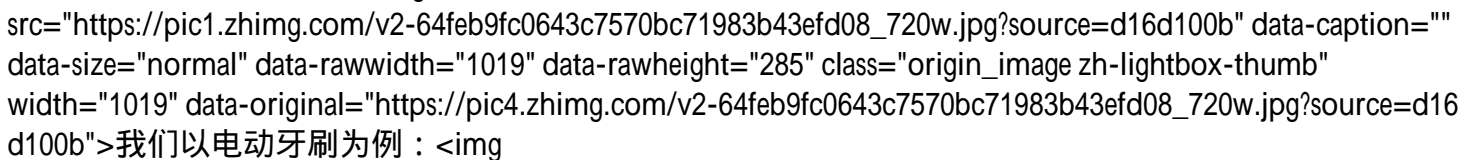


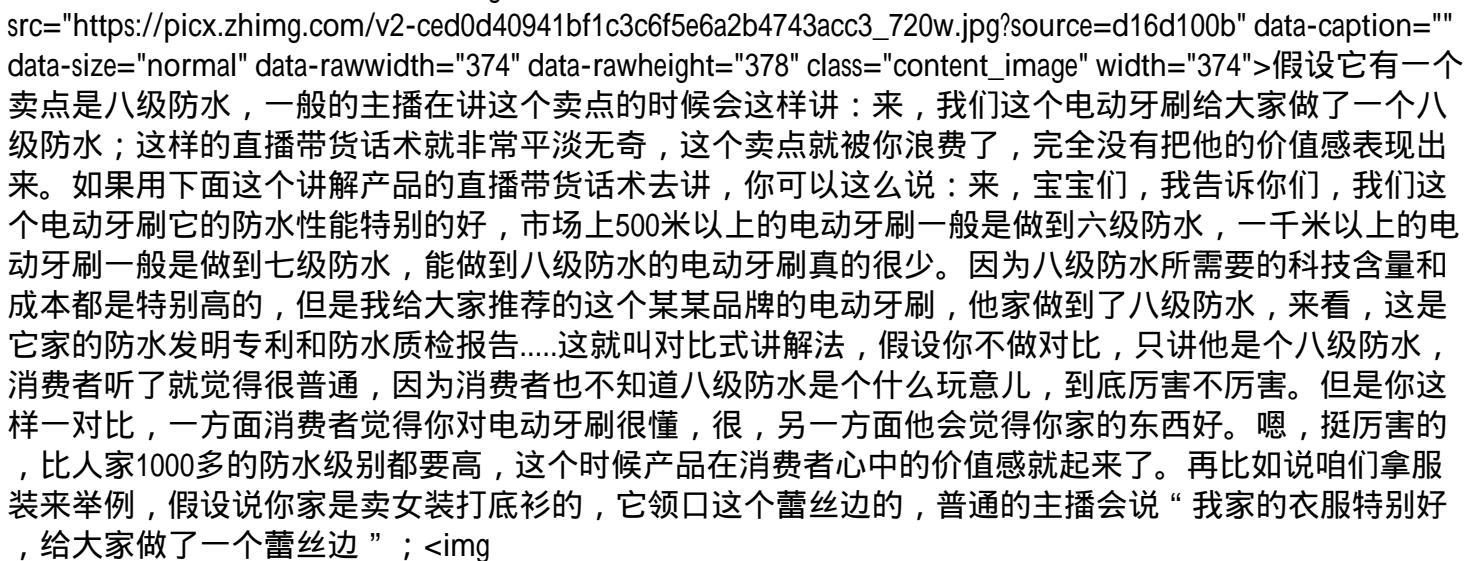
用好这套直播带货话术，转化率提升90%！

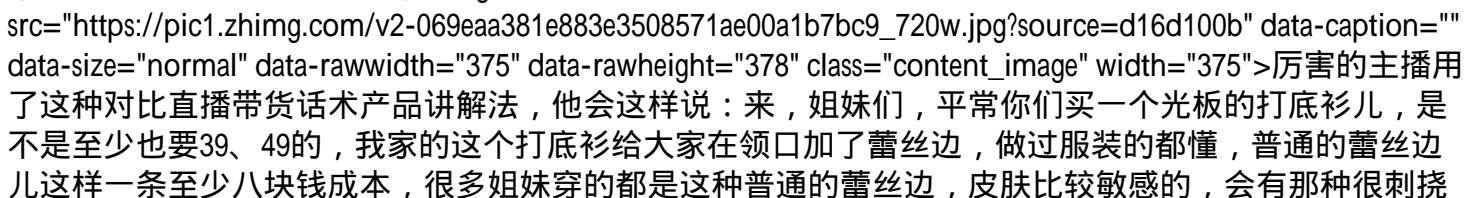
产品名称	用好这套直播带货话术，转化率提升90%！
公司名称	杭州北斗星网络技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西斗门路3号天堂软件园A幢1楼1034室（注册地址）
联系电话	15824487015 13605817015

产品详情

有很多直播间开播一波急速流，后面流量就一路下滑，很难再拉起来了。这样的直播间大部分都是后面的转化率做的不够，导致在线稳不住。教大家一个直播带货讲品方法，逻辑非常简单，只需要稍微改变一下你原来的讲品话术就可以了。不管你是玩自然流，还是玩前端付费，只要你以前没这么干过，你看了这篇文章，学会了这套直播带货话术，用了之后转化率一定会大幅提升。因为我们就是这样操作，把直播间转化率提升了90%!

我们以电动牙刷为例：

假设它有一个卖点是八级防水，一般的主播在讲这个卖点的时候会这样讲：来，我们这个电动牙刷给大家做了一个八级防水；这样的直播带货话术就非常平淡无奇，这个卖点就被你浪费了，完全没有把他的价值感表现出来。如果用下面这个讲解产品的直播带货话术去讲，你可以这么说：来，宝宝们，我告诉你们，我们这个电动牙刷它的防水性能特别的好，市场上500米以上的电动牙刷一般是做到六级防水，一千米以上的电动牙刷一般是做到七级防水，能做到八级防水的电动牙刷真的很少。