

直播小白到优秀主播 之快速晋级之路

覃海林

湖北·宜昌

中国电子商务协会认证高级讲师

湖北省商务厅电子商务进农村综合示范项目 特邀讲师

湖北省电子商务精准扶贫领导人培养计划 特邀讲师

武汉蜂巢电子商务有限公司 特聘讲师

宜昌天一职业技术培训学校 特聘讲师

秭归县知橙电子商务职业培训学校 金牌讲师

拥有近10年的网络营销和电商从业经验

专注农旅电商培训近5年时间

擅长课程：《电商基础与网络营销》

《网店开设与运营》

《优化视觉营销提升品牌形象》

《小民宿、大世界之民宿电商》

《抖音短视频爆款打造》

《直播电商—掘金的新蓝海》



1

直播心态建设

新人不敢直播

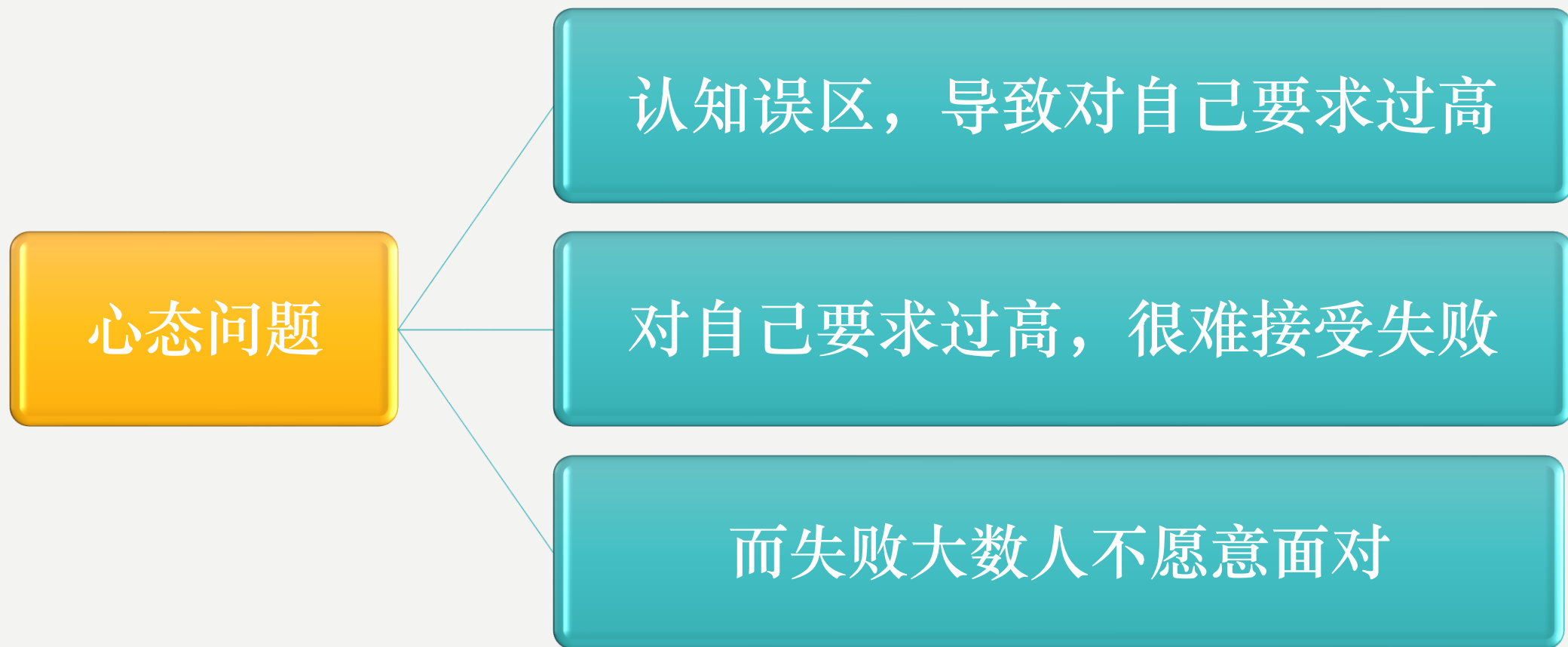
脸皮薄

没时间

不自信

怕熟人

讲什么



直播是一件新鲜的事物, 最近两年才发展起来的, 我们都是学生。

直播训练小秘诀

想象对话法

培训自我对话法

镜头分享法

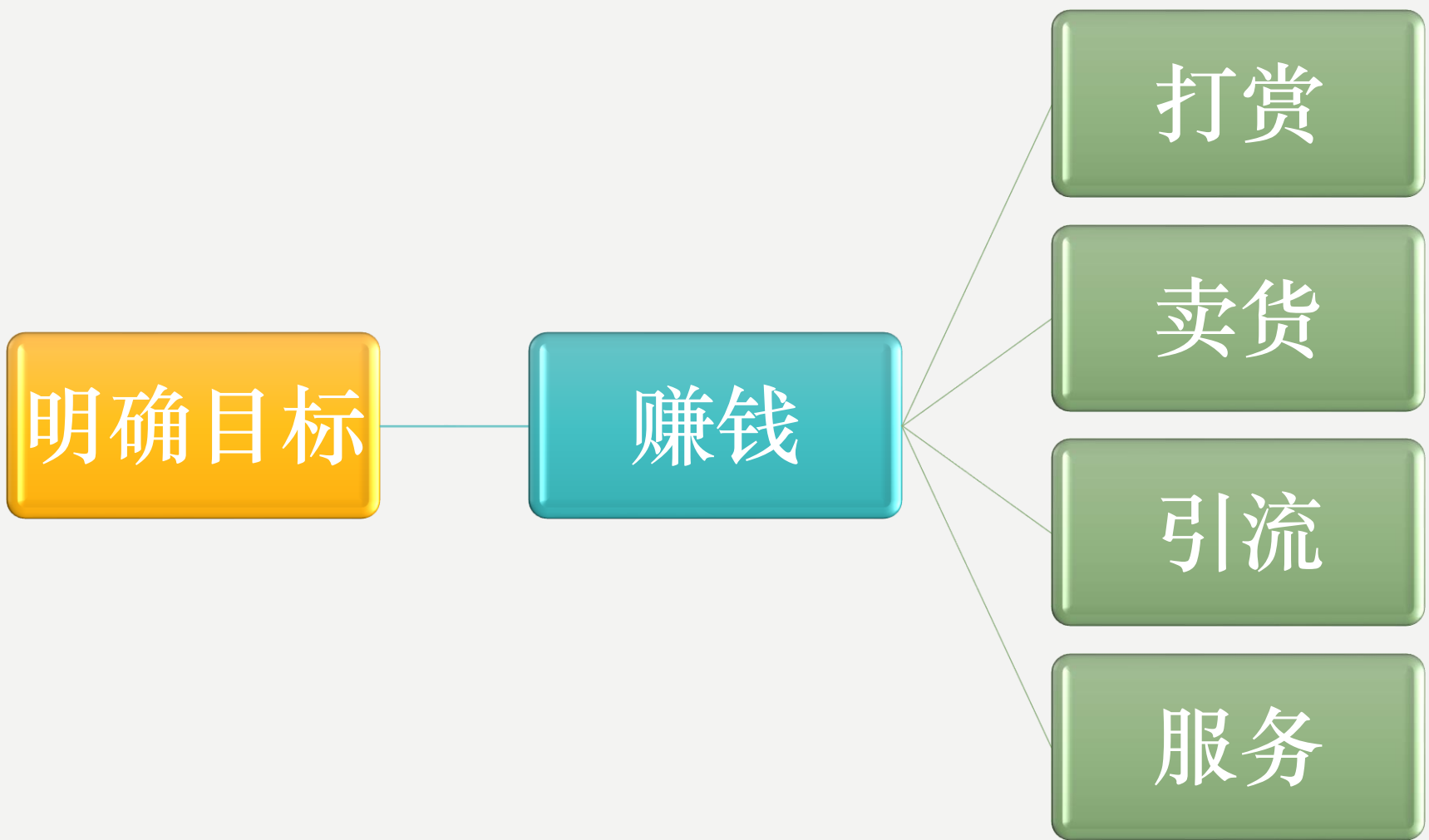
对着镜头讲解分享

万能咒语法

管他妈的、豁出去了

2

如何定位 自己的帐号



如何找准自己的定位？

罗列出自己的
擅长点

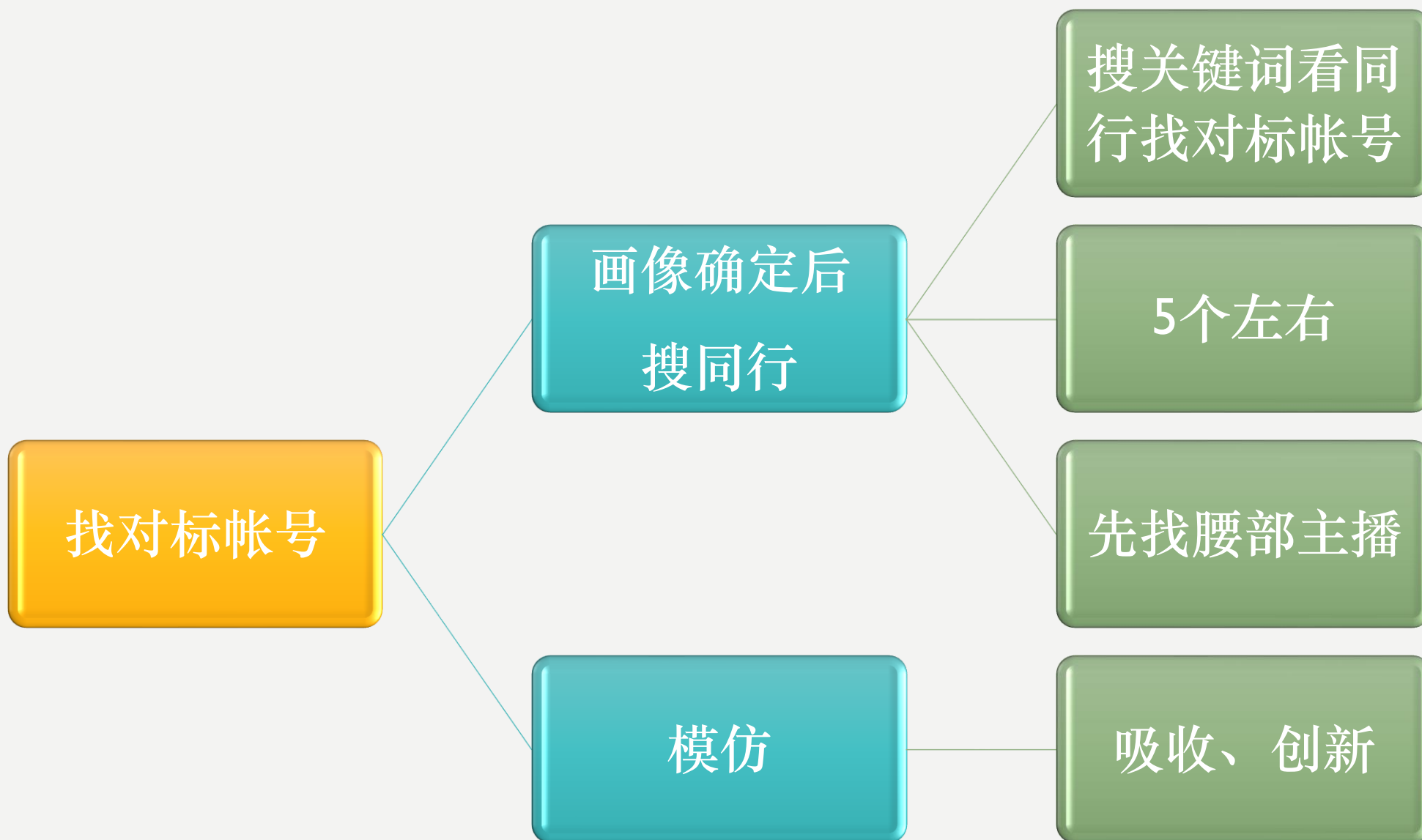
自己会什么

挑出三个可执
行点

低成本、能实
现、可持续

选中3个擅长
点串联

身材好、声音甜、
会跳舞



3

如何提高直播间的权重

直播平台推荐规则

在线人数

停留时长

互动指数

严格遵守平台规则

违禁歌曲

低俗色情

政治宗教

恶意营销

- 1、着装要求

- 主播在直播时需着装整齐，忌穿过于低俗暴露服装。整体着装应干净、整洁、落落大方，具体要求：

- （1）女性严禁穿着大尺度裸露背部、裸露内衣、穿着露沟或容易露沟服装、短裙或短裤下摆高于臀下线的服装；

- （2）男性严禁赤裸上身或仅穿内裤。

- （3）严禁穿着特殊类装类型

