

直播间卖货平台文案范文通用 14 篇

(经典版)

编制人：_____
审核人：_____
审批人：_____
编制单位：_____
编制时间：____年____月____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！
并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如工作总结、工作计划、合同协议、条据文书、策划方案、句子大全、作文大全、诗词歌赋、教案资料、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

Moreover, our store provides various types of classic sample essays for everyone, such as work summaries, work plans, contract agreements, doctrinal documents, planning plans, complete sentences, complete compositions, poems, songs, teaching materials, and other sample essays. If you want to learn about different sample formats and writing methods, please stay tuned!

直播间卖货平台文案范文通用 14 篇

直播间卖货平台文案范文 第一篇

直播带货文案的小技巧

1、融梗式带货文案

天不怕地不怕的颜色。

2、描述产品形容词不重样

如果是我们在描述一只口红的色号时，我们可能只能找到“好看、合适”这样的词来形容，而李佳琦，对于口红色号的描述千变万化，就算同一个色号也能用多种不同的表达。比如：

好闪！五克拉的嘴巴！

银行卡的余额可以变，男朋友可以变，999 不能变，好经典！

这支唇膏在嘴巴上会跳舞。

忘记前任的一只颜色！

3、理性吐槽产品

适当的吐槽一些确实不是很好地产品能够增加用户的信任度，能够让用户感受到，你确实是在用心帮他选货而不是一味的卖货。

比如李佳琦在吐槽一些不是很好看的口红色号时是这么说的~

我觉得自己鬼打墙，没有颜色。

十年前的迪厅颜色。

20 年前妈妈涂得颜色。

完蛋了，有舒肤佳肥皂水的味道。

4、情景构建的说辞

利用场景引发用户共鸣从来促进转化，这也是每一个做直播产品内容运营的最终目的。并且将产品带入一个场景，更能吸引用户，激发用户的购买欲望。

在李佳琦带货香水的直播中有很多构建场景的例子：

下过下雨的森林的味道。

恋爱中的少女，开心的去找男朋友，那种很甜的感觉。

穿着白纱裙，在海边漫步的女生，非常干净的那种感觉。

5、利用人设匹配

每个人都有自己独特的直播风格，我们可以借助产品优势，散发思维，将人设和产品相结合，总和找到和人设相匹配或者喜欢这个人设的用户。

比如李佳琦是这样说的：

太心动的感觉吧，人间水蜜桃就是你！

当你想要秒杀全场的时候，就涂 307 号色出门。

看看我的嘴巴哟，是 18 岁少女才会有的吧。

直播间卖货平台文案范文 第二篇

1、【直播文案范文】享受清不晨被打扰的效高时间，觉特得别珍贵和美好，愿你成为自己欢喜的样子，越努越力美好！

2、欢迎 XX 进入直播间，我最近喜欢听一首歌，不知道你们听过没有。

3、利用直播间功能提升直播人气

4、文字精炼简洁，图文结合，字号大一些，配色忌花哨，重点

内容突出显示。

5、传送门礼物能让四面八方的观众迅速聚拢到直播间。

6、欢迎 XX回来，每次上播都能看到你的身影，特别感动，真的。

8、这类标题直接表达了一种生活态度，目的是让处于同一生活状况的人们直接针对某类人，产生共鸣并增加视频点赞的次数。例如：旅行类：“这次，如果没有男朋友，没有闺蜜，就一个人独自进行一次心灵之旅”，标题开头是说，没有男朋友，则单身女性会分出来；再说没有闺蜜，就把独立的单身女性分出来了。

