



微信视频号及直播运营

主讲：汤玉玲

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

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

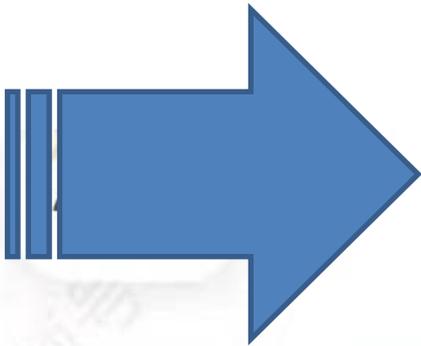
微信生态**战略级产品**

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





微信生态形成闭环



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」



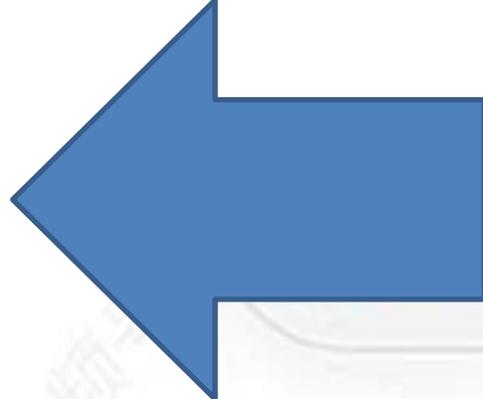
打开「视频号」与「直播」
的发现页入口



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



点击头像一样的「>」，
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



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

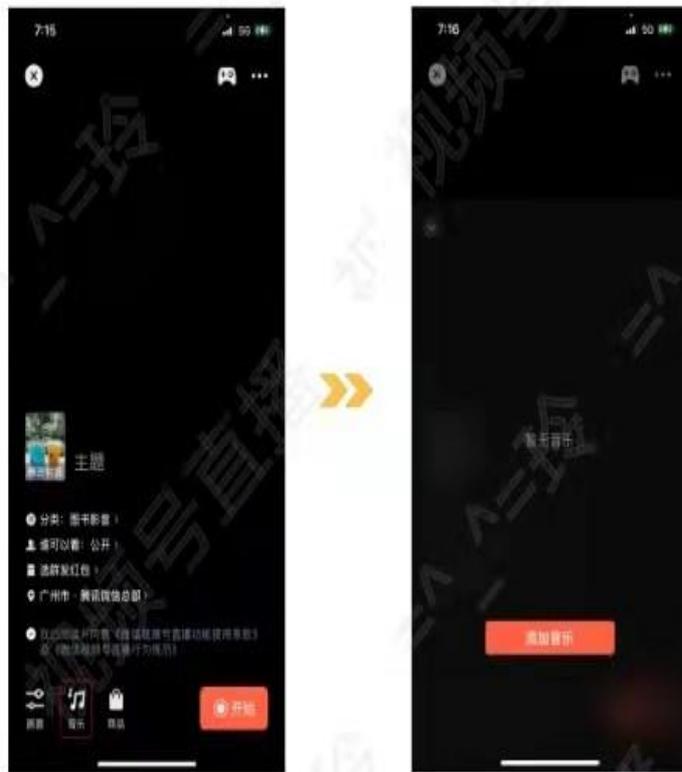
美颜等功能



点击右下方的「画面」
可选择美颜、滤镜等功能

注：开播前和开播时均可调整

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



如何设置直播福利一群红包



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

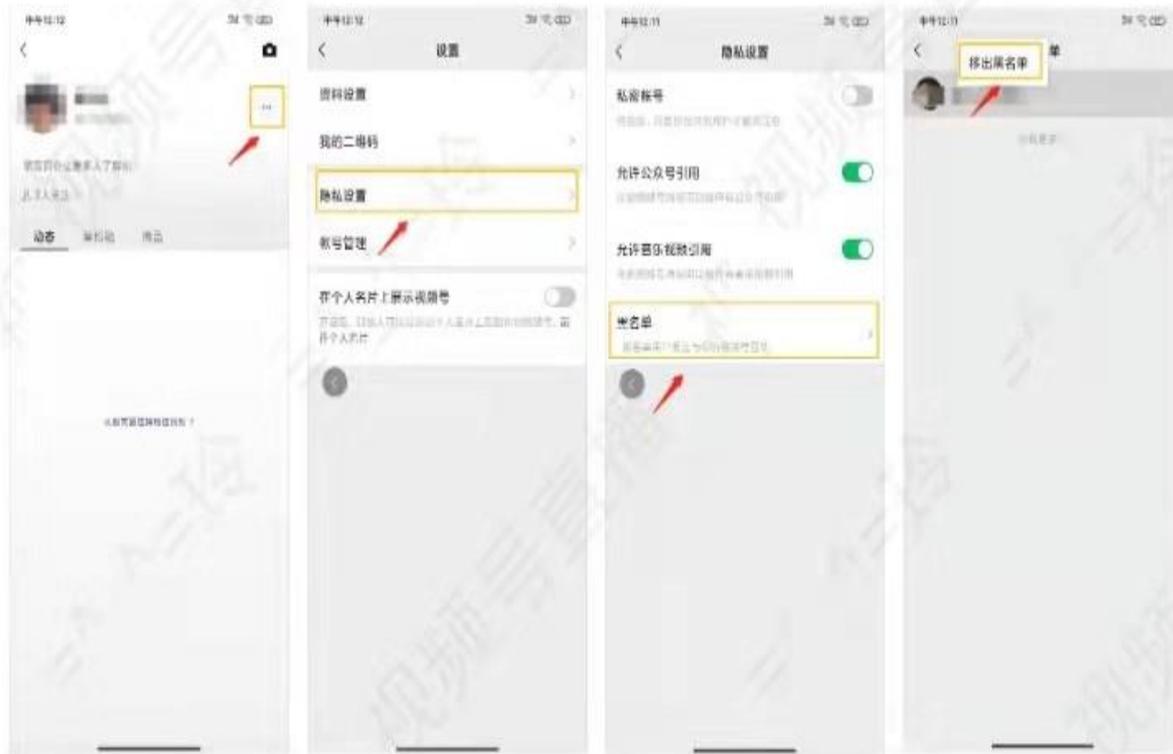


