

视频号直播带货教程

提升认知 少走弯路

CONTENTS

1.认识视频号

2.视频号直播基础功能

如何开启视频号直播 | 如何创建直播预告 | 如何在手机端发起视频号直播 | 如何在微信PC端直播 | 如何推流直播 | 如何开通视频号客服 | 如何查看直播数据 | 蓝V账号开通打赏说明 | 如何设置讲解回放

3.视频号如何直播带货

如何开店 | 已有店铺如何关联视频号 | 如何将已关联商店的商品添加到商品橱窗 | 无货源带货 | 如何在手机端发起视频号直播带货 | 如何在视频号助手PC端直播带货

4. 视频号+ 小程序 / 公众号 / 腾讯广告 / 微信支付 / 搜一搜

小程序如何跳转视频号直播/发起视频号直播预约 | 视频号如何关联公众号 | ...

5.如何玩好视频号直播

直播前准备 | 直播氛围打造和话术 | 案例分析 | 注意事项以及参考链接



认识视频号

01



认识视频号

微信生态**战略级产品**

是一个人人可以记录和创作的平台，
也是一个**了解他人，了解世界的窗口**

结构化的视频内容的**载体**

——张小龙2021微信公开课PRO微信之夜





认识视频号

微信生态形成闭环



公众号



小游戏



朋友圈



看一看



视频号是微信生态的
重要拼图



小程序



搜一搜



02

视频号直播基础功能



如何开启视频号直播



打开视频号直播发现页入口



点击「我」>「设置」



点击「通用」



点击「发现页管理」



打开「视频号」与「直播」
的发现页入口



视频号直播发现页入口

发现页入口

- 1.发现页—直播
- 2.发现页-附近





如何生成视频号二维码



点击右上角icon，进入视频号个人界面



点击头像进入个人视频号首页



点击右上角【...】



点击【我的二维码】即可获得该视频号二维码





如何进行视频号直播开播认证



点击「发现」>「视频号」，进入视频号



点击右上角icon，进入视频号个人界面



首次进入时，点击「发表视频」>「发起直播」，满足要求即可对视频号直播开通认证



如何创建直播预告



如何创建视频号直播预告



点击视频号右上角icon，
进入视频号



点击「发起直播」



点击「直播预告」



完善信息，点击「创建预告」，即可发起直播预告



如何生成直播预告二维码



点击头像一栏的「>」，
进入视频号主页



点击直播预告后的「...」



点击「保存预告二维码」



即可将二维码保存至相册
二维码，可用于私域分享



直播预告展示场景



视频号个人主页



视频号短视频处



公众号文章中



已预约的用户将在直播开始时收到提醒通知





如何在手机端发起视频号直播



如何发起直播



点击「发现」>「视频号」，进入视频号



点击右上角icon，进入视频号个人界面



点击「发起直播」>「直播」，即可进入直播发起界面



点击「开始」，即可发起直播



如何设置直播封面



在发起直播页面，点击「修改封面」，上传即可



直播广场上的封面尺寸为9:16



朋友圈、群聊、单聊的尺寸为3:4

直播封面建议:

- 关键信息放置在封面3:4区域内，更好地适应多场景传播
- Logo+人物+利益点效果更佳
- 镂空效果更佳

不建议封面:

- 纯色海报
- 纯品牌logo
- 色彩元素过于丰富
- 主题不突出
- 模糊，不清晰

注：直播封面不能出现二维码



如何设置直播分类



在直播发起页面，发起直播前，上传合适的直播封面、填写直播主题，选择合适的开播分类。

注：选择购物分类，一定要即时挂商品，避免影响流量分发。



如何设置其他功能

美颜等功能



点击右下方的「画面」



可选择美颜、滤镜等功能

音乐功能



点击右下方的「音乐」



点击「添加音乐」，可为直播间添加背景音乐

注：开播前和开播时均可调整



如何设置直播福利—群红包



在直播发起页面，点击「选群发红包」，选择社群，正式开播会自动分享直播间到已选社群

直播中，点击「红包icon」>「发红包」>设置红包金额>「塞钱进红包」，即可在直播间发红包，此时会自动发送红包提醒到已选社群

注：开播后不能再选其他未选的群；
直播中只有已选的群成员才能领红包



如何设置直播福利—福袋抽奖



直播中，点击「福袋icon」>选择合适的参与方式>填写其他信息，即可开始抽奖



主播查看抽奖记录：「发现」>「视频号」>右上角icon>「创作者中心」>「直播抽奖记录」，即可查看中奖名单

注：建议提示观众私信主播留下需要的发奖信息



如何评论上墙 / 禁止评论



直播中，点击某条用户评论，点击「上墙」，几秒后会自动消失



直播中，点击某条用户评论，点击「禁止评论」，即可禁止该用户在直播间内评论；再次点击该评论，点击「恢复评论」，即可解禁



如何拉入黑名单



直播中，点击某条用户评论，点击「黑名单」>「移入视频号黑名单」，该用户将无法与视频号互动



移出黑名单：在视频号个人主页，点击右上角的「...」>「隐私设置」>「黑名单」，长按某用户，点击「移出黑名单」的弹窗，即可将该用户移出黑名单



如何连麦



直播前，在发起直播页面，点击右上方「...」



点击「开启直播」



直播中，点击「连麦icon」



可选择「与观众连麦」（需要观众自己发出邀请）；
或选择「与主播连麦」（可自己发出邀请）





如何在直播间推送公众号、企业微信、直播预告



【教程】视频号直播支持链接推送功能解说指南





如何在微信PC端直播



如何在微信PC端直播



登录微信PC端，点击最下方的「≡」>「视频号直播」



首先点击「+添加画面源」，按需选择接入画面



可添加多个画面，并且可以编辑画面大小



右下角可以进行对横竖屏进行切换，麦克风以及声音大小调整



右上方点击「...」，可以「关闭送礼物」功能，可以在「设置」里对声音和显示进行设置



直播中可以在右侧实时查看热度及用户评论，其他功能需要配合手机端进行

注：微信PC端发起直播后，手机端可同步操作



如何推流直播



如何进入视频号助手后台



pc端进入**视频号助手**，用**管理员**微信扫码登录



如何开始推流



点击「直播管理」>「直播间管理」，完善基础信息后点击「创建」，进入直播配置界面



- 在直播配置界面，可见「推流地址」和「推流密钥」，将其复制到推流平台，如obs等
- 推流平台设置完成后，点击「开始推流」
- 返回本界面，点击「开始直播」，即可开始推流直播