- 1) 严禁穿情趣制服、情趣内衣、暴露装、透视装、肉色紧身衣、内衣外穿、半截抹胸、渔网袜、吊带袜、三角短裤或呈现三角状短裤、低腰超短裤、有性暗示文字或图片的服装等；

- 2) 严禁穿着带有中华人民共和国（包含港澳台）国家机关人员、军队的工作制服进行直播。包括警服、军服、工商制服、检察院制服、法院制服、城管制服、路政制服等。

-

- 2、言论要求

- (1) 严禁讨论国家主旋律相悖的政治话题；
- (2) 严禁播放带有色情、性暗示的音乐、影视等；
- (3) 严禁播放国家明令禁止的影音、歌曲；
- (4) 严禁刻意发表低俗涉黄言论，引导场内低俗互动；
- (5) 严禁宣传色情低俗内容，带动用户低俗氛围；
- (6) 严禁模仿色情挑逗等引起人性欲的声音；
- (7) 严禁地域攻击、诋毁或谩骂攻击他人；
- (8) 严禁骚扰、调戏他人；
- (9) 严禁传播给他人造成损害的不实报道。

3、动作行为要求

- (1) 严禁在镜头前展示带有反国家反党标志的物品；
- (2) 严禁传播毒品、赌博等违法表演；
- (3) 严禁展示枪支管制刀具、进行高危表演，如晃动管制刀具、枪支、高仿真枪支、表演具有高度危险性的节目等。
- (4) 严禁宣传传销机构、哄骗用户加入传销组织、或本人组织传销。
- (5) 严禁任何以自虐或攻击他人来吸引眼球的表演，包括但不限于酗酒、自残、自杀、互殴、虐物、吃恶心物品（如袜子、烟灰、活物、死物）等的表演。
- (6) 严禁侵犯他人隐私，危及公共利益，包括但不限于未经当事人同意，公开他人姓名、住址、电话等个人资料及其他隐私信息。
- (7) 严禁组织带有骚扰或鼓动他人骚扰的表演；
- (8) 严禁在镜头前聚焦胸部、臀部、腿部、脚部等敏感部位博取眼球；
- (9) 严禁使用性用品或暗示性的道具进行表演；
- (10) 严禁出现带有性暗示或挑逗行为动作；
- (11) 严禁穿着过于暴露进行舞蹈，严禁表演高危舞种、表演低俗诱惑性舞蹈等；
- (12) 舞蹈动作要求：直播过程中展示的舞蹈需为正规舞种，包括但不限于：民族舞、古典舞、印度舞、街舞、鬼步舞、机械舞、宅舞（萌舞）、国标舞、芭蕾舞等，直播过程中只能表演成品舞，且成品舞动作中禁止出现带性暗示的动作。