直播中，点击某条用户评论，点击「上墙」，几秒后会
自动消失



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「开启连麦」



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）





如何在微信PC端直播

如何在微信PC端直播

操作步骤:



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

公告：视频号机构管理平台已正式上线

前往 >

 视频号助手 beta



使用手机微信扫码登录

<https://channels.weixin.qq.com/platform/login>



视频号认证



汤汤玲

未认证



企业认证

适合企业和机构申请

申请企业认证

个人

适合个人

请在手机端

“创作者中心”

视频号认证：发现、创作者中心、认证

可视频号推广
也可推广直播

最近使用



视频号推广



新视数据



微信服务平台



小商店助手



如何在推流时修改直播封面或主题

直播间管理



开播时间: 2021-08-11 03:12:03
广州市

观众 1
弹幕 0
点赞 0



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

请输入直播主题

0/60

直播时长 00:00:41

直播状态 直播中

分辨率

视频码率 0 Kbps

音频码率 0 Kbps

帧率 0 FPS

修改直播信息

结束直播

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。

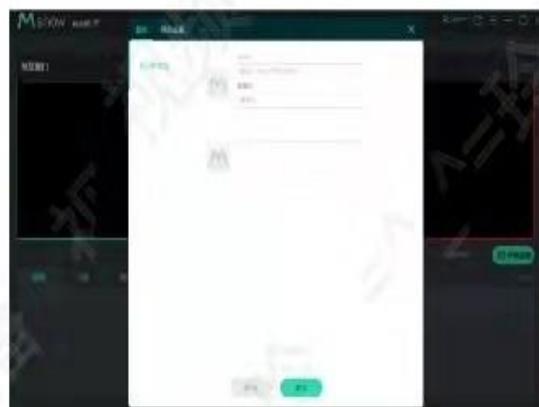
注:

