

服装直播间直播讲解流程表，想要入行的小伙伴记得收藏！

产品名称	服装直播间直播讲解流程表，想要入行的小伙伴记得收藏！
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

产品详情

小伙伴们看着别人直播带货，爆单、赚钱！于是自己也想做直播带货，但是深圳同泰5G网红直播基地想要给大家说说，直播带货并没有看上去那么简单，其流程也是非常复杂的。

今天就给大家说说，直播带货的流程表有哪些！

一、开场白

- 1、热情地打招呼并问好，自我介绍告诉观众你是谁？（老板还是店长）
- 2、直播场地介绍，门店还是哪儿，并欢迎客户们到门店来做客。

注意：主播站定，半身或者全身出境。可以镜头环绕下四周，让客户看看周围环境的面貌。

目的：增加信服力，买家的信任感，假设是老板，可以有权利给福利，如果是设计师傅，买家会更加信任你的理念和讲解。

二、直播内容概况

- 1：今天直播的产品是哪些？做些说明；
- 2：公司实力介绍，是经销还是自有品牌，品牌的定位是什么？
- 3：适合的买家在什么年龄段，客户分布在哪些地方？

注意：讲解自然，语言表达清晰，保持信心有底气

目的：突出服装特色，特出自身特长，在直播的过程中，还可以不断重复介绍。

三、产品介绍

1：根据自己家的衣服风格，介绍季节穿着技巧。

2:介绍颜色搭配技巧，对自己的服装进行点评。

3：介绍肤色身材等因素对衣服的选择要求。

4：介绍面料价值（材质，质量，辅料，维护保养）

5：做工介绍（工艺质量，针距，锁边工艺，拼合特色）

6：靠近镜头进行感知（线头，气味，手感，质地品相）

7：版型，轮廓趋势，尺码介绍

8：设计的价值，流行元素

9：成交的案例，穿着体验分享。

注意：细节展示靠近镜头

目的：通过专业，具体，细节，案例分析，体现主播的价值及产品的价值。

四、互动

1：不要脸贴近镜头看问题，旁边助理提示。不要经常被问题打断，集中讲完一个小段再对问题进行回答。

2：强调自己做服装的专业性及能提供给客户的价值。

3：冷场的时候，回顾自己对公司实力的介绍，再进行一次宣传。

4：不要不分男女，都喊宝宝。

5：同事之间，可以配合聊天接话，增加互动性。

注意：微笑，自然，自信面对。

目的：不要破坏思路，同时告知客户，讲完这款后，集中回答大家的问题。并且提前买个小关子，留悬念。

五、总结

可以询问大家对直播的意见，总结自己直播过程的问题缺失。提出问题，下次改正。

注意：热情，大胆展示

目的：做自我修正，也给客户一种尊贵感。

今天的直播带货知识就分享到这，想要了解更多的小伙伴记得关注抖琦琦