9、译可：阅读标题的人是阅读正文的 5 倍，如果你的标题不够吸引人，那么你基本上就扑街了，同样的如果你的直播预告文案毫无吸引力，那就等于将大部分的用户拒之门外。

11、产品的详细信息说清楚详细

12、模拟商品使用场景，让用户产生代入感

13、如果打算长期直播，建议制定一个统一的时间，账号提前写明固定的直播时间、时长、形成稳定的规律，这样粉丝就会每天在同一时间准时准点直播，培养忠诚顾客。

14、直播文案可以这样写，首先写出直播文案的总体框架，其次，写出直播文案设计的现场互动的热点，最后写出直播文案中的串词连接各环节，形成直播文案

15、一只杯子在不同色底的眼睛都是一只杯子。一只杯子在不同国籍的嘴巴里有几百种文字读音。所以，好的设计是不需要翻译的，好的文案只能是本土的！4AOffice 的话语权属于英语、港化的粤语、

台化的闽南语。中国市场的语境只属于汉语和汉语中的方言和俚语。所以,好的文案一定尊重母语,挟洋自重的文案一定是文案中的 XXX 并且要有好的经典广告词。汉字中夹带洋字母没问题。文案风格的国际化是必然的。意识形态千万要现代!现代!后现代!本土语言的文案一定不能是“土”的!关键的关键你是否是在汉语的语境和语感里写作!

16、三月第的一天,伴窗着外滴答滴答的雨声,早早起听床了一节音频课,然后又今把天,要上的架团品预一览遍……

直播间卖货平台文案范文 第三篇

一、直播目的

2、重点推荐几款产品,渲染店铺品牌,产品的优势点。

3、直播中,要求主播讲述品牌故事,品牌的宗旨:高性价比、高质量、优质的客服专业服务,强调品牌理念。

二、直播方式

1、直播形式:专场直播

2、直播场次:商家安排

3、直播时间:商家安排

4、直播主题:商家安排

三、直播实施方案

第一阶段:预热达到一定人数后进入下一阶段

(1) 学习阶段:必须把主推款宝贝的详情页都浏览一遍,并且收藏相关的链接,便于直播的时候发送链接。了解产品的材质、款式

等基本信息，可以实现打印出来随时学习。直播过程中切忌照着纸念。

(2) 预热：提前在上、微博上、微信上发布预告，关注并订阅提醒的粉丝会收到直播预告提醒。

(3) 直播预热：直播标题，直播图片要选美图、直播开场之后要用粉丝喜欢的才艺（包括但不限于唱歌、跳舞、讲段子等）快速吸引人观看；

(4) 游戏互动：#猜产品#、#猜价格#，引导粉丝猜测今天直播的产品是什么，价格多少，作为奖励可以猜对了点歌或者跳舞或者再讲一个段子等，人气积聚起来之后宣布福利。

每一次直播都要围绕着自己的定位，再细分出一个子类目，精心准备好内容，至少得有个内容提纲，在直播的过程中，围绕提纲来发挥，当然也要遵循一般的直播规律，比如有粉丝进来了，你得欢迎，点一下名，粉丝互动了，你得立即回应，直播的技巧主要是三点：内容+互动+礼物，内容提供价值，互动增加感情，礼物触发交易。