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。



如何设置评论敏感词



开播前，在视频号助手后台，点击「直播管理」>「直播间管理」>「直播敏感词设置」，即可添加敏感词，包含敏感词的评论将不予展示



视频号直播中控台功能



- 首页
- 动态管理
- 评论
- 商品管理
- 直播管理
- 直播间管理
- 数据中心
- 设置
- 扩展功能

管理中心



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、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

视频号助手是PC端登录



视频号助手支持创建预告及预告推广



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**、**下载推广明细表格**等功能



如何查看直播数据

视频号直播 视频号直播 视频号直播 视频号直播 视频号直播 视频号直播 视频号直播 视频号直播 视频号直播 视频号直播



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



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）





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

03

视频号如何直播带货



如何开店



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？——以微信小商店为例

实操步骤：



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

手机端小程序搜索小商店助手：添加小店商品和带货商品及小店的LOGO等等

方式：

店店主微信与视频号
一致，则**自动关联**；

不一致，则需先将视频号
添加为小商店成员



首先搜索并进入
「小商店助手」小程序



进入「我的」页面，点
击「成员设置」



点击「添加成员」，即
可添加其他微信号为小
商店成员

如何在PC端添加小商店成员

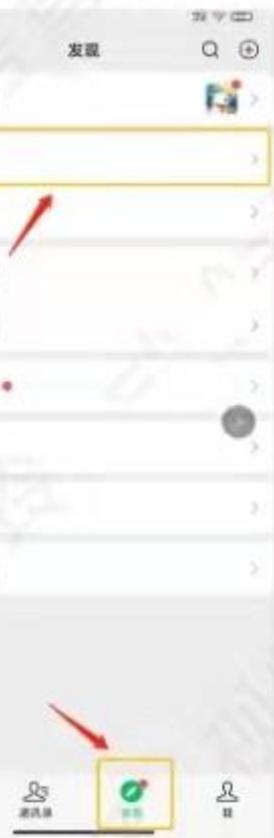


PC登录「微信小商店」，点击「店铺管理」>「成员管理」>「添加成员」，即可添加其他微信号为小商店成员



如何将已关联商店的商品添加到商品橱窗

带货中心入口



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「添加到橱窗」，即可添加商品到橱窗



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



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」、「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」



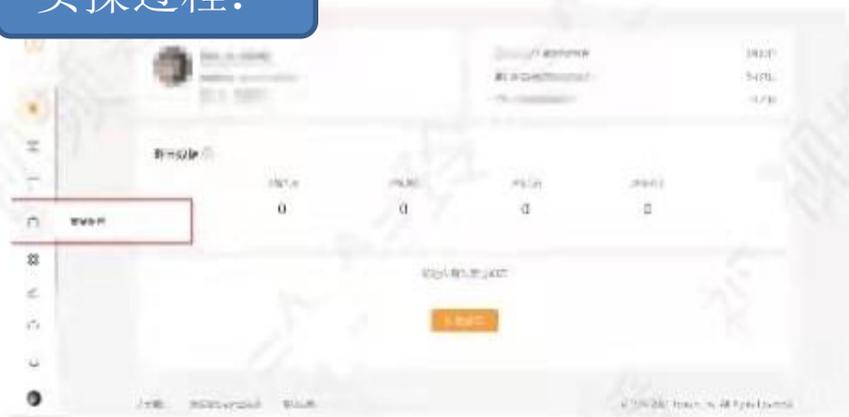


如何在视频号助手PC端直播带货



如何将已关联商店的商品添加到商品橱窗

实操过程:



