

淘宝直播代运营：主播怎样让产品讲解更有吸引力

产品名称	淘宝直播代运营：主播怎样让产品讲解更有吸引力
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

淘宝直播代运营：主播怎样让产品讲解更有吸引力

大多数店铺直播没有经过系统训练、没有文案脚本策划，主播仅仅罗列产品特点、促销活动。

店铺直播商品数量有限，不像达人直播那样每天都换几十个新品，主播翻来覆去讲的就是同样几款商品，如果仅仅罗列产品特点、促销活动，一两个月下来，主播就会心生厌倦，产生应付心理，讲解内容和感染力会大打折扣。

为了增加产品吸引力，需要给宝贝多设计几个几个板块的讲解内容，特别是主推款。

我们可以把产品讲解解构为场景联想、产品卖点、品牌优势、销量评价、直播优惠、限时限量等6个模块。

(1) 场景联想：主要是描述顾客常见的商品使用场景，以便引发顾客需求。

(2) 产品卖点：主要是产品的原料、工艺、功能、对顾客的好处。

(3) 品牌优势：包括品牌创立时间、品牌的愿景、有多少粉丝。

(4) 销量评价：主要披露这款产品总销量、总评价数量，引发顾客从众购买心理；对于文案比较出彩、比较逗比的评价，可以挑选2-3个出来念给观众听。

(5) 直播优惠：是在店铺前台零售价的基础上，给直播间下单顾客特别的优惠，通常通过优惠券、买赠、返现等方式实现，为了让顾客觉得直观，通常采用计算器、手机屏幕计算、纸张手写等方式比价，让顾客觉得划算。

(6) 限时限量：起到催单作用，告诉顾客只有直播时间内在直播间下单才能享受优惠，过了直播时间只能

以正常下个下单。