

《抖音生活服务直播话术大全》可下载版本



以下话术仅供参考，请根据实际情况处理

一、直播间话术分布及目的的概览

从「直播场景」和「互动目的」出发安排话术

直播间在线人数						
互动目的	增加用户停留 引导用户评论 引导用户点赞 增加用户分享	增加用户停留 引导用户评论 推动用户下单 引导用户关注	推动用户下单 增加用户停留 引导用户评论	增加用户停留 引导用户评论 引导用户关注 推动用户下单	推动用户下单 引导用户关注	推动用户下单 引导用户关注
直播话术	直播开场 秒杀品介绍	优惠介绍 商品介绍 秒杀品介绍	商品介绍 优惠介绍	秒杀品介绍 优惠介绍 商品介绍	商品介绍 优惠介绍	退场告别 优惠介绍
助播话术	欢迎气氛	倒计时 商品上线 库存管理	倒计时 商品上线 库存管理	倒计时 数库存	试吃 现场互动	告别
评论区话术	打招呼 福利说明 号召互动	福利预告 响应互动	响应互动 使用方法 解答疑问	响应互动 福利说明	解答疑问 使用方法	响应互动 号召关注 预告下期

二、不同直播场景话术

1. 直播开场



可选内容：欢迎问好、主播介绍、内容预告、福利预告、情景带入、人群吸引



话术示例：

- 大家好，欢迎来到 xxx 的官方直播间！我是大家今天的 xx 推荐官！新进直播间的朋友们，左上角帮主播点点关注！点点关注大家不迷路，主播带大家买到自己喜欢的演出门票！
- 大家好！欢迎来到 xxx 的直播间，我们今天刚刚开播，欢迎 xxx 进来我们的直播间，大家看看我们的画面清不清晰、声音能不能听得见，可以的话给主播扣个“可以”啊。我们家在广州有 xx 年的历史，也有 xx 家门店了，有没有咱们家的老朋友，老朋友的扣个“老朋友”，顺便点一点关注，待会儿我们马上给大家送福利。喜欢吃我们家爆浆小丸子的宝宝，一定要蹲在咱们的直播间，五分钟之后直接给大家 1 块钱开秒。
- 今天不仅有超低价的团品，今天的福利也特别多！老板也是特别大方，准备了超多的福利给大家抢！有 xx、xx 和 xx。所以想要 9.9 和免单的宝宝们，千万不要划走，今天跟着主播，主播带你福利拿到手软！
- 本次 xxx 专场直播，共计 40+潮流运动户外品牌参加，同时我们也准备了 1000 张 50 元立减券，不定时空降直播间，喜欢户外的宝宝们，想要这波福利的宝宝们，在直播间蹲住了！
- 哈喽，这里是 xxx 的直播间，我是主播 xxx，咱们今天给大家准备了很多福利，刚进直播间的宝宝们先点个关注，不要错过抢福利的机会。我看到直播间也有很多铁粉，公屏上“来了”刷起来，让我看看有多少铁粉。
- 各位宝宝/家人们下午好，欢迎来到 品牌 滑雪场的官方直播间，我们在上海开了 十多年，是一个老牌的滑雪地，占地有 xx 亩，超大型的户外滑雪场地。初级、中级、高级的滑雪赛道在我们都有，新手老手全都适合！

2. 优惠介绍



可选内容：优惠力度、稀缺性、价格对比、算账



话术示例：

- 同样的套餐只需要花三分之一的钱【买到就是省到，错过就是亏了】！
- 一份泡面的钱/一顿外卖的钱/一杯奶茶的钱，就可以吃到双人餐。
- 大家如果真的有需要可以看下我们下方的小房子几号链接，这个是直播间专享价啊，而且你去门店是没有这个价格的啊宝，早买早用早享受，不要错过任何一个变美的小心机，这个今天直播只有几份，也是给到我们 x 家粉丝的专属福利哈。
- 来所有宝贝，门市价都起码要个一两千的价格，今天来官方直播间，我满足舒缓大家劳累的身体的追求，不要三四千不要一两千，听好咯，给大家一个惊掉下巴的个位数价格，499 块，只有 10 单，需要大家拼手速拼网速，对准下方一号链接。点了关注的粉丝宝贝刷新去拍，321，一号链接，刷新去拍！
- 1 号链接真的是今天必炸的福利，1 号链接一定要拍，我告诉你为什么，1 号链接是直播间折扣力度非常大的商品，懂得拍 1 号链接的都是经常用抖音的大聪明。抖音这种次卡啊，你就算只用 1 张也是可以退掉剩下的，享受咱们 10 次卡的优惠的。但我也不建议咱们直接退哈，因为这个使用时间有 2 个月，2 个月之间随时你要跟同事跟家人跟朋友来吃都是可以用的，2 个月你没用掉的，咱们过期退随时退不收任何手续费，来准备好我们炸 10 单，321！
- 有宝子问，你们家门票为什么这么贵，我来给宝宝算一笔账啊，咱们家游乐园门店价格 150 块钱，今天只需要 75 块钱，等于说是平时玩一次的价格，在天下 2 单可以玩 2 次了，尤其是咱们住在附近，家里有宝宝的孩子，你买了咱们家的门票，你都可以带宝宝来咱们融创乐园游玩，可能平时 75 块钱的价格，买不到什么贵重的东西，但是却可以买到孩子的开心，这是不是非常划算。