如何在推流时修改直播封面或主题

直播间管理



创建时间: 2021-06-11 09:12:03
广州市

观看
1

赞
0

在线
0



直播时长 00:00:41

推流状态: 直播中

分辨率

编码速率 0 Kbps

帧率 0 FPS

帧率 0 FPS

修改直播信息

结束直播

修改直播信息

直播信息修改后需要一定的生效时间, 已分享的直播卡片不会更新, 需要重新分享。单场直播最多修改10次主题或封面。

直播封面



修改封面

直播主题

直播主题

0/50

取消

修改

开始推流直播后, 点击「修改直播信息」>修改相关内容>「修改」>, 即可修改直播封面或直播主题

注:

- 1.直播信息修改一般5-10分钟生效
- 2.单场直播最多修改5次直播封面或主题
- 3.已分享直播信息不会更新, 需要重新进直播间分享



如何结束推流



结束顺序非常重要！ 需要先在「视频号助手」点击「结束直播」，再到推流平台点击「停止推流」，否则线上直播间内用户会出现观看黑屏现象。

注：

1. 多次不操作结束直播，平台将收回直播权限
2. 网页只支持同一人操作直播间，即谁创建直播，需要谁开始直播、结束直播，其他人员均拦截
3. 只有通过企业/机构认证的用户可以进行推流直播，认证流程见教程前面内容

详细教程：[视频号直播推流教程](#)



如何使用第三方软件推流直播--以Mshow为例



登录「视频号助手」，点击「直播管理」>「推流管理」，完成基础信息填写后进入直播配置页面，将推流信息及推流密钥复制到「Mshow」>「直播设置」对应的RTMP推流信息。

连接视频画面，可以选择三种方式【APP链接、电脑链接、微信链接】通过扫码或者输入节目号进行连接，可以连接多个外部设备，其他例如幻灯片、音视频文件、本地设备接入等都可以根据需求而进行选择。

详细教程：[如何使用Mshow进行推流直播](#)

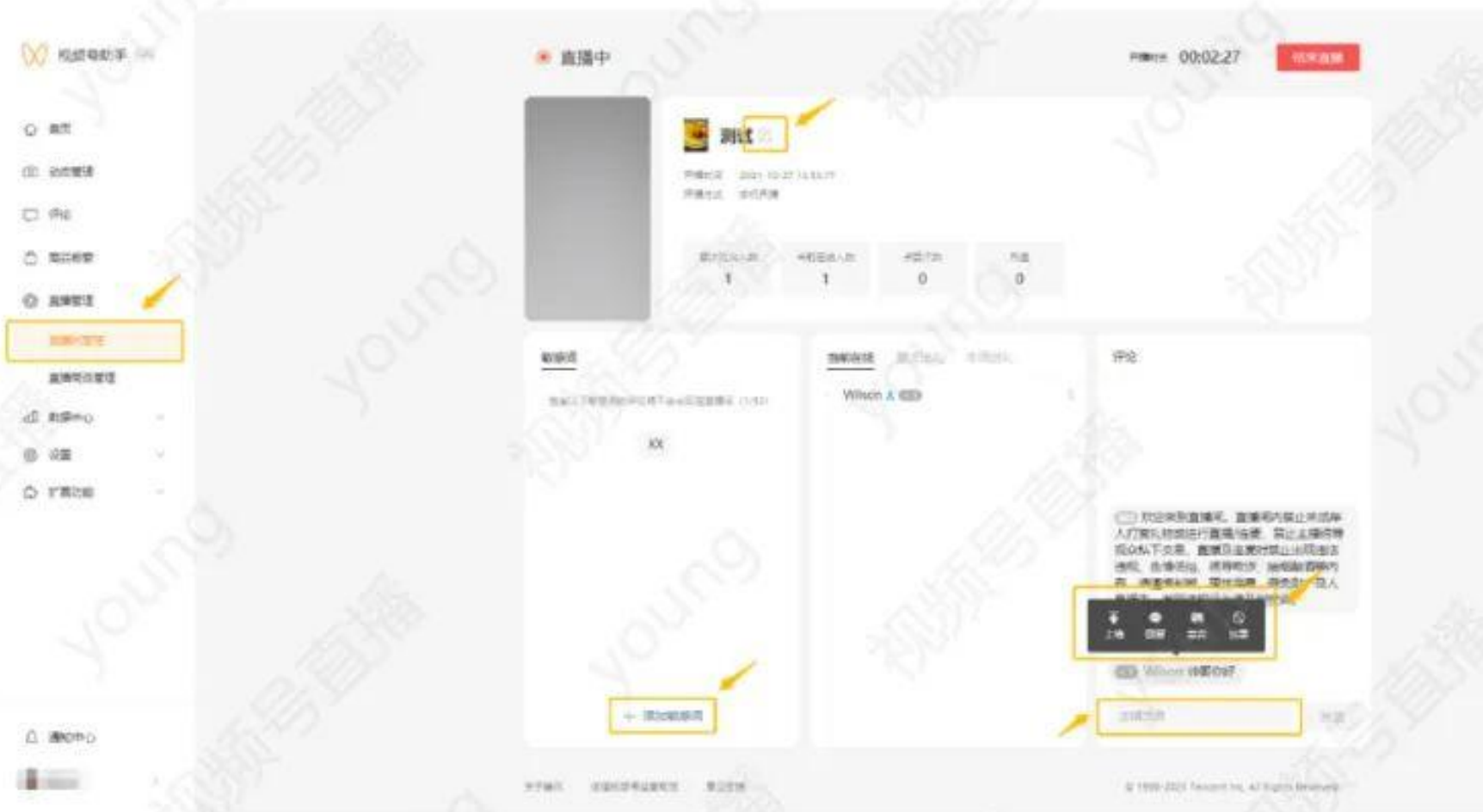
第三方软件，非官方能力，请自行决定是否需要



如何使用视频号直播中控台功能



视频号直播中控台功能



登陆视频号助手，点击「直播管理」>「直播间管理」，即可进入直播间管理界面。目前支持直播中实时添加敏感词（敏感词支持500个）、主播/助手发表评论、用户管理（上墙、回复、禁言、拉黑）、修改直播信息（直播主题、封面）等功能。