直播间卖货平台文案范文 第四篇

1、初来乍到，技术不高，手艺不妙，请多关照。

2、你坐着我站着，你吃着我看着。

3、激动的心，颤抖的手，推荐什么都买走，而且颜值担当，眼里藏星和笑里带月光，看的你发慌，不买都得泪汪汪。

4、（形容香水）你不惹我我不惹你，你敢惹我，老娘就把你咔嚓咔嚓的那种味道。

5、我原来以为最容易的成功是支付成功，现在看想要支付成功

也不是一日之功！（每天在直播间苦练神功）。

6、刀架在你脖子上，必须要买一支，就买这支。买口红是你要驾驭颜色，而不是颜色驾驭你。

7、这不是酒，这是惊艳的时光。

8、藕代表着佳偶天成，无独有偶，吃了藕就不单身了，藕代表不变心，因为有句名言是，奇变偶不变，符号看象限，所以吃了藕海枯石烂心不变。

9、（平价好货）你不用发工资也可以随便买！

10、用你的先知先觉，启发人的后知后觉，然后让大家下单的不知不觉！

11、清热解毒顺气，口感清爽不腻，组织细润紧密，更对身体有益，不粘牙，真的不粘牙哦。

12、符合当下美，代表曾经励，辉煌与当下，延续到未来，这就是经典，不光是为情怀，为了畅饮开怀，买它！

13、四个字的不一定是成语，也可能是易烱千玺！（尼格买提终究是错付了！）

14、（这支口红给人的感觉就是）甄嬛上位以后回头一笑，对着那些人说“老娘赢了”。

15、不逼自己一把，不知道自己还会一字马

16、激动的心，颤抖的手，推荐什么都买走，而且是颜值担当，眼里藏星河，笑里带月光，看的你发慌，不买都得汪汪汪。

17、银行卡的余额可以变，男朋友可以变，999 不能变，好经典！

18、鸡爪产地荆州，关羽大意失荆州，大家不要大意失鸡爪

19、没有藕带的夏天是不完整的夏天

20、火腿糍粑炸藕合，牛肉丸子辣鸭脖，买它！

直播间卖货平台文案范文 第五篇

1、只要内心不乱，外界就很难改变你什么。记住：不要艳羡他人，不要输掉自己。

2、要点：为什么要在我这里买？

3、做直播带货，你需要知道这几点

4、仍然有开在泥泞里的花，有明晃晃的夏天。我喜欢这个世界更喜欢你。

5、湖北的山，湖北的水，湖北的热干面有一点烫嘴。周黑鸭，精武鸭脖，辣的麻的过过瘾。

6、你这场直播对产品、福利、时长等顺序、节奏怎么安排，先发福利还是先说产品，产品时长控制在多长时间，福利抽奖有几轮等等。

7、特别是在发货环节，一定要及时。同时可以调研粉丝对于本场活动的评价，便于改进优化；还可以对直播视频进行剪辑，包装成一篇推文，进行多渠道的宣传。

8、（不要泛说好，要精准说怎么好）

9、感官词话术：保证 10 年不会咯吱咯吱叫，安安静静陪你一辈子

10、所有的温柔都源于你的强大。

11、主播在直播间卖的产品越多，拿到的提成也越多，这就是佣金。直播间整个团队话术的设计、直播间的文案、粉丝的属性，这些都是直播间的团队要考虑的事情。

直播间卖货平台文案范文 第六篇

越来越多的人通过抖音、快手等短视频直播卖货赚得盆满钵满，不说牛人李佳琦、薇娅！

单是稍微懂一点直播卖货技巧的普通主播，一个月直播卖货收入也十分可观！一场直播月入几千、过万都是常态！但还有很多新手主播在直播卖货时都面临这样一个问题：

“不知道怎么和陌生人搭话？”

“不知道在直播卖货时该说什么话，让粉丝想下单？”

其实，主播的直播卖货的语言是很有技巧的，说的好的，就能立刻吸引粉丝下单！

抖音、快手直播卖货的技巧语言

1、学会沟通，并设身处地的为粉丝着想

李佳琦的成功，看来并不仅仅是靠勤勉，他的取胜之道在于他更懂得怎么说，怎么把要卖的产品用不同的手法说出来，打动消费者！

让消费者似乎能通过他说的话可以感触到产品。

比如，同样是推销口红，很多主播翻来覆去就是那几句话：“这个颜色显白”、“这支口红好好看”、“这支口红不容易沾杯”。

但李佳琦推销产品时，他总能找到最形象、最具体、最让粉丝能有代入感，切身体会那种效果！例如他推销口红时会说：“这是一只

定要有这种颜色；显白到爆·炸……”

他的直播卖货的语言技巧，与他的高情商和会说话是密不可分的，他能时时刻刻站在粉丝的利益点来想问题，因此爆单也就不足为奇了！

2、开场的直播卖货技巧语言及中场互动技巧语言

开场话术：当你刚开始直播时，可以用以下几个卖货话术来欢迎粉丝：各位朋友晚上好呀，欢迎大家来到我的直播间；今天直播要跟大家分享几个重磅商品…（可简要说明直播带货的商品）

