

抖店达人邀约话术模板及沟通注意事项！

产品名称	抖店达人邀约话术模板及沟通注意事项！
公司名称	武汉经天纬地人和信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	武汉市洪山区恒安路366号火星空间10层03号
联系电话	15207141239 15207141239

产品详情

有合适的产品，想要找到合适的达人，话术就至关重要了。

好的话术可以提高你对接达人的成功率，给你分享一些达人邀约话术参考模板以及在邀约达人过程中的一些沟通注意事项。

抖店小店达人带货邀约话术参考模板：

1、以品去切入：“我看你直播好几天了，发现你直播间缺少XXXX某种类型的产品，我这个品跟你直播间XXXX搭配去卖，效果绝对不错，而且我这边是源头厂家，能给你开高佣.....”。根据实际情况去变更。

2、以源头

厂家为切入点，“我刚看到你带我家的品，这个XXXX，你是在哪里gua的链接啊，我们是这个品的源头厂家，可以给你开xx%的佣。”

ps.在和达人联系合作的时候，尽量把自己包装成厂家或供应链，不然达人可能不愿意合作。

前提是一定要去了解下这个品的价格，佣金，以及成本价。

3、打招呼话术：你好，我们这边是厂家有直发高佣货源，想要直播带货合作，可免费寄样哈，麻烦通过一下。

主播通过后，你和他说什么样的话，也很重要，前三句对方就能看出，你是新手还是懂得一些商家。

4、一句话+三件套一句话示范：您好，我是**品牌，**类目，想找**主播，下面是资料您看下，能否安排下纯佣合作。

三件套：选品表+企业介绍+以往直播片段

怎样才能让达人有意愿与我们合作呢？这就是一个沟通的问题。

需要完整版达人沟通话术的也可以联系右上角锋哥(仅针对内部学员分享)私聊免费获取。红人星球独家带货达人沟通话术抖店小店达人带货沟通注意事项：

- 1.zui忌讳的沟通：在吗？给我纯佣？连续发多张介绍图片刷屏等。
 - 2.zui佳沟通时间：主播招商上午在睡觉，晚上在跟播，所以下午2-4点为zui佳。
 - 3.言简意赅，讲重点奔核心，能给达人带来的好处是什么，佣金高发货快，性价比高免费寄样。
 - 4.选品，优价好物吸引，保证商品质量，这个版块之前说过可以去搜一下。
 - 5.邮寄样品注意：去达人账号看zui近视频的点赞量，过低就要谨慎些。通过数据平台去分析账号，视频带货或者直播带货的成交额。
 - 6.效率：洽谈过程中可以去引导达人把你商品gua在橱窗
 - 7.关系维护：如果带货过程中有什么问题及时沟通，委婉一点，数据不错想要再次合作的话可以多交流一些拉近关系，平时注意对方的沟通习惯，你们的目的是合作共赢。
 - 8.开店初期，我们的目的是为了在出单的过程中能给店铺引流，曝光小店，所以可以在保证商品质量的前提下主推一些引流款，低价低佣薄利多销。
 - 9.开店后期，店铺有稳定的流量了，可以对接带货能力强的达人，设置高价高佣的商品。
 - 10.注意售前售后，注意店铺体验分，过低一切都免谈。
 - 11.寄了样品之后算是有个良好的开头，这时候还需要我们及时跟进沟通，如果样品到了及时沟通。
- 简单举个例子：姐，我们咱们这边的样品已经寄到了，你这两天直播吗？我可以安排我们部门的兄弟去给你点点赞，送送爱心、带带人气啊。
- 这样做就是为了提醒达人帮你带货，但又不能催，这种方式就挺好的。
- 12.我们要注意主播直播的时间，在达人休息、下播的高峰时期，把握好这几个时间点能大大提高达人回复你的几率。
 - 13.逢年过节的话就送些小礼物把关系维护好，等和达人关系好了之后，再有新品的话，别人第一个也会想到你。
 - 14.遇到疑似薅羊毛的，可以与达人约定好样品费的问题，比如出多少单后，可以退还样品费等等；