

抖音小店珠宝玉石怎么入驻基地直播带货？

产品名称	抖音小店珠宝玉石怎么入驻基地直播带货？
公司名称	杭州星抖云文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	西湖广告大厦3F
联系电话	15868279988 13605817015

产品详情

抖音小店珠宝玉石怎么直播带货？

一、为什么很多珠宝玉石商家选择开通抖音小店直播带货？

本人已经从事短视频电商5年的时间，经验丰富，帮助过很多商家入驻开通抖音小店，看到很多新手商家一步步从0起步，做大做强，深刻明白珠宝玉石的新手商家在刚开始做抖音直播时的无助，特开此贴分享下，直播的流程，以及开播前的准备和话术。可以认真看下。

1.首先珠宝玉石文玩类目开通需要入驻直播基地，不然是没法上架产品。入驻直播基地需要提前开通好，但同样也有很多新手商家经常问我，抖音小店不入驻直播基地可以发货吗？

2.在这统一回复下大家，不能！但是！很多商家也发现有人可以！这点给大家统一回复下！

那些在抖音里自己播自己发货的商家也是入驻了直播基地，只有入驻好直播基地经过审核后，抖音号才能开白！开通白名单才能直播，所以你看到的所有基地播，自己播的，都是入驻了直播基地的。抖音平台规定所有入驻直播基地的商家都必须经过直播基地发货，经过平台BIC质检过后，直播基地直接发给客户，这期间就多了很多费用，比如说入驻直播

基地的押金1W，直播基地场地的租金，还有基地的质检费打包费等等费用。

二、.那为什么有的商家可以自己直播自己发货？

异地发货说白了就是打擦边球，需要走渠道，这样就不用从基地发货，找我们还能帮你免除1W保证金，在家自己直播自己发货。还能帮你省去一大笔费用，同样自己发货更省心，用户收到货的时间缩短，这样更有利于用户体验。

三、新手直播间话术分享，可根据与自己做调整

A、头次直播好紧张，不知道聊什么、不知道该怎么面对镜头、不知道怎样获得粉丝的好感。

万事开头难，我们常常对没有尝试过的事情感到害怕，但做好准备，就能减少恐慌。

“我是一名和田玉垂类的主播，我深耕珠宝玉石行业XX年了，有丰富的资源和度，所有的产品我都会亲自挑选过关后再推荐给大家，请大家放心。”

现在的直播是冰火两重天。如果你是主播，卖的是第三方的货，那一定要先立住人设。

先告诉粉丝你是的，你推荐的产品是靠谱的。

想留住新粉，就要在别人刚进来时念出他的名字，比如“欢迎XXX来到直播间”而不是“欢迎宝宝来到我的直播间”。

“非常感谢所有还停留在我直播间的粉丝们，我每天的直播时间是XX点~XX点，风雨不改，没点关注的记得点关注，点了关注记得每天准时来哦。”

在直播过程中，要穿插播报你的直播时间。

一告诉别人你是主播，不是三天打鱼两天晒网；

二是培养粉丝固定时间看你直播的习惯，尽可能地把粉丝留住。

“感谢XX的关注哦，是我的美貌还是我卖货的技巧，忍不住让你出手的吧，肯定是，不接受任何反驳。”

用有趣的灵魂把粉丝留住。

B、直播的魅力就在互动。

主播如果只沉迷于讲解产品本身，没有和粉丝互动、解答问题，带货结果肯定也好不到哪去。

1、“大家扣1，让我看到你们的热情，热情越高我给的价越低！”

这类型的话术就是要观众灌水发言，让新进来的游客看到直播间很活跃。

很好奇为什么那么多人刷666，主播到底是表演了什么？这就是带节奏。

2、“想看XX玉的刷1，想看XX镯的刷2。”“要左手这一套刷1，右手这一套的刷2。”

这类型的话术就是给观众抛一个选择题，答案ABCD都可以。

发言成本很低，能够迅速让观众参与到直播互动里。

3、粉丝问：“有什么优惠吗？那个XX（产品名）多少钱？有优惠券吗？优惠券怎么领？”

主播答：提问优惠券的那位小姐姐（直接说ID名），XX有优惠券X元，X点可以有秒S。

反复告诉具体优惠力度及使用方法，确保观众能够在你的指引下，正确使用优惠并下单。

4、粉丝：“怎么不理我？一直不回答我的问题？”

主播答：“没有不理哦，弹幕太多刷得太快，我看到一定会回的哦，请不要生气哦！”

一定一定要及时安抚。主播在直播间要充当客服角色，粉丝会问很多同样的问题，主播一定要耐心回答。

5、“王一博粉丝在不在？”

在播明星代言的某个产品时，可以用明星效应为产品造势。

6、“感谢XX哥送的100个掌声，还没停吗？150个了，200个了，哇，炫迈牌的掌声完全停不下来！非常感谢。”

虽然直播带货的重点是卖货，直播打赏也不容忽视，当粉丝给主播打赏豪华礼物时，主播一定要及时播报，口头感谢XX哥或比心等表达感谢。

希望分享对大家有用，祝大家日斗金