

01。

什么样的主播具备明星主播的潜力

主播的作用

主播的类型及人设

带货主播的心态及调整

带货主播需要哪些能力

带货主播必须掌握的知识点

开播之前的准备工作

主 播 的 作 用



网络时代的
销售人员



直播活动的
主持人



产品和用户之
间的衔接者



WHAT

什么是主播

IMPORTANCE

主播的重要性

HOW

如何去培养主播

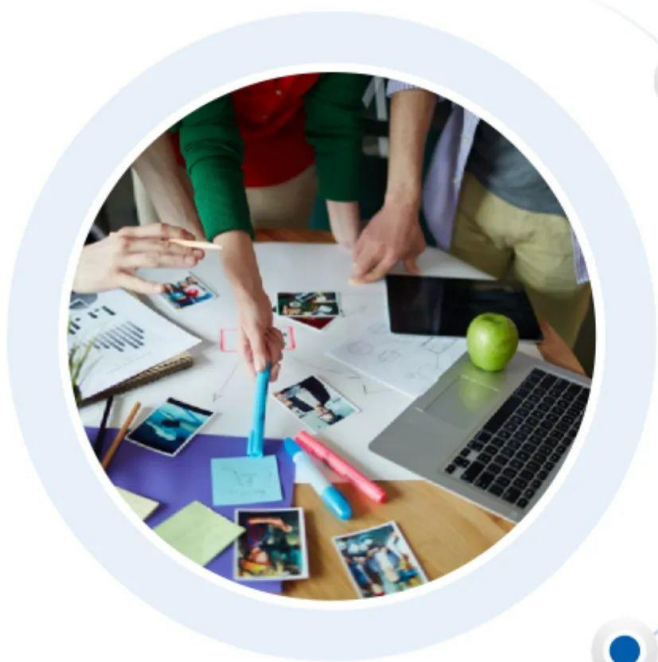
主播的作用



带货主播类型及人设搭建



主播的类型及人设



教学类

形象类

娱乐类

组合类

人设阅历类

专业类

主播的类型及人设



人设形象

硬件形象

年龄： 不同的年龄段匹配不同的产品

阅历： 主播的阅历经验,圈层与粉丝的画像一致,更容易产生共鸣

身材： 服装类对身材有要求,其他类目对身材无要求

包装形象

颜值： 不要过分在意颜值,这个点并不是最重要的,观众缘才是第一。

服饰： 结合带货主题合理着装,比如品牌带货、厂家老板带货,切忌过分浮夸。

妆容： 和带货主题相近,除了美妆特殊要求外,自然柔和即可。

主播的类型及人设

主播人设

主播形象

御姐

小清新

专业搭配师

企业女老板

.....

价格定位

价格区间

100--400

500--1000

1000--2000

2000--4000

.....

客群标签

目标客群

女

20-25岁

大学生

一线城市

.....

带货主播心态搭建



新手带货主播第一周的心态

第一天: 非常紧张, 表达不清楚, 说话卡顿没逻辑

第二天: 不紧张了, 但是在线人数极少, 没有激情, 依旧不好好介绍产品

第三天: 老板投钱了, 在线1000人, 直接就蒙掉了.....

第四天: 表达的很流畅, 也很有激情, 但是转化为零

第五天: 很有激情, 但是直播间很多抨击主播的人, 心态影响直播间节奏

第六天: 一切正常, 销量不错, 很激动掉以轻心, 说了违禁词导致直播间封禁

第七天: 我是不是不适合做带货主播?