注：若尚未创建直播，需要先在手机端/PC端创建直播；视频号管理员或运营者均可操作，手机、推流直播均可使用



视频号助手支持创建预告及预告推广



视频号助手支持创建预告及预告推广



详细使用指南

电脑端登陆**视频号助手**，点击「直播管理」>「直播预告」，即可进入直播预告创建及推广界面。

目前支持**创建预告**、撤销预告、保存预告二维码、查看历史预告、**邀请他人推广预告**、统计带来的GMV数据、下载推广明细表格等功能。



如何查看直播数据



如何查看直播数据



pc端进入**视频号助手**，点击「数据中心」>「直播数据」，即可查看直播相关数据



视频号直播支持查看商品用户行为、成交指标(支持下载复盘)、流量成交转化漏斗、商品整体成交转化漏斗等功能



[【教程】视频号直播支持查看直播数据](#)

pc端进入**视频号助手**，点击「数据中心」>「直播数据」，即可查看带货相关数据



视频号直播支持运营者上下架商品



在视频号助手后台添加为视频号运营者

【教程】视频号直播支持运营者上下架商品



以运营者身份通过手机端进入直播间可以管理商品



视频号直播支持添加商品推荐语



【教程】视频号直播支持添加商品推荐语

*目前只支持微信安卓最新版，苹果版本敬请期待。



如何开通视频号客服



如何开通视频号客服

登陆[微信客服官网](#)，自行开通视频号客服功能

注：

- 1.需要完成企业/机构主体验证
- 2.最近有使用过互通功能（比如加好友）

详见教程：[微信客服使用指引](#)

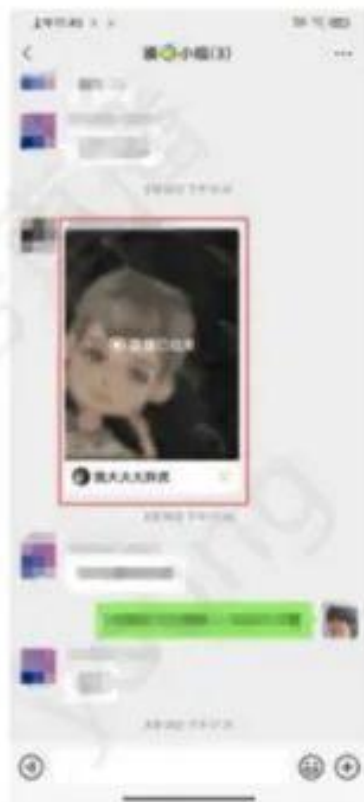




如何用已结束直播卡片显示新直播及预告



已结束直播卡片显示新直播及预告



点击已结束的直播卡片入口



功能1：主播开始新直播时，用户页面将显示新直播的链接入口并点击观看



功能2：主播发起直播预告后，用户页面将显示新直播预告并可以进行预约



蓝V账号开通打赏说明



登录视频号助手, 补充银行卡信息, 开通打赏功能 + 开通粉丝团功能



登录视频号助手<https://channels.weixin.qq.com/>



在「直播管理」-「直播收入」中, 开通对公结算



完善银行卡信息, 需要填写企业认证主体所属的对公账户若为个体工商户, 可根据指引填写信息, 提交成功后平台将在7个工作日内审核



提交银行卡信息后, 对公帐号将进入小额打款验证流程, 向收款帐号打款成功后, 可等待几分钟再点击【我已打款】。个体工商户在平台7个工作日内审核通过后, 方可进入小额打款验证流程



认证通过后, 将看到以下提示页面, 代表打赏功能已成功开通, 更新最新客户端版本后, 重新开启直播即可开启打赏功能; 后续每月月中, 平台将与你结算上月直播收入, 届时可再次访问「直播收入」入口查看收入数据, 下载结算单



开通粉丝团功能:
在移动端开播页, 点击右上角「…」-「粉丝团」即可创建属于你自己的粉丝团



如何设置解说回放_主播侧



用户进入直播主界面,
点击[小白袋]



点击[...]



向右滑动,
讲解回放设置

开启



选择[自动录制],
则截取开始到结束讲解商品的直播内容,
选择[手动录制],
则手动设置讲解录制开始与结束时间



如何设置解说回放_主播侧



用户进入直播主界面,
点击[小白袋]