注意事项：

- 口播或者物料中，优惠前价格不建议使用“原价”来描述，可用“划线价” / “指导价”。并应明确说明优惠前价格的含义，价格描述方法可参考：[虚假宣传之“价格类型使用错误”](#)。
- 描述直播间不同折扣力度商品时，建议不要使用“低至 X 折”，可用“X 折起”代替。

3. 商品介绍

 **可选内容：**商品内容、价格、目标人群、覆盖门店、平台对比、核心卖点、使用场景、使用规则、知识科普

话术示例：

- 有宝子好奇咱们家 129 的小龙虾套餐包含了哪些东西，来，主播给大家展示一下，我们家的小龙虾，个头非常大啊，量也是很足的，我们请小助理给大家展示一下，这个小龙虾，真的有主播的手那么大了，而且都是鲜活现烧的，大家可以放心去拍！
- 纹眉的功能是让你不用自己画眉毛，它的好处是：早上可以多睡十分钟，素颜也很有气色，游泳流汗也不会脱妆，让不会画眉的人在妆后更有气质。
- 烤肉的品种非常多，在这都随便吃，来了之后可劲儿吃，我们是点餐式自助，你点什么，我们上什么，我们还有很多小食，小食是自助上餐台来取，100 多种餐品，可劲儿吃！来个特写，看看我们肉的品质。吃烤肉什么最重要，一定是食材更重要，您看看我们肉的品质，没有合成肉，都是新鲜肉，原切。
- 纹唇的功能是让你的嘴巴有颜色，它的好处是让你素颜也有气色，不用花钱买口红，可以盖住乌青的深唇更减龄。
- 咱们直播间人这么多，宝宝们想看自己附近有没有门店直接点击小房子链接，任意一个链接进去都显示“可使用门店”会自动匹配离你最近的门店是哪家，比如说主播现在在上海，我打开发现离我最近的 500m 有一家，2 公里一家，5 公里一家，真的是每条街拐角都能遇到！
- 我们的宝贝们一定要听清楚了，全国 150 多家门店通用，核销日期 30 天哦，准备好了没有，5G 快的用 5G，Wi-Fi 快的用 Wi-Fi 哈，调好网络设置了没有，准备要给大家上链接哦，现在开始点击下方黄色小房子，准备倒计时了哦！
- 我们的十次卡不是说你核销一次就都核销了啊，你来 1 次就核销 1 次，来 3 个人就可以核销 3 次，用 1 张也是十次卡里 1 张的价格，用 2 次用 3 次都可以，那等有效期到的时候，你没有核销的部分还是退给你，过期退随时退，只要没使用的就可以退，就算你真的只用了 1 张，也可以把剩下 9 张都退了！
- 很多宝贝都知道蛋糕要挑动物奶油的哈，但是不是很清楚为什么。今天主播就告诉大家，如果咱们看成分标签的话，就会发现很多植脂奶油，里面是没有乳脂的，但是会有反式脂肪。比如说成分里面有「氢化棕榈仁油」，这种植物奶油就会产生大量反式脂肪酸，是非常不好的。
- 今天 X 号链接套餐，不限时，全天畅玩，滑雪保险、雪鞋、雪仗全包在内，赛道任你选择！有效期 3 个月，过期退、自动退！

- 咱们宝爸宝妈周末还不知道带宝宝去哪玩的，就来我们这里，让你实现一站式轻松带娃，同时咱们大人也能享受到不一样的周末时光！
- 想象一下周六日约上你的闺蜜好朋友一起来这里泡个汤泉，舒缓一周的压力，全身心都可以得到放松，再来个配套的下午茶，看着远山黛影，真的是太美好啦！
- 大家直接来到线下的话，我们光两张门票也需要差不多 200块钱了。今天加上我们的双床房，只要 399。如果你是跟另一半或者跟好朋友一起过来的话，其实人均只要 100 出头，既有吃又有喝，还有住宿加温泉，非常划算！
- 今天我们直播间粉丝专享福利价是 999 块钱，大家可以去对比一下我们外部的价格要 2000 多块钱，就算去我们官方旗舰店下面的团购价格也要贵 300 块钱！

