

The background features several overlapping circles in various sizes and colors, including red, orange, yellow, blue, and teal, arranged in a scattered pattern around the central text.

直播间讲解技巧



目录

- 1、建立人设
- 2、直播产品讲解的7步法

01.

PART

建立人设



人设的价值

唤起情绪

拟定的人物包装一层外衣、贴上标签符号，让我们往往一想到这个人或者事，就能关联到其它，比如说起薛之谦，很多人脑海中除了想到歌手，还会浮现“段子手”。



认同感

这种符号、标签就是能让观众产生共鸣或者共同的价值观。大部分人追星，也是在本质上喜欢这个明星在人设上的表现，从而喜欢明星本人。

高复购

更有利于更快的传播有价值的内容，同样会形成有认可度的用户聚集体，并形成裂变再次传播。



人设的实现

选品

我喜欢什么样的东西
我在什么样的场景生活
我的爱好

寻找价值观

我是什么样的人
我是什么样的性格-严肃、搞笑
我喜欢做什么样的事

02

选择产品

01

确定自己
的人设

人设的呈现

03

人设在直播间的传达

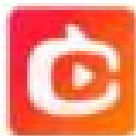
用户使用后的体验
我们在生活中的故事
我们选品的过程

建立连接

04

怎样引起共鸣

有规律的推送和上新-培养用户习惯
沟通语言的贴近-少买点、真诚
社群的维护
重视用户的反馈和建议



直播内容的搭建

选品

我喜欢什么样的东西

我在什么样的场景生活

我的爱好





直播内容的搭建

寻找价值观

我是什么样的人

我是什么样的性格-严肃、搞笑

我喜欢做什么样的事





直播内容的搭建

人设在直播间的传达

用户使用后的体验

我们在生活中的故事

我们选品的过程



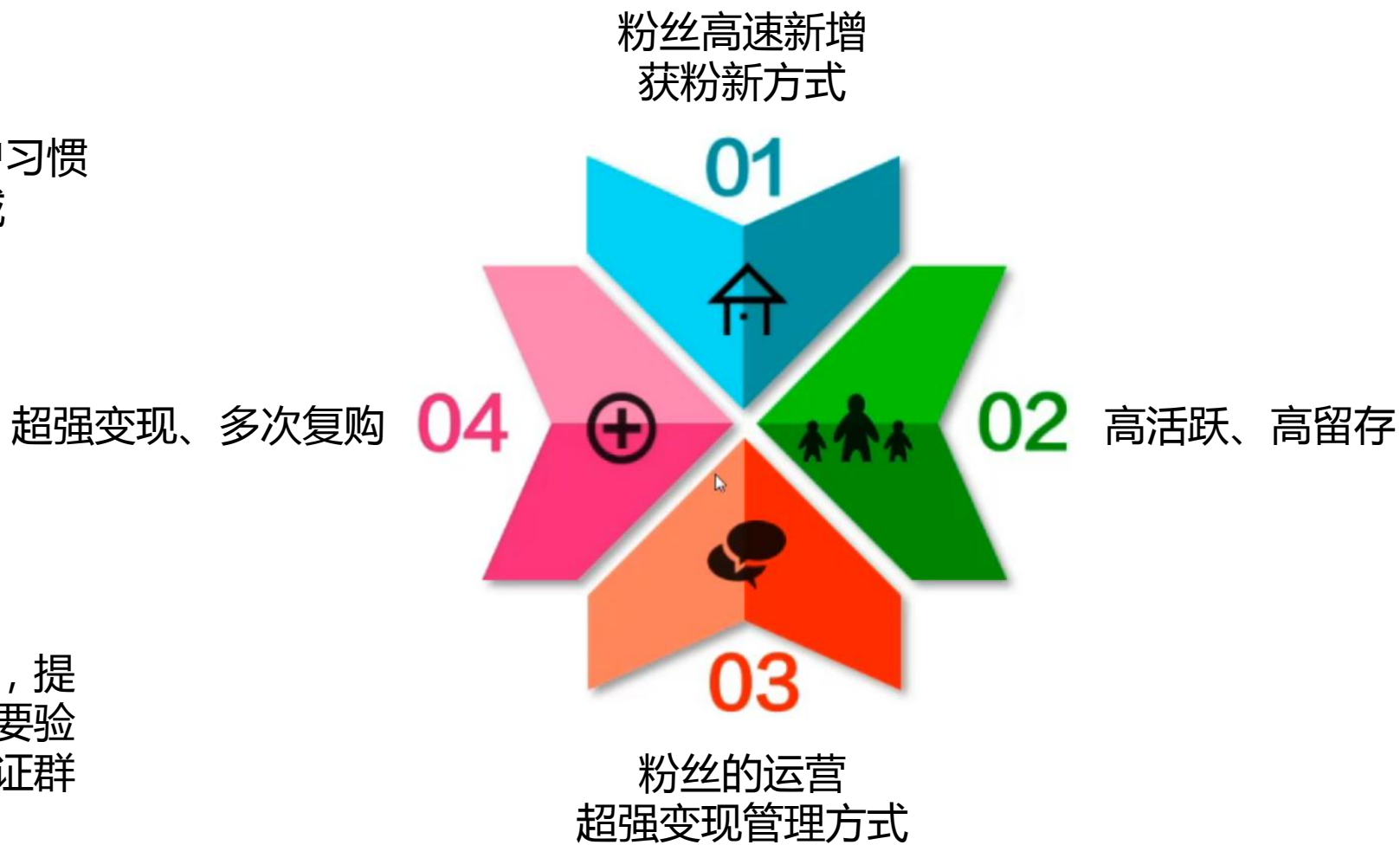


直播内容的搭建

怎样引起共鸣

有规律的推送和上新-培养用户习惯
沟通语言的贴近-少买点、真诚
社群的维护
重视用户的反馈和建议

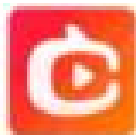
进群有欢迎新人，每天有问早，提醒大家每日签到，同时进群需要验证身份，保持群的纯洁性，保证群里会员的体验。



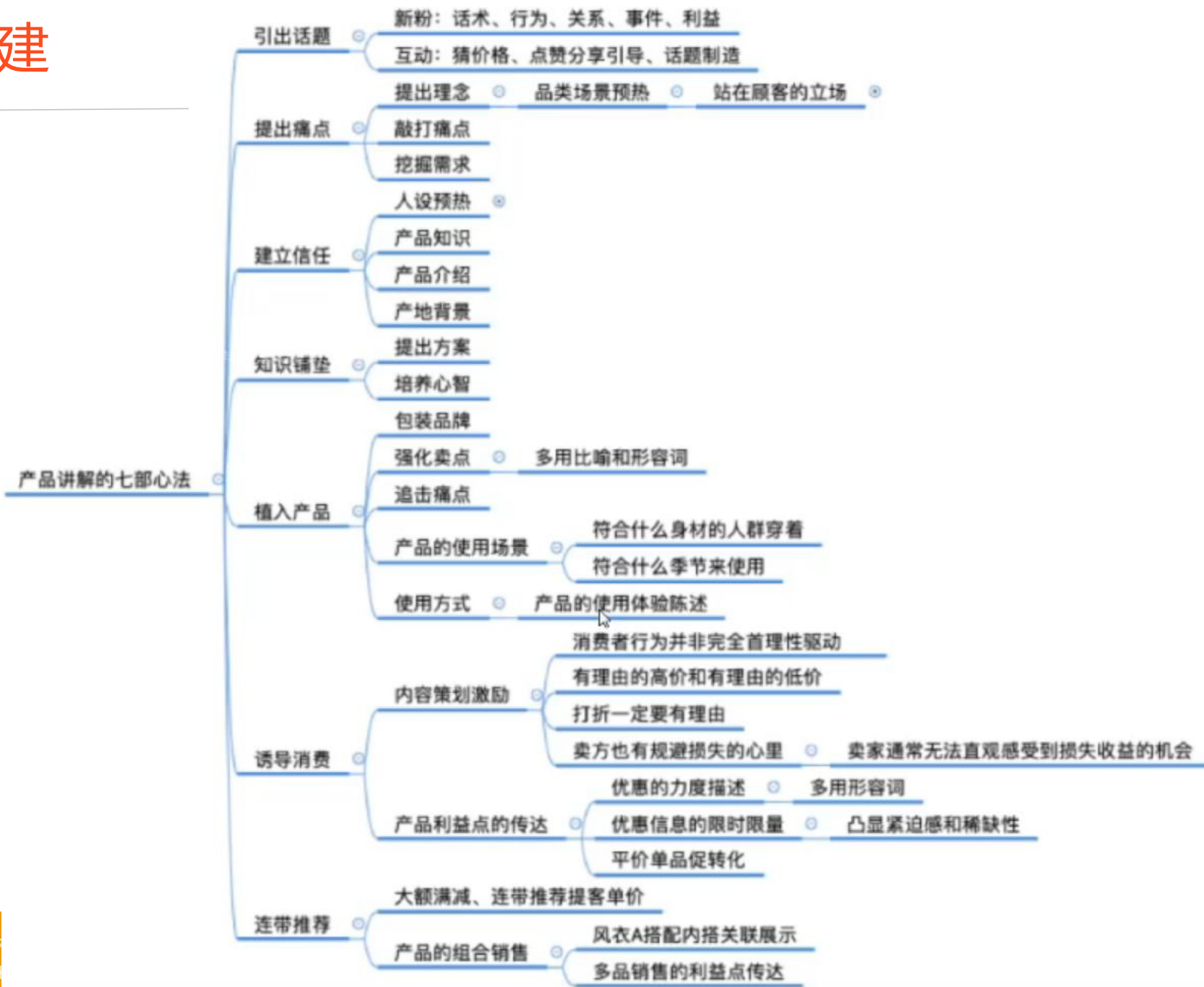
02.