合格的带货主播心态

人少不怠慢，人多不慌张

激情而不激动

人少以用户为主，人多以主播为主

02 •

热门产品月售百万的主播话术讲解

带货主播需要哪些能力

带货主播必须掌握的知识点

开播之前的准备工作

话术框架的设计

直播间急速流量如何通过承接？

带货主播需要哪些能力



带货主播需要哪些能力

气场、自信、肢体语言，展现产品的程度

01

展现力

02

互动力

需要不断地练习，与直播间粉丝的互动；解答、下单、关注等

通过语言和粉丝建立关系，引导粉丝互动，语速、语调，以及对产品的描述

03

表达力

04

把控力

对脚本掌握、对粉丝的号召、对突发情况的应对、对整场直播的把控

带货主播需要哪些能力

主播的能力要求

展现力

表达力

互动力

把控力

基本素质的培养

专业流程的熟悉

直播间权重的提升

外表

气场

肢体

语气

语速

描述

解答

下单

脚本

关注

号召

反应

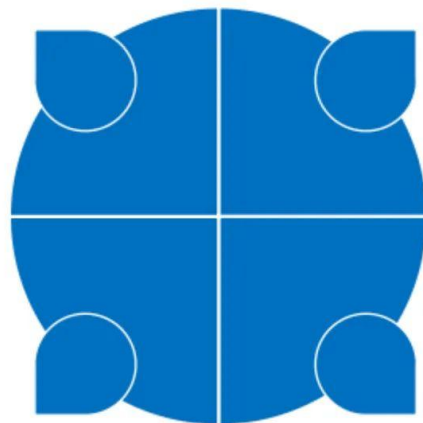
带货主播必须掌握的知识点



带货主播需要哪些能力

数据图的分析

流量判断



排品的作用

违禁词，违规

带货主播必须掌握的知识

大盘数据的掌握



带货主播必须掌握的知识点

流量的感知

流量来临

当流量来临的时候，主播要去主动承接，不能逃避，要通过话术和销售技巧去形成转化

流量更新

能感觉到直播间的流量已经换了一波的时候，我们就要启用我们的初始话术，引导新的一波流量来形成我们直播间的流量数据

带货主播必须掌握的知识点

排品的作用

1号链接

福利款

不是最便宜的，
但一定是性价比
最高的，同时也
A是爆品

2号链接

利润款

直播间的主营款，
所有的款都是围
绕这个款做的，
作用是提升直播
间的销量

3号链接

承接款

用于福利款后，
筛选精准流量，
同时也是爆款

4号链接

形象款

就像炮灰一样，
可能出单也或许
不能，价格远超
利润款，衬托其
他产品的价值

带货主播必须掌握的知识点

案例拆解



带货主播必须掌握的知识点

直播间的行为规范

重点：
以下是
避免
踩坑的
极限词

不可直播中说其他平台:比如抖音直播说,例如淘宝、京东、唯品会、微信、手机号、联系方式多少。(属于站外引流)
1. 不要带“最” 最、最佳、最具、最爱、最赚、最优、最优秀、最好、最大、最大程度、最高、最高级、最高端、最奢侈、最低、最低级、最低价、最底、最便宜、史上最低价、最流行、最受欢迎、最时尚、最聚拢、最符合、最舒适、最先、最先进、最先进科学、最先进加工工艺、最先享受、最后、最后波、最新、最新技术、最新科
2. 与“一”有关 第一、中国第一、全网第一、销量第一、排名第一、唯一、第一品牌、NO.1、TOP1、独一无二、全国第一、一流、一天、仅此一天(一次)、最后一波、全国X大品牌之一
3. 与“级/极”有关 国家级、国家级产品、全球级、宇宙级、世界级、顶级(顶尖/尖端)、顶级工艺、顶级享受、高级、级品、极佳(绝佳/绝对)、终极、极致
4. 与“首/家/国”有关 首个、首选、独家、独家配方、首发、全网首发、全国首发、首家、全网首家、全国首家、XX网独家、XX网首发、首次、全国销量冠军、国家级产品、国家(国家免检)、国家领导人、填补国内空白、中国驰名商标(驰名商标)、国际品质
5. 与“品牌”有关 大牌、金牌、名牌、王牌、领袖品牌、世界领先、(遥遥)领先、领导者、缔造者、创领品牌、领先上市、巨星、著名、掌门人、至尊、巅峰、奢侈、优秀、资深、领袖、之王、王者、冠军
6. 与“虚假”有关 史无前例、前无古人、永久、万能、祖传、特效、无敌、纯天然、100%、高档、正品、真皮、超赚、精确黑陈大黑牛
7. 与“权威”有关 老字号、中国驰名商标、特供、专供、专家推荐、质量免检、无需国家质量检测、免抽检、国家XX领导人推荐、国家XXX机关推荐、使用人民币图样(央行批准除外)
8. 与“欺诈”有关涉嫌欺诈消费品,点击领奖、恭喜获奖、全名免单、点击有惊喜、点击获取、点击转身、点击试穿、点击翻转、领取奖品。涉嫌诱导消费者秒杀、抢爆、再不抢就没了、不会再便宜了、没有他就xx错过就没有机会了、万人疯抢、全名疯抢、/抢购、买/抢疯了
9. 与“时间”有关,限时必须具体时间,今日、今天、几天几夜、倒计时、趁现在、就、仅限、周末、周末庆、特惠趴、购物大趴、闪购、品牌团、精品团、单品团(必须有活动日期)严禁使用随时结束、随时涨价、马上降价、恢复原价

开播之前的准备工作



开播之前的准备工作

脚本内容

- 1、了解脚本内容，掌握最简洁浅显易懂的文字和描述
- 2、憋单话术，催单话术等
- 3、秒杀活动，赠送礼品
- 4、引导加粉丝团，互动等话术

熟悉产品

- 1、产品卖点的挖掘
- 2、竞价分析对比，比价、比质、品牌效应、明星代言
- 3、产品的主次排序，让观众保持好奇心确定对应目标群体，男女粉，宝妈，大学生

与运设计配合

- 1、流量进入时的提示
- 2、何时过款
- 3、提前准备好小白板或者A4纸，进行提示

开播之前的准备工作

直播脚本规划表

直播时间				直播时长			
直播主题				直播目标			
主播		副播		水军		中控	
直播间福利活动：（ ），每五分钟飘屏一次							
正常福利活动设置：							
1. 开场满送:在线人数满xxx人抽xxx商品， 共有xx份，后台联系助理，免费领取。分别在每个整点做一轮，共做三轮； 2. 限时秒杀:限量1份xx产品，1份商品/后台秒杀链接定时上架； 3. 下播优惠券:下播后30分钟还可以领取优惠券，过30分钟之后恢复原价，营造优惠感/后台可以设置优惠券定时30分钟； 4.							
时间段	主讲产品	内容	目的	产品介绍	销售目标	在线人数	备注

开播之前的准备工作

直播脚本规划表

直播主题				播出时间		播出时长	
播出时间				直播目标			
时间安排	内容	产品	说明	人员配置:			
				主播	副播/助理	后台/客服	备注
9:00-9:10	热场交流+秒杀福利 (一次热场)		与粉丝唠嗑寒暄+介绍本场福利+刺激互动	与粉丝互动+抽奖送福利	引导关注	粉丝推送+粉丝互动、备注中奖信息	介绍马上上的福利，欢迎+点爱心+邀请关注
9:10-9:15	爆款1款 (推荐实爆)		介绍价值+鼓励转发直播间+组织点赞+刺激互动	产品讲解+秒杀+下单指导	讲解补充+回复问题+福利预告 (抽奖/秒杀时间)	回复后台客服问题/商品维护	把人气拉到最高点
9:15-9:35	第1批:利润主打2款 (拉高利润)		介绍产品+引导互动+活动介绍+突出限时限量	产品讲解+秒杀	讲解补充+回复问题+福利预告 (抽奖/秒杀时间)	回复后台客服问题/商品维护	注意回复问题+下单指导:
9:35-9:40	秒杀福利款 (一次热场)		缓解疲劳+刺激互动+促进留存	与粉丝互动+送福利	引导关注	粉丝推送+粉丝互动、备注中奖信息	告知清楚参与秒杀规则及领取方式
9:40-9:45	爆款1款 (推荐实爆)		介绍价值+鼓励转发直播间+组织点赞+刺激互动	产品讲解+秒杀+下单指导	讲解补充+回复问题+福利预告 (抽奖/秒杀时间)	回复后台客服问题/商品维护	看人气值控人气
9:45-10:05	第2批:利润主打2款 (拉高利润)		介绍产品+引导互动+活动介绍+突出限时限量	产品讲解+秒杀	讲解补充+回复问题+福利预告 (抽奖/秒杀时间)	回复后台客服问题/商品维护	注意回复问题+下单指导
10:05-10:15	第1批+第2批过款		介绍产品+突出限时限量 (后台库存余量)	产品讲解+追销	回复问题+产品展示	回复后台客服问题/商品维护	注意回复问题+下单指导:
10:15-10:20	爆款1款 (推荐实爆)		介绍价值+鼓励转发直播间+组织点赞+刺激互动	产品讲解+秒杀+下单指导	讲解补充+回复问题+福利预告 (抽奖/秒杀时间)	回复后台客服问题/商品维护	看人气值控人气
10:20-10:25	(炮灰陪跑) 形象款		介绍产品+引导互动+活动介绍	产品讲解+秒杀	讲解补充+回复问题+福利预告 (抽奖/秒杀时间)	回复后台客服问题/商品维护	注意回复问题+下单指导
10:25-10:30	秒杀福利款 (二次热场)		缓解疲劳+刺激互动+促进留存	与粉丝互动+送福利	引导关注	粉丝推送+粉丝互动、备注中奖信息	告知清楚参与秒杀规则及领取方式
10:30-10:40	第3批:利润主打2款 (拉高利润)		介绍产品+引导互动+活动介绍+突出限时限量	产品讲解+秒杀	讲解补充+回复问题	回复后台客服问题/商品维护	注意回复问题+下单指导
10:40-11:55	第1批+第2批+第3批过款 (追销补单)		介绍产品+突出限时限量 (后台库存余量)	产品讲解+追销	回复问题+产品展示	回复后台客服问题/商品维护	注意回复问题+下单指导
10:55-11:00	收尾+预告		与粉丝唠嗑寒暄+鼓励关注+预告下次直播时间	寒暄拉进感情+促加粉	提示加粉	梳理数据	粉丝维护+持续引导关注及加人