中场互动：主播直播到中场的时候，别忘了和粉丝进行互动，比如可以说：“这个知识点听懂没？听懂的扣1.没听懂的扣2”或者“新进入的小伙伴可以关注一下我哦，接下来我会马上进行一波抽奖！”

记住每次自己讲了一段时间时，记住一定要和粉丝积极互动，并用抽奖的手法吸引粉丝的注意力！

3、直播卖货技巧语言

设置关键词：“哦买噶，买它！”一提到这几个字，是不是就会想起李佳琦。这就是李佳琦的关键词！

我们在直播的时候也可以设置这样类似的关键词。并且将其打造成自己的标签，多次在直播间和大家互动。当一个动作持续发生时，用户就会对你产生极强的印象，这个关键词也会成为你的直播亮点！一听到这个关键词就会想到你了！

粉丝昵称：我们在直播的时候可以为粉丝朋友设计一个昵称，比如李佳琦在直播的时候会喊妹·妹们来咯！

然后还会称呼粉丝为“女生”，比起很多主播一上来就称呼粉丝为“宝宝、宝贝”这样肉麻的称呼来说，称呼粉丝为“女生”就显得不卑不亢，不谄媚！很容易让女性朋友们有好感！

4、提前策划直播内容，完成直播脚本的设计

看到这里很多主播有可能会说，我天生不太爱说话，不知道到时候怎么说，说什么？那么你可以提前写好一个直播卖货的脚本，提前设置好在什么时间节点，你要说什么，把细节都敲定，在直播前就熟记，这样才不会慌！

抖音直播脚本有两种：一种是单品直播脚本，一种整场直播脚本。

单品脚本相对简单一些，也是直播卖货过程中，必不可少的脚本！
如下图：

在直播卖货的时候，你可以把你想要在直播间卖货的产品，按照上图的形式填写好，这样直播时候，才会有针对性的讲解产品，不容易跑偏题！

整场直播脚本相对复杂，但更具体。主要是对每个时间段的节奏的完美把控，细分到每一分钟，位主播做出明确指导。

一场抖音直播三到四个小时，主播在这过程中，先讲什么？后讲什么？怎么讲？这些都需要一个整场直播脚本来统筹安排！

直播间卖货平台文案范文 第七篇

没有什么不可能

只要你敢做、肯学！

接下来继续来了解淘宝店铺运营的内容。

熟知特定人群的特征:比如你做的店铺是洛丽塔服装,那么你就应该了解这群人为什么会喜欢洛丽塔服装直播带货预告文案。

平时这群人在生活当中是否也穿这样的衣服,当身边的朋友知道他们喜欢这些服装的时候,又是什么样的表现,以及在这个圈子里是否定期都有聚会与交流等。

这样,你取的店铺名字才能被这个圈子的人所接受,让他们感受到你的店铺非常专业,进而选择在你的店铺内进行购买直播带货预告文案。

当我们想要拉拢一部分人群,将商品卖给他们时,我们就可以以人群特征为导向为自己的店铺取名。

当然,在取名的时候一定要注意下列问题:1.熟知特定人群的特征;2.名称要短小精悍直播带货预告文案。

只有这样,店铺名称才能更具针对性,被意向客户所喜爱。

产品种类:这个自然不用多说就是在淘宝店铺设置产品种类导航,让购买者一进入店铺就能够清楚地知道店铺到底在售卖哪些产品直播带货预告文案。

这样购买者才能够根据自身需求来有选择地进行购买和查阅。

主打爆款:每一个淘宝店铺都应该有一个主打爆款进行展示,这样才能够让购买者非常清晰地了解时下最新最流行的产品到底是什么,进而刺激自身需求进行购买。

如果店家在店铺首页不展示爆款,不做引导,那么就会在无形当中造成意向客户的流失直播带货预告文案。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/227013036010006161>