- 4、直播间环境要求
 - (1) 严禁敏感时期、敏感场景中、或出现反党反动的环境进行直播。
 - (2) 严禁在私密环境下进行直播表演。
 - (3) 严禁在涉黄场所、涉赌场所进行直播表演。

提升直播间人气的方法

```
graph LR; A[提升直播间人气的方法] --- B[找熟人]; A --- C[小号协助]; A --- D[热门作品]; A --- E[同城定位]; A --- F[付费推广];
```

找熟人

小号协助

热门作品

同城定位

付费推广

4

直播间 工具和设备

- 1、领夹麦克风
- 2、直播声卡
- 3、手机支架
- 4、美颜补光灯
- 5、背景墙（图案、现场背景）
- 6、录播视频（直播伴侣）

主播形象

设备



主播形象

设备



暖光

适用于淘宝服装
美容美发直播等

Applicable for Taobao Live Beauty
Salon Live

主播形象

设备



冷暖光

适用娱乐直播
K歌、喊麦、才艺

Cold and warm light for normal live broadcast
song called Mai Caiyi

主播形象

设备



冷光

适用小视频拍摄
抖音直播等

Cold light Applicable for beauty and
nail salon

主播形象

设备



主播形象

设备

直播不要大头照

离得近→大头照

离得远→不能互动

直播时和粉丝互动要离近手机手机看屏幕留言
就成大头照了，离得远又无法看屏幕内容

主播形象

设备



使用广角镜头前

近距离看字满屏大脸



使用广角镜头后

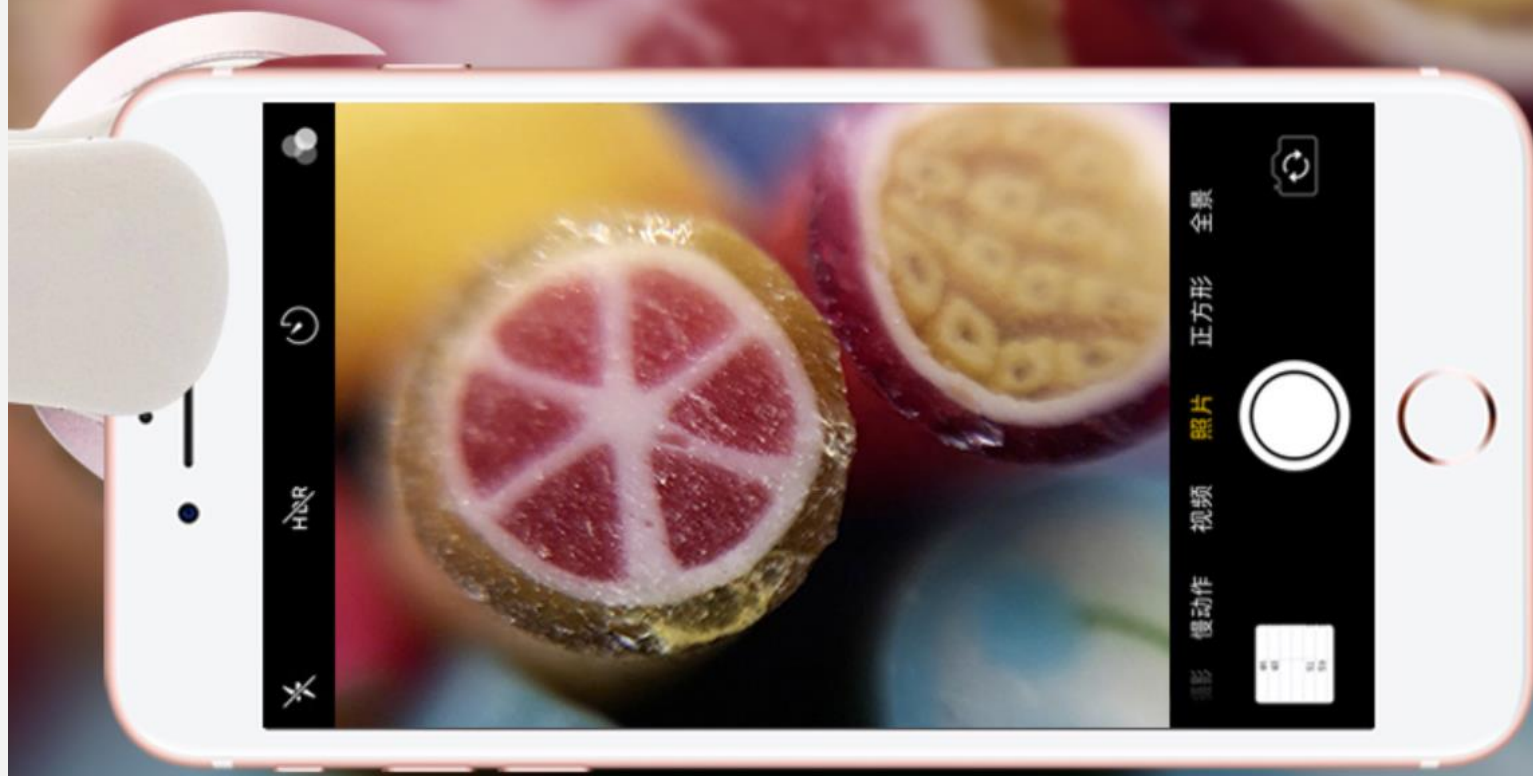
怎么看脸都小 再近都不怕

主播形象

设备

15X高清微距

1-2cm对焦 清晰放大物体 呈现精彩细节



主播形象

设备

180° 趣味鱼眼

鱼眼的世界更奇特，换个视角也许更有趣



主播形象

设备

专业网红推荐

支持音响/乐器



主播形象

设备

一套打造高清直播间

新型智能直播全套设备



主播形象

设备

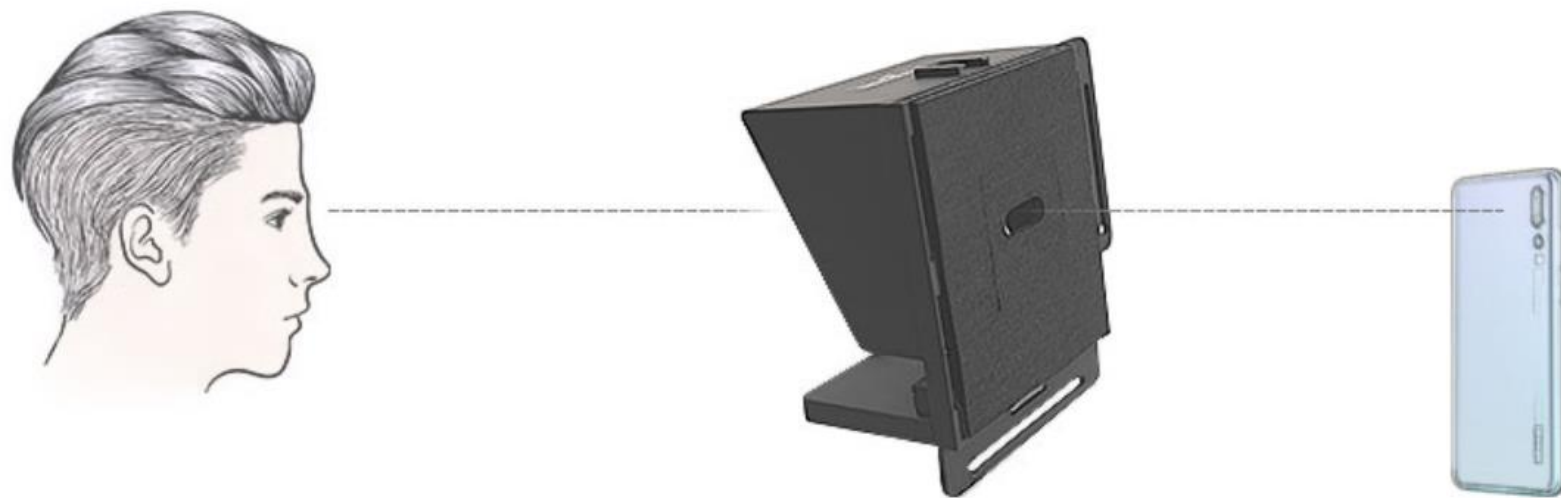


主播形象

设备

在录制过程中，通过提词器可以看到您预先写好的稿，
且眼神只看镜头，眼神不跑偏，携带方便，随时随地能录制。

DESIGN
CONCEPT



采用三点一线设计，使拍摄出来眼神自然，直视镜头，不穿帮。

收藏宝贝下单送蓝牙遥控器

主播形象

设备



主播形象

设备



主播形象

设备



The image displays a professional live streaming studio setup. A woman with brown hair, wearing a blue and white floral dress, is seated at a desk, holding a small product in her hands. She is positioned in front of a large green screen. To her left, a Tolifo light fixture is mounted on a stand, emitting a bright white light. To her right, a large white umbrella light is also visible. On the desk in front of her, there are various items including a microphone, a camera, and some product packaging. A monitor in the foreground shows a different background, depicting a tropical beach scene with palm trees and a blue sky. The Tolifo logo is visible in the top left corner of the image.