PART

直播产品讲解的7步法



直播内容的搭建





引出话题

你们是不是都在家呆着呢？
你们今天上班了么？
你们都吃过饭了么？

一、找到话题

开放式的聊天话题，而不是判断题

二、说观点

观点就是对于一件事的个人看法。如果聊天不带有自己的看法那就相当于在汇报工作。

三、说理由

观点完了，继续说理由。理由能够支撑自己的观点。不然说不出理由让人觉得我们说的话站不住脚。也就是说为什么自己会有这样的观点，为什么自己会这样认为。说理由的好处还能够为后面其他人接着自己话题而提供方向。

四、说事实

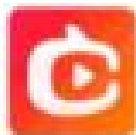
其实，聊天把观点和理由都表达出来了，后面聊天也能够正常持续进行下去，说事实可以说也可以不说。说事实的好处在于让理由更加鲜活真实。



提出痛点

- 提出痛点
- 带入场景
- 适用场景
- 触动粉丝的存在感
- 我的嗓子哑了，大家有什么好方法
- 用户痛点
- 引发观众兴趣的问题
- 最近一直在喝的胖大海，虽然胖大海的味不太好，但是治疗嗓子非常有效，我一直在喝，这次发现这种味道和疗效都凑在一起的东西了，咱们可以试试。





直播内容的搭建

提出痛点



Herbal Essences摩洛哥芳疗精油乳 实验步骤（推荐-直发夹版）

所需材料：

- ① 白玫瑰花瓣 x 2 片（需主播准备）
- ② 直发夹 x 1 个（需主播准备）
- ③ 锡箔纸 x 1 张（品牌提供）
- ④ 摩洛哥芳疗精油乳 x 1 瓶（品牌提供）
- ⑤ 手机（计时）
- ⑥ 纸巾（擦手）