互动话术



做直播间数据

产品话术



提升卖点价值

成交话术



转化流量、促进成交

话术框架的设计



框架

01

开场预热主题

02

产品引入建立信任

03

报价上车

04

逼单促单

N0.1 开播预热主题30s--1 min

福利内容	以此来吸引用户，让用户听到爆点
福利条件	稀缺性，谁能够得到(互动)
突出货源优势	为什么做福利
点名互动	以此让直播间目标用户互动

N0.2 引出产品2min

产品卖点

3-4个卖点即可，将卖点生动化

塑造价值

货从哪来，往哪去品质对比

场景营造

目的是激发用户需求，将产品形象化

穿插互动

切记不可只介绍产品而疏于互动

话术内容**2**大核心

1、产品介绍

2、互动

话术框架的设计



产品选择互动

福利刺激互动

封闭式互动

带节奏互动

互动必不可少

切忌自顾自的讲话术，而不引导互动

N0.3 心理建设30s-1min

小店评分、用户评价

展示销量、评分、品牌期间店

产品质量保障、售后

从视觉、行为上打消用户对产品弱点疑虑，以及产品售后

抛砖引玉

本不能给的福利，通过引导互动后给直播间的用户

概念植入

告知用户产品的一个必要性，植入新概念或打破固有概念

话术框架的设计



N0.4 报价上车30s

专柜价格

看吊牌价格，体现产品很有价值感，贵

其他平台价格

淘宝、天猫价格对比

成本拆解后价格

给用户计算成本价格,从数据上体现福利

同区间价格对比

切记低价品不要和低价格区间去对比

话术框架的设计



话术框架的设计

实战案例

	循环单品类型 PS:多用于女装(AB链接)、护肤美妆产品
产品介绍时长	7-10min
卖点的引出< 1min	询问观众有没有XX问题,例如敏感肌,油性皮肤,孩子怕晒等
描述卖点: (3-4个点) + 互动引导: (穿插卖点) 5min	eg:显瘦、显高、不挑身材、久泡不褪色。(背后是一款高腰加瘦腰的设计非常显腿长,显腰细啊,姐妹们。来姐妹们这一件啊,最大穿到穿到135斤啊,这一件件的我跟你们说,就是你上身什么效果,你妈妈不能给你的这5公分。今天你上身穿了这个衣服免费送你5公分,要不要?再然后姐妹们这一件腰带松开,给你们看看一个包容度。怀孕三个月以内放心穿。哺乳期放心穿我表姐哺乳期刚生完宝宝两个月,我给了他一件。他穿起来可美了。兄弟们这一件对你们的身材几乎是没有任何要求的,没有任何的要求。所有姐妹请看这里他这里什么叫专柜品质?(从水里拿出来一件正在讲解的衣服)就是不管泡过久完全不褪色,完全不掉色。给姐妹是做到是所见即所的所有姐妹收到货跟我们直播间一样,完全不褪色,回去自己泡一泡,如果脱色退回来给我,邮费不要你出,所有的姐妹们。今天我们的福利精神是多少姐妹加团,就给你们上多少件。是的,小哥帮我统计人数。我给你承诺是不褪色的,今天一百七十九的价格,你到手是四百九十九,五百九十九的质感) 1. 加粉丝团(不会加粉丝团的不要紧,我们上方有红包大家可以领取一下) 2. 点关注 3. 公屏打字互动(准备好了没有,准备好的给我扣6;来想要我们1号链接福利的给我扣1,小1小1扣起来,是的。小哥帮我统计人数我们来。现在一百八十位姐妹想要,但是只有八十位加团的八十件,加了我粉丝的小姐妹们,你们真心想买的是不是我知道?89件够你们抢吗?姐妹们。五千多号人啊。是的,最后3秒点关注,赶紧加入粉丝的关注点完之后小黄心点一下就可以加入粉丝团。今天给大家直接赠送运费险,三天内直接发货,马上给姐妹们上车了)
促单销售(2min)	全渠道比价(门店、网店、其他直播间),秒杀价格、显示优惠价格、前3单下单价格,粉丝团粉丝下单价格送XXX东西。

话术框架的设计

实战案例	过款类型
	PS:饰品、服装为代表的。
产品介绍时长	4-7min (新手) 30min之内5-6个款(新手)
卖点的引出< 1min	产品引出,评论区引导互动,3000人给大家炸4号链接的PA4个+的防晒,来上3000人,我们家很多老顾客都卖过,来有买过的老顾客给我们直播间评论一波感受)
描述卖点: (3-4个点) + 加互动引导 (3min)	产品展示: (产品主要卖点, 试穿, 试戴, 整体效果以及展示产品的种草环节;) 话术:我今天给大家炸款王炸福利,我们防晒一年不是说只有夏天的时候需要防晒,而是一年四季都需要防晒,所以我们很多人一直想要,一直扣的防晒乳今天给大家拿上来,这个我一直舍不得拿出来做福利,但是今天因为大家公屏太牛了,每一个咱家粉丝都没让我失望,所以今天给大家直接炸起来好不好,好给我打个好!你们平时买的100多的防晒都没有PA,有PA最多一个+,我们这4个+,我给大家科普一下什么是PA4+, PA+是一般的, PA++是好的, PA+++就是优秀, 我们这个PA++++,这个不是我说的这个是产品上面写的,最多就是四个加,没有五个加,相对其他的那几个都是相当棒了;懂不懂宝宝们,懂得给我打个懂, SPF50, 非常好的,为什么那些美妆博主说我们这个SPF30,40没有人说50,因为SPF50它用在脸上会非常的油,但是我们这个非常好推开;纯日本进口的,里面含有鲑鱼的;0酒精的。宝宝们可以去某猫某宝上面看一看(展示淘宝截图)香丽蒲的2.300都是4个加的,看到没有宝宝们,看到给我打个看到平时在我家买各种东西都能7天理由,哪怕是影响二次销售了,我也能给你7天无理由,天猫淘宝拆了疯都不能退还他居然能退还,我们这个纯日本进口的买多少钱的日本进口的工厂都是不能7天无理由的,你们能不能理解,能理解的给我扣个理解,(可以反复强调, 询问理不理解, 阻断用户思考, 使其跟随主播直播间的节奏),宝宝,主播给你退换
促单销售(2min)	倒计时秒杀,秒杀价格,限时优惠价,只给粉丝发货(那我要告诉你为什么要在我的直播间卖,为什么现在立刻马上就在我直播间去购买)

