

淘宝直播鞋子讲解话术，方法有哪些？宸铠卡卡

| | |
|------|-----------------------|
| 产品名称 | 淘宝直播鞋子讲解话术，方法有哪些？宸铠卡卡 |
| 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

你看到的是全国专注做服饰的直播间经营的分享。

淘宝直播卖鞋子是一个很好的市场，卖鞋子不需要很大的场地投入，只要有一个直播的房间，配备一些简单的直播专用设备就可以面对全国，足不出户在淘宝直播里销售您的产品和服务。

全国生产女鞋出名的地区有温州，东莞，惠州等地。

根据不同的市场定位，寻找不同档次的女鞋产品。在淘宝直播您都可以发展出自己的用户群体来进行售卖。

现在正值秋冬季上新。

下面分享淘宝直播间的几点销售鞋子话术心得。

心得1

情绪表达要到位。站在消费者角度表达情绪。

哇哇哇，这双骑士靴真的好好看哦。

假如是非常平淡的说话，感染力就不强。相比感染力很强的主播，销售就会略次。

情绪的重要性就是做淘宝直播销售的“灵魂”，同一句话术，有情绪就是更加有感染力，更有诱惑力，也许我们做店主的天天看着各种鞋子都没感觉了，有些店主跟我说，我怎么感觉我的货都看着差不多，没什么好夸的啊，会不会太浮夸太虚假了。

这就是没有站在消费者角度，消费者没有跟你一样面对一大堆的货品那样的审美疲劳，消费者有你那么

漂亮的鞋子，她是冲动的，喜欢的，而我们的情绪就是为了放大他的这种喜欢，和他的冲动。

我们自身要从审美疲劳里剥离出来，不然任何话术讲出来都是枯燥没有任何吸引力。学过去也没用。

心得2

对时尚的理解，和消费者穿看的熟态度。吃透产品，串联起来。

今年特别流行穿短裙和小短裙，然后把靴子穿在就是那个膝盖下面，因为有些女生小腿会粗粗的，这样就能把小腿肉肉藏起来啦。视觉上看起来就是显高显瘦。

我跟你们说，这双骑士靴多好穿，第一个就是他不是那种很难穿的，她是很好穿的，第二个你知道有些的其实没有这个收缩口，你们去别的地方看，对吧这个地方是没有的。

你知道为啥要多做出这么一个带带吗？他就是让你在视觉上看起来这个地方是松松的，我们女生正好这个地方肉肉是最高发的，他就做这么大恰到好处，把肉箍紧，还可以调节宽度，你比如说你这里的肉肉刚好卡住，你再把上面放大一点，让你的脚在里面移动，这个空间一出来，就表示你的腿很细，哈哈够心机吧，真的是大品牌设计非常过关，修饰你的脚型。

大家来看上面这段话术，第一个，对时尚的理解，店主的思维要紧跟着你产品对应的消费群体他们的时髦，你做老年人有老年人的时髦，年轻人有年轻人的。大家理解吧，时刻脑袋里要捕捉到，他们这个群体流行什么。

并且在话术里描绘出来，穿什么衣服啊，什么裙子裤子配什么。消费者他自己会去幻想，你站在他的角度去看，卖衣服的商家大多数都不卖鞋子，她买鞋子他很需要你给他提供搭配灵感，话术上描述，引发他的幻想。

我们的语言表达能力一定要练，心理有十分就要说十分，不能总是心理想很多，嘴巴上不来。刻意的去学去练。

然后继续看，可能人家看他描述的什么带带之类的，只看又子比较迷惑，因为当时的情况是主播在镜头前拿着鞋子比划的，消费者是边看画面边听得这个话术。

我想表达的是，人家不用也照搬他这个东四，而是去变通，他过的那款有一个这样的特殊设计，你也可以看看你家的鞋子某一款他也有这种设计，按照他这种模式去讲解就可以了、。

模式是我一直强调的，我的观点就是人家要做模式，做模式，订单粉丝跟着模式屁股后面拉，不做模式就会特别累，问题特别多，你做的会心累。

而且本该能做人的就做不大。

不要123的去学话术，鹦鹉学舌一样，这样本来能做的很大的直播间就被人家的思维困局给做小了。

同时你看他的话术，她是有了解过消费者的，怎么去了解消费者说出让人感同身受的话呢，就是看，多看多观察，我经常说，从群众中来，到群众中去，大家有私家车的，偶尔别开车，去走在大街上，坐在公交车上。看大众穿鞋子，大家去真实的这么去干这么去观察，你的话术就多了。

心得3

女生感

看他的皮质是软软的那一种，你穿到你的脚底板，同时它会有形，但是它不会说很硬，你的脚背这边是绝对不会卡到很痛，他是有形，而且它的皮质是软的，它是不会说他不挺拔，他很挺拔，但是它的鞋面也是软软的，让你穿起来很舒服。

如果是腿细的女生，腿细的女生穿的时候他就在那个靴子里面晃来晃去，整个我跟你们说显瘦到爆炸，高级到飞起来，稍微腿没那么细的女生，他那个不会绷在脚上，就是会有一点点的那种知道视觉感他不是那么那么贴的，他会有一种层次跟那种就是丰富地感觉，帮你遮盖一点自己的缺陷，

他是一点点的跟它的根大概三厘米左右，大概三厘米左右的一个增高，2-3厘米左右的一个增高，它的前面是一厘米左右的一个增高，所以大家可以放心好不好？

看他上面这段话术，她传达的是体贴，给用户的感觉就是这个主播体谅我，不仅仅是为了我穿的漂亮，这就是情感的杀伤力，你的产品能给用户什么好处，要事无巨细的表达出来，大家深刻理解这个词，事无巨细，你的语言词汇量必须丰富，并且说话要有安全感，做一个能给人安全感的人，你放心好不好，不喜欢给我拿回来，你放心，绝对没问题。这类的话要时刻放在嘴边，你的神情，语气，也要坚定，这就是深入到你骨髓的给人家安全感，这是我们销售的一个诚意，你要体谅消费者，他在一个看不见摸不着的地方下单，他心里没有着落，你要给他一个支撑力。让他敢下单。

至于头回去有什么不满意，你再给他解决就行了，你放心，你和消费者之间的情分就是这样麻烦来麻烦去的。不要害怕服务他。去面对人家提出的问题解决掉。

我们做直播的头都是很铁的，敢去面对这些问题，他觉得鞋子不满意了，哪里不满意，让他说，我们去更正，其实有一个消费者跟你反馈这一个问题，这是我们求之不得的，因为我们修改了这一个小的人家不爽的地方，我们就能干一万单，都能满意了。一万单，一万个用户给我带来的长期价值是多少？这都无法估量。

这中间只是我们放大千和缩小千的区别，你想放多大都能有办法成全。

退了也没关系，我在这里面宝贵的经验，这是无价的。价值观要拔到这个高度去做，而不是盯着呆一单几元钱运费损失心疼的不得了。我们做直播的价值观就跟小摊小贩不一样。所以我们的收益完全是天壤之别。

好了，人家去做事吧。