高清调试

直播专业布光调试 合作洽谈
直播/视频/摄影 可随意切换背景

主播形象

设备

摄影抠像背景布

影楼/VR/影视/电影/动漫等多用途



主播形象

气质

妆容

穿着

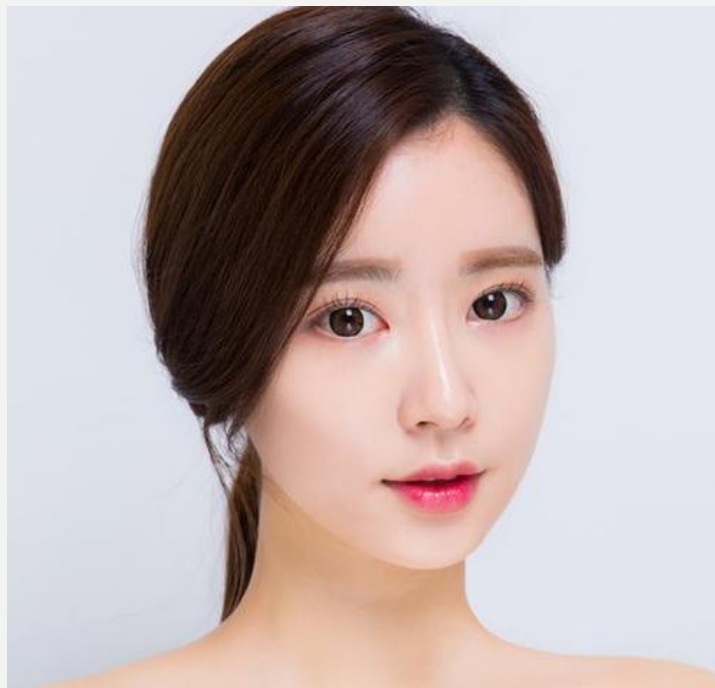
饰物

发型



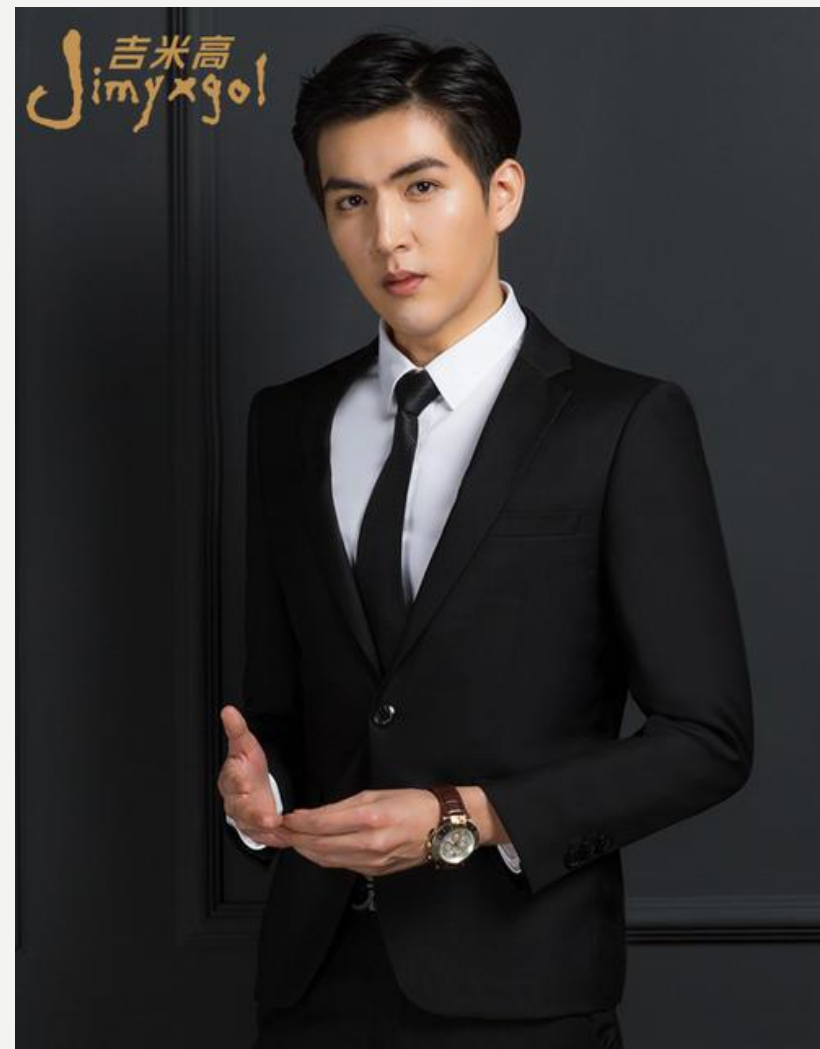
主播形象

妆容



主播形象

穿着



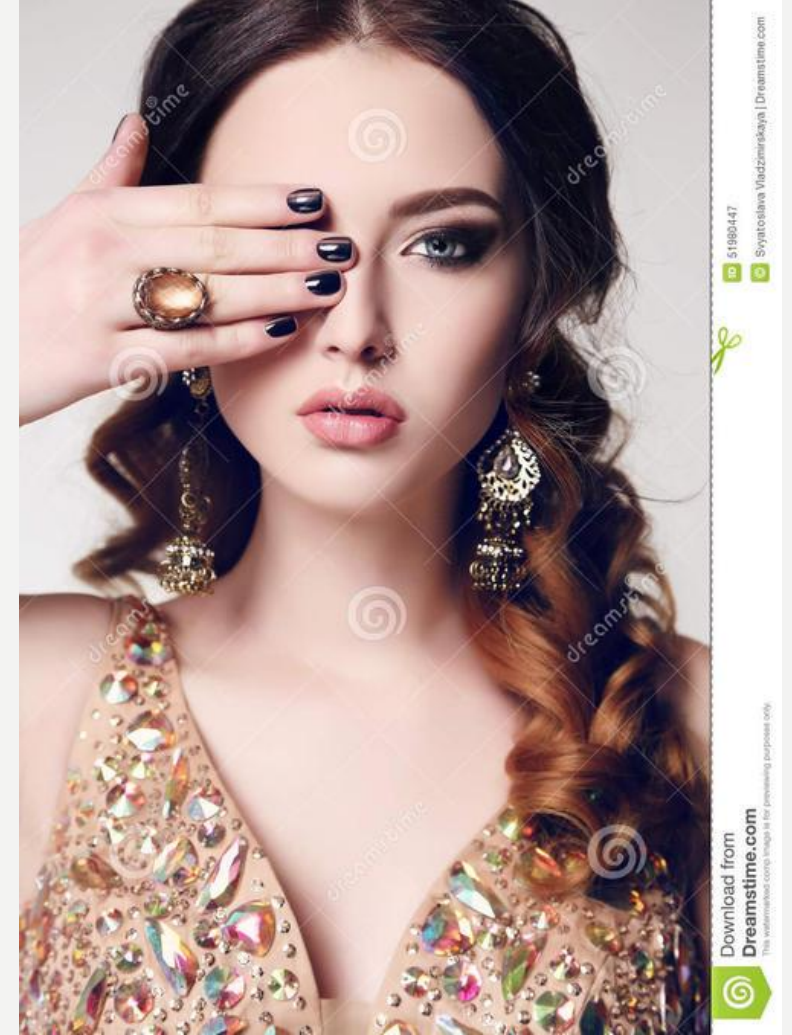
主播形象

穿着



主播形象

饰物



主播形象

饰物

银手链



主播形象

饰物



主播形象

发型



主播形象

发型



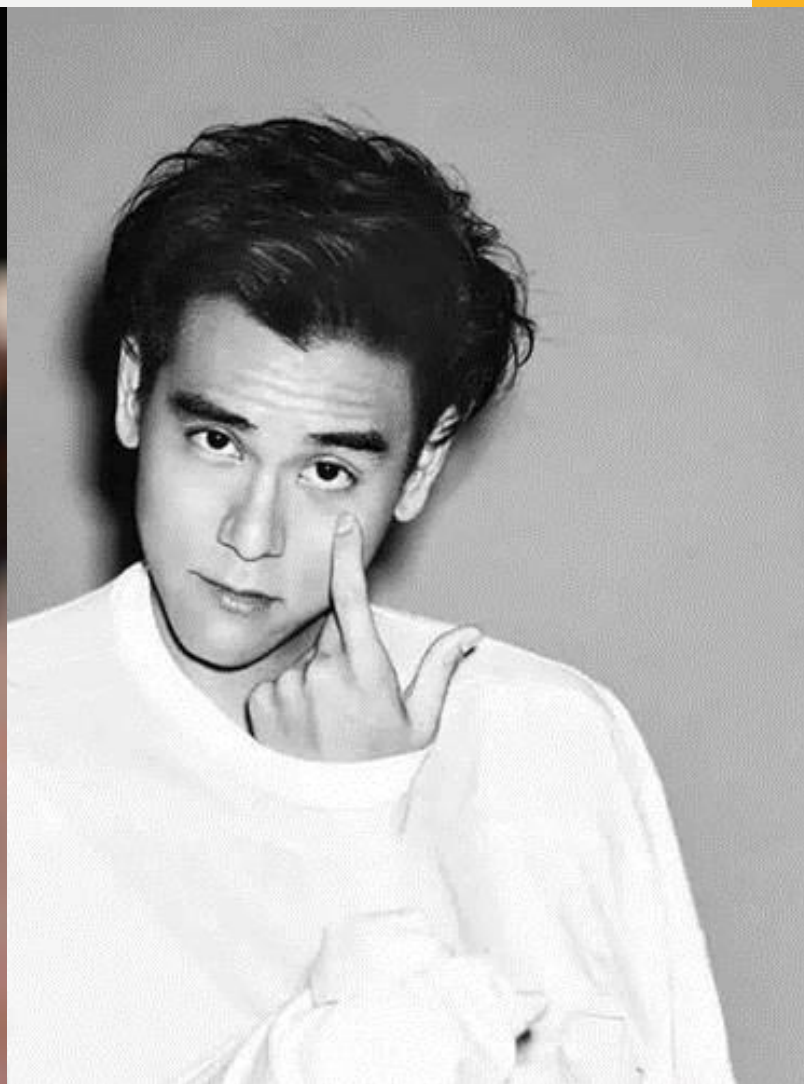
主播形象

发型



主播形象

发型



直播间的布置



蓝色中性



粉红少女



VIP ROOM



欧式风情



美式田园



85平米超大直播间



中式典雅



粉红欧式鹿头



85平米超大直播间



中式典雅



胡可直播现场



肖骁直播现场



刘晓庆直播现场



何洁直播现场



李响直播现场



翟颖李响直播现场

利用墙角做景深效果



利用背景做展示



利用前景做展示



直播间的布置



直播间的布置



直播间的布置



直播间的布置



直播间的布置



直播间的布置



5

如何避免直播间尬聊的问题

- 1、留意热点事件（抖音、头条、微播、B站）