逼单转化

话术框架的设计

剩余库存

提醒用户即时销量

营造出畅销局面，重复
功能和价格优势、促销
力度

限时抢购

倒计时恢复原价

制造时间上的紧迫感，
拉升用户的留存时长

清理库存

关闭无效订单

提醒未抢到的用户捡漏
但数量稀少

即时赠与

与产品相关的赠品

赠送运费险、优先发货
或与主产品的附属品

话术框架的设计

高客单价的产品

提前准备好，实体店的吊牌，和线下实体店对比价格、利用锚定对比法
eg: 699的一件羊绒大衣/连衣裙，吊牌价格1899

01

价格对比

02

直播间活动

699=大衣+打底衫+墨镜+瘦腿打底裤/赠送一年的清洁服务/送运费险/__服务

主播一定要端庄大方，主要工作就是展示产品介绍产品;助播和运营进行直播间必要的互动

03

人员分工
明确

04

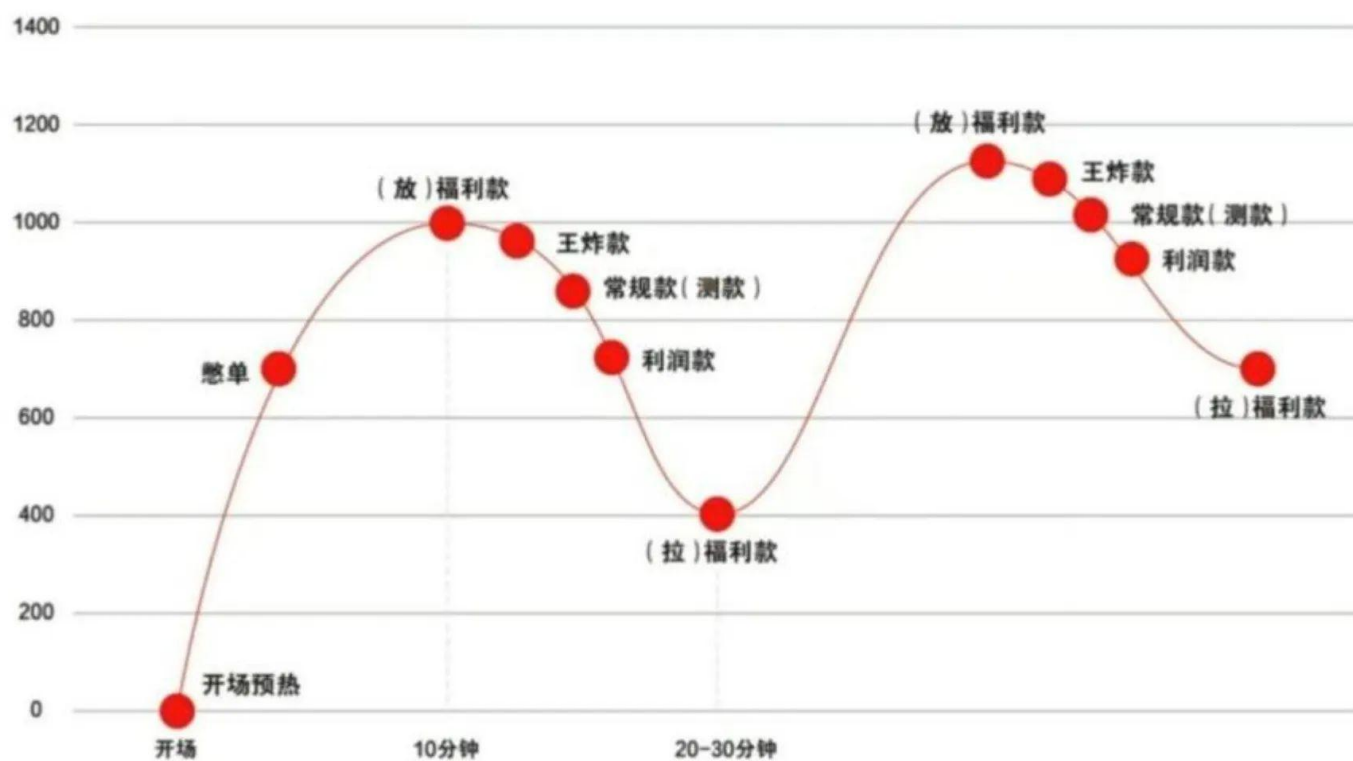
直播间气氛
把控

一定是互动性强，产品的专业性强的话术，气氛要体现高端性，节奏舒缓有张力，符合对标人群的喜好

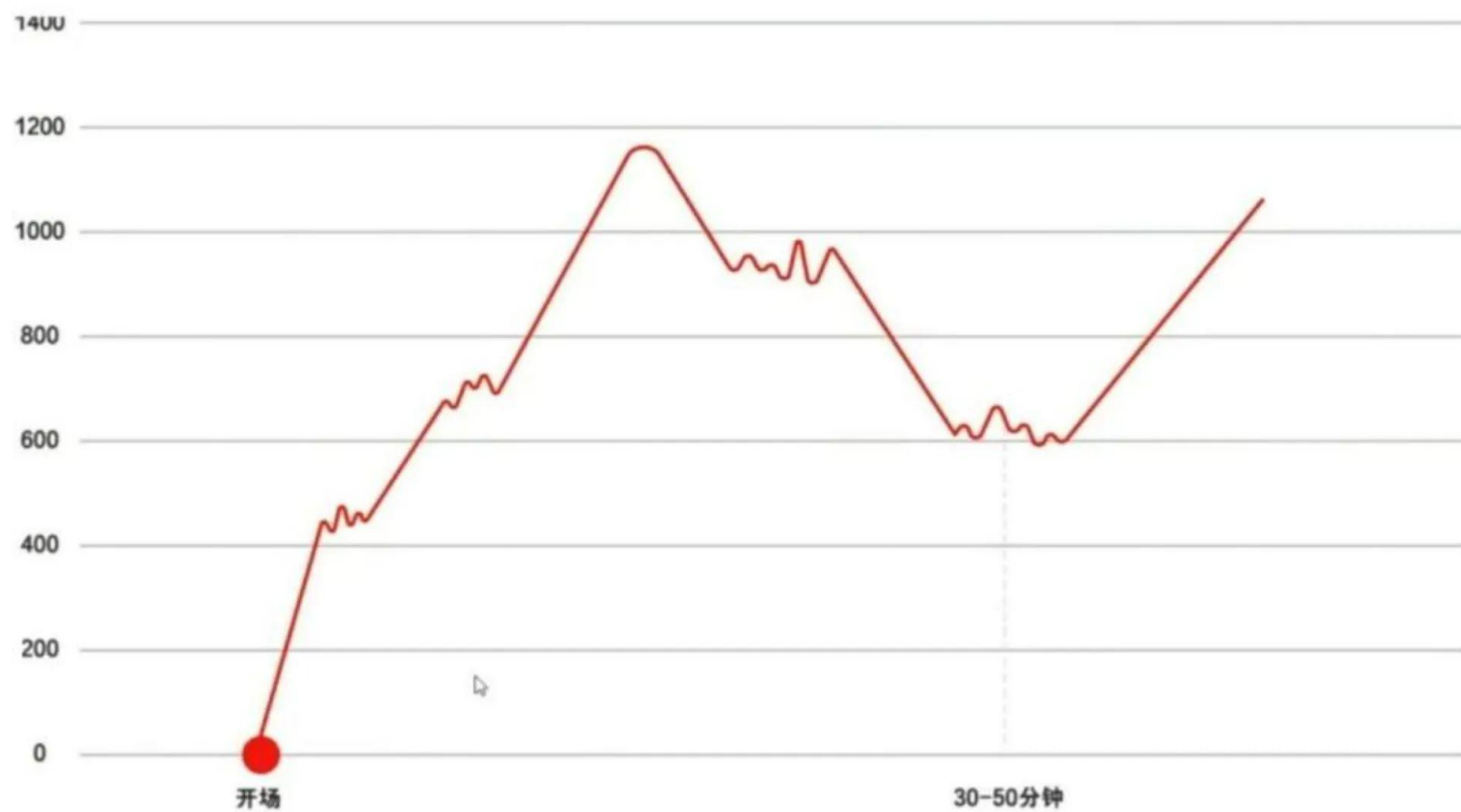
PS: 直播前的产品组合策划很重要!给用户种草"超值"感

切款节奏把握

话术框架的设计



话术框架的设计



直播间急速流量如何通过承接？

话术框架的设计

突然爆流

DOU+和FEED介入，直播间的流量迅速增长，团队以及主播考验对流量的敏感性

主播以及运营承接

马上调整转态，用激情的语气和提前准备好的话术，对爆起的流量进行承接

话术+福利款，引导转化

用话术和福利款直接承接流量，憋单3-5分钟，形成数据之后放单，引导转化

恢复正常节奏，利润款拉GMV等

话术框架的设计

人气切款

当直播间到达，最易人数的时候进行切款，预示福利

整点切款

整场直播都在提示直播间马上就要在几点给大家炸一个王炸大福利，不会让粉丝失望之类的

水军切款

水军点菜切款，体现并非主播主动切款，让用户更易接受

私信切款

当直播间互动少，或互动单一无法通过公屏互动切款，可以提示是粉丝私信切款

搭配切款

衬衫搭配外套，上衣搭配裤子，提示整套搭配好看

剧情切款

根据主播和运营的演戏，剧情去切款，当然这个是设计好的

03 •

直播完结后帮助主播快速成长的工作有哪些

运营与主播配合技巧

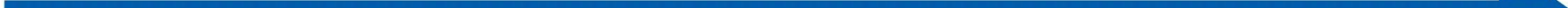
如何拆解其他优秀直播间的话术

如何拆解对标直播间

下播后的复盘

实时违规话术规避要点

运营与主播配合技巧



为什么运营要和主播有配合？

运营与主播配合技巧

-  运营对于抖音的底层逻辑是更加清晰的，对于数据也是更加了解和敏感的
-  运营要根据后台数据实时调整的主播的过款及节奏
-  运营要帮助主播一同完成整场直播的销售工作