扫描二维码

看实验视频：

观看密码：4321



实验步骤 1：

准备两片符合尺寸的白玫瑰花瓣，大小要相同



实验步骤 2：

锡箔纸对折一下，使之出现折痕，一片花瓣均匀涂抹精油乳（正反面都要涂），放在靠近折痕处，另一片不涂，放在间隔至少1.5厘米处



实验步骤 3：

锡箔纸对折，用预热好的直发夹，夹住锡箔纸，加热 20 秒（手机计时），此时主播需口播倒数



结果话术：

直发棒、卷发棒、吹风机这些对头发有热伤害，精油乳能**隔开、修复伤害**，连这么娇嫩的花瓣都能保护，当然更能修复我们头发损伤。





建立信任

专家形象
提升专业程度

产品展示
提升客户体验

顾客证言
打造信任感

产地工艺
复杂化提升价值

产品实验
所见即所得



直播内容的搭建

专家形象
提升专业程度

这类风格比较适合

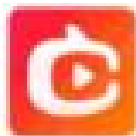
美妆行业

珠宝行业

母婴行业

需要专家意见背书的店铺





直播内容的搭建

借势权威
大牌同款面料

这类风格比较适合

服饰行业

鞋包行业

所见即所得的类目





直播内容的搭建

顾客证言
打造信任感

这类风格比较适合

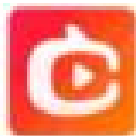
食品行业

保健品行业

关系到产品使用的类目



浙江主播嫩哥，直播7个月销售额高达1500万，带动了一大批养蜂农人的积极性；丰收节期间日销2000公斤的业绩，受到了当地政府的肯定，带动直播同行达20多名。



直播内容的搭建

产地工艺
复杂化提升价值

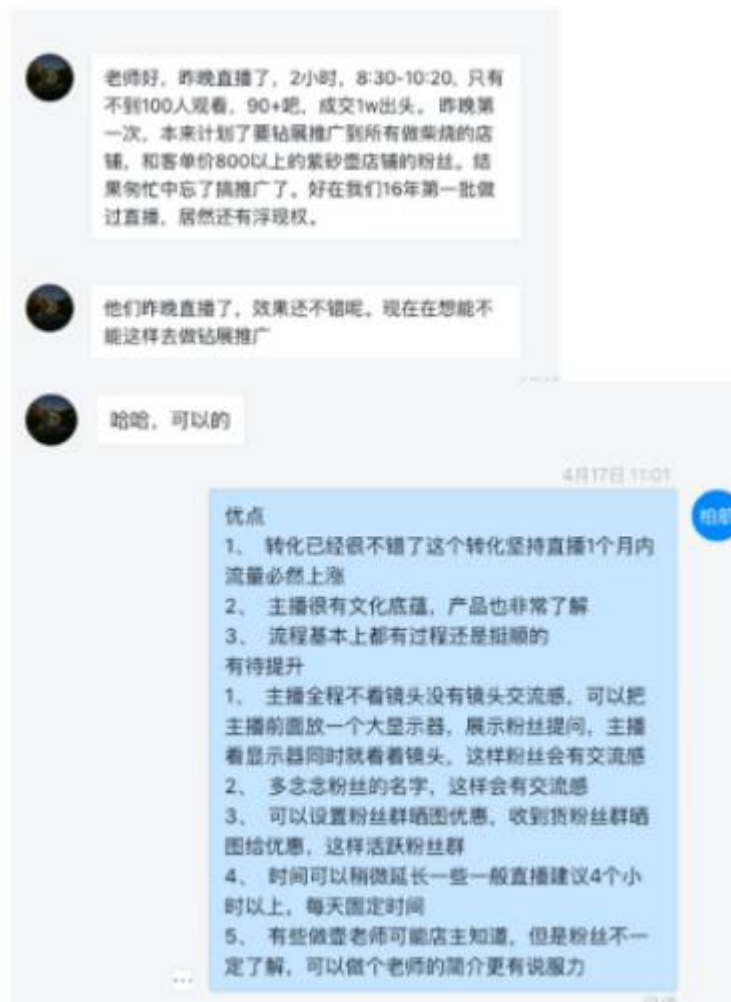
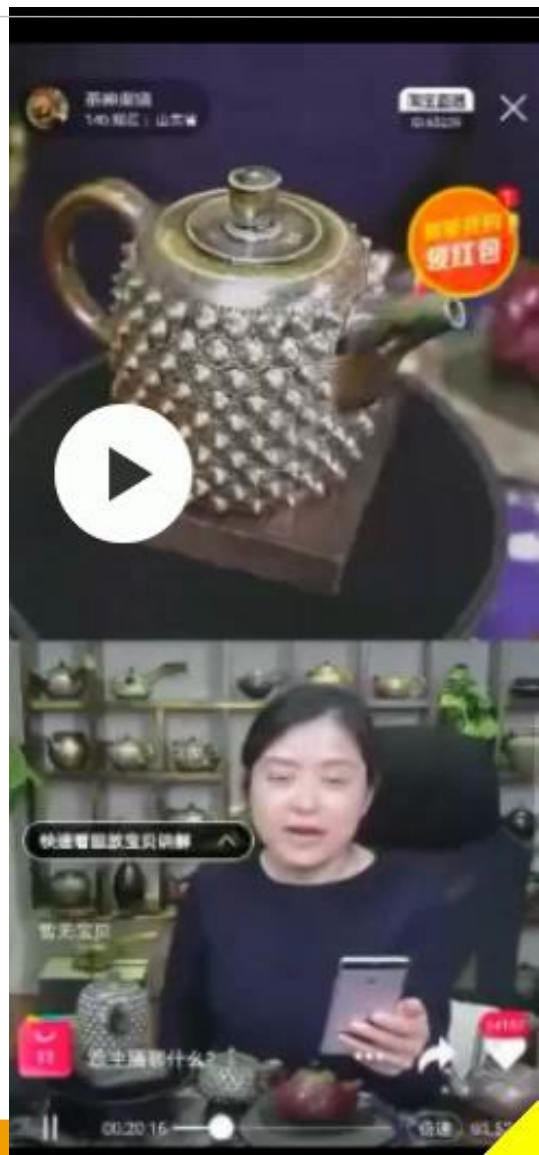
这类风格比较适合