点击[讲解],则**自动**录
制讲解回放



点击[小白袋],则自动录制
讲解回放



再次点击[录制]按钮,
手动结束录制生成回放

03

视频号如何直播带货



如何开店



法一：微信搜索「视频号开店」，点击「立即开店」



法二：微信搜索「微信服务平台」，点击「找服务商开发小程序」



即可跳转到开店界面，按需选择要开的商店



如何开店



如何开店？——以微信小商店为例



选择开店类型为「微信小商店」



点击「免费开店」



选择创建类型，勾选同意条款，点击「下一步」，即可开通小商店



点击「进入我的店」

注：开启「小程序商家助手」功能，不错过重要信息



如何开店? ——以微信小商店为例



在小商店「首页」, 点击「去完成」开店任务



根据提示完成开店任务



在小商店「功能」页, 点击「新增商品」



按要求完善商品信息后, 点击「上架售卖」, 审核通过后即可添加商品到店铺



已有店铺如何关联视频号



如何在手机端添加小商店成员

PC端登录微信小商店后台，找到推广中心——视频号推广，添加店铺即可完成关联

微信小商店

首页

店铺管理

商品管理

订单/配送

售后/客服

营销中心

分销

平台服务

资金管理

店铺设置

推广中心

视频号推广

商家成长

服务市场

视频号推广

可邀请与微信号对应的视频号与小商店建立关联关系。小商店关联视频号后，小商店的商品可在关联的视频号橱窗中上架，在关联的视频号直播中售卖。

添加关联





自行开发的小程序交易组件如何关联视频号

小程序交易组件的：去<https://mp.weixin.qq.com/>，点击交易组件-场景接入-添加视频号绑定的微信为推广员即可





如何将已关联商店的商品添加到商品橱窗



带货中心入口



点击「发现」>「视频号」>右上角icon，进入视频号个人界面



点击「创作者中心」>「带货中心」>「橱窗管理」，进入商品橱窗



如何将已关联商店的商品添加到商品橱窗



点击「从已有商店添加」



选择需要同步商品的店铺



勾选商品，点击「加橱窗」，即可添加商品到橱窗

或



点击「选品中心」



选择所需商品，点击「加橱窗」，即可添加商品到橱窗



如何将已关联商店的商品添加到商品橱窗



点击「从我的商店选择商品」，可继续添加商品



点击「管理」，勾选商品，可进行「置顶」或「移除」处理



已添加的商品将显示在视频号个人主页的「商品」处



无货源带货



视频号新版带货中心入口



点击「视频号」>右上角icon>「创作者中心」>「带货中心」，进入视频号新版带货中心



初次进入带货中心时，点击「我要选品」，并完成**实名认证**，佣金将结算至微信支付实名账户



注：带货中心适用于无货源带货情况，有货源但未开店请点击「我要开店」



如何从带货中心选品到商品橱窗



点击「去选品」，进入选品中心；搜索商品链接或名称，或直接选择想要带货的商品，点击「加橱窗」，即可添加商品到橱窗