- 2、培养自身幽默感（背幽默段子、看冷笑话、听喜马拉雅相声、演讲）
- 3、关注垂直内容（各大APP定位你的内容）
- 4、挖掘评论区（神回复、神评论）

6

直播黄金 时间筛选

- 1、直播前预热（个性签名、昵称处提醒、作品预热、直播预热）
- 2、如何把握预热节奏（视频结尾、前三天、前一天、前半小时）
- 3、直播黄金时间（三段两天）

中午11：30——14：30

下午16：30——18：30

晚上21：00——23：00

周六、周日

（具体时间根据每个人的内容而定）

7

如何制作高人气 直播封面和标题

封面（官方尺寸高清真人照片、符合自己的人设照）



5个万能取标题方法（不要超过10个字）

- 1、利益驱动法（优惠）
- 2、个性展示法（我这个讨人喜欢的漂亮女孩）
- 3、价值输出法（办公室的晋升之路）
- 4、直奔主题法（某某品牌促销专场）
- 5、制造好奇法（0粉丝也能上热门）

8

直播话术

打招呼话术

1、传达直播内容

(欢迎某某来到三峡么妹秭归脐橙九月红尝鲜专场)

2、解读观众昵称

(欢迎某某来到直播间，看你的昵称一定是个幽默风趣的人全场氛围就靠你带动了哟)

3、找双方共同点

(欢迎某某来到直播间，看你的昵称应该也是湖北人吧)

4、捧高等级大佬

(欢迎某某来到直播间，看你等级一定是传说中的大佬吧)

引导话术

- 1、多提问（大家想听什么歌、最近那首歌好听）
- 2、发指令（认同我刚刚说的老铁给我扣波666）
- 3、求帮助（我是个新手主播如果播不好还主大家多多指点）
- 4、聊热点（我最近在看什么电视剧）