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，有「置顶」、「移除」商品等功能

扫码



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」

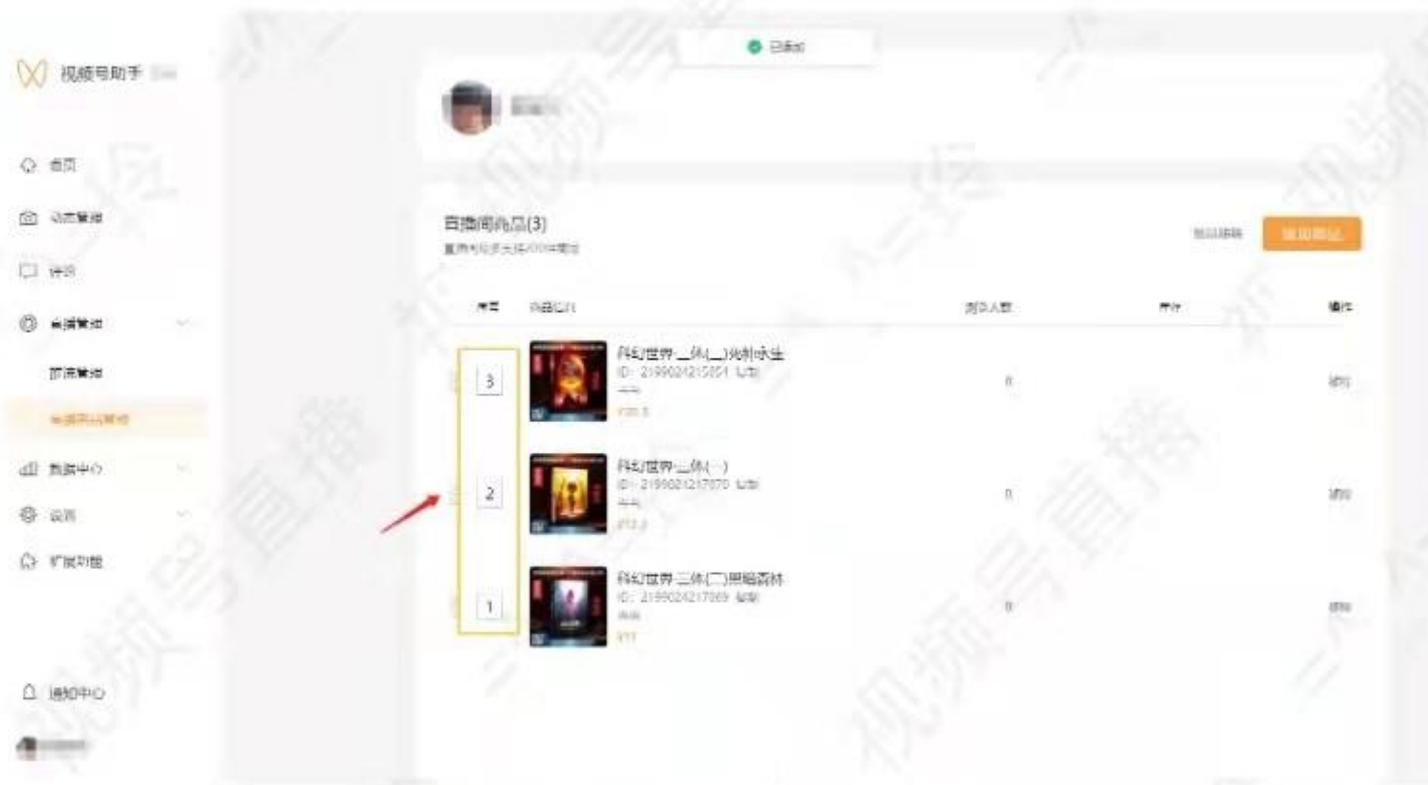


2. 勾选商品橱窗中的商品，点击「添加」，即可将商品添加到直播间购物袋中。

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

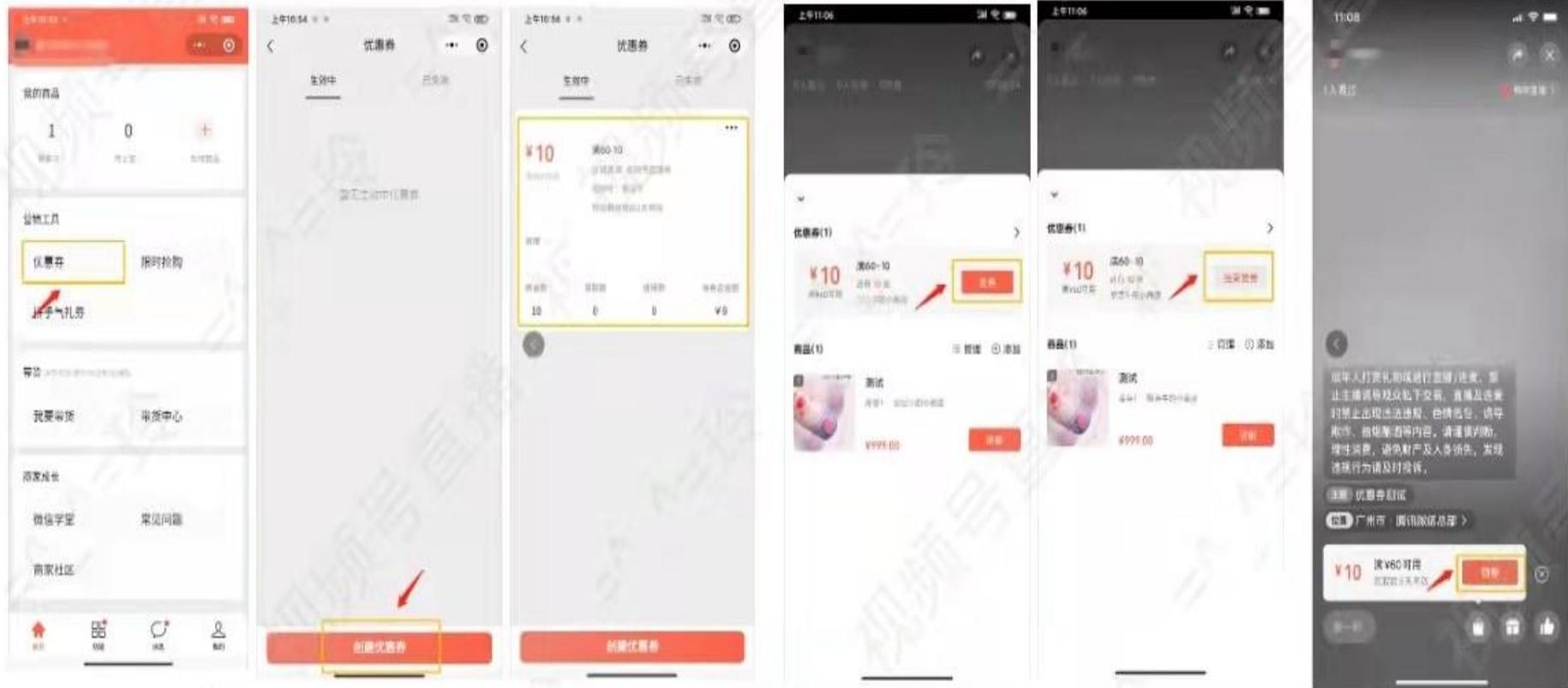
批量下架：点击「批量移除」，进行多件商品的批量下架



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

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

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本8.0.10及以上版本，更新链接：<https://weixin.qq.com/>



**小商店商品链接分
享至视频号**



小商店助手

小商店商品分享方式新升级支持自上架商品、带货及分销商品自动生成商品视频，扩展链接可分享至视频号及社群！

注：商品视频、视频号文案及扩展链接，请先去「小商店助手」-「我的商品」-「商品管理」-「分享」-「视频」处获取。

- 进入微信-「发现」界面，并点击「视频号」进入视频号界面
- 进入视频号界面后，点击右上角「个人」按钮进入视频号菜单页面



- 进入菜单页面后点击「发表视频」
- 选择「发表视频」—「从手机相册选择」，导入商品视频



- 点击「添加描述」，长按后选择「粘贴」，即可快速粘贴文案
- 点击下方「扩展链接」，将描述中的扩展链接剪切至框中



- 确认商品视频、商品描述及扩展链接无误后，点击「发表」
- 完成后，视频观看者可点击文案下方扩展链接购买商品





常见问题:

Q1: 无法识别链接?