中控/运营助力主播

引导互动
营造气氛

演示下单
步骤

演示售后
步骤

解决粉丝
问题

提示板提醒



如何拆解其他优秀直播间的话术



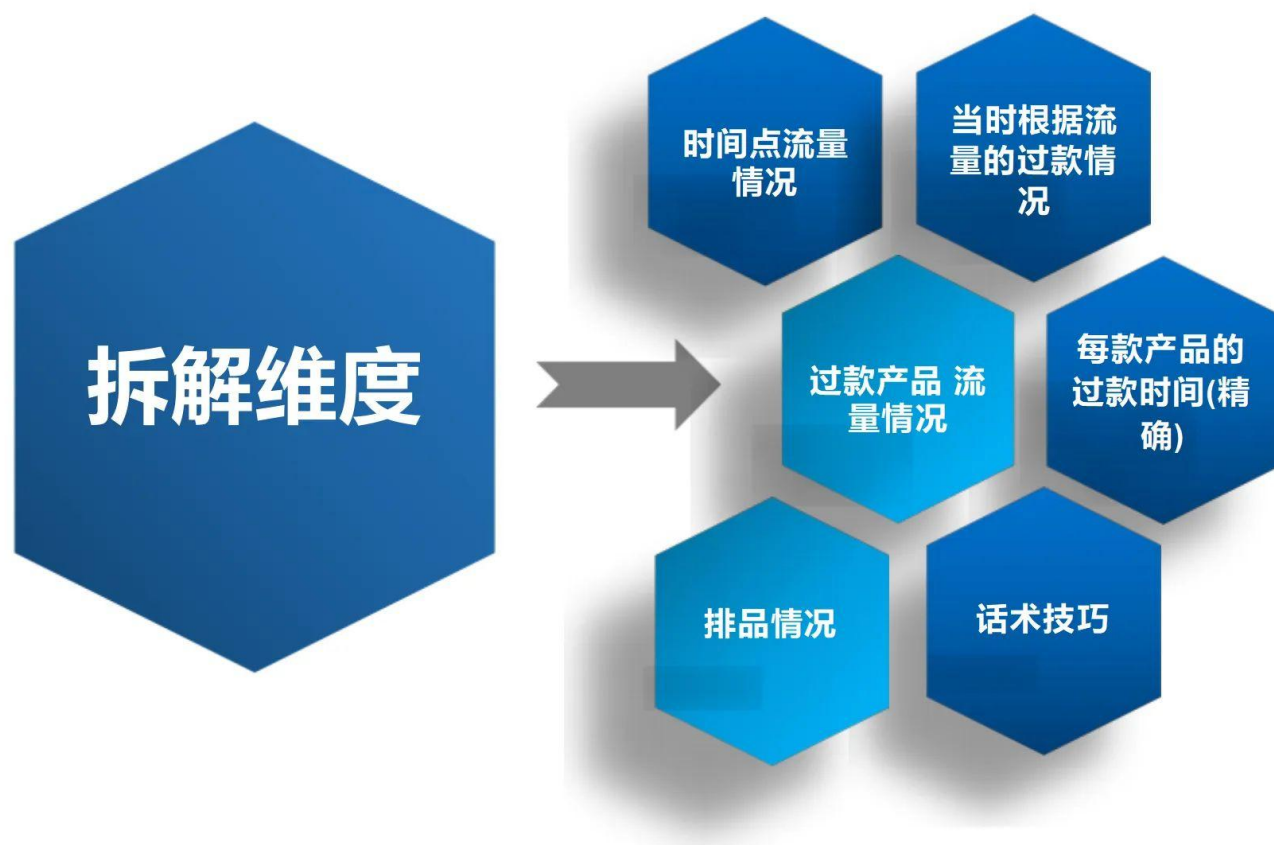
如何拆解其他优秀直播间的话术

- 1、录屏大概**20-30min**左右，这样的话更能完整的分析直播间的内容
- 2、看配合话术的动作，道具，主播运营
- 3、转成文字，把各个话术框架的内容分解出来，有可能是零碎的，也可能是完整的
- 4、制作表格，它的话术内容，以及行为动作放在表格中，更加直观的看到

如何拆解其他优秀直播间的话术

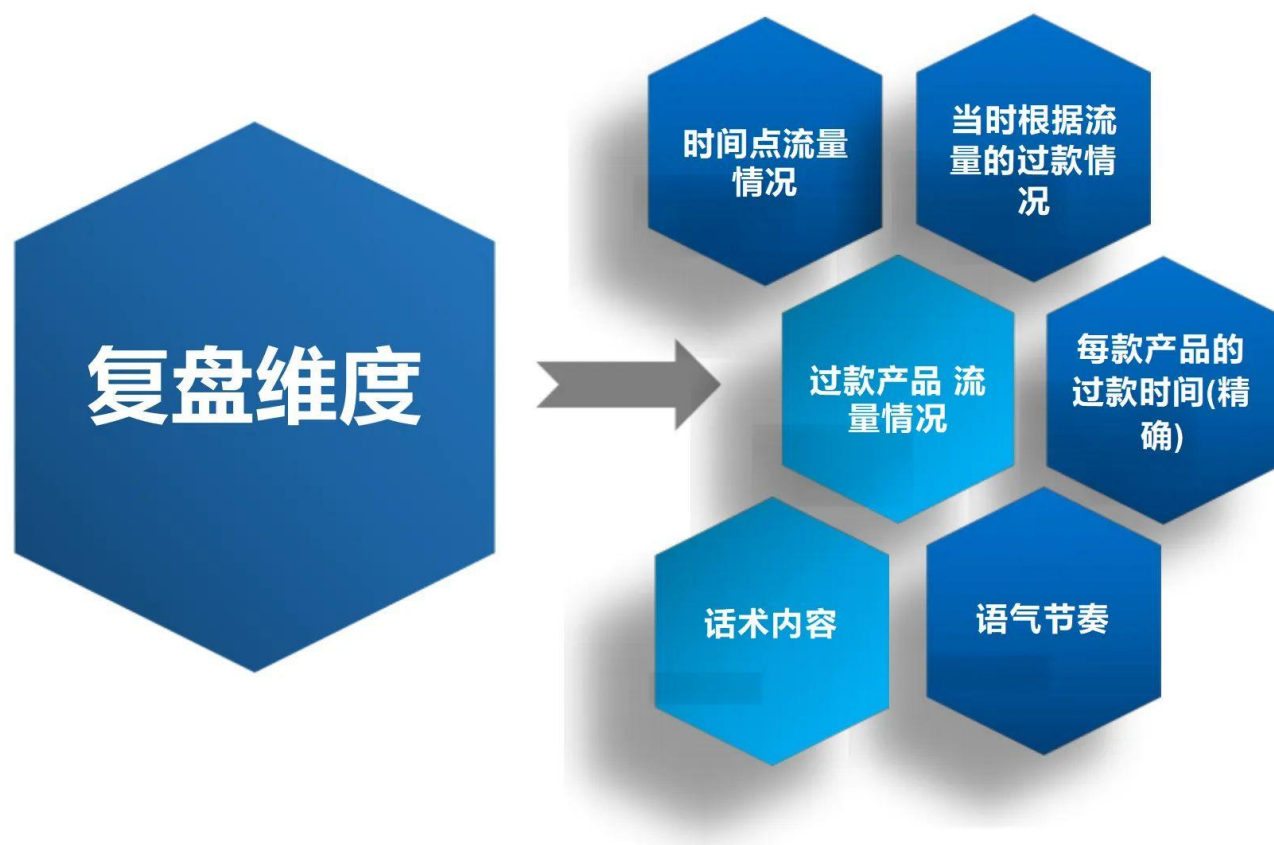
直播间话术拆解表				
直播间名称：西子文君轻奢定制		直播品类：		人员配置：
道具：		SKU：		主播、场控：
话术拆解				
产品卖点	你们可以看一下模特的个上效果，就是那种自带超模气质气质女神的一个感觉啊。知道吗？这款衣服是b必拍款，我们已经卖了四千件了，你知道吗？这个面料比普通的面料贵个两三倍，因为这个面料的话它是不会皱的不会变形的。满满的高级感，（撸起袖子，又拿下来，给大家展示抗皱性）这个面料都是轻奢高定的一个面料，跟普通面料不一样啊 而且他是不会皱的市场的力量就比较的low廉价，容易容易皱，没有质感。这个衣服是高级感显贵啊 穿出去不会撞衫穿出去会撞。朋友们就是走秀款，天哪。气场全开的一个感觉啊， 这个你们拍了，你们这个是春天可以穿，你现在还有重山人家设计师款哦，但是设计师款这个是工艺晶立体剪裁明星压线。 造价很贵的，费时费料费、人工费成本的，你知道吗？ 知道宝宝们百三十斤，让你穿出一百二十斤的小蛮腰，一米五，让你穿出幺六五的大长腿，颜值不够提升你的颜值气场不够。其实你的气场。身价不够，身价百万的感觉，我秒杀你所有的女闺蜜，秒杀你所有的工资品的女同事，你就是最美的老娘就是这个让我感觉你知道吗？			
