

淘宝直播主播话术控场节奏

产品名称	淘宝直播主播话术控场节奏
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层102室（注册地址）
联系电话	13073622632 13073622632

产品详情

推荐产品逻辑：好在哪里（款式、材质、店铺一个差评都没有...）——适合场景、尺码选择——价格优势

抖音代运营：<http://www.vipintao.com>

杭州鸿石传媒是一家实力派淘宝直播服务公司，主要帮助淘宝直播商家解决淘宝直播申请开通，浮现权开通，直播间运营，提供先开通后收费的服务模式，咨询热线:15167170314

平时卖多少、现在卖多少；仅有多少个名额.....——完整演绎购物路径。

主推产品安排拖儿引导，比如主播你有眼袋 马上用眼霜或者气垫去遮盖。

淘宝直播是场景营销，冲动消费，所以主播一定要自带卖货气场。如何培养？多了解产品，多看做得好的主播的直播话术。

自嗨模式，主播好状态一定要从头到尾保持。

介绍爆款或者做活动之前关注先来一波，看看我的手（网上点的手势），关注完了，我们来剧透今天新款和秒杀。

助理很重要，在旁边补刀，比如“这款我买了”“好后悔，刚去超市买了这个，贵了好多”云云。

自己要爱衣服，爱今天的每一款，发自内心的推荐获取粉丝信任。

不要根据自己的偏好来演绎产品，要根据招商同学的爆款建议和直播临时互动率来决定。

卖货过程中强调主播亲测有效才推荐，直播间专属优惠，每天几点准点开播。

真实推荐，比如喜欢酸的买，不喜欢吃酸的就不要买；适合160以上穿；梨形身材不要买这个连体裤.....

适度客串，招商同学可以出来说，砍价砍到商家亏本，在全网比价了确实是最低，希望我们粉丝确实得到实惠才可以，传递主播定位——就是团购者，帮主播砍价。

助理要给力，监测评论，回复评论；主播换衣服的时候，助理上来回复或者展示同款不同色，不能留空镜头，发链接和直播印记；叮嘱商家改价或者及时回馈。

产品好与不好，真实的情况都在直播间演绎和说明，做主播不是一日，要做回头客。

爱笑的主播运气一定不会太差。亲和力一定要好，要喜欢笑，千万不要凶，不要对粉丝有情绪，不要懒，不要负能量，不要疲惫感爆棚。不要镜头上打哈欠。

换衣服一定要快，最好有一只手在镜头里面能看到，不要离镜头太远，一边换衣服一边继续说话，不然浪费时间，粉丝又感受不到气息。

前面剧透过，粉丝就会互动，正式开始后结合粉丝需求陆续放产品链接。

认真真介绍每一款商品，介绍透透的，发自内心的推荐。

还是有自己的节奏，不是粉丝说哪款就介绍哪款，直播间是引导冲动消费，一个成功的主播就是演绎啥粉丝就买啥。

产品要插花进行，比如吃的—连衣裙—T恤—短裤—生活用品—包包—鞋子—两件套套装—内搭...插花放链接和演绎。

营销套路：有对比才有说服力。平常19.9一个，其他主播39.9三个，只有在我这里36.6三个裹胸；粉丝问好不好时的时候，不要直接说好，比如你可以去看看评价。

宝贝1-3款链接要放今天主推款，后面再重点介绍，或者让助理一直穿着。

二八原则，和主播定位标签相符的是主打占80%左右，匹配粉丝需求相关20%的产品

平常选爆款，本身销量就很好，这样主播推起来转化也比较高。

直播间，注意同时在线人数，高的时候推今天原计划的爆款，在线人数掉的时候，赶紧把事先准备好的游戏抽奖拿出来。

游戏策划：四分钟为一个单位。优质主播的人均停留时长。

淘宝直播代运营：<http://www.tmallzb.com>