

直播间的內容脚本搭建

人们最担心的两个问题

怎么开直播

直播没人看

怎么开通淘宝直播



直播内容的搭建

刻意练习

为什么业余的人总是干不过专业的

李善友

直播内容的搭建



直播内容的搭建

商品核心卖点

商品属性

目标市场

用户定位

市场定位

买家需求

竞品分析

价格定位

商品关联

竞品分析



直播内容的搭建

卖点信息

提取属性

产生优势

衍生优势

具体案例



直播话术的内容结构

说清楚

说话有条理
条，理

听明白

三三原则
五步法

有证明

各种实验
多样表达

带情绪

善于表达
亢奋的情绪

直播内容的搭建

说清楚

表达航线-中心思想

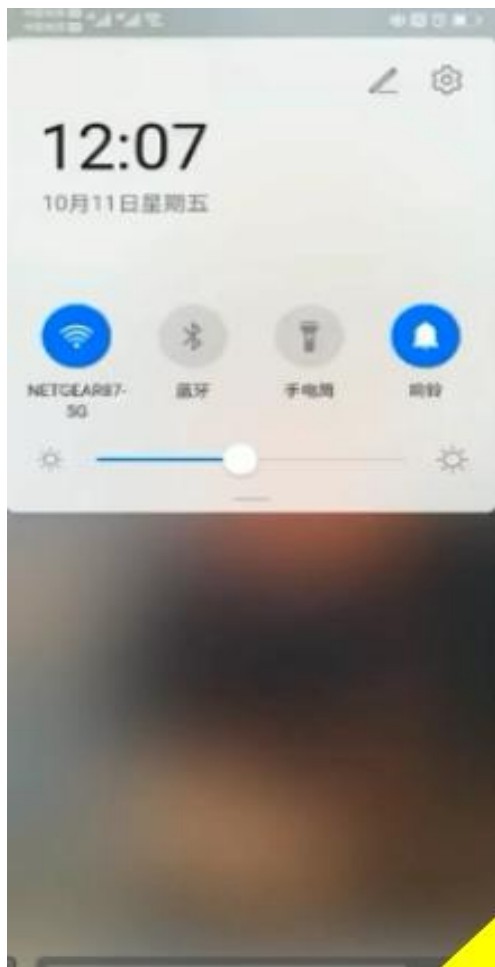
条

清晰的主线

理

围绕主线的素材和论点论据

为你的语言寻找锚点



北京大学肿瘤医院外一科的主治医生秦兵教授，毕业于武汉大学医学博士，他重点提到，蜂王浆可以针对术后恢复，对癌症患者术后恢复，对癌症患者伤口不愈合症状进行调理。

因为蜂王浆含有维也纳大学吉尔贝尔博士说的类似人体唾液腺荷尔蒙的成分，还能进行脾脏修复。

福建农林大学苗院长苗小青提出的论文报告，蜂胶里面具有一种成分针对黄酮类，可以抗击自由基，针对皮肤老化问题，蜂胶抗击自由基的成分达到70%-72.06%，而护肤品抗氧化能力最高只能达到4.84%

蜂王浆的激素论是造谣，中央二套中央十套健康之路，中央十三套中央七套的聚焦三农节目都说过。

直播内容的搭建

初阶主播话术

三三法则

三个层次

层次一：整体-总

层次二：细节-分

层次三：整体-总

三段式

第一段：陈述

第二段：比喻、情感

第三段：切场景、人群



直播内容的搭建

高阶主播话术

找到痛点：皮肤特别敏感的、角质层薄的

放大痛点：缺水

提升价值：奥黛丽赫本、玛丽莲梦露用的品牌

引出产品：人气保湿蛋白水，成分介绍

降低门槛：



无需求，不服务；无服务，不缔结

一、针对明显需求客户

营销侧重方法可以是：

- 1.保证成交法-告诉粉丝，我们十分具有品牌特性的，质量售后等都可以放心
- 2.机会成交法-造势优惠时间有限，库存有限
- 3.异议成交法-解除疑虑

直播内容的搭建

如实陈述型

绑定品牌认知度
灌输商品成分原理

需要主播具有一定的品牌
认知度和专业类目知识



营销侧重方法可以是：

- 1.挖需求-主动出击，多反问客户
- 2.假设成交法-给客户画饼，把好想拥有后的那种视觉现象描述出来
- 3.选择成交法-抛出产品，多选一，给客户封闭式回答
- 4.优惠成交法-尽可能让客户感觉到产品附加价值以及当下买多余它的价格
- 5.从众成交法-挑爆款结合销量表现出直播间很多人都买了