茶饮行业

家居用品行业

小电器行业

需要对产品有深入讲解的类型





直播内容的搭建

产品实验
所见即所得

这类风格比较适合

洗护用品行业

家清用品行业

产品可以立刻展示效果的类目





直播内容的搭建

知识铺垫

营销类型：

从面料入手，站在客户
的角度考虑问题





第四步、产品讲解

产品讲解中的词汇

红色：这个红色一点也不艳俗，很显气场，适合需要撑场面的场合，在圣诞节或者新年穿特别喜庆

卡其色：应该该是最理想的大衣颜色了，非常大牌建议入，经典色，很轻熟，有点像卡布奇诺的颜色，但室内看有点偏绿，十分微妙

湛蓝：超显年轻，对黄皮来说很友好，本来就很白的姐妹更是白的没朋友

星空蓝：显白一号，实物更深邃干净，穿上就会散发出很强的女人味

黄色：比较亮眼，搭配什么都有味道，色彩饱满，衬肤色不俗气，充满活力，算是日常里最百搭的一个颜色了

玫粉：真是个充满朝气的颜色，传上去整个人精神了很多，很适合提升气色，特别适合活泼的女孩

香槟色：穿上身很清爽，也很提气色，是个会散发出仙女气息的颜色，特别好搭衣服，适合出席大场合的配色

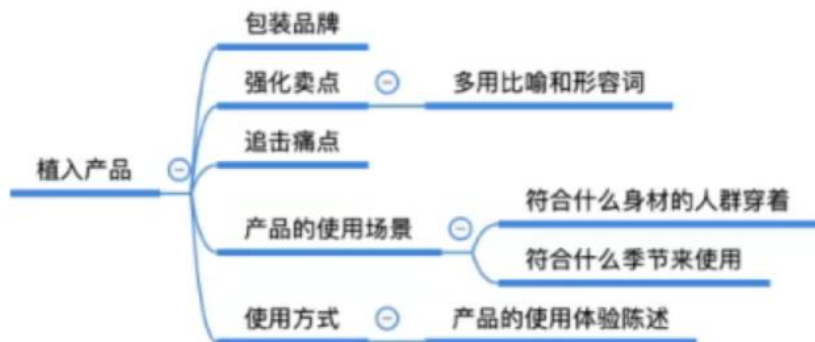
白色：最纯净透亮的白了，乖乖可爱的女孩一定要入的一款，就感觉软萌软萌的，穿上去就有幸福感