！ 注意事项：

- **直播中宣传商品的支付价格、优惠前价格、分量大小、使用规则、套餐内容、重量、使用门店、活动时间、产地等信息均需要与商品详情页一致。**

例如：如商详页未提及大闸蟹产地，口播宣传“阳澄湖大闸蟹” ❌

- **禁止做任何医疗科普，也禁止做些伪科学内容科普宣传，比如XX小妙招可以治病缓解疾病等，背薄一寸，长寿三年等。**

4. 秒杀品介绍



可选内容：秒杀品内容、优惠力度、参与方式、倒计时、卡节奏



话术示例：

- 平时均价就要 xxx 的经典款套餐，今天还不到十块就可以带走，你确定不想试试吗？对不对，试一试，抢到了就是在赚生活费呀，另外因为直播都是有一个延迟的，所以当我说到 3 的时候，大家就要开始点小房子刷新了，确保大家可以抢到，想要一定要早早下手。
- 想要咱们福袋里的限免餐的宝贝，现在听主播说，分为三步，第一步是点关注，成为咱们家的粉丝团，现在花 1 抖币成为咱们家粉丝团的宝贝啊，才有机会参与本次限免餐的抽奖听清楚规则吗？成为我们的家人才可以参与本次福袋的抽奖哦。
- 我们五分钟之后，给大家送出我们今天的第二波福利，只有咱们家的粉丝才可以参与抽奖哦，所以现在波波间的宝子们，抓紧点点关注，加入咱们家的粉丝团，带上马甲就能参与咱们的福利抽奖，马上抽奖，大家赶紧点击我们左上角的关注，加入咱们的粉丝团，小助理给大家演示一下如何加我们的粉丝灯牌。

！ 注意事项：建议不使用「霸王餐」描述给用户的福利品，霸王餐指点餐消费而故意不付钱的行为，与事实不符，可以使用「限免餐」或「1 分钱请大家吃双人餐」作为替代。

避免利诱互动违规：总结公式：观众互动为前提 + 利益承诺 = 利益诱导、诱导互动（如关注送礼物）

5. 联系客服/来电预约



可选内容：联系客服的原因、场景、方法以及预约方法



话术示例：

- 看到直播间宝宝有非常多的问题想要了解，如果你的问题主播没有回复到，欢迎咨询我们的客服，主播安排小助理后台回复大家。
- 不知道怎么预约/怎么使用的家人，您下单后看到小房子这里有个【客服】，您点击一下就可以联系到我们的客服进行预约/咨询了。

- 您可以看我们首页的联系电话，是我们的 400 官方客服电话，欢迎您来电预约。
- 中奖的宝宝们如果不知道如何领取，也可以咨询我们的客服。
- 您可以看我们首页的联系电话，官方提供的虚拟电话服务保护您的隐私安全，跟我们的客服说您的姓名我们帮您完成预约。
- 您下单后可以在订单处看到我们的联系电话，欢迎您来电预约。

！ 注意事项：一定要说清找客服的目的，所有含糊不清的描述、引导其他地方交易的行为都会判违规。引导“线上核销”也会被判定违规。

6. 换品衔接



可选内容：商品售罄、返场预告、召唤互动、情景转换、新品引入



话术示例：

- 刚才给大家讲了我们的演唱会，主播今天还有特别精彩的音乐剧来带给大家噢～朋友们可以看看我们下方小房子的 1 号链接。传世经典之作，“教科书”级的音乐剧。
- 我们现在双人餐我看到有宝宝提问如果家里有老人或者小孩子怎么办，我们店的布置本来就是很受小孩子喜欢的哈，还有卡通造型的儿童餐，所以怎么会不考虑到跟孩子一起来的需求呢，接下来就有三人餐给到大家！
- 接下来这个厉害了，我们的全场通用券，宝子们不知道买什么买这个就对了！
- 刚刚抢到 xx 套餐的朋友，还想加菜怎么办呢？我们还有 xx 代 xx 的代金券是可以叠加使用的哈，就在 x 号链接，和咱们的套餐、秒杀都是可以叠加使用的。
- 单单一张服饰券肯定是满足不了大家的，毕竟直播间的宝贝们肯定是拖家带口的，所以我们还给大家准备了一张 299 代 350 的服饰券，依旧是各种大牌服饰，给家人买了不要忘了自己。
- 来咱们 xxx 肯定要来逛一逛咱们 XX 商场，这一次也是给大家准备了 850 代 1000 的通用代金券，箱包服饰全部都给大家安排上了！

7. 退场告别



可选内容：促单、强调稀缺性、强调核销、下期预告、告别



话术示例：

- 宝宝们，咱们还有最后 10min/半小时就下播了！这个价格，下播就没有了。明天有没有，明天没有；下周有没有，下周没有；什么时候再有，不知道。所以一定一定要抓住今晚直播间的机会。赶紧抢购！
- 咱们还有两分钟就要下播了，还没有拍的宝宝们，在最后两分钟，赶紧去下单，这次的福利真的是非常大，我们下播之后就全部恢复日常价了，所以大家不要犹豫，赶紧拍。那拍完的宝子们，可以给咱们的账号点点关注，下次直播也可以第一时间收到通知，我们也会定期给咱们的老粉丝送出福利，大家有任何问题也可以及时联系客服，有想吃的也可以私信哦，争取下次帮大家薅更多的羊毛。
- 宝贝们，我们最后 1 分钟就要下播了，没有点关注的，可以点一波关注吗？争取下一次给大家带来更划算的门票，更优惠的搭配！争取让每一个去过的宝贝都成为回头客！
- 每天晚上 8 点来我的直播间，带你吃遍北京美食，还会分享很多分辨食材的小技巧哦！
- 马上就要下播了，才来的粉丝们错过今天的福利啦！没关系，再给大家 1 分钟的时间，或者你关注一下主播，下次就不会错过了！
- 今天这个价格，只有在咱们直播间的朋友能拍，其他地方都没有，限量 300 单吼，给粉丝宝宝们专属福利！
- 想要的宝宝们赶紧点进右下角小房子！还有 10分钟 就下播了！这个价格，下播就没有了。明天有没有，明天没有。下周有没有，下周没有。什么时候再有，不知道！所以一定一定要抓住今天直播间的机会！
- 来！已拍的宝宝，弹幕发个已拍，让我看到宝宝们拍到了！ 最后 100 单，我们 X 号链接直接拍、直接囤！