点击「橱窗管理」，进入商品橱窗；点击「管理」，勾选商品，可进行「置顶」或「移除」处理



带货中心的其他功能



点击「数据看板」，即可查看不同时间维度下的成交数据和商品数据



点击「佣金」，即可查看目前的带货收入





带货中心的其他功能



点击「订单」，即可查看全部带货订单



点击「攻略」，即可查看平台规则、功能介绍和带货技巧等内容





如何在手机端发起视频号直播带货



如何上架直播商品



在直播发起界面，点击「商品」



勾选商品，点击「完成」
，即可添加商品到直播间



点击「+」，可继续添加商品



注：添加商品到直播间前必须先将商品添加至商品橱窗



如何下架直播商品



法一：长按某件商品，在弹窗点击「移除」



法二：添加商品后，点击右上角「≡」，勾选商品后，点击「移除」





如何在视频号助手PC端直播带货



如何将已关联商店的商品添加到商品橱窗



1. 登陆视频号助手，打开「商品橱窗」页面



3. 选择想要添加的「商店店铺」，选择商品并点击「加橱窗」



2. 点击「添加商品」



4. 添加的商品就可以在商品橱窗中展现出来，除此还有「置顶」、「移除」商品等功能



如何上架直播商品



1. 点击「直播商品管理」入口，选择「添加商品」



2. 勾选商品橱窗中的商品，点击「添加」，即可将商品添加到直播间购物袋中。

注：如未添加到商品橱窗的话可以选择「我的商店」进行添加，并且会同步上架到商品橱窗。



如何批量贴链接添加商品

1. 点击「直播商品管理」入口，选择「添加商品」

2. 点击右上角的其他添加方式「商品链接」，即可批量贴链接添加商品。



商品橱窗和直播间已经支持了批量贴链接添加商品，商品来源是选品中心的cps货品。



如何调整商品顺序



添加商品进直播间购物袋后，更改商品前的序号，即可调换商品顺序

注：在手机端直播间购物袋中手动拖拽商品也可调换商品顺序



如何下架直播商品



单独下架：在视频号助手界面，点击单件商品后的「移除」，即可进行单件商品的下架

批量下架：点击「批量移除」，进行多件商品的批量下架



如何使用优惠券功能



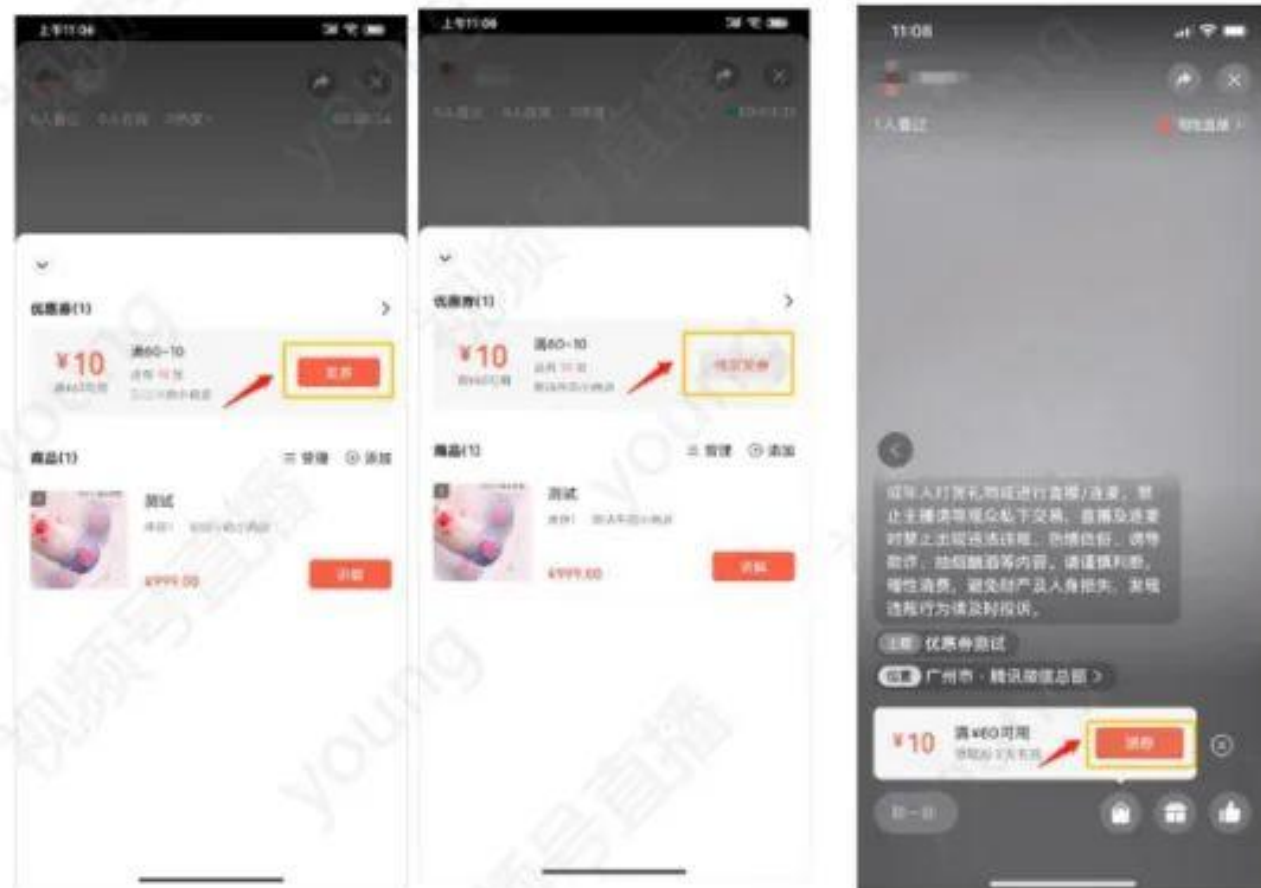
如何使用优惠券功能——以微信小商店为例



在小商店首页，点击「优惠券」>「创建优惠券」>「直播券」，按指引操作即可创建成功

详细教程：[视频号直播优惠券功能使用教程](#)

注：此功能需要主播和用户都更新到微信的最新版8.0.10及以上版本，更新链接：<https://weixin.qq.com/>



主播端：在直播间购物袋中，点击「发券」，即可上架该优惠券；点击「结束发券」，即可下架该优惠券

用户端：会看到优惠券弹窗，点击「领券」，下单时自动抵扣

视频号+

04



视频号+小程序



小程序如何跳转视频号直播 / 发起视频号直播预约

接口文档:

[小程序跳转视频号直播间/发起视频号直播预约](#)

效果参考



小程序跳转视频号直播间



小程序发起视频号直播预约

[小程序跳视频号短视频接口文档](#)