黑色：干净沉稳，有种神秘感的高冷范，特别显瘦，适合各种场合



直播内容的搭建

植入产品





诱导消费





直播内容的搭建

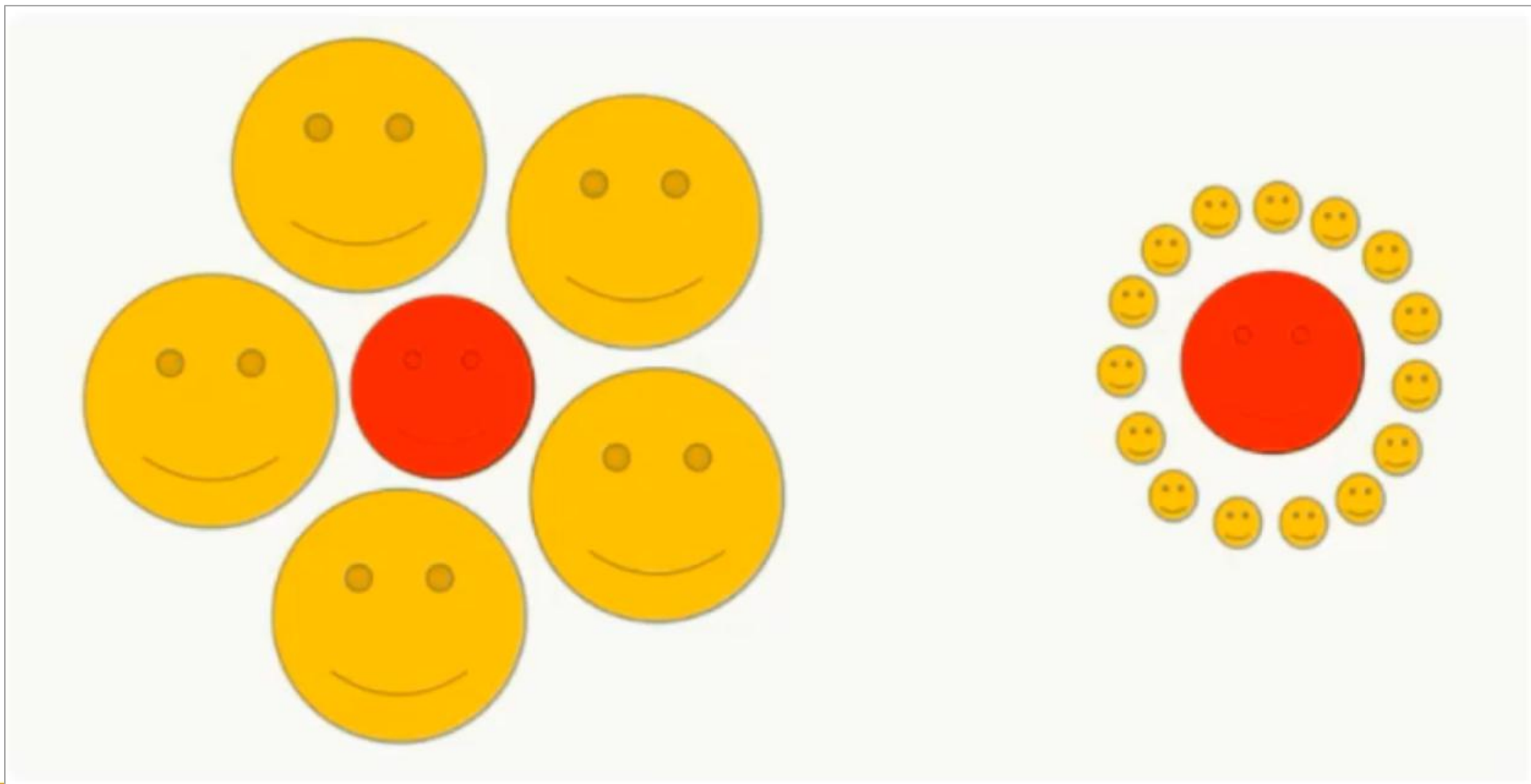
诱导消费-场景法





直播内容的搭建

诱导消费-价格锚点





直播内容的搭建

诱导消费-价格锚点



古越龙山
古越龙山商标，取材于2400多年前的吴越事，商标图案也是越王勾践兴师伐吴时的和粉粉香甜的龙山背景。

绍兴花雕
绍兴花雕酒是一种古老的汉族传统酒饮，属于黄酒。花雕酒从古代“女儿酒”演变而来，花雕酒酒性柔和，酒色橙黄清亮，酒香浓郁芬芳，酒味甘香醇厚。

酿造工艺
绍兴酒的品质，既得益于稽山鉴水的自然水质，更是上千年来形成的酿酒工艺所至结合，缺一不可。绍兴酒中把糯米称为“酒之骨”，黄曲称为“酒之膏”，黄曲水称为“酒之液”，把其酿造的人等同样对待。其重视和细节便可见一斑。

· 七 色 光 谱 ·

每一次执着改进
只为了把每个优点做的更好

After a month of time, the product has been improved, and will be the best. This is the goal of the company.