提升价值	我上的这个衣服是商场同款1500米，我们是品牌工厂给你们做的，面料也是商场品牌的高定西装TR面料。这个面料比普通的面料贵个两三倍，因为这个面料的话它是不会皱的不会变形的。满满的 这个面料都是轻奢高定的一个面料，跟普通面料不一样啊。而且他是不会皱的市场的力量就比较的low廉价，容易容易皱，没有质感。 这个衣服是高级感线贵啊。因为咱们要是品牌工厂二十多年，你整个抖音上去找下，很少会有遇到这样的直播间。很多都是卖网红款，普通款、大众款，咱们家的衣服，每个人都能穿而且是品牌的， 而且是高定发布边撞衫， 你花一百八十九米买到的是商场一千五百米的品质。因为商场同款银泰百货1500米。 动作：拿出淘宝的售卖界面，直接的价格对比			
促进成交	我们这个价格很给力，有商场1500。我是189米啊。而且我们都卖499的，今天189米只有十秒钟的时间，等一下给我下架了啊，然后就下架了，我们后面要涨价，你到时候说你是189买的啊。 天哪天哪，这个衣服真的太好看了啊，来，没有了啊是吗，我们踢一下人哦，没有了，已经啊对，拍了三个的老粉，对，谢谢你们支持。 还有最后的实践。派完就没有了啊就没有了啊			
引导互动	1. 老粉，宝贝可以在咱们家哦。给我来波评论。 来这款衣服呢，六号链接拍了的姐妹给我扣个已拍6，已拍7。给他备注，然后等下，跟我说，已拍已拍七。已拍六七，只有点关注的人是189米，没有点关注的。499看到了没有？			
切款话术	然后呢嗯对我等下你们上大福利了啊，是你们拍的地方给我扣一拍，六一拍七，我要给你们上大幅了宝啊，来再给大家说一下啊。			