直播内容的搭建

3. 选择成交法



4. 优惠成交法



5. 从众成交法



直播内容的搭建



销售辅助道具

计算器、KT板、各种实验

多种趣味实验演示

直播内容的搭建



直播内容的搭建

情绪带动



直播脚本的编写

直播内容的搭建

链接陈列

清单结构

排列方法

产品故事

剧透款

宠粉款

爆款

福利款

特供款

场景设定

日常

上新

活动

清仓

营销玩法

价格营销

价值营销

场景营销

内容要素

商品呈现

信息导入

互动解答

诱导消费

快速收尾

消费体验

场景视觉

人物形象

商品呈现

声音语言

节奏预期

信息体验

互动体验



身份体验

直播内容的搭建

2	1	开播	07:00
3	2	开场通报一遍今天的活动和内容主题	
4	3	预热领取红包	07:30
5	4	口令红包1	08:00
6	5	第一波贵妇膏	09:07
7	6	第一波免单抽奖	09:30
8		第二波秒杀苹果护手霜9.9;100份	10:00
9	7	第二波口令红包	10:30
10	9	第二波免单抽奖	11:00
11	10	第三波支付宝口令红包	11:30
12	11	第三波护手霜秒杀29.9得鲜, 100份	12:00
13	14	第三波免单抽奖	13:00
14		第四波秒杀贵妇膏	13:30
15	15	第四波口令红包	14:00
16	16	结束	15:00

直播内容的搭建

单场直播策划				
日期				
直播时间				
直播时长				
直播效果	场观2000+	赠粉10+	场观2000+	赠粉30+
	销售额2000+	高转化率20%	销售额2000+	高转化率20%
直播活动	1. 七夕款-浪漫星空、咫尺天涯、南方北方、送礼盒、打印照片 2. 品牌满减、满99送书签、144送钥匙扣、244送首饰收纳盒 3. 品牌券、99-5 18-10 279-20 379-30 449-30 4. 芝士公主蛋糕、现场赠送礼品盒 5. 全场满199顺丰包邮 6. 七夕特别服装、照片打印			
直播预热	1. 个人点歌榜210首浪漫情歌15元开门福优惠券 2. 关注直播间享惊喜福利10元无门槛优惠券 3. 买1赠1 88-20、 288-30 (确认收货联系客服送差价)			
活动主题	七夕活动特别策划			
直播标题	韩商言的七夕礼物清单			
活动目的	1. 七夕主题特别策划 2. 热点与活动节点结合，制造话题，增加直播内容话题性，互动性。			
道具成本	1. 电视剧人物名定制发箍2个（韩商言、佟年） 2. 七夕主题背景KT板（粉色背景）			
预热开场	最近一部非常火的电视剧大家有没有看，国民小可爱杨紫跟“现”老公李现主演的《亲爱的，热爱的》大家有没有甜甜的上头了呢。主播每天也都在熬夜追剧呀，隔着屏幕都能感受的到爱情的香甜，每天假装沉浸恋爱式的傻笑，甜甜的恋爱上头了哈哈。今天呢就由主播莹莹和我一起搭档给大家呈现这场七夕特别活动，韩商言七夕礼物大公开。			
产品介绍部分	第一个小时，做粉丝福利，吸引粉丝定时看直播，做好粉丝回访，埋好后面的铺垫 第二个小时，流量上涨了之后，拉新，这时候应该用些性价比高的产品做低价吸引新粉停留 第三个小时，人气稳定了，开始卖爆款，结合主推商品把气氛做热，争取最大销售转化，记住80%的销售来自于20%的款式 第四个小时，人气开始下降，用红包福利继续让直播间活跃起来，开始预热下场直播内容结尾，强预热下场直播重大福利			
结尾部分	生活需要仪式感，在这个特别的节日肯定少不了的仪式感。互相赠送，以礼表达爱。送爱人，送自己，送家人，当羞于说出我爱你的时候，就用礼物代替我们去表达我们的爱吧。主播在这里祝大家，爱人常伴，如果还是单身的，也不要着急，是你的始终是你的，急什么，好好爱自己。			
参考素材	 			