感谢话术

1、粉丝打赏时

感谢某某给我送的小星星、50个、100个还没有停哟，哇塞，我真是太开心了，爱你哟、么么哒！

2、粉丝送大礼物

感谢某某给我送的跑车，你来我直播间这么久终于出手了，你一定就是江湖中隐藏的大佬，我对你的感谢如滔滔江水连绵不绝

3、上了榜单前三

上了我榜一榜二榜三的大哥大姐们，谢谢你们对我的支持，也请家人给榜一榜二榜三的朋友们点点关注

4、关注加粉丝团

谢谢某某加入我的粉丝团，也感谢大家对我的关注，如果有喜欢主播的朋友点点关注、点关注不迷路有条件的朋友帮忙加个团，谢谢我的家人们

5、快下播的感谢

直播间的家人们，我快要下播了哟，因为有你们的存在，我才能坚持到现在，希望明天晚上8点的直播间我还能看到你们，明天不见不散，爱你们哟！

卖货话术

1、掌控单品时间（每款产品5分钟左右）

2、充分展示产品细节

做示范，能上身的就上身、能吃的就吃

3、强调产品卖点

质量不满意包退、包换、果园现摘发货、不催熟、不打蜡、
顺丰包邮新鲜到家

4、回复屏幕重点问题

5、促成（现在下单前50件有什么优惠，一次性两件有什么优惠、
54321上链接，需要的赶快抢，抢完就没有了）

9

直播互动游戏

猜歌名

绕口令

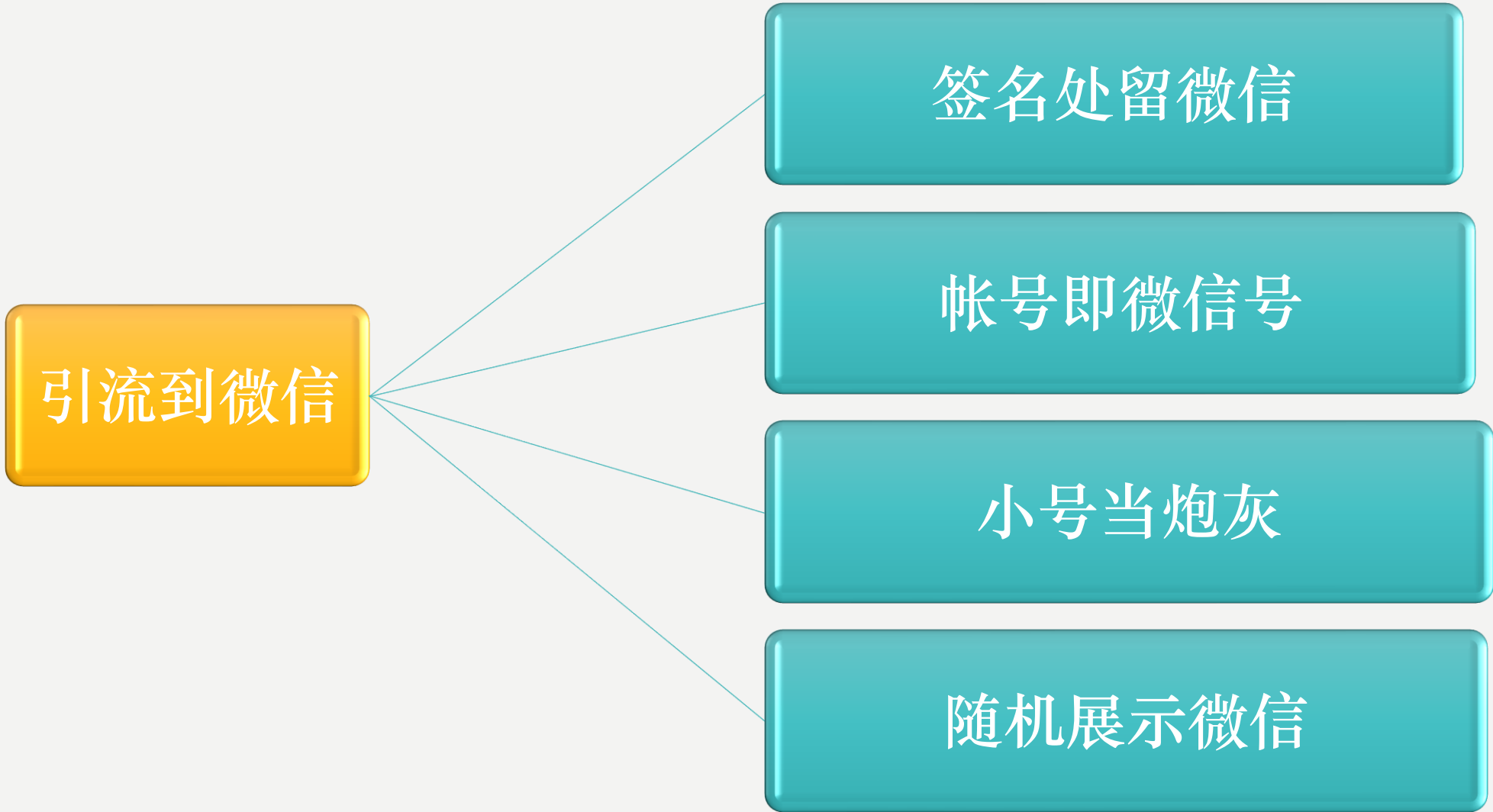
成语接龙

你演他猜

10

直播后端变现

引流到微信



```
graph LR; A[引流到微信] --- B[签名处留微信]; A --- C[帐号即微信号]; A --- D[小号当炮灰]; A --- E[随机展示微信];
```

签名处留微信

帐号即微信号

小号当炮灰

随机展示微信

后端成交系统

```
graph LR; A[后端成交系统] --- B[顾客数、客单价、购买数量]; A --- C[实现业绩倍增公式]; C --- D[引流、裂变、成交、复购、转介绍];
```

The diagram illustrates the Backend Transaction System. It starts with a central yellow box labeled '后端成交系统'. This box is connected to two teal boxes: '顾客数、客单价、购买数量' (Customer count, unit price, purchase quantity) and '实现业绩倍增公式' (Formula for doubling performance). The '实现业绩倍增公式' box is further connected to a green box labeled '引流、裂变、成交、复购、转介绍' (Lead generation,裂变, transaction, repurchase, referral).

顾客数、客单价、购买数量

实现业绩倍增公
式

引流、裂变、成交、
复购、转介绍

11

直播超级粉丝 筛选和培养计划

1、坚持固定直播

李佳琪365天直播了389场

情感依赖，准时开播，每天连续2小时以上

2、保持积极热情

直播是个是个马拉松、长期仗

3、持续提升自己

尝试更多可能性，寻找更好的自己，展示出来、打造超强人设IP

4、建立粉丝群

突发事件、时间调整、活动需要粉丝支持

群互动加深彼此印象

5、私聊粉丝

隐私的话不便在直播间说

有的忠实粉丝不喜欢公屏聊、默默打赏

带节奏、重点粉、特别的日子问候

6、定期粉丝见面会

直播带货之 六大困惑

困惑1：抖音直播带货没有别的平台量大

直播电商现状

淘宝

薇娅、李佳琦

快手

辛巴

抖音

头部主播销量不高

腰部主播前景不错

困惑2：抖音直播带货和粉丝多少有关系吗？

抖音直播带货和粉丝有关系吗？



有



但是关系不大

请输入播主名称, 抖音ID, 直播间名称进行搜索

Q 搜索

热卖品类: **全部** 日用百货 母婴用品 护肤 彩妆 美食饮品 花鸟绿植 书籍 珠宝配饰 男装女装 手机数码 鞋帽箱包 家居家纺 车品 家电 玩具 游戏 其他

销售额排序 销量排序 人数峰值排序

数据更新时间: 2020-11-17 20:12:56 / 每10分钟更新 数据说明



冬姐精选-朗姿&凯妃米...



粉丝 32.4w

热卖: 男装女装 人气: 2324

朗姿凯妃米儿

近1小时销量725件

267.0w

销售额

6627

销量

📺 实时大屏

📺 直播详情



大虫EMME•17号中午1...