直播间分享员接口文档

直播间分享员

功能说明

直播间分享员是小程序提供给接入交易组件商家的联动视频号的能力。

小程序商家可以添加自己的视频号分享员，分享员被添加后，在分享小程序关联的视频号的直播间后，小程序商家及分享员本人均可以获取相应的分享员带货数据。

小程序商家可以通过接口的形式，获取直播间分享带货数据。分享员可以登录「带货中心」小程序，查看同样的数据。

公众平台仅提供此功能下带货数据对照的功能，且数据仅包含小程序交易组件中含盖的商品、订单及售后单。

查看详情

开通

☒ 我已阅读并同意《相关协议名称》

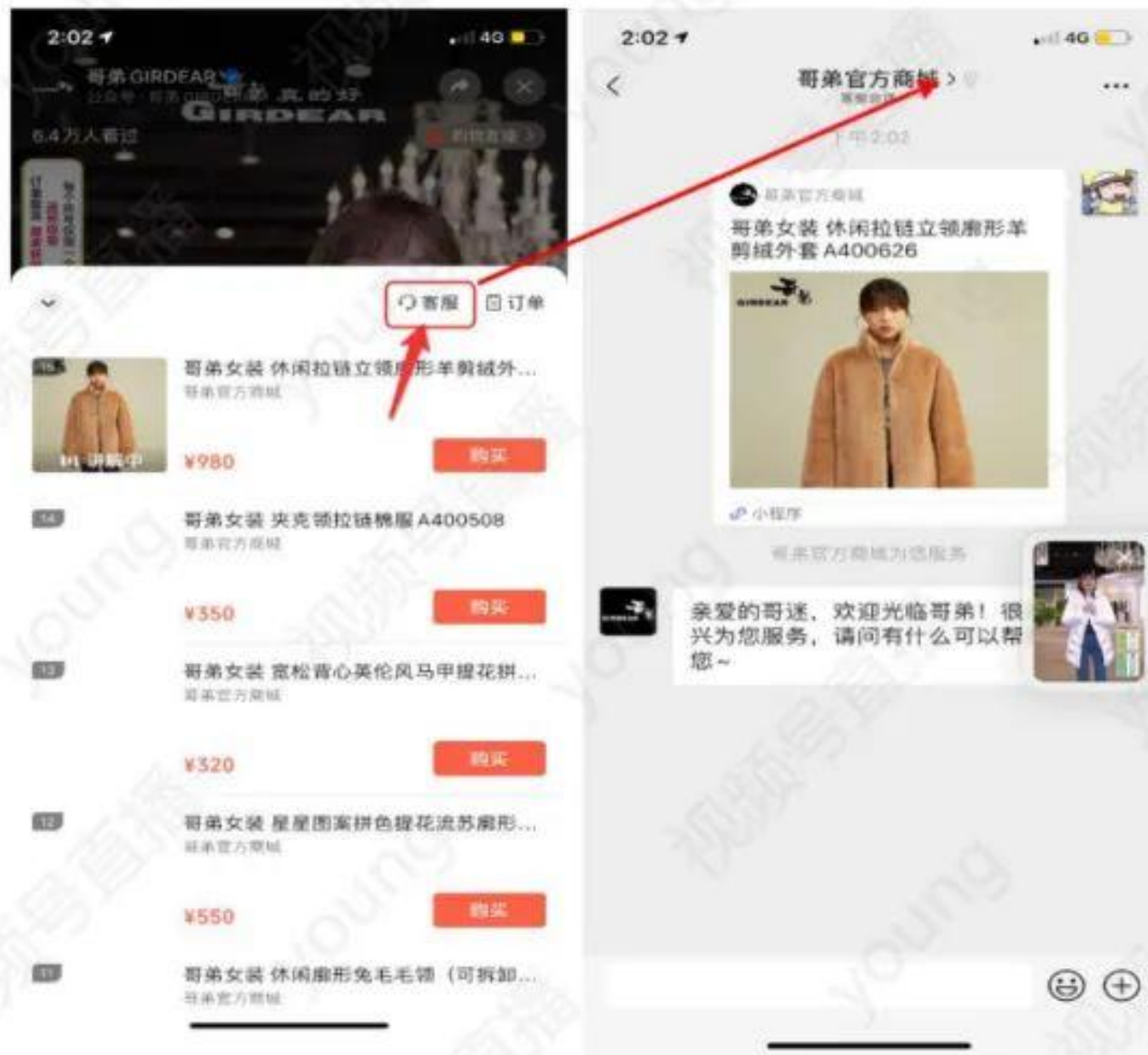




视频号直播支持打开小程序自定义客服

接入后，用户点直播间客服文档
即可直接进入客服聊天框

[小程序自定义客服对接文档](#)





更多小程序对接文档

[交易组件优惠券对接文档](#)

[如何获取推广员订单接口文档](#)



视频号+公众号



视频号如何关联公众号

视频号与公众号关联指引

绑定要求:

- 1、企业机构类账号需为同主体公众号
- 2、个人账号需同时为绑定公众号管理员

绑定流程:

视频号个人主页右上角「...」-「账号管理」-「绑定的公众号」-「绑定新的公众号」-输入公众号ID-公众号管理员确认-成功绑定并展示在资料页



视频号关联公众号



公众号关联视频号



视频号直播在公众号的展示



订阅号消息-常读展示直播中



订阅号会话窗口展示直播中



直播间里展示公众号



视频号在公众号的展示



公众号主页展示视频号/直播tab



手机端可修改公众号身份的展示



视频号+腾讯广告



如何推广视频号直播



[查看详细的广告能力，请点击](#)



视频号+微信支付



支付后预约直播能力

需要先创建直播计划，然后登陆微信支付商户平台进行配置

详细指引参考：[详细配置指引](#)

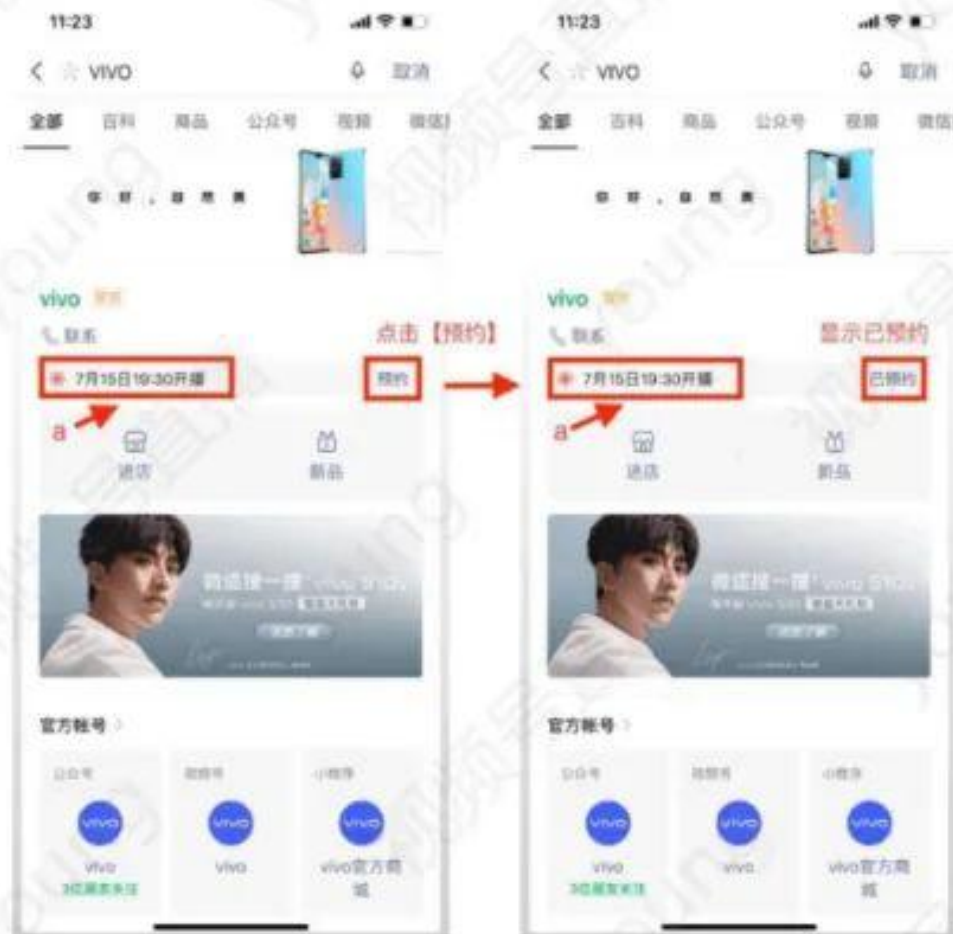




视频号+搜一搜



微信搜一搜 x 视频号直播



预约直播



观看直播

「产品能力」

- 商户可创建品牌专区，当用户搜索「品牌关键词」时，展示品牌专区；
- 商户可在微信公众平台配置「视频号直播」组件，配置后组件会自动同步直播时间；
- 用户预约直播：点击「a」处可以进入品牌的视频号主页；点击【预约】视频号直播，预约成功后，用户会在开播前收到直播提醒；
- 用户观看直播：在官方区点击「b」处或点击【观看】，均可进入品牌的视频号直播间，观看直播。

「参考文档」

- [搜一搜x视频号 - 商户配置指引](#)
- [【微信搜一搜品牌官方区】商户使用指引](#)
- [微信搜一搜品牌产品使用指南](#)