注意事项：禁止引导“线上核销”，非外卖场景下，用户需要到店核销。

高风险类目是禁止导流私信

三、不同互动目的的话术

1. 增加用户停留



可选内容：福利预告、价值吸引、营销规则描述



话术示例：

- 点了关注的，参与福袋的不要着急离开，离开直播间就不会中奖了哦。
- 8 点整会上一波福利，是我们的奥尔良烤翅，大家守护在我们的播播间哦！必须要冲一波，我们马上就要开奖了，我们的福袋只有 20 秒时间，有机会中我们价值 20 块的柠檬凤爪。
- 咱们今天直播间有很多福利啊，今天是我们 xx 品牌的周年庆专场活动，过生日嘛一年才会有一回，这样的活动也是一年才会有一回的哈。所以今天直播间是福利不停，有 9 块 9 的 xx、xx、xx，还有额外的集赞福利哈。每到整点咱们直播间还会抽福袋大奖哈。
- 刚进直播间的宝宝们不要走，我们马上就要发福袋/上秒杀了！1 分钱的 xxxx 抢到就是赚到。
- 刚进直播间的宝宝们点点左上角有福袋哈还有几分钟就要开了！
- 咱们今天直播间的福利活动力度真的是非常大，商家的招牌产品都拿出来做秒杀了哈，就是为了把福利直接给到我们的家人！



注意事项：

合规使用营销工具，为避免虚假抽奖违规，抽奖请使用「营销工具」进行，合规送福利/抽奖/秒杀，并保证抽奖真实有效，具体操作可参考下面文档 ↓

- **优惠券：**【营销产品手册】商家优惠券配置手册（支持达人配置）-公开版
- **秒杀：**【营销产品手册】商家团购秒杀功能（支持达人配置）-公开版
- **福袋：**（抖币福袋只能送抖币，不能说中了抖币的私信联系主播，登记赠送一个实物礼品）
 - 福袋工具玩法
 - 【营销产品手册】福袋抽商家券操作手册（支持达人发放）-公开版
 - 直播间实物“福袋”产品说明

限时活动：“限时”建议同时给出具体时间（今日、今天），涉及以下词语「几天几夜、倒计时、趁现在、就、仅限、周末、周年庆、特惠趴、购物大趴、闪购、品牌团（必须有活动日期）、随时结束、随时涨价、马上降价」等建议同时给出具体活动时间。

2. 引导用户点赞



可选内容：福利预告、价值吸引、氛围话术



话术示例：

- 同时大家也不要忘了给我们点赞，主播说好给大家送福利就一定会送到！
- 哇看到大家的热情了，宝宝们把赞点起来，我们 2 分钟以后就给大家送第一波福利吧。
- 今天的福利还会持续送上！要看到大家的热情！喜欢主播的话，帮主播把赞点起来！今天 xxxx 赞、xxxx 赞、xxxx 赞的时候，我们都会给大家继续上我们的免单福袋！
- 没有抽到的不要灰心，我们主播今天给大家准备的免单券还有很多！喜欢我们的直播间，发财的小手帮主播把赞点起来，大家喜欢主播的话，帮主播把赞赞点起来，直播间 xxxxx 赞的时候，我们会再上一波秒杀品哈！
- 上点关注下点赞，小房子里转一转！
- 直播间的宝宝们，动动小手指给主播点点赞，主播给大家送波福利！

！ 注意事项：不要使用诱骗话术

建议避免表示用户只有发表评论、关注、点亮粉丝灯牌，加粉丝团、点赞 x 下、停留 x 分钟等互动行为，主播才会上架商品 / 才可以领取福利 / 免费领取奖品等，可能被判定为诱骗话术。规则可参考：[「发布不当信息:诱导互动」实施细则-抖音电商学习中心](#)