直播标题	韩商言的七夕礼物清单
活动目的	1. 七夕主题特别策划 2. 热点与活动节点结合，制造话题，增加直播内容话题性，互动性。
道具成本	1. 电视剧人物名定制发箍2个（韩商言、佟年） 2. 七夕主题背景KT板（粉色背景）
预热开场	最近一部非常火的电视剧大家有没有看，国民小可爱杨紫跟“现”老公李现主演的《亲爱的，热爱的》大家有没有甜甜的上头了呢。主播每天也都在熬夜追剧呀，隔着屏幕都能感受的到爱情的香甜，每天假装沉浸恋爱式的傻笑，甜甜的恋爱上头了哈哈。今天呢就由主播莹莹和我一起搭档给大家呈现这场七夕特别活动，韩商言七夕礼物大公开。
产品介绍部分	第一个小时，做粉丝福利，吸引粉丝定时看直播，做好粉丝回访，埋好后面的铺垫 第二个小时，流量上涨了之后，拉新，这时候应该用些性价比高的产品做低价吸引新粉停留 第三个小时，人气稳定了，开始卖爆款，结合主推商品把气氛做热，争取最大销售转化，记住80%的销售来自于20%的款式 第四个小时，人气开始下降，用红包福利继续让直播间活跃起来，开始预热下场直播内容结尾，强预热下场直播重大福利
结尾部分	生活需要仪式感，在这个特别的节日肯定少不了的仪式感。互相赠送，以礼表达爱。送爱人，送自己，送家人，当羞于说出我爱你的时候，就用礼物代替我们去表达我们的爱吧。主播在这里祝大家，爱人常伴，如果还是单身的，也不要着急，是你的始终是你的，急什么，好好爱自己。
参考素材	 

直播内容的搭建

单场直播策划

单场直播策划				
日期				
直播时间				
直播时长				
预估效果	场观2000+	增粉30+	场观2000+	增粉30+
	销售额2000+	观看时长200+	销售额2000+	观看时长200+
直播活动	1. 七夕款-彼岸星空, 咫尺天涯, 南方北方, 送礼盒, 打印照片 2. 店铺满送: 满98送书签, 168送钥匙扣, 268送首饰收纳盒 3. 店铺券: 99-5 18-10 279-20 379-30 469-50 4. 骑士公主手链, 项链赠送礼品盒 5. 全店满199顺丰包邮 6. 七夕特别服务, 照片打印			
直播标题	韩商言的七夕礼物清单			
活动主题	七夕活动特别策划			
直播标题	韩商言的七夕礼物清单			
直播目的	1. 七夕主题物料策划 2. 热点与粉丝节点结合, 制造话题, 增加直播内容延展性, 互动性。			
直播成本	1. 电话私人物定制发图1个(韩商言, 佟年) 2. 七夕主题背景KT板(颜色待定)			
预热开场	最近一部非常火的电视剧大家有没有看, 国民小可爱杨紫跟“国民老公”李现主演的《亲爱的, 热爱的》大家有没有看到的上头了呢, 主播佟年也在直播连麦聊, 现场屏幕都能感受到的甜蜜爱情的氛围, 每天对家江滨也变式的爆哭, 甜甜的恋爱上头了哈哈, 今天呢 就由主播童童和我一起给大家呈现这场七夕特别策划, 韩商言七夕礼物大公开。			
产品介绍部分	第一个小时, 做粉丝福利, 吸引粉丝定时看直播, 做好粉丝互动, 做好直播的预热 第二个小时, 流量上涨了之后, 拉新, 这时候去用性价比比高的产品做低价吸引粉丝停留 第三个小时, 人气稳定了, 开始卖爆品, 结合主要商品把气氛搞热, 争取最大转化率, 记住80%的销售额来自于20%的款式 第四个小时, 人气开始下降, 用红包福利继续去直播间活跃起来, 开始预热下场直播内容结尾, 强调下场直播重大福利			
结尾部分	生活需要仪式感, 在这个特别的节日肯定少不了仪式感, 互相赠送, 以礼表达爱, 送爱人, 送自己, 送家人, 当属于你最爱的人的时候, 就有礼物代替我们去表达我们的爱吧, 主播在这里祝大家, 爱人相伴, 如果还是单身的话, 也不要气馁, 是你的陪伴是爱的, 别怕, 好好爱自己。			
参考素材				