视频号+企业微信



企业微信支持打开视频号直播并支持群发

- 可转发直播到企业微信联系人、企业微信互通群。需更新手机企微至最新版本（3.1.20），暂不支持PC/Mac端。
- 企业微信观看（首次观看需授权，仅能观看不能评论）
- 企业微信二次转发：包括群发客户群、发表到客户朋友圈能力



如何玩**好**视频号直播

05



直播前的准备



资料模板

直播标题:	
直播主题:	
直播时间:	
直播时长:	
直播方式:	
直播地点:	

日期	时间	时长	主题	内容	形式	地点	设备	人员	备注
2023-10-27	10:00-12:00	2小时	新品发布	新品发布	直播	直播间	直播设备	主播	

直播脚本

序号	品名	规格	数量	单位	品牌	产地	价格	备注	日期	时间	备注
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											

货品盘点表

盘点本场直播所有的商品信息

商品的顺序一般按照：福利款-引流款-特价款-主推款-关联款-福利款-引流款.....

资源类型	资源名称	投入资源	资源使用	资源效果
曝光资源	广告			
	公众号			
	微信群			
	朋友圈			
	朋友圈广告			
活动资源	抽奖			
	秒杀			
	拼团			

资源盘点表

盘点本场直播所投入的线上线下资源



直播脚本明确四个要点

- 1、明确直播主题：从直播需求出发，主题要鲜明核心
- 2、把控直播节奏：确定每个时间段的直播内容，有条不紊，松弛有度
- 3、调度直播分工：注明直播人员、场地、道具，高效配合，稳重求胜
- 4、引导直播互动：增加趣味性，吸引用户停留，制造高潮时刻

脚本撰写的流程

- 1、明确直播主题、直播时间、直播时长、利益点等基本信息
- 2、按时间、时长、环节、流程等类目建立脚本
- 3、按既定好的时间线填入相应内容，形成完整的直播脚本

注：直播脚本要尽可能详细丰富



项目	1月1日	1月2日	1月3日	1月4日	1月5日
直播时长					
直播主题					
直播嘉宾					
直播地点					
直播时间					
直播平台					

直播完整进度

需要有一个完整的进度表，实时更新直播项目进度

直播日期	直播时长	直播主题	直播嘉宾	直播地点	直播时间	直播平台	直播效果

复盘数据表格

每场直播后，需要把本场的直播的数据记录下来
结合直播前、直播中、直播后的表现，分析高数据为什么高，低数据为什么低

问题分类	问题描述	改进方案	复盘总结
流量问题			
转化问题			
团队协作问题			
脚本问题			

复盘优化表格

把本场直播存在的问题进行分类汇总
然后把出现的问题详细的记录下来
并提出一些可以改进的方法策略
下次直播后看改进后直播情况



直播氛围打造和话术



直播带货是一种新型的销售形式，直播带货都要有一个话术剧本，直播间氛围打造一般分为：

聚人、留人、锁客、说服、催单、逼单

直播带货的整个过程是一个说服用户的销售过程，考验主播渲染产品的能力

1、聚人

吸引观众眼球，不讲具体产品，可卖关子，设计诱惑，引起好奇心。各种欢迎互动，拉近用户距离，呼吁观众关注、订阅、转发

2、留人

宣布促销政策，包括抽大奖、抽大红包、限量秒杀、送限量口红、大让利或折扣等方式，并号召用户互动刷屏，留住用户。热情介绍产品，热情和观众打招呼，学会看名字识人；有一个好听的背景音乐；要紧盯着手机屏幕上的买家发言，热情及时的回复，能给直播间所有人留下很好的印象

3、锁客

提前规划好产品使用场景，直播过程中以提问的方式与用户互动，将观众带入到主播描绘的场景之中。主播口头阐述产品的卖点、使用感受、产品亮点和与其他渠道对比的价格优势等，让用户感觉“喜欢，可以买”



4、说服

关键来了,前面都是铺垫。主播说服要从产品的功效、价位、成分、包装设计、促销力度和现场使用结果等,与竞品对比,进一步帮用户排除选择,有线下实体,也愿意配合到门店一试

5、催单

吊足用户胃口,此时正式宣布价格,让用户感觉“物超所值”。再次强调促销政策,包括限时折扣、前XX名下单送等价礼品、现金返还、随机免单、抽奖免单等促销活动,让用户热情达到高潮,催促用户集中下单
比如:现在直播间5000人,我们今天就送前600名等价礼品。倒数5个数,5(让助理配合说,还剩200单),4(让助理配合说,还剩100单),3(让助理配合说,没了没了)这才叫秒杀、狂欢的气氛。直播间需要热闹人多的气氛,让用户觉得狂欢,荷尔蒙上升,打造惊喜。

6、逼单

不断提醒用户即时销量,营造出畅销局面,重复功能、价格优势、促销力度等。反复用倒计时的方式,迫使用户马上下单。主播站在直播间,就是个剧本,要对老板、产品和用户负责,让用户只跟着你买东西,产生复购。要有说辞构建美好的场景,给用户利益,满足用户的想象和虚荣心
比如:这支口红给人的感觉就是甄嬛上位后回头一笑,对着那些人说“老娘赢了”。现在都市的工作压力都大,谁不需要解压?这支口红给人的感觉就是回头对那些人说“老娘赢了”的感觉。“人间水蜜桃就是你”就是夸得你心花怒放,年轻了16岁,是不是会带来满足感。



1、欢迎话术

理论上每一个进入直播间的人主播都要欢迎一下，最基础的直播话术是：“欢迎XXX进入直播间。”但是这种话术太机械化了，主播们需要做出改变。比如：借机传达直播内容：欢迎XX进入直播间，今天要给大家介绍的是选XX的技巧，感兴趣的宝宝记得点个关注哦

2、宣传话术

要想让更多的粉丝熟悉了解你，还需要一定的宣传话术。

比如：宣传直播时间：“非常感谢所有 还停留在我直播间的铁铁们，我们每天的直播时间是XX点~XX点，风雨不改，没点关注的记得点关注，点了关注记得每天准时来看哦。宣传直播内容：我是XXX，今天来给大家分享挑选 XX的避坑技巧，只要学会了你也可以XX,姐妹们，记得关注我哦