3. 引导用户评论



可选内容：福利选择、提问套餐选择、提问需求场景、提问口味选择、福袋默认评论



话术示例：

- 来宝宝们想要哪一个直接打在公屏上我们的运营小哥根据人数给大家抽取相应的周边小礼品了哈。大家点点关注，评论，点赞不要停，点亮我们的粉丝灯牌，抽取到你的几率会更大哦！
- 刚刚有多少宝宝抢到了？抢到了来给我扣个 1 好不好，也让其他宝宝看到我们确实是真的有在送福利的啊，没抢到的宝宝给我扣个没抢到，我看看还有多少宝宝没抢到，过几分钟我们再上一波哈按照没抢到的人数再上一次，有几个没抢到就上几个。
- 有没有想要的，想要的把“要”打到公屏上。
- 有没有山东的？山东的朋友扣个 1！多少人家里有老人的？家里有小孩的？
- 谁吃过我们家的 XX 菜品，来告诉主播好不好吃，好吃的打“好吃”好不好？
- 喜欢吃辣的评论区打一个爱吃辣，我给大家先上这款麻辣的套餐。
- 下面我们要给大家带来今天的第一波福利，大家知道我们捞神的招牌是什么吗？知道的宝子可以公屏打出来哦，给大家一点提示，是三个字哦。我们看下有多少宝子答对了，我们就放多少份福利！
- 大家最近是不是都喜欢做 xxx 款式啊？有做过的给主播打个有哈，听好了，这个款式**不是所有人都适合的**，如果你是 xxx 脸/xxx 手，应该 xxxx，听懂了么，听懂了跟主播说一下啊。
- 主播最近发现大家都有 xxx 的问题，直播间 x 家的亲粉丝们你们也有同样的问题么？有的打个有啊，来听好了，如果你有 xxx 的问题**千万不要 xxx**，你们是不是会 xxx，**其实这样是不可以的啊**，那我们应该怎么做呢，xxx.....
- 左上角的福袋大家不要忘记点啊，然后别忘在在直播间评论 xxx 继续滚动起来，大家越热情主播就越想多讲一些大家都不知道的/很少有人知道/很少有人做的独特款式哈等等。
- 刚还没拍到的宝贝扣没有，后台小哥来准备好，一个都不要落下，今天全都给大家安排一张 50 元的优惠券。
- 大家等了很久我们 xxx 官方的直播，今天就是来给大家送福利的，有大家想要的秒杀品 A、B、C 三种，想要什么可以打在公屏上，扣的越多的，就先上什么哦，抓紧扣出自己想要的！
- 宝宝，如果不知道自己所在地方能不能用，赶紧在公屏把所在的地方打一下，我来 1v1 解答

- 抢完的宝宝公屏打个已拍，没抢到的宝宝扣个 1！

！ 注意事项：容易触碰到“诱导互动”违规，避免引导评论“抢到、拍到了客服会送你 xxx”。规则可参考：[「发布不当信息:诱导互动」实施细则-抖音电商学习中心](#)

4. 引导用户关注



可选内容：福利预告、价值吸引、营销规则描述、人设打造、氛围话术



话术示例：

- 宝宝抓紧时间了，可以点一下关注哈，马上给大家抽限免餐！没有点关注的宝宝可以点一下头顶上的关注哦，关注主播，是可以享受咱们直播间福利的。
- 点了关注的屏幕上给我打个 1，让我看到扣 1 的宝宝们哈，咱们扣 1 多的话，马上给大家上一手秒品套餐哟！
- 来宝宝们 3 秒点关注，2 秒点关注，1 秒点关注，来我们上秒品/开始抢限免餐/票啦。
- 姐妹们，今天在我直播间你可以先不亮灯牌，因为灯牌需要一毛钱，在我直播间我不需要你为我多花一分钱，但是一定要把左上角免费的关注点起来，因为回头你不小心滑出去玩直播间，你就找不到我了，我等下开的价格你听到一定会忍不住一定会心动的！
- 哇我直播间 xx 个姐妹了，我这个账号才开播不到两个月，能有这么多姐妹在我直播间，能有这么多回头客，我相信留住你们的一定不是我这个人，而是我们家的品质和服务，如果你们也是对品质和体验有要求的姐妹，可以点个关注防止以后找不到我们家。
- 所有姐妹们今天是 xxx 活动，左上角我给大家发了一个 30 米的优惠券，一定要记得先点关注再去领券，领完券再下单，咱们该省省该花花，一分冤枉钱都别出，一定要按我的步骤来，千万不要买贵了。

！ 注意事项：避免涉嫌“诱导消费者”违规

例如：售罄、售空、再不抢就没了、史上最低价、不会再便宜、没有他就 xx、错过不再/错过即无（错过就没机会了）、未曾有过的、万人疯抢、全民疯抢/抢购、免费领、免费住、0 首付、（免首付）、零距离、“价格你来定”。