链接是正确的吗? 商品视频、视频号文案及扩展链接, 请先在「小商店助手」-「我的商品」-「商品管理」-「分享」-「视频」处获取:

05

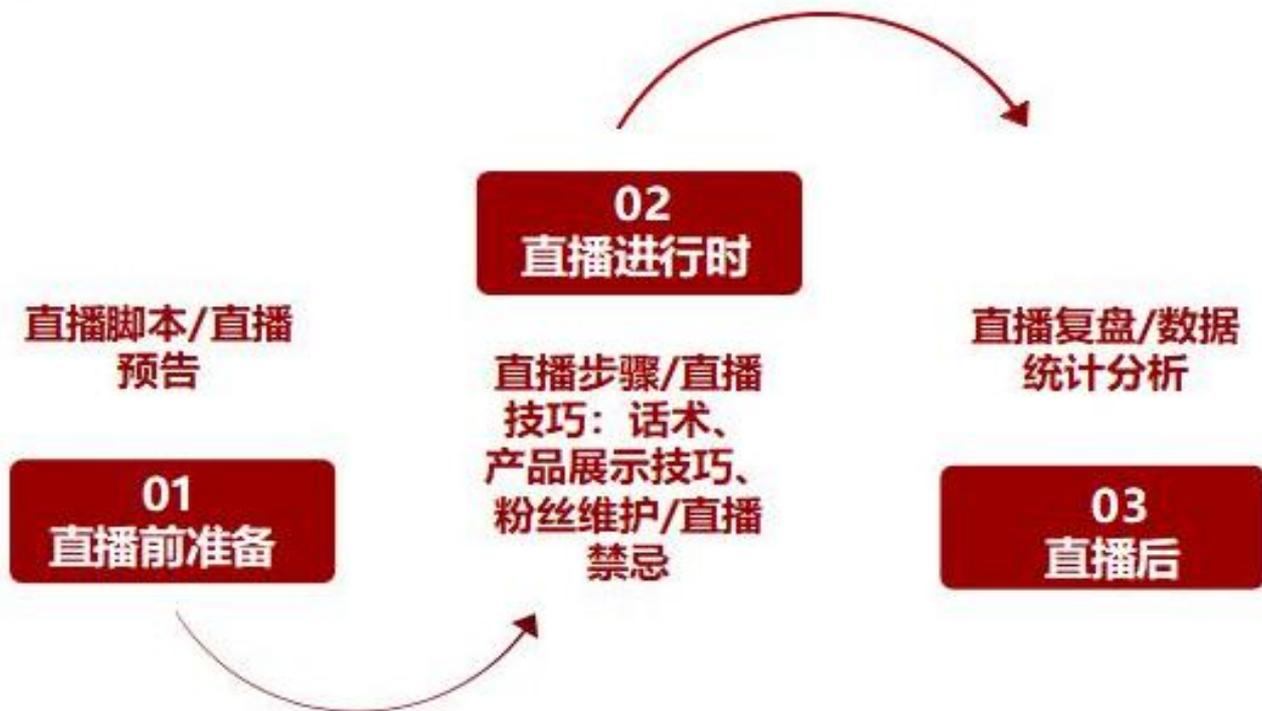
如何玩**好**视频号直播



直播前的准备

PART 3 直播筹备——直播计划方案

一、了解直播流程



PART 3 直播筹备——直播计划方案

二、做好直播计划方案

周期计划	时间规划	内容脚本	场地设置	主播IP	预热策略
例如：周一——周六	设定直播时间、2小时或更长时间 每天直播的时间段： 1、错峰大主播 2、根据产品属性来选择直播时间 3、错峰饭点、午睡时间、	用什么表现方式让粉丝了解产品	室内还是室外、场景布置	确定主题任务，主播形象，谁来表现、与粉丝互动	直播前短视频的发布……其他平台引流
		练习：教师给相应的产品，结合产品写9月份直播计划，小组PK赛。			

PART 4 直播筹备——直播脚本写作与技巧

首先明确直播脚本的写作的目的

- 1、增加粉丝关注度，升级粉丝观感
- 2、为观众提供独特的视角和深度
- 3、建立舆论导向，长期 IP化打造
- 4、减少突发状况，包括控场意外、节奏中断、尬场等等。