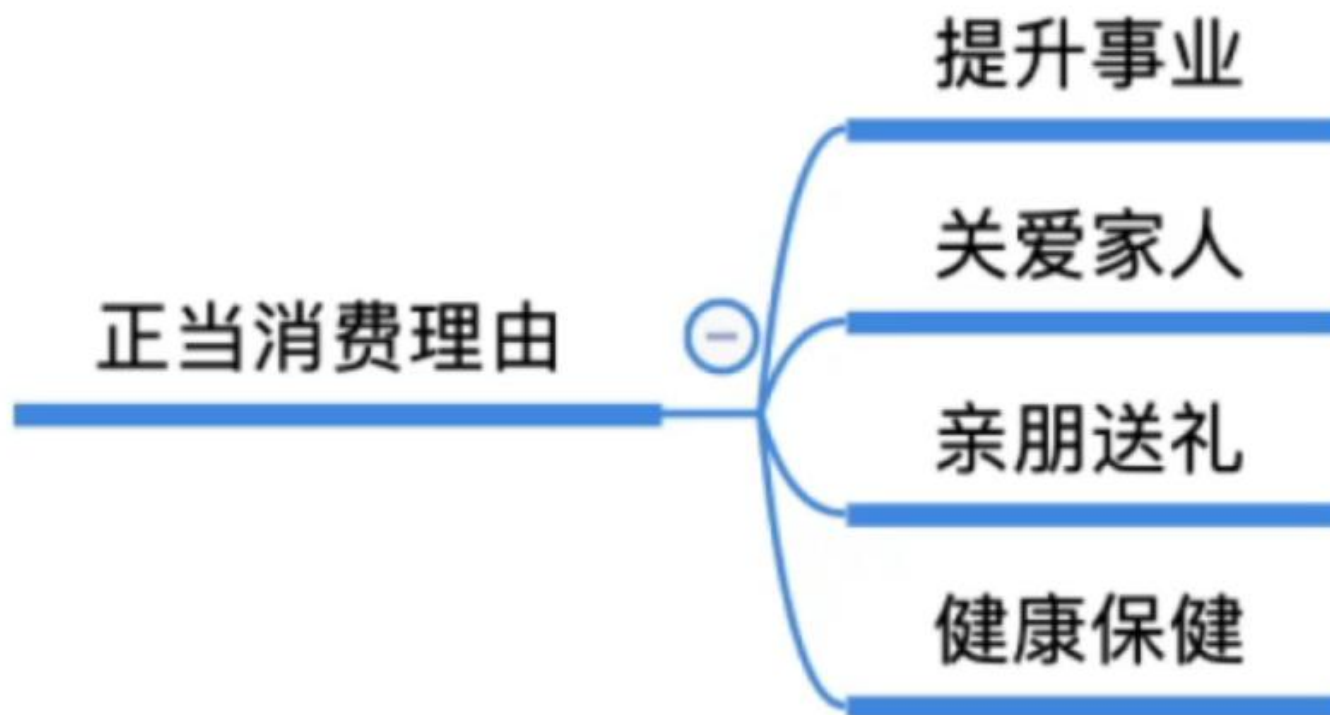
光谱养护 多重调理

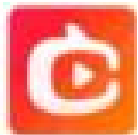
环形波段频射七色光自由切换，光照表皮，穴位，人体深处
艾灸与光谱共同呵护



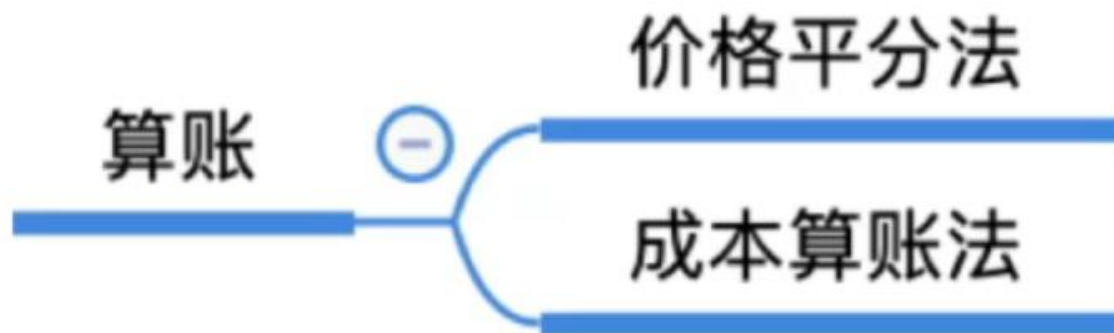


诱导消费-正当消费理由





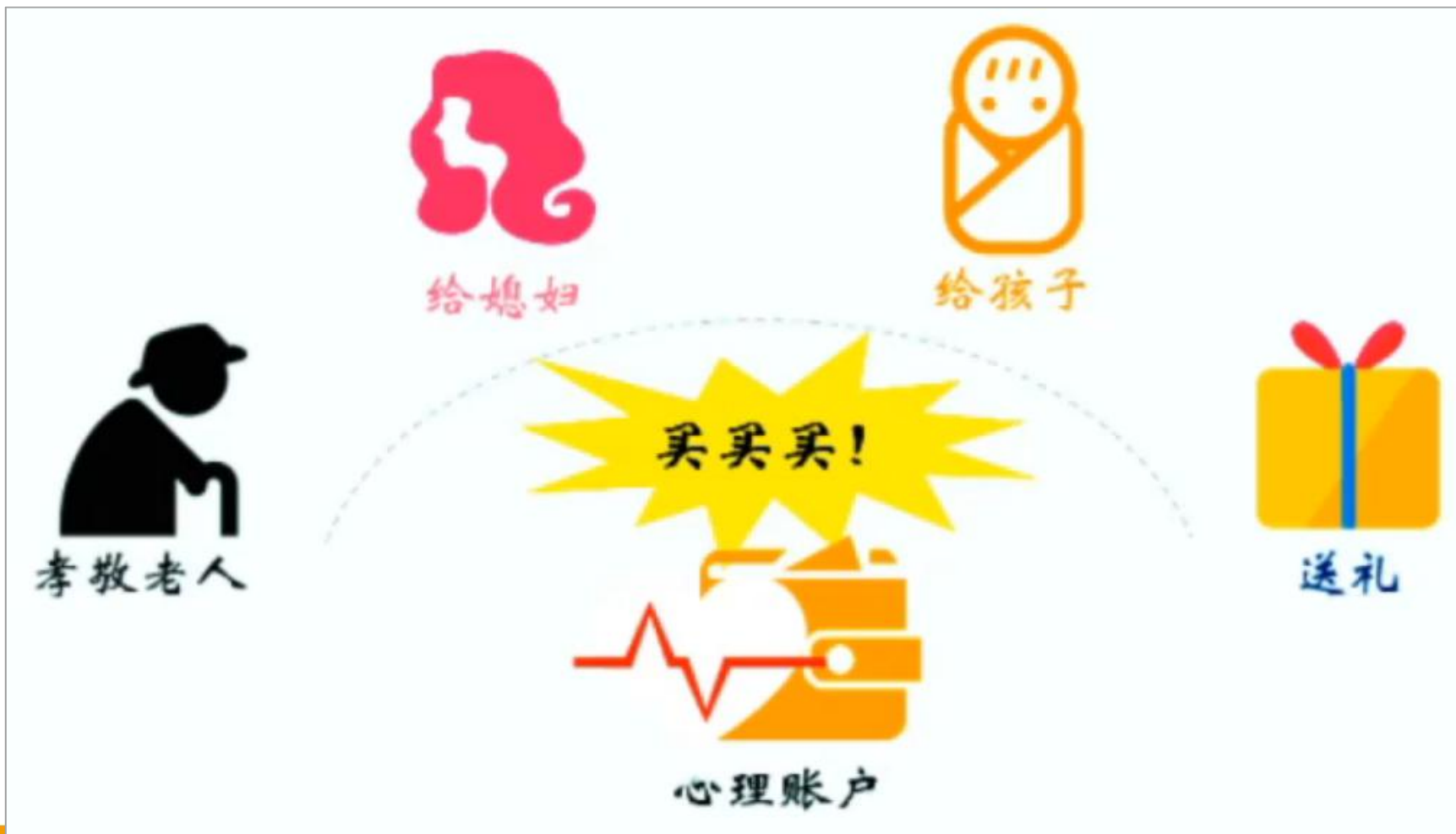
诱导消费-算账





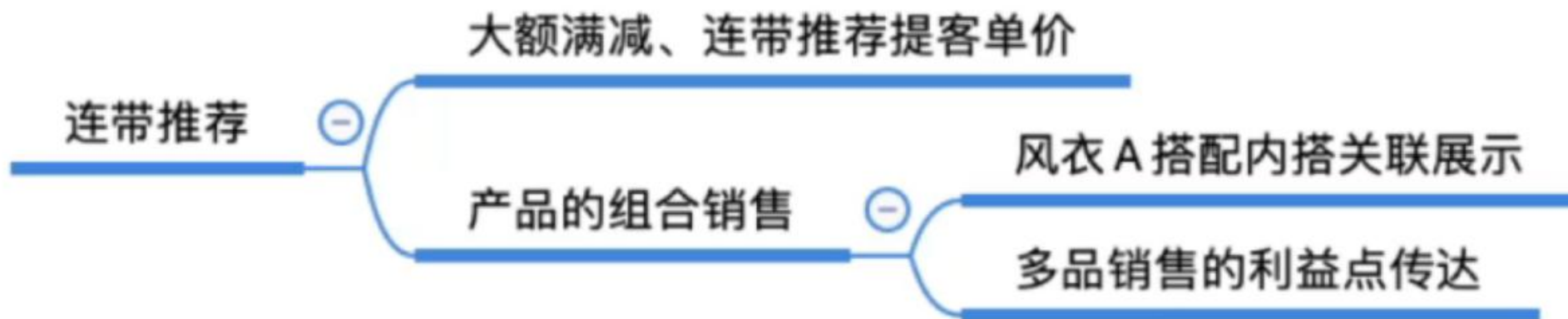
直播内容的搭建

诱导消费-偷换客户心理账户





连带推荐





直播内容的搭建

七步法完整案例

- 第一步、引出话题-最近胃不好
- 第二步、找到痛点-上班来不及做饭
- 第三步、建立信任-早上为什么要吃好早饭
- 第四步、知识铺垫-早上吃什么最好
- 第五步、植入产品-大品牌，好设计
- 第六步、诱导消费-日常109，今天69，限时一小时
- 第七步、连带推荐-买了加9元赠给你价值39的便携勺子、筷子组合；如果给家人买，买二再减10元。



策划一场直播					
1	主播要求	主播人设	价值观		
2			品牌性格		
3			品牌喜好		
4		我直播间的人设	产品		
5			呈现		
6			连接		
7		主播形象打造	妆容		
8			形体		
9			搭配		
10		主播的情绪	表达前的准备		
11			自己的定位		
12			交流的专注		
13	直播内容打造	明确的目标	活动主题		
14			活动产品		
15			直播间权益		
16			参考资料		
17	产品的讲解	引出话题	新粉		
18			互动		
19		提出痛点	买方立场		
20			挖掘需求		
21			敲打痛点		
22		建立信任	建立信任的方法		
22		建立信任	建立信任的方法		
23		知识铺垫	提出方案		
24			培养心智		
25		植入产品	强化卖点		
26			产品使用场景		
27			使用方式		
28		诱导消费	产品利益点		
29			正当消费理由		
30			算账		
31		连带推荐	心理账户		
32			促销组合		
33			大额满减		