5. 增加用户分享



可选内容：福利预告、价值吸引、使用场景描述



话术示例：

- 福利来啦～在直播间的宝宝们把直播间分享出去，把福利分享给亲朋好友，点击左上角关注，小手不要停，点点小红心。人数上到 1000 我们给大家送出我们的周边小礼物了，有 xxx、xxx、xxx，不仅实用而且颜值也是非常高，还有我们的 xxx 和 xxx，送给你的女朋友或者妈妈都是很不错的选择。
- 大家也可以把直播间分享给你身边的朋友，同事，小伙伴，闺蜜，我们 xxx（商家名）各个门店愿意陪伴我们每个小伙伴的度过这炎炎一夏！今天在直播间囤起来，直接可以到门店直接享受！我们的核销时间 30 天呢。
- 想要福利的宝子们，在哪里，赶快把直播间分享出去，叫朋友，亲人一起来抢福利了，一个人抢可能抢不到，但是大家一起来帮你抢，抢到的概率不就增加了吗！
- 想要抢占更多福利的话就赶紧点点关注成为我们的粉丝宝宝，分享直播间让你的亲朋好友一起来参与吧！
- 只要今天在直播间有消费订单和粉丝灯牌的宝宝们都可以来参与，就有机会把 xxx 带回家啦！赶紧分享直播间让你的亲朋好友一起来参与吧！
- 今天是什么日子，周五！要去干嘛？嗨皮！xx 餐厅的氛围，叫上几个朋友小聚会就特别合适！闺蜜小聚/兄弟聚餐/小部门聚餐/家庭聚餐都可以来吃，人均才几十块钱，这个价格能吃到 XXX 这样的餐厅真的是太超值了。家人们喜欢觉得我们套餐划算的，分享直播间给朋友一起来吃哈！



注意事项：避免涉及“站外引流”违规行为，禁止引流到微信、美团等其他平台。

6. 降低用户顾虑



可选内容：使用方法、退款权益、价值吸引、使用场景描述



话术示例：

- 宝宝们，我们团购使用截止日期到这个月底 x 月 xx 日！这是只有这个月才有的优惠！这一个月难道你 1 顿火锅都不吃吗？那肯定是每个周末来一顿啊！怎么也要 4 顿对不对！人生/工作已经这么苦了，周末急需一顿火锅解救！带着身边的亲朋好友带着你最重要的人一起来开心！
- 拍下后有一个码码 带着码码到店有服务员帮你核销 放心拍 到店就放心吃就可以了 宝宝们，所有的券都躺在你自己的订单里，点击我-三条杠-我的订单-全部。
- 我知道你们在纠结在犹豫，这样吧你们可以先去拍 2 号链接，拍了之后我在你们的订单里面备注好一个免费的唇形设计，你们到店了先做设计，如果你满意让老师给你们操作掉，不满意咱们七天无理由退款好不好？设计我帮你们把设计费免掉，让老师免费给你定制一下。
- 宝子们，这个价格你不用担心，如果说你在外面能买到比我直播、比我们品牌方 xx 米这个价格更便宜的，你当场退掉，多少钱买的，我多少钱给你退。



注意事项：使用规则讲解清楚，避免到店核销前后不一致行为。

7. 推动用户下单



可选内容：清库存、倒计时、价值吸引、使用场景描述



话术示例：

▼ 展开使用场景：讲解商品/回答评论时增加使用场景描述，对直播间其他用户有辅助下单作用

- 咱们一号链接的使用时间大家一定要注意一下，是工作日的晚餐券，工作一天了约朋友嗨皮一下或者跟同事一起团建一下就拍 1 号链接哈，周一到周五的晚上 6 点至 10 点都可以使用的，如果说有宝子问，我平时太忙了都是周末约朋友吃饭，周末想约会约闺蜜怎么办？那大家可以看一下咱们的 2 号链接哈，2 号链接是咱们周末券！大家千万不要拍错了，尤其是刚进我们波波间的宝子们，一定要看清咱们的使用时间。
- 今天是礼拜天，其实礼拜天就得和家里人啊，就得和同事啊，或者带着自己的小狗啊，出去遛一圈儿，然后吃点东西，但是吃点什么呢？如果你家附近正好有 xxx 了，那就是捡到大便宜了，今天 25 周年庆，折扣力度非常大，大家今天一定要立刻囤起来！
- 有时候如果和朋友没有时间去吃的话，可以带着家人去吃，有些不知道怎么点菜的，可以选择和家庭聚餐的套餐，在我们的 3 号链接，宝贝可以放心去拍。

▼ 指定目标人群：学生党/上班族/老人小孩/情侣/新老用户，针对不同用户群给到购买指引意见

- 直播间有没有 30+ 的姐姐，头发枯黄、面部出油？有的可以给主播扣小“1”，如果直播间的宝宝最近刚刚主播说的困扰的，我们 x 号链接就是针对这个问题的哈，这个套餐包含的内容有 xxxxxx，对我们的 xx 和 xx 都非常有好处，一定要把这个套餐给我拿下！
- 女孩子更要吃鱼，鱼肉有丰富的蛋白质，也不怕长肉肉！我们家的酸菜鱼也不用怕太辣，可以跟店员备注调整辣度，尤其是咱们上班了的小仙女啊，囤我们二号链接的双人餐，工作日可以和同事来当工作餐吃，周末还可以跟男朋友女朋友约会吃！
- 有家人问送老人买几号链接哈，咱们有两款月饼特别适合送老人，3 号链接里是传统的苏式月饼哈，包装也很古典，好多老一辈人都会觉得就是吃过这种月饼才算过了中秋。4 号链接呢是低糖的，主要使用了一个木糖醇，油的量也是相对少的哈，比较健康，如果有需要控糖的老人建议拍 4 号链接。这个链接送给女性朋友也是很合适的，中秋又吃了月饼热量又比较低，注意身材管理的女性朋友也可以拍 4 号链接哈。

