



斗半匠图书类带货主播 新人培训

主讲人：葵希

目录 content

01

主播要求

REQUIREMENTS OF ANCHOR

02

直播带货流程

THE PROCEDURE OF LIVE COMMERCE

03

直播间产品分析

PRODUCT ANALYSIS OF LIVE COMMERCE



· 斗半匠文化 ·

主播要求

01

PART ONE

主播要求



作为一位带货主播
粉丝眼中期望我们

表现出画面

说清楚特点

能回答问题

会把控节奏

主播的胜任力



展现力

外观
气场
肢体

表现力

语速
语调
描述

互动力

解答
下单
关注

把控力

脚本
号召
反应

主播发展三大阶段

培

熟

升

培养主播从业基本素质
通过个人技能的提升
满足直播间日常开播要求

熟练掌握专业直播流程
能够掌控直播间节奏
成为独挡一面的主播

了解直播间进阶技巧
深入研究 开拓创新
助力直播间权重提升

主播发展三大阶段

培

熟

升

培养主播从业基本素质
通过**基础**进阶
满足直播间日常开播要求

熟练掌握专业直播流程
能**中级**节奏
成为独挡一面的主播

了解直播间进阶技巧
通过**优秀**创新
助力直播间权重提升



主播的基本素质

人设形象

基础属性 年龄、阅历、身份...

外部包装 颜值、服饰、妆容...

心态状态

没人不怠慢 **有人不紧张**

激情不激动 **黑粉不心慌**

口才动作

语调 高低起伏

语速 清晰明快

词汇 专业储备



主播的额外加分项

专业丰富度

品牌知识

品类知识

行业知识

积累表达词汇

专业名词

形容词

流行词





· 斗半匠文化 ·

直播带货流程

02

PART TWO



直播流程概览



预热
开场



活动
说明



产品
介绍



促单
转化

直播产品介绍环节



商品展示

让用户建立对直播间产品的基本认知。



信息导入

激发用户对直播间产品的兴趣



销售促单

引导用户进行购买行为



互动答疑

消除客户下单前的各种顾虑

直播总体节奏把握



1

本场直播过程每半小时，需进行一轮：产品介绍、福利抽奖、催促下单。

2

直播过程中多谢关注的人，多引导关注、点赞，多介绍本场活动及本账号。

3

每半小时活动一次，感谢关注不停的说，活动5分钟强调一次。

整场节奏速度要快，气氛营造紧张火热的场景人设。



直播前准备时间节点

01

09:20

运营、主播、助播到位，当天售卖的书籍货品陈列全部准备好

02

09:25

开播，调整灯光，主播情绪进入直播状态，活跃气氛

03

09:30

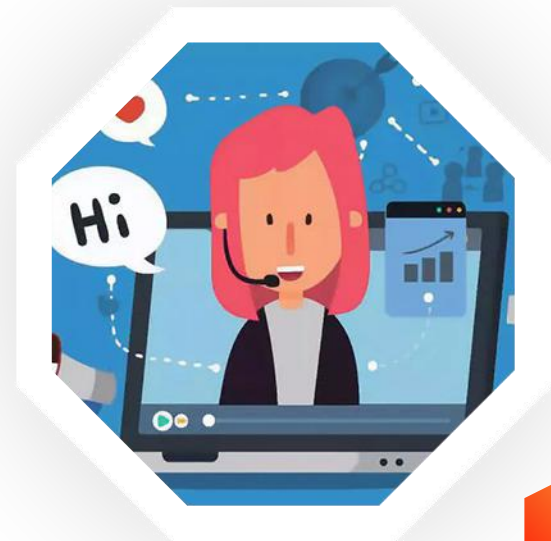
正式直播，介绍本账号，本场直播活动及内容

直播话术：开场

介绍自己及本场活动和下单流程

预热开场环节持续时间：3-5分钟。

话术：欢迎各位宝宝进入我们的直播间，喜欢主播的可以上方点个关注，点点小红心。

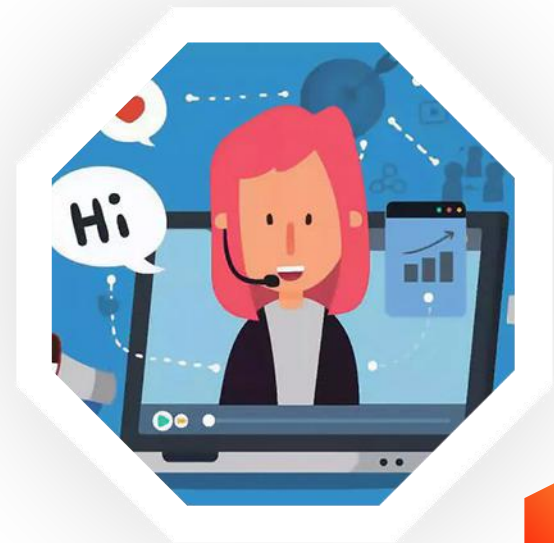


直播话术：活动

活动说明环节持续时间（循环提示）：5-10分钟

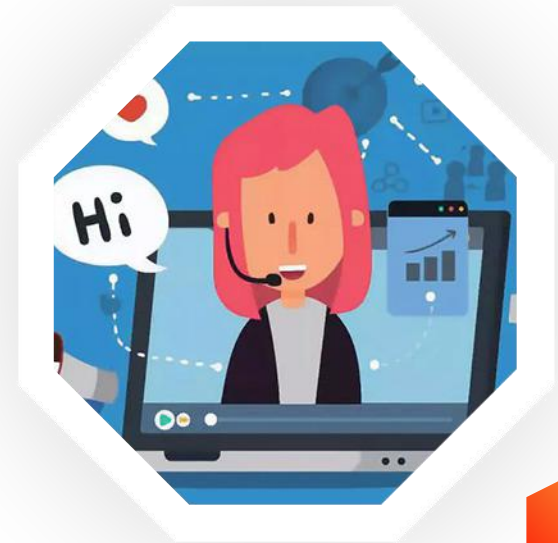
介绍本场的活动、福利书籍，预告本场多久会来波抽福袋抽奖、秒杀的活动...

话术：跟你们说你们来到我的直播间真是超值了！



直播话术：活动-秒杀

话术：话术：抽奖的没过瘾的，咱们再来轮秒杀，福利书籍1.9米，喜欢的宝宝，今天在直播间拍过任意链接的家长都能来参与这次活动哟。



直播话术：正价产品

话术：介绍产品卖点，促进下单。



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/605213023304011244>