粉丝 78.8w

热卖: 鞋帽箱包 人气: 8257

品牌星期六女鞋专场

近1小时销量368件

221.1w

销售额

7740

销量

📺 实时大屏

📺 直播详情



王祖蓝【晚7📺购惊喜】



粉丝 2382.2w

热卖: 日用百货 人气: 3.2w

蓝不住好货 今夜购惊喜

近1小时销量21375件

197.9w

销售额

2.7w

销量

📺 实时大屏

📺 直播详情



朱瓜瓜•雅漾双11专场1...



粉丝 336.3w

热卖: 护肤 人气: 1.3w

雅漾专场

近1小时销量7210件

192.7w

销售额

1.4w

销量

📺 实时大屏

📺 直播详情



于震【今晚直播见】



粉丝 1500.5w

热卖: 美食饮品 人气: 2.5w

好物齐上震

近1小时销量7331件

161.1w

销售额

2.0w

销量

📺 实时大屏

📺 直播详情

日榜周榜月榜

11月16日

数据更新时间: 2020-11-17 08:00:00

导出

- 热卖品类: 全部 日用百货 母婴用品 护肤 彩妆 美食饮品 花鸟绿植 书籍 珠宝配饰 男装女装 宠物用品 手机数码 鞋帽箱包 礼品文娱 家居家纺 玩具 游戏
- 播主行业: 全部 网红美女 网红帅哥 搞笑 情感 剧情 美食 美妆 种草 穿搭 明星 影视娱乐 游戏 音乐 舞蹈 萌娃 生活 健康 体育 旅行 时尚 母婴育儿 教育 职场教育 家居 科技 手工手绘

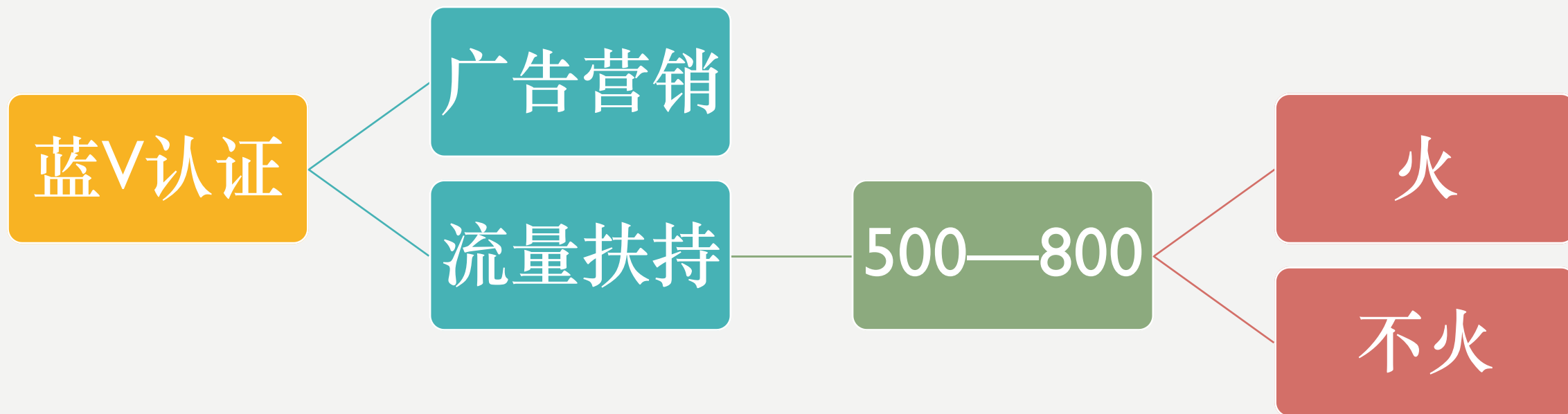
排行	播主	预估销售额↓	预估销量↓	场均观看人数	人数峰值	热卖品类	直播场次
1	歪歪 (休息中) 粉丝数: 141.1w	1055.3w	4.9w	316.6w	5.9w	日用百货, 珠宝配饰	1 查看
2	懒猫nono (18号, 皮草嘉年华!) 粉丝数: 64.4w	764.4w	1.4w	9.5w	8116	男装女装, 鞋帽箱包	2 查看
3	昕昕严选 (18号下午1点粉丝节福利场) 粉丝数: 18.1w	745.5w	1.4w	10.0w	4556	男装女装, 鞋帽箱包	1 查看
4	小卒优选 粉丝数: 51.8w	632.9w	2.0w	8.2w	9.7w	手机数码, 男装女装, 鞋帽箱包	1 查看
5	陈三废qq 今晚8点直播送汽车🚗 粉丝数: 2400.8w	463.8w	3.9w	211.8w	6.3w	护肤, 日用百货, 美食饮品	1 查看