▼ 叠加商品组合：针对不同人群&不同使用场景，主动给到用户叠加购买建议

- 拍了我们家 1 米爆浆小丸子的宝宝，一定要记得一起拍下我们家的下午茶套餐，好不容易来我们家只吃一个小丸子怎么够，一起拍一起带走更划算。

- 1 号链接直接拍，现在就这么几单，可以闭眼冲，是我们家的招牌菜有 8 个口味可以选；有宝宝想多几个朋友一起来或者跟家人一起来的话，还想点点儿别的，想要叠加使用的话，1、5、6 都是可以叠加的，可以 156 一起拍！
- 套餐和单品是可以叠加使用的，但是一桌只能用一个单品，牛蛙和乾隆鱼头都是可以和咱们的套餐叠加使用的，大家可以放心购买！拍了单品的可以再拍一个套餐，叠加福利！

▼ **强调稀缺程度：强调优惠力度的限时/限量/出现频次低，让用户感到下单的紧迫**

- 我们今天活动仅限一天，如果此时此刻你们没有买到 xxxx 的话，不要后悔了！来新上 9.9 的开播福利，想要的宝贝不要犹豫不要纠结，秒付！赶紧买，赶紧囤起来宝子们！
- 今天是因为品牌过生日我们才有这个价格，很多老粉都知道我们日常直播是不会有这种优惠程度哈，错过今天再等品牌生日要等明年了哈！
- 十分钟秒品优惠，之后就讲其他品了哈宝子们，错过了可别后悔，喜欢的朋友们赶紧去下单。
- 宝子们我看系统就剩还有 X 单了，我看这 X 单到底花落谁家，因为这款是福利品所以库存有限的，喜欢的抓紧时间去抢，因为我们每天都换货盘，所以价格不能保证每天都一样，宝子们不要犹豫，下次就不是这个价格了，这波拍完我也就不补库存了直接下架了系统识别还有 10 个人没有付款，我们把他们直接清掉，不要占库存，抓紧时间踢一波 倒计时 321！

！ 注意事项：卖点讲透不虚假宣传、合规说打折避免价格不一致、保证商品/服务描述一致、远离诱导消费或夸大宣传、引发共鸣禁止不贩卖焦虑。注意对系统中的剩余单数进行真实描述。

四、小助手/评论区话术

注：小助手指直播间出镜的助播，或只有声音出镜与主播、用户互动的直播间人员；评论区指商户/主播用官方账号发布在评论区的内容。

直播环节	小助手话术	评论区话术
直播开场	1. 所有宝贝现在全部去点关注，左上角福袋领取福利啦！ 2. 直播间的宝宝们，福利来咯！左上角点点关注，今天的福利好物主播一一带给大家！	1. 欢迎宝宝们进入直播间！今天福利多多，优惠多多！ 2. 欢迎天南海北的宝宝们进入啾啾间，超多超值好物，点点左上角关注！优惠不容错过！ 3. 上点关注下点赞，小房子里转一转。

秒杀品互动环节	1. 粉丝专享福利，要点了关注加了灯牌的才能够参与这次的活动！ 2. 321 上架，1 号链接，大家快去拍，只有 100 份，先到先得。 3. 不知道怎么去拍的家人一定要看清楚了！点击右下角小房子，点击 1 号链接，点击去抢购，选择适合自己的支付方式提交订单支付就可以了！ 4. 拍到的宝宝，赶紧把 1 扣在公屏上，没拍到的不要气馁，也把“没拍到”扣起来，看看有多少没抢到的，人多的话，我们再给大家上一波福利。 5. 左上角点关注，点完关注花 1 抖币加入粉丝团，就有资格参与我们左上角的福袋啦！ 6. 库存不多啦，早拍早享受！ 7. 现在直播间 XX 号人，我们只争取到了 XX 个库存，拍完这波就没有了！ 8. 上点关注下点赞，养成直播间好习惯！ 9. 天若有情天亦老，点个关注好不好！	1. 有效期 30 天，过期退，随时退，不收任何手续费； 2. 感谢支持，已备注，到店加赠 xxx； 3. 拍到的评论区回复“拍到”，想要还没抢到的朋友们评论区 call 个“1”，call “1” 的朋友不要着急，下一波福利马上来！ 4. 下单流程：点击右下角小房子-点击 X 号链接-选择去抢购-选择支付方式-提交订单支付即可！ 5. 核销规则：X 月 X 日前有效，过期退！随时退！不收任何手续费！ 6. 使用流程：账号主页-点击[三]-我的订单-找到订单出示核销码 即可使用！ 7. xx 用户已拍，小助手已备注送入住礼！ 8. 已拍的用户评论区发送“已拍”，小助手备注送“入住礼”
主推品互动环节	1. 库存不多啦！想要的宝宝快去拍！主播下播后就没有这样的优惠啦！ 2. 只有 50 份啦，还没拍的宝宝快去拍，只有 30 份啦 3. 还有 30 单！还有 20 单！还有 10 单！	1. 今天黄色小房子里所有的链接都已经开好价格了，大家放心囤放心拍！ 2. XX 节马上到了，带上家人朋友一起来 XX 景区散心！ 3. 最后 XX 单，需要的宝宝们赶紧点击下单！
上链接环节	1. 库存准备好了可以上链接了！只有 xx 单！ 2. 5、4、3、2、1，上链接！3 号链接！公主请下单！	1. 公主请下单！王子请下单！ 2. 超值优惠价格，马上上链接！拍到就是赚到！

