习资料，但还是一上直播就无法应用，那么你可以来到我们的淘宝直播超级训练营中，通过系统的网格训练和教练一对一辅导，让你快速蜕变成为一个不再为人气流量成交吸粉，互动等难题烦恼的主播，让你在直播间里游刃有余，如果你渴望快速提升改变，请找到我们