

淘宝直播零基础开播话术详细方案，先苦练这几句，宸铠卡卡

| | |
|------|-----------------------------|
| 产品名称 | 淘宝直播零基础开播话术详细方案，先苦练这几句，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

淘宝直播带货金句，高手主播的必修话术，不讲大框架，不说大道理，0基础就适用。

下面宸铠卡卡给大家分享几点话术方案。

描述产品不设限。

很多零基础的主播，感觉就是不知道怎样变得像专业带货主播那么会说，就是词穷，这可怎么办？

这就是给自己设限了的症状，当说起一个产品的颜色时候，就只会说好看，说一下质感，就只会说舒服，

我们大家都是这样的，但是对于专业的带货直播间来说，就能有成千上万种方式，来说一个产品的颜色和质感，就比如说一支口红。

一支口红在专业带货的直播间里可不仅仅是好看两个字，每一只口红的颜色，一定有好看的形象，具体而且很有道理。

天不怕地不怕的颜色。

编辑搜图

平果红很有生命力。

忘记前任的一只颜色。

穿风衣的时候一定要有这么一只颜色。

显白到爆炸。

啊好肉，五兄拉的嘴。

鲜嫩但是不显TOW的颜巴

神仙姐姐涂的颜巴。刘亦菲涂的颜巴。

正点到爆炸，很舒适。

这是星空吧。

薄若无物的哑光就是这只接触到你的嘴巴上，它就变成了水。这是我用过最薄的口红。

唇纹是什么东西？消失不见！

银行卡的余额可以变，男朋友可以变，999不能变，好经典！

(口红)只掉一点点颜巴，跟立邦漆有一拼。

这只唇膏在嘴巴上会跳舞。

专业的带货主播，自己会把自己练成一个文案达人+销售天才，简单地描述出用户心理的场景，充满了画面感，直指利益。

我们带货带的是什么利益？

第一个是经济利益，价格优惠。

第二个就是满足感和虚荣心。

2，用说辞构建产品的能力。

我们之前说过用户下单的几个法则，我们要把他带到那个使用我们产品的情景中去。让他去感受到我们的产品，在那个情景中，他的使用困惑，你的产品刚好解决了他的困惑，你不是在卖货，你构建的场景，用户听了她会感同身受，给他一个解决方案，这是帮用户解决了问题，顺便让他下个单。

香水带货这点就非常明显，因为香水很依赖语言描述。

很高端很fashion的味道，老娘很贵的味道。

你不怠找我不怠你，你敢怠我，老娘就把你吓唬吓唬的那种味道。

让用户听起来特别爽的话术。

恋爱中的少女开心的去找男朋友那种很甜的感觉。

直接就把用户带到了那个情景中。这就带来了满足感。

泻湖花园男朋友怀抱的味道。

屋顶花园，斩男香非常适宜夏天。

编辑按图

穿着白纱裙在海边漫步的女生，非常干净的那种感觉。

下过小雨的森林里的味道。

隔着屏幕你大约也能想象那是一种什么样的情景，启发了消费者的联想，把产品的优势，买点，变成一个个具体的情景再现来包抄满足你所有美好的梦想。

用这些美好馋着你。

传统的网红直播，是多为模特出身，讲究颜值。

专业带货直播讲的是专业技术+销售口才+亲和力。

传统的网红带货主播。语言偏向于综艺节目，广告，

例如说李佳琪的偶头喝，所有女生，头匕。

个性化的网络语言口头禅。

直播带货为什么吸引看用户们，一逛就停不下来？

第一，实体传统购物，有距离成本，想买什么可能要跑很远，花费时间和精力。

不方便对比。

淘宝直播购物就解决了这个距离的问题，而且还有其他用户的评论可以参考。信息收集面更加广阔。

有人试用，不用亲自去试去跑。还能有人把用过之后的感受说出来，信息上的高效筛选，从很多很多类产品中，用户一下子就能找到自己想要的。

我是辰钊下下，专治各种不会，各种零基础直播间