五、违禁词与直播间规范

违禁场景	违禁话术	改善建议
“秒杀” 9.9 元福利	如果没有使用「秒杀」营销工具，不要说“秒杀”	建议使用「秒杀」工具
与“最” 相关	“最高级”、“最高档”、“最佳”、“最好吃”等	建议改成“非常”、“很”、“比较”等词语
与“第一” 相关	“第一”、“中国第一”等	需要提供相关单位颁发的证明资质，如没有，建议改成“TOP 级别”、“非常厉害”、“非常有名”、“行业老大哥”等词语
与“级/极” 相关	如“国家级”（相关单位颁发的除外）、“国家级产品”、“宇宙级”、“世界级”等	需要提供相关单位颁发的证明资质，如没有，建议改成“TOP 级别”、“非常厉害”、“非常有名”、“行业老大哥”等词语
“权威性词语”	“全国首家”、“全球首发”、“全球首款”、“全网首发”、“全网首款”等	需要提供相关单位颁发的证明资质，如没有，建议改成“只在抖音平台上线”、“抖音专属”等词语
“独家” 相关	“独家”、“独家配方”、“独据”、“独特”、“独有”等	需要提供相关单位颁发的证明资质，如没有，建议改成“只在咱们家才有”、“咱们家专属”等词语
与“品牌” 相关	“王牌”、“领袖品牌”、“世界领先”、“领导者”、“缔造者”	需要提供相关单位颁发的证明资质，如没有，建议改成“TOP 级别”、“非常厉害”、“非常有名”、“行业老大哥”等词语
与“虚假” 相关	“史无前例”、“前无古人”等	需要提供相关单位颁发的证明资质，如没有，建议改成“之前没有过的”、“现在才有的”等词语
价格描述	不要说“原价”	价格说明： 虚假宣传之“价格类型使用错误” 
口播、物料价格不一致	直播间物料、主播口播 商品划线价 应与 商品详情页 中商品划线价保持一致	商家及主播进行商品或服务宣传时必须保证 直播商品价格 （划线价、秒杀价、团购价、券后价等）与

		商品详情页保持一致， 严禁 出现直播宣传价格与商品详情页不一致的情况
私下交易及导流	- 口播说“想要同款的截图找客服哦” / “喜欢的/想要的找客服” - 直播中展示第三方购买平台地址/ 口播说 “想要购买的朋友点进主页电话咨询” - 喜欢的私信主播，主播给你更优惠的价格哦 - 喜欢这件商品的可以看主播主页（主页有主播的联系方式）	- 需要的咨询客服看商品细节/ 中奖后咨询客服领奖 - 明确引导，告知用户，大家可以点击下方链接/ 小房子进行购买 当直播带货中，顾客有咨询客服的需要时，主播应当描述清楚找客服的目的，所有含糊不清的描述会被判违规
违规使用抖币福袋	口播涉及中普通（抖币）福袋的观众送 xxx（实物）	请勿在使用抖币福袋过程中，口播承诺送抖币外其他实物或虚拟物品奖励， 建议主播用超级福袋进行实物抽取
挂 A 卖 B 宣传售卖的商品，在小房子中没有相同商品链接	例：直播间售卖大牌美妆，团购商详情页实际是推广烤鱼套餐	推广的商品要和小房子里挂的商品保持一致
虚假效果	直播中宣传“出现效果夸张的对比画面；过分强调效果归因于某一服务或元素，如美容服务类涉及效果保证、对比 x 天见效、休闲娱乐类涉及减肥、治疗病症等内容”	建议主播以团购项目、价格、环境等为中心进行介绍
作弊/刷人气	在直播间标题、直播间介绍信息、直播间贴纸文字内容禁止出现“xx 人在线正在 xxx”等内容	不建议使用，建议主播以实时在线人数进行口播
商业广告信息	主播禁止在直播间口播招聘信息、含有预定电话和加盟电话等商业宣传信息	禁止出现
红色景点错误描述	错误描述红色景点	直播用语使用需规范 ，尤其在直播 红色旅游 行程或具有重要 历史政治意义 的景点时，请注意正确规范提及相应时代背景及人物称呼等
行程信息不清晰	直播间口播中不清晰表达自费项目，以行程中包含、可以去等模糊概念进行讲解	商家及主播进行商品或服务宣传时，必须 清晰明确表达 套餐及行程等关键项目的 重要信息 ，严禁在直播中以行程中 包含、可以去 等模糊概念进行表达讲解，以免造成对用户的 误解 ，产生不好的用户体验