结论

有粉丝和没粉丝区别不大

我们都在同一起跑线

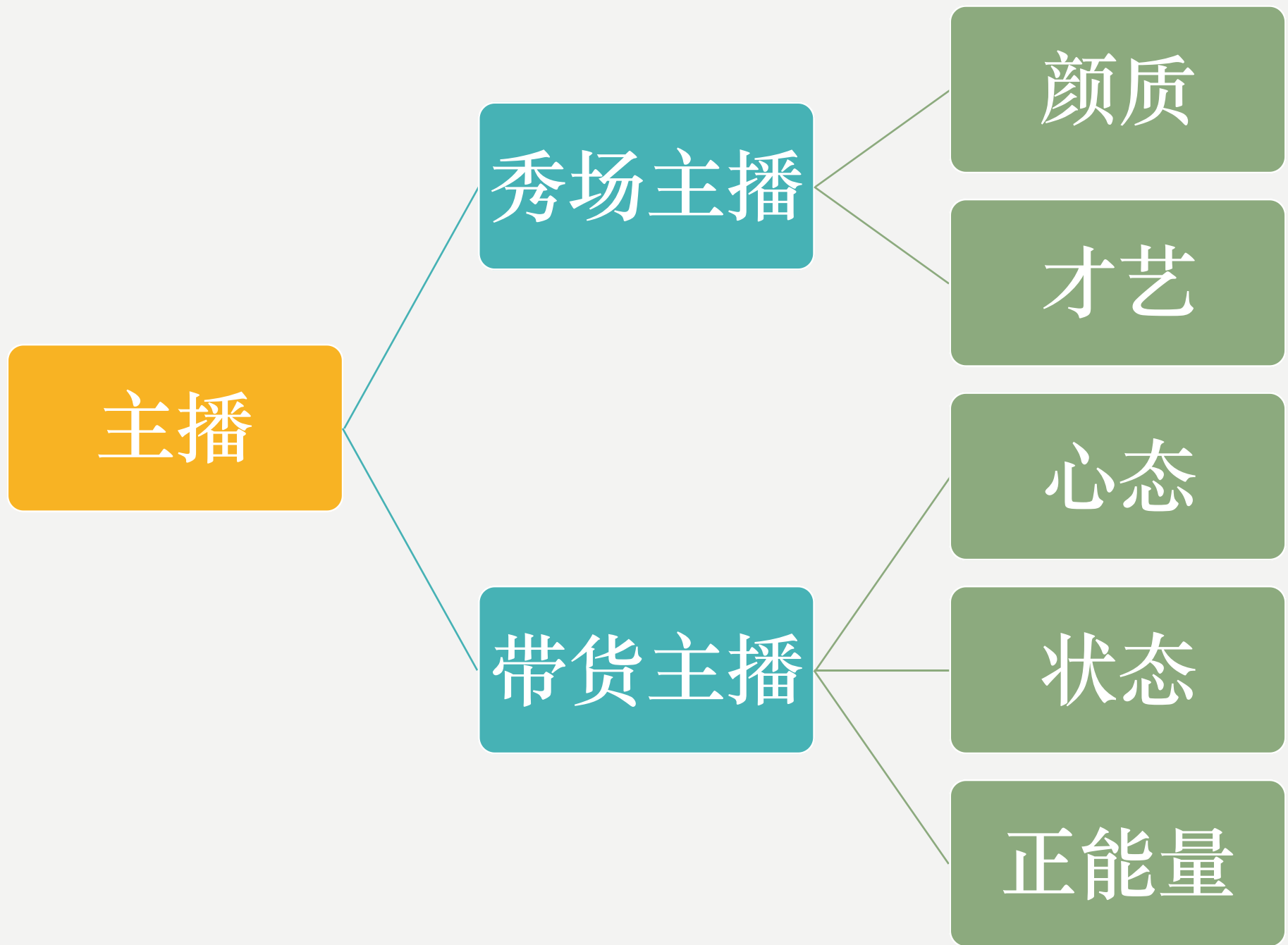
困惑3：抖音直播蓝V流量扶持靠谱吗？



是锦上添花、不是雪中送碳

脚踏实地做好视频才是正道

困惑4：什么样的人适合做主播？



困惑5：直播如何策划、说什么？

说什么？

```
graph LR; A[说什么？] --> B[黄金8分钟]; A --> C[2个小时重复15次]; B --> D[一个套路]; B --> E[一个模板];
```

黄金8分钟

2个小时重复
15次

一个套路

一个模板



生日宴会在在线56万人

开播时间 2020-11-16 14:00:09 下播时间 2020-11-17 00:19:31 10时19分22秒

话题 衣哥 日用百货 珠宝配饰 生活用品 手表



歪歪 (休息中)

抖音号:5211y998877 粉丝总数: 141.1w

人气指数 86.95

收益指数 83.61

电商指数 89.14

本场直播综合评分

数据概览

带货商品

人气数据

流量来源

观众画像

观众互动

人气数据

平均观众停留时长3分17秒 超过84.86%的播主

观看人次/人数

470.6w/316.6w

人数峰值

5.9w

平均在线

1.7w

本场音浪

18.4w

新增粉丝 3.5w

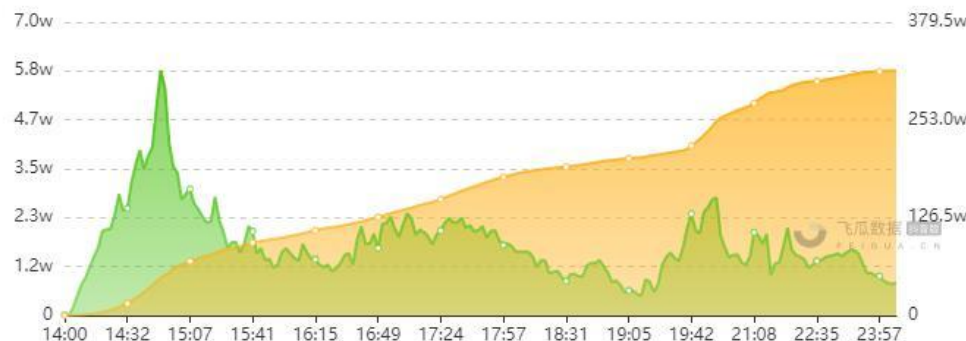
转粉率 1.10%

本场点赞 137.8w

送礼人数 1.3w

观看人数 人数峰值

总量



带货数据

带货超过当日抖音平台99.99%播主

本场销售额

1055.0w

本场销量

4.9w

客单价

215.7

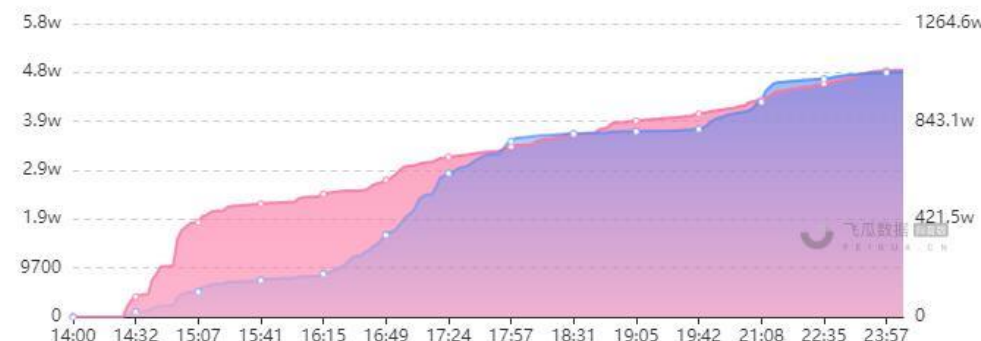
上架商品 48

用户人均价值 3.3

销售转化率 1.54%

全网销量趋势 全网销售额趋势

总量



平均观众停留时长3分17秒超过84.86%的播主

懒猫nono (18号, 皮草嘉年华!) 直播间

数据更新时间: 2020-11-16 23:53:20 刷新

实时大屏

加入监控

小程序看数据



售空告急! 皮“猫”一体双十一返场! 🛒

开播时间 2020-11-16 18:21:55 下播时间 2020-11-16 23:51:38 5时29分43秒

男装女装 鞋帽箱包 女上装 男上装



懒猫nono (18号, 皮草嘉年华!) 照
抖音号:minminK 粉丝总数: 64.4w

人气指数 70.32



收益指数 62.82

电商指数 83.02

本场直播综合评分

数据概览

带货商品

人气数据

流量来源 NEW

观众画像

观众互动

人气数据 ①

平均观众停留时长11分34秒 超过96.22%的播主

观看人次/人数

40.6w/17.7w

人数峰值

8116

平均在线

6355

本场音浪

3549

新增粉丝 2914 ①

转粉率 1.65% ①

本场点赞 5.8w

送礼人数 1848

观看人数 人数峰值

总量



带货数据 ①

带货超过当日抖音平台99.99%播主

本场销售额

760.6w ✓

本场销量

1.4w ✓

客单价 ①

560.4

上架商品 67

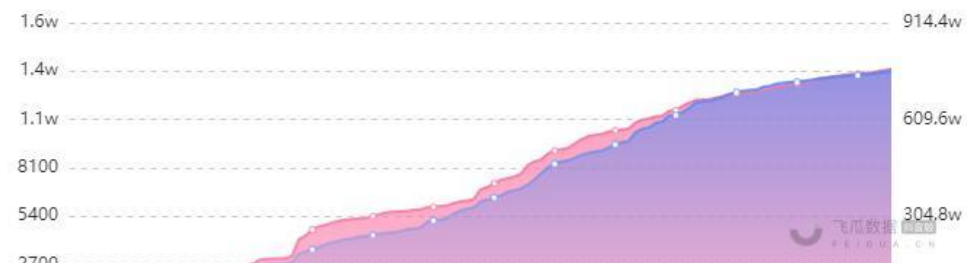
用户人均价值 43.0 ①

销售转化率 7.68% ①

全网销量趋势

全网销售额趋势

总量



平均观众停留时长11分34秒超过96.22%的播主

困惑6：直播间人少怎么办？

客户数量

```
graph LR; A[客户数量] --- B[线下实体店]; A --- C[直播间]; B --- D[每次店里来多少人?]; B --- E[一个人讲还是不讲?]; C --- F[最低也有十来个人]; C --- G[人多人少一样讲];
```

线下实体店

每次店里来
多少人?

一个人讲还
是不讲?

直播间

最低也有十
来个人

人多人少一
样讲

直播不难、贵在坚持

成功的路上并不拥挤

因为坚持的人不多