

淘宝直播间脚本怎么写

产品名称	淘宝直播间脚本怎么写
公司名称	广州恒川信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区东圃
联系电话	18502025285

产品详情

淘宝直播运营，淘宝直播运营脚本，淘宝直播间脚本，淘宝直播黑科技，淘宝直播间引流

很多商家不明白到底什么是直播脚本，什么又是单品解说脚本，直播脚本和单品解说脚本分别应该怎么写？

一、什么是脚本

直播脚步的定义，说起脚本，可能很多人会觉得，那不是编程里面的概念吗，脚本，是使用一种特定的描述性语言，依据一定的格式编写的可执行的文件又称作宏或批处理文件。那其实脚本的话也可以指表演戏剧拍摄电影等等所依据的底本，又或者是书稿的底本。目的呢，就是让我们的直播，按照我们预想的一个方向，有序的进行。

整场直播的脚本，它是以整场直播为单位，规范直播流程与内容的。单品解说脚本，是以单个商品为单位，规范单品解说，突出商品卖点的，简单来说的话可以理解成宝贝讲解

二、直播脚本的重要性

不知道有没有之前已经自己直播过的一些商家，你们是不是有遇到这样的问题：直播的时候粉丝说什么主播就被粉丝带走，粉丝说什么我们就说什么。主播不知道怎么样来讲解我们自家的商品，或者是我原来打算播两个小时，结果一个小时就结束了，或者是我直播了四个小时才结束。也有可能，我们做了一场直播，比如说四个小时六个小时，甚至播一天，那我们甚至都不知道这一场直播做了一些什么，我们直播在播什么，或者是我们这场直播脱离的店铺需求，我们本来的主题是想要推我们的新品的，但是结果清仓的款式卖出去很多。

已经有过直播经验的商家可能也会发现，就是直播过程中，总是会有各种各样的突发情况。那么直播脚本就是在每一个时间点，我们主播需要说什么，直播需要做什么事情都是对应的，我们是先全部都是预设好的。所以的话，我们在直播过程中就不会显得那么的慌乱。

第二个就是掌握主直播的主动权，直播的主动权主要是我们主播去掌握的，所以这一点能力对于我们

主播的要求会比较高。

第三点，我们这样子可以尽可能减少直播的一些突发情况，保证直播有序的进行。

第四点，我们也可以规范我们直播的一整个流程，从时间到利益点，到人员的安排，然后再包括到我们一些产品的解说等等，都是有一个规范流程化的体系。

第五个，可以实现我们直播效益的最大化，因为我们这场直播花了非常多的人力，物力，包括场地等等，那我们既然已经花时间精力做这件事情，我们提前写好这一个直播脚本的话就可以实现整个直播效益的最大化。

三、单场直播脚本要素

有些商家可能不知道脚本到底要怎么写，这边的话就罗列出来一个简单的脚本是什么样子的。

1、主题与内容。首先我们一个单场直播的一个简单脚本的话肯定是需要确定一个主题的，比如说这一场直播，我是为了配合我们店铺这一次上新的，那我就是以精品为主题，再发展开来。

2、从店铺或者粉丝需求出发。我们这场直播主题是回馈粉丝的，或者是我们有配合店铺的某一些店庆，或者是双11大促活动的。这个一定是要从我们店铺需求来的。而且我们如果每天播的话，或者是有一些那个上新频率比较少的商家，我们可以从粉丝或者是从买家的一些需求中来寻找我们直播的主题，从店铺需求出发，找粉丝和大家想看的内容来确定我们的主题。

3、给谁看。我们这一场直播是给谁看的呢，大家肯定知道占比最大的话肯定是我们的店铺的粉丝和店铺的老客了，所以这个时候我们商家朋友一定要做的一件事情，就是要做好店铺的粉丝画像，我们店铺的流量，包括粉丝活跃的时间，我们就可以决定我们整场直播开始的时间。粉丝侧重和关注的一些点就可以提炼成我们这场直播的一个主要的卖点和看点，这是明确给谁看。

4、预算与玩法。要明确预算与玩法，主要是我们有一些中小卖家可能预算有限所以的话，我们就是需要做一个单场直播成本的控制，比如说我们这场直播最多可以承受多少的优惠券面额，我们可以承受多少的一个赠品的支出等等，这些都是要提前预设好。预算预设好之后的，我们是确定比如说以截屏抽奖，或者是我们淘宝直播后台的一些工具，来发放这一些直播中粉丝的一些权益。

5、直播节奏，直播节奏其实是整场直播中非常重要的一点，这个就是确定每一个时间段直播的一个内容，比如说一场直播，刚开始前两分钟是主播和一些粉丝套近乎，打打招呼说说下午好之类的，然后再到后来就开始按照顺序解说穿搭一些衣服，然后比如每个整点或者是截图，点赞到十万二十万会有截图等等，这一些所有的东西都是需要在我们直播脚本中全部都细化出来的。

四、单品解说脚本的要素

单品解说脚本的话，就是针对单个宝贝单个商品的。包括以下两点：产品卖点肯定是核心，还有就是我们主播是需要在直播过程中介绍宝贝的时候也要保证粉丝的一个互动的。

我们还是以服装为例，对于主播解说宝贝都是有以下几点，从尺码面料，颜色版型细节特点搭配衣服风格适用场合等等，然后在结束过程中也需要我们主播实时的保证主播与粉丝的互动情况，及时回答粉丝的一些问题，我们从这些预设的维度，所有的东西讲解完的话，基本上宝贝也讲解的非常到位了。

我们淘宝直播在录宝贝讲解的时候，也就是官方所说的宝贝切片的时候，时间要求在一分钟之内的，所以这个时候就需要要求我们的主播挑选核心的卖点和粉丝最为关注的一些东西去解说，把时间压缩在一分钟之内这个的话根据不同的产品，我们主播可以做不同的一些调整。