

抖音代运营主播必备8大技能&8大场景话术

产品名称	抖音代运营主播必备8大技能&8大场景话术
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	4号大街28号2幢405室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

在直播间，用户的停留时长是系统判定直播质量的一个关键因素，也是影响直播间人气的重要因素。要想提升直播间人气和权重，打造一个高人气高转化的直播间，主播的能力和话术至关重要。就给大家分享下主播应该具备的8大能力以及直播带货时的8种控场话术。此文内容较多，但都是我精心一字一字码出，相信只要你耐心看完，必有收获！

Part1-主播必备能力：

1. 选品测品能力

产品是直播间重要的东西，它直接关系到你本厂直播间的销售额与主播、店铺的口碑。

选品首先需要对产品的数据进行分析，同样也需要对对手的产品进行数据分析，通过点击情况、销售情况、点击率、转化率、UV价值、好款值等因素来选品。

2. 产品定位能力

产品定位需要通过数据交叉对比和库存情况、应急情况来定位。其次产品定位需要符合主播的特点。

3. 憋单拉人能力

所谓憋单，就是就是将一款特别吸引人的产品以非常低的价格挂在小黄车，主播通过自己的一套话术告诉消费者这个福利款的真实性，以及不停营造马上开款的紧张感，但是却迟迟不上库存的行为，为的是拉长用户在直播间的停留时长，拉高直播间的在线人数，提高直播间流量权重。

使用憋单的四大步骤：选择憋单时间、选择憋单产品、话术引导、转款承接。

憋单的时间：

整体在线人数较高，但自然流量转化率不理想的时候；

直播间互动率低，场观有下降趋势的时候；

用户停留时长低的时候。

选择憋单的产品要注意几个点：

不是价格低就能拿来憋单款，例如有人拿9.9元一双袜子来做憋单，这个效果不会很好，大部分消费者虽然不确定这款产品的具体价值，但在他的认知范围内，9.9元一双袜子并没有很大的吸引力。

价格高也可以拿来憋单，这个也很好懂，憋单的产品并不是只能局限于低价，好比2999的iPhone12拿来憋单，会很轻松的将直播间流量和人气拉升，用户在意的不是价格高低，而是是否占到大便宜。

冷门产品不适合憋单，产品冷门，用户也不会有抢购的欲望。

4.流量起来后的转款能力

转款的话术要精，每一句话都要切中用户要点。转款时一定要在恰当的时机，在线人数达到一个峰值状态，还有主播对承接款的塑造以及引导用户互动的热度不能减退，以及承接款与憋单款价格差不宜过大。这些种种因素都会影响承接款的转化力。

5.塑造高价值的卖点讲解能力

商品的卖点决定了顾客的购买意愿，商品的卖点越多，卖点越诱人，顾客就越容易下单。

例如：沃尔沃的车子，它的高价值卖点就在于它安全；云南白药，它的高价值卖点就在于它是秘方；海飞丝洗发露，它的高价值卖点在于去屑等等。

一个好的主播，会善于发现和塑造商品的高价值卖点，并且很好的把它展现在直播间。让顾客产生消费冲动，终达到下单的目的。

6.逼单能力

逼单是一个非常重要的环节，它就是一个“逼”的过程。逼单需要主播很好的掌握逼单技巧，不能操之过急，也不能慢条斯理，需要张弛有度，步步为营。主播说的每一句话都要恰到好处。

7.提升粉丝停留时长的能力

粉丝在直播间的停留时间越长，下单的可能性就越高。

主播的挂嘴边话术、唯一性话术等话术都对粉丝的停留时间都很大的影响。

8.研究竞争对手的话术能力

每个的主播都会有一套属于自己的话术，要善于吸取对手的成功经验，取其精华，提升自己。心中树立，以的主播为榜样，加倍努力，默默超越。

Part2-直播带货控场话术

1.开场

话术1：欢迎新进来的宝宝，我每天8点到10点都会在这个直播间里跟大家分享有关直播带货的干货。

话术2：欢迎大家来到我的直播间，我是一名新手主播，请支持我20分钟，停留20分钟送300个亲密值！

话术3：欢迎来到直播间，主播带你护理护肤，喜欢主播的点亮喔。爱你们！猜猜看给你们准备了几轮红包啊？答对了没奖励，但可以领红包。

2.求关注

话术1：主播刚起步，感谢你们送礼物，支持我就加关注，主播没套路。

话术2：欢迎进来的朋友，不要着急马上走，点点关注不迷路，主播带你上高速。

话术3：欢迎xx来到直播间，喜欢主播的点个关注喔，马上直播护肤知识，本次直播4个小时，有10款好物推荐给宝宝。

3.加入粉丝团

话术1：给主播点点关注，在我头像的旁边有一个加入粉丝团，宝宝看见了吗？加入一下我的粉丝团。

话术2：关注我，加入我的粉丝团，立刻活跃你的账号，增加你账号的权重，让你发布作品的时候，更容易上热门。

4.促进粉丝推荐

话术1：宝宝们，开始直播了，先问下，直播间有没有老铁呀？

（助理回答：有）有是吧，好多啊，那有没有老铁用过我家的这款产品，给大家说下，这款产品好不好用？值不值？（助理进行引导回答，衬托气氛，造成粉丝推荐的假象）

话术2：开播了，看昵称、头像发现很多老铁，感谢支持，宝宝们用了我们家的产品，你老公（同事、朋友、闺蜜、男朋友）有没有发现你漂亮了？有没有发现自己与别人不一样？有没有夸你皮肤好？....（助理进行引导回答，衬托气氛，造成粉丝推荐的假象）

5.憋单

主播的憋单话术可以分为四个步骤进行：

告诉用户为什么会有这个福利；譬如遇上节日点、就是直播福利专场、主播是新手主播给大家的见面礼等等，让这个福利的设置有依有据。

告诉用户这个产品究竟有多好，它的产品价值，价格优惠力度，活动稀缺性等等。

引导用户通过如何操作行为获得这个福利，点击关注+粉丝团，跟随主播话术直播间扣屏互动，不停加强直播间的氛围感，提升直播间的流量推荐。

告诉用户马上放款，这个憋单的时间不宜过久，在热度足够的时候及时放款。

6.发红包

话术1：宝宝们，我真的遇到了问题，直播间人数太少了，不得不让大家帮个忙，在主页个作品，宝宝们帮我转发一下，我会发一个小红包感谢大家喔。

话术2：还差xx个小红心，就可以发红包了，宝宝们准备抓紧给一波小红心，有xx个赞就发一波小红心。

7.感谢

a、感谢粉丝送的礼物

话术1：谢谢我的小星星送我的眼镜，哇塞，带上这个眼睛，我觉得我是整个街上靓的仔

话术2：祝我姐的美丽万人求，只要我姐一回头，哈雷彗星撞地球

b、强调粉丝同盟

话术1：我们在直播间的大多数都是零基础，到那时都是非常诚心的，想要去学习直播带货创业的，所以你只要坚持来我的直播间，我相信你一定会有突破。

c、感谢榜一榜二支持

话术1：感谢榜一榜二对我的支持，各位宝宝对我的榜一榜二点点关注，正式因为有他们的支持，才能让我这么有激情的给大家直播。

话术2：榜1榜2给力，早晚开上法拉利，榜1榜2带榜3，1看就知不简单

8.产品周边

话术1：宝宝们，只要17：00之前下单的都能发货，发中通快递，一般2-3天就收到，远点的地方3-4天能收到。话术2：宝宝们，凡是下单的，都赠送口红一支，口红是额外赠送的，价值29.9米，免费送，没下单的抓紧啦！