如何拆解对标直播间



下播后的复盘





如何复盘

案例



问题点:

- 1.没有直播脚本，上去就播。
- 2.话术单一，首尾不呼应，转化成文字后十分啰嗦
- 3.没有福利理由
- 4.流量感知能力弱

如何复盘

话术单一，
首尾不呼应，
转化成文
字后十分啰
嗦

1. 欢迎新进来的宝宝们，今天主播刚开播，是给你们送福利来了，宝宝们你们众望所归的福利来了，宝宝们咱们今天给大家申请来了五十单，来所有直播间新进来的宝宝们，我今天刚开播，我前两天人气掉了，我今天不为别的，就想把直播间人气给我拉上去，所以说咱们直播间新进来的宝宝们，我给你们讲，听好了是什么福利，看到主播手中这款杯杯了没有，主播手上这款杯杯，宝宝们，人家都卖多少米，在母婴店、商超70-80米的都有，对不对宝宝们，我告诉大家，今天在我直播-杯奶茶我都不卖，你们想不想知道我到底给你们多少米的价格去炸，想不想知道宝宝们

如果说大家想知道的，宝宝们咱们今天就个位数给大家炸这个杯杯啊，宝宝们如果想要的话，左上角给我点个赞的小关小住住然后扣想要，我立刻让运营小哥哥给大家准备库存好不好，欢迎x宝宝，你跟主播说你不想想要咱们今天这个个位数的福利，宝宝们啊这个个位数炸的杯杯，如果你们想要的话，来给主播点个赞的小关小住，扣个想要好不好，我让运营准备库存，一会咱们就炸，你就在我直播间待着，今天福利包你满意行不行啊，另外我给大家讲啊，宝宝们，咱们今天这个福利啊，一共50单，我说了啊，一共50单拍完为止啊，你一会没有拍到说啥也没有用，一会我直播间上到300-500人什么的，或者1000个人的，宝宝们对不起没有了，这个就是给咱们直播间开播福利准备的，咱们直播间开播给粉丝宝宝们准备的啊，所以说没有点小关小住的，抓紧时间点波小关小住行不行，来给各位宝宝们三秒钟时间，点小关小住扣想要，今天点关注扣想要的宝宝们你们都有机会可以抢到的，都有机会去抢咱们家的这个个位数的杯杯，直播间都有宝宝在说，别的直播间都卖你30米，对不起宝宝，我们家比他更低，来所有的宝宝们听好了，今天这个杯杯啊宝宝们，我给你们的是什么材质，我给你们的是食用级别加厚树脂材质，无毒无异味，小宝宝用也是安全的，因为他是奶瓶的材质，而且不管孕妇，小孩还是老人都可以去使用的，非常安全的材质，宝宝们，而且我跟大家讲啊，你们那些杯子都是劣质的，你都不知道他是不是什么烂塑料做的，很多卖的包括一些贴牌的品牌的，我告诉大家有很多都是劣质的，你们知道吗？宝宝们，你们自己是看不出来的，只有我们行业人能懂，但是我们家给大家的杯杯啊，都是自己工厂生产的，我们做了十几年的工厂了，都是保质保量的，而且该有的正规手续我们家都齐全的

另外我在告诉各位宝宝们，我们家这个制作成本也蛮高的，包括什么呢？这个三节的吸管，你不要看他单单是一个吸管，第一我们家的吸管不是那种薄薄的吸管，不是那种非常劣质的奶茶店那种吸管，我们家给大家做的是PP+硅胶的材质，而且是婴儿使用级别的，你们可以放心去喝，来我告诉大家为什么给你们做成这样的吸管吗，因为很多宝宝们都忘记喝水或者不爱喝水，那么这个杯子喝水，用这个吸管就像喝奶茶一样，你就更爱喝水了，除了这个杯杯是1100的大容量以外，而且这个杯杯也是两用的，可以直饮可以吸管喝，而且还耐高温耐低温，所以说新进来直播间

什么的，你只要想喝水，用这样的一个杯子都可以去使用，而且咱们这个杯子非常安全，对不对，宝宝们这样一个高品质的，我给大家讲哦，你们一般在一些精品店，母婴店里，你们看到都是80-90米一个杯杯，是不是，是的扣是的，来宝宝们今天我给你们个位数炸福利，来想要的最后三秒钟点小关小住扣想要，所有直播间的宝宝们，听好了，今天这个杯子啊，我今天说了给你们一杯奶茶钱炸，我先给大家说一下，我虽然给你们一杯奶茶钱炸，有的宝宝们觉得说，我今天就算个位数，我还能挣几块钱是不是，宝宝们，不是的，我一个杯子都赔个十几米啊，对不对啊，所以说今天依主播的实力，只能给大家拿出50单来给所有的宝宝们，听好了啊，今天咱们一些百货商场当中的一个价格，这种杯子都得卖到100来米一个啊，宝宝们你们随便看，而且还有四个颜色可以选(颜色展示)宝宝们，你们看清楚了呀，这个是耐高温耐低温无毒无异味，1100毫升大容量，食品级加厚树脂材质，宝宝们看清楚了啊，这个品质是商场的价格，今天在我直播间我肯定是不可能要大家商场的价格，对不对，要大家商场价格的话，那大家就去商场买就好了，不用来我直播间了，对不对，所以说宝宝们，咱们今天点个赞小关小住扣个想要行不行，另外所有的宝宝们听好了，这个杯子啊，你在某宝某东上面看都是50-60米的，有没有50-60米的，是不是50米60米的这样，不好一点的都要40米，好一点的都要50-60米，和我们家同品质的都得是80米90米左右的价格，宝宝们今天这个价格在我直播间我也不卖，知道吗？今天80米我也不卖，来所有的宝宝们听好了，这个杯子的成本跟大家实打实交个底，为什么它买那么贵啊，因为它成本价格本身就高