练习：根据时间安排，写相关产品的直播脚本。课堂书写，分组点评加分。

直播脚本如何写作？

- 1、明确直播时间、直播地点、直播产品
- 2、做好整场直播的时间规划
- 3、按时间规划节点，填充所要直播的话术

例如;直播脚本构架

时间节点	内容阶段	直播话术	备注
	开场		
	产品讲解		
	互动		
	试用		
	抽奖		

PART 4 直播筹备——爆款方案的打造与策划

二、打造爆款直播方案的要素

- 1、明确直播主题：从需求出发，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。

实用模板
案例



直播脚本模板		
直播主题		从需求出发
主播		
主播介绍		
直播内容提纲		
时间安排	事项	备注
不同产品根据直播需求定	前期准备	人员分工、设备检查、产品检查
	开场预热	适度互动自我介绍
	品牌介绍	强调关注店铺
	直播活动介绍	直播福利、诱惑预告
	产品讲解	从外到内，从宏观到微观
	产品测评	站在客户的角度体验评价
	观众互动	案例讲解、故事分享
	试用分享、分析	客观分析
	组织抽奖	穿插用户问答
	活动总结	强调品牌引导关注
	结束语	引导关注、下次预告
		问题发现 脚本调整

PART 5 直播预热——直播内容预热策略（一）

直播预热短视频万能公式：粉丝福利+直播预告+趣味性宣传+直播时间炒作内容

预热 - 花式预告，广而告之

结合自身特点&标签X 抖音热点玩法/音乐/剧情

打造八条预热短视：粉丝福利+直播预告+趣味宣传+事件炒热



PART 4 直播预热——直播内容预热策略（二）

预热短视频是多样（预热需要有内容的选热做引流，直播相关信息需潜移默化的融入）：最终目的达到充分曝光

一般大型直播预热短视频接近8个

大型直播活动，需对粉丝圈层进行分析。连续7日加强粉丝圈层内对话，并对活动进行关注理解

预热 - 花式预告，广而告之

内容服务 广而告之

- 内容营销加热工具
- 高效提升视频播放量
- 助力内容整体数据提升



内容服务



普通内容

内容感染

内容融入推荐流 用户接受度更高
活动内容&信息潜移默化渗透

充分曝光

通过内容加热 提高视频播放量
覆盖更多兴趣&潜在用户

PART 6 如何做好一场有质量的直播——主播

一场有质量的直播，主播所具备的要素有哪些？

- 1、心态好
- 2、肯吃苦肯坚持
- 3、有积淀有深度的语言表达和交流能力
- 4、有才艺（技多不压身）
- 5、稳定充足的直播时长（每天至少直播3小时）

李佳琪成长案例说明
以上主播所具备的要素



PART 6 如何做好一场有质量的直播——供应链准备

如何做好一场好的直播，选品是关键，产品的供应链是做好一场有质量直播的底气。

直播卖的是粉丝对你的信任，你的资本就是您的信誉。

怎么可以让你的人设坍塌？
案例：由于供应链问题主播人设坍塌



PART 7

资料模板

直播账号:	
直播主题:	
直播时间:	
直播时长:	
直播形式:	
直播地点:	

时间	时长	内容	主题	主播	嘉宾	互动	道具	备注
20:00-21:00	60分钟	带货	美妆	李佳琦	薇娅	抽奖	优惠券	4000

直播脚本

序号	商品名称	规格	价格	库存	卖点	赠品	备注	上架时间	下架时间	销量	评价	反馈
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												

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	投入渠道	资源内容	资源量
曝光资源	广告		
	公众号		
	微信群		
	朋友圈		
	短视频		
活动资源	优惠券		
	秒杀		
	抽奖		

资源盘点表

盘点本场直播所投入的线上线下资源



直播话术分类

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



直播氛围节奏全流程

直播
话术

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。

直播话术分类

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，都是在唤醒人大脑中关于安全的本能

直播话术分类

引导话术

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”，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。只要分享关注过的人就能有机会抽到奖哦”

感谢话术

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

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，希望大家都重视。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