因为八级防水所需要的科技含量和成本都是特别高的，但是我给大家推荐的这个某某品牌的电动牙刷，他家做到了八级防水，来看，这是它家的防水发明专利和防水质检报告.....这就叫对比式讲解法，假设你不做对比，只讲他是个八级防水，消费者听了就觉得很普通，因为消费者也不知道八级防水是个什么玩意儿，到底厉害不厉害。但是你这样一对比，一方面消费者觉得你对电动牙刷很懂，很，另一方面他会觉得你家的东西好。嗯，挺厉害的，比人家1000多的防水级别都要高，这个时候产品在消费者心中的价值感就起来了。再比如说咱们拿服装来举例，假设说你家是卖女装打底衫的，它领口这个蕾丝边的，普通的主播会说“我家的衣服特别好，给大家做了一个蕾丝边”；

厉害的主播用了这种对比直播带货话术产品讲解法，他会这样说：来，姐妹们，平常你们买一个光板的打底衫儿，是不是至少也要39、49的，我家的这个打底衫给大家在领口加了蕾丝边，做过服装的都懂，普通的蕾丝边儿这样一条至少八块钱成本，很多姐妹穿的都是这种普通的蕾丝边，皮肤比较敏感的，会有那种很刺挠

的感觉。我们家给大家加的这个蕾丝边，他是泡菜国进门口过来的羽丝绒蕾丝，这种蕾丝特别的柔软舒适，不会有那种刺刺的感觉，但是它成本特别的高，不说加工费，单单这圈蕾丝边的成本一条就14块钱，你平常买一个光板的打底衫，三十九四十九米的，我这个给大家加了高端羽丝绒蕾丝边的打底衫。给姐妹们一个体验福利价29米给力不给力啊？看完上面的两个例子，聪明的你应该学会了这种对比塑造的产品讲解话术了吧？当然，做直播带货涉及到的直播带货话术还有很多，一些常用的直播带货话术包括开场话术、留人话术、互动话术、过品话术、产品讲解话术等等。部分直播带货话术我们也打包成了文档，需要的童鞋可以留话术无偿分享。