3、互动话术

发问式互动话术：比如：“刚刚给大家分享的小技巧大家懂了吗？”，“XXX大家喜欢.....等等这样的问题。这类发问式直播话术，答案只能是肯定或者是否定，观众打1个或2个字就能发言了，主播也能快速得到粉丝的答案，不至于在等答复时冷场

选择性话术：换左手边的刷1，右手边的刷2。选择性直播话术，就是给观众抛一个选择题，答案ABCD都可以，发言成本很低，能够迅速让观众参与到直播互动里

节奏型话术：觉得这一套划算并且非常喜欢的刷波666。刷波520让我感受一下你们的热情。等等这类话术。这类型的直播话术就是要观众灌水发言而已，让新进来的游客看到直播间很活跃，很好奇为什么那么多人刷666，主播到底是做了什么？这就是带节奏



4、带货话术

展示型话术：主播在进行直播带货时，展示产品的质量和使用感受，能够让粉丝最直观地看到效果。产品展现得好，粉丝下单的几率也会更高。例：李佳琦在进行口红试色时，对每一只口红的颜色，都能进行一个细致的表达，比如“给人很温柔、很春天、很新的感觉的颜色”这样的话术，让人听着就不自觉心动

信任型话术：直播带货的缺点就是粉丝触不到产品，只能通过主播的描述来熟悉产品。因此，主播需要让粉丝对产品建立定的信任感，才能促成粉丝下单。通常，主播会用“xxx自用款”、“xxx也用了我家的产品”来为产品做担保，衬托产品，打消观众对产品的顾虑

专业型话术：在推荐产品时，主播要能够从专业的角度出发，针对一个产品以及同类其他产品做讲解，并指导粉丝根据自己的情况选择产品。比如服装类带货直播，主播可以通过对某件服装的用料、设计、色彩搭配以及服装质量的专业讲解的话术来吸引粉丝下单购买

5、活动话术

低价才是粉丝们追随的主要动力，直播的优惠活动是影响粉丝在直播购买产品的最直接因素。大打折扣的商品意味着粉丝更加死心塌地地追随，有了粉丝们的信任，销量也能节节攀升。网红主播经常在直播间中强调“低价”“买X送X”

6、催单话术

“怕失去”、“怕错过”的优先级，远远高于“这个东西到底对我有多大用”、“这个东西到底划算不划算”这类的理性思考。所以，饥饿营销屡试不爽，就是源于这个原因。催单类直播话术的关键是要调动用户“抢”的心态。比如“抢购”、“过时不候”这样的话术，都是在唤醒人脑中关于安全的本能



7、引导话术

一场直播下来，引导粉丝们关注可以快速提高主播人气。李佳琦直播时，每隔几分钟时间就会重复一次“喜欢佳琦可以多多关注我们的直播间”，通过这样的直播话术，引导观众关注。薇娅的直播间引导关注的方式更霸道，“来了先分享，再来抽大奖。只要分享直播间而且关注过的人就能有机会抽到奖哦”

8、感谢话术

不管是下单捧场的观众，还是默默观看你直播的观众，每一个陪你直播的人都是真爱。因此，主播在下播之前，可以用感谢类直播话术来表达对观众的感谢，这不仅能延续粉丝的不舍之情，也是给自己做一个简单的总结

以上就是给大家分享的直播话术，有了这些话术的“攻击”，不仅可以帮助主播吸引大量的粉丝进入他们的直播间，还能帮助主播快速实现流量变现



1、多积累专业知识是脱口而出的源泉

直播间的主播如果有专业的知识，就很容易说服买家。如果缺少专业知识就去学，前期也可以做成文档或者提字板，然后直播时可以适当引入。更好的办法，则是平时多积累知识在脑海里，直播时可以背下来，至少不会那么生硬，再搭配一些当前的热门话题，相信你的直播间一定不会枯燥了

2、真诚谈自己的感受把握话题的进度

在介绍自己产品的时候也是尽量多谈谈自己亲身的感受，毕竟买家进入直播间看你直播就是来看你展示产品，上身效果的，但是不少主播会忽略了自己的感受，其实这是最能提供转化的一个点，希望大家重视。尽量用专业的术语说出来，更有说服力

3、了解痛点，巧用猎奇心态的追求

人都是有痛点的，可以多出一些话题策划，借此来带动用户对美好的期许。主播在开播中，脚本制作要做好对话题的引导，勾起粉丝的好奇心，越憧憬越好，你对故事的描绘就成为大家自己的故事



注意事项以及参考链接



注意事项

- 开播分类要选正确，避免影响流量分发
- 选择购物分类一定要及时挂商品
- 注意设置清晰整洁的开播封面测试开播，选择部分人可见
- 注意直播间的灯光、收音、产品布局推流
- 直播的时候，可以使用手机，主播手机进入直播间添加商品
- 推流直播不能连麦、发红包
- 创建直播预约，可以在视频号短视频被看到
- 建议在首场大型直播前，多播几次，找找感觉
- 可以把私域带进来，这样效果会更好
- 推流直播的时候，需要使用手机登陆主播微信，进入视频号直播间管理商品
- 准备些尬聊的话题，没有人的时候可以聊下直播带货，不一定全程带货，偶尔播些娱乐内容可以活跃气氛
- 一定要做预约，一定要做预约，一定要做预约
- 商品要点讲解中，帮助用户快速找到商品
- 用户的身份变迁：游客-访客-粉丝-客户-老铁，做好每一步转化。
- 直播测试要跟正式直播间隔2个小时以上，不然会触发预约开播提醒
- 小程序可以内嵌公众号文章，公众号文章内嵌视频号直播预约，点进去即可预约直播。
- 直播封面不能出现任何二维码，会影响流量分发；
- 确认小商店是企业店还是个人店，个人店自营商品每天有10万限额
- 个人小商店暂时不能在pc上架商品
- 可以在视频号助手后台把客服、运营等工作人员的微信加成：视频号运营者