这杯杯的原材料也有好的有坏的，但是我们做了十几个工厂了，在这个世道还能生存，拼的是什么呢，拼的就是品质和质里，我们这款杯子我批发价就是30米左右，我们的就快递稍微便宜一些，这个也要三块钱一个快递啊，加上一些人工成本费用什么，咱们都不用算了啊，所有说啊，我今天拿一个将近40米成本的杯杯给你们炸，我提前告诉你们，一杯奶茶的价格给你们炸，来所有的宝宝们，只要50单，一定要拼手速拼网速，想要得宝宝们，来最后一波点小关小住，点亮粉丝灯牌，来直接把想要扣起来，来运营，现在准备上库存了，运营说准备好了-----

咱们直播间的宝宝们听好了，我们家给大家48小时之内发货，另外所有的宝宝们听好了，你们收到有任何的异味焦味漏水的，我全部都给大家包邮买的包邮退，有任何不满意的，有不见即所得的来全国7天无理由给直播退回来，所有的宝宝们最后一波点小关小住扣想要，倒计时五秒钟啊，马上就上车50单，宝宝们听好了，我今天40米成本价都不要你的，直接给你们上车，来所有的宝宝们倒计时5秒钟，50单拼手速啊，54321，直接给你们XXX米直接上运营：连接已经上好，在下方小黄车一号连接，赶紧去拍

主播：产品介绍抢到福利今天只要50单
运营：只有20单了，白色只剩2单了(促单)

实时违规话术规避要点



新规来袭三个思维帮你成功规避

平台
思维

用户
思维

商家
思维

易踩雷违规情况

利益诱导

诱骗秒杀
(互动)

实时违规话术规避要点

1.利益诱导规则:

平台严格管控任何以用户互动为前提达到营销目的的违规行为，严禁通过任何商品相关福利承诺诱导用户互动。

诱导形式包括但不限于:打折、低价秒杀、优先发货、抽奖、返利、赠送实物、虚拟物品等承诺。

用户互动类型包括但不限于:关注、评论、扣字(包括但不限于扣1、扣666、扣抢到了)、点赞、加粉丝团、下单等

引导和诱导的区别

引导(合规):“喜欢主播的点个关注哦~”“请大家点个关注哦

即不夹带任何前提条件，请求观众配合

诱导(违规):“点了关注的粉丝多送5个XX’

“点赞到XXXX开始抽奖”“你们XXX我们就XXX

用前提条件去诱导观众配合

实时违规话术规避要点



实时违规话术规避要点

2. 诱骗秒杀规则：

一、什么是“诱骗秒杀”？

诱骗秒杀，指宣传“低价秒杀”、“免费送”等福利信息诱骗用户参与“秒杀”互动，实际未兑现或无法兑现的推广行为，或秒杀信息发布不规范的推广行为。推广方式包括但不限于口播、贴纸、弹幕。

二、“诱骗秒杀”的表现形式

“诱骗秒杀”包括以下类型：

2.1 宣传低价购买，实际未上架或未兑现承诺

指创作者宣传以低价秒杀商品或开展低价秒杀活动，但实际未上架相关商品、未兑现承诺进行低价秒杀活动或秒杀价格虚假的推广行为。

【违规示例】

- 创作者宣传某时间点上架秒杀商品/改价，进行秒杀活动，但达到约定时间未上架相关商品；
- 创作者宣传9.9元进行秒杀活动，但实际秒杀价格为19.9元，高于约定价格；
- 创作者直播间承诺30秒后1.9元秒杀零食礼包，但半小时后仍未上架商品，倒计时期间不断欺骗观众刷屏互动、停留直播间；
- 宣传16.9元购买“实体店标价299元的蓝牙耳机”，实际未上架相关商品；
- 宣传19.9元购买8.5公斤级的全自动洗衣机，实际未上架相关商品；

【说明】

- 因未到约定的活动开展时间的，不判为违规。例如承诺晚上20:00整开始秒杀，当时时间为19:46，未到约定时间，不判为违规。

2.2 宣传无法兑现的“不限量免费送”

以任何形式宣传实际无法兑现的用户全部免费、不限量免费、人手一单0米买等推广行为。

【违规示例】

- 创作者承诺进入直播间的用户人手一份免费赠品，并诱导用户持续在直播间点赞、刷“新来的”，最终未兑现赠品或仅截屏抽奖；

【说明】

商品发布的库存是一定的，此类推广行为在直播间用户达到一定规模后，并不具备完全兑现的基础。创作者发放赠品或抽奖的，鼓励说明相应的商品数量与参与条件（如关注账号），并真实兑现承诺。

2.3 未与商家协商一致宣传赠送高价值赠品

指创作者在未与商家协商一致情况下（商品详情页查询不到赠品信息或相关说明），在推广过程中宣传购买所推广商品后赠送高价值赠品的推广行为。

【违规示例】

- 创作者直播过程中宣传购买其推广的A商品（如牙刷、毛巾、酒水、课程等），免费赠送高价值的B商品（如智能手机、pad、电脑、黄金饰品、高端手表），赠品信息在A商品详情页未展示说明。

指创作者在未与商家协商一致情况下（商品详情页查询不到赠品信息或相关说明），在推广过程中宣传购买所推广商品后赠送高价值赠品的推广行为。

【违规示例】

- 创作者直播过程中宣传购买其推广的A商品（如牙刷、毛巾、酒水、课程等），免费赠送高价值的B商品（如智能手机、pad、电脑、黄金饰品、高端手表），赠品信息在A商品详情页未展示说明。

2.4 秒杀信息发布不规范

指创作者未按规范要求发布秒杀信息，或发布的秒杀信息不完整、被遮挡的推广行为。

创作者在直播期间开展秒杀活动的，**每场秒杀活动开始前，需在直播间背景板、OBS自播组件等场景清晰明确展示秒杀活动具体信息。**

秒杀活动进行时，**商品必须实物出境。**

秒杀活动结束前，秒杀活动信息须保持展示，**关键信息不可被人/物遮挡。**

实时违规话术规避要点