单场直播策划				
日期				
直播时间				
直播时长				
预估效果	场观2000+	增粉30+	场观2000+	增粉30+
	销售额2000+	观看时长200+	销售额2000+	观看时长200+
直播活动	1. 七夕款-彼岸星空, 咫尺天涯, 南方北方, 送礼盒, 打印照片 2. 店铺满送: 满98送书签, 168送钥匙扣, 268送首饰收纳盒 3. 店铺券: 99-5 18-10 279-20 379-30 469-50 4. 骑士公主手链, 项链赠送礼品盒 5. 全店满199顺丰包邮 6. 七夕特别服务, 照片打印			
活动主题	七夕活动特别策划			
直播标题	韩商言的七夕礼物清单			

直播内容的搭建

产品脚本

产品脚本			
整体要求	1、语句通顺，不能有错别字、生僻字、标点符号使用不当等问题。 2、用词描述回归年轻消费者，简洁 3、拒绝口号式的语句，如：缔造美白无瑕/神器/一白遮三丑 4、成分方面不能拿自家具体产品对比；同时不要对比竞品，诋毁竞品		
直播内容	产品特点	28天养成晶莹透亮肌肤，倪妮同款好物必入 为何戚薇素颜出镜，竟比妆后更惊艳？	请不要提及其它护肤品品牌相关代言人，除了：汤唯、倪妮、窦靖童、春夏、戚薇之外的艺人
	使用体验	1、引用当下热词热点的同时注意调性； 2、不能哗众取宠，盲目追热点，带有贬低女性：告别黄脸婆，不护肤就老了！类似品牌追求，美不需雷同，改写命运等女性独立意识背道而驰的用语	敏感肌如何安全度过换季？ 996让肌肤状态不稳定？你缺少这瓶维稳精华 增加产品使用方法，如上手在脸上展示产品质地。
	产品卖点	28天养成灯泡肌，我只用了这两款单品 两步助你打造透亮的油肌	适当给出具体数字增加可信度，增强实用性和种草感
	使用场景	结合场景话题，如：闺蜜聚会合照，海岛度假出镜，夏日护肤，人生重要场合、婚礼、约会	有明确痛点+人群倾向，实用性、种草目的性强
	组合销售	产品搭配销售，精华液搭配面膜	设置悬念一问一答，植入产品名称等吸引消费者兴趣
	产品故事	深受全球年轻消费者喜欢的高端护肤品，于1980年成立至今，已有39年历史，说起他的诞生还要追溯到1975年，一队科学家发现了一种澳洲蓝藻厂，虽然老得像个皱纹脸但双手却依然细腻光滑，带着好奇心，科学家们几经严谨的研究，终于发现了蕴藏在酵母中神奇的精神	
	构成产品介绍等主要版块：1、场景 2、痛点 3、产品卖点 4、产品成分 5、解决方法 6、品牌故事，可结合主题进行内容组建		
素材	我是混合干皮肌肤，两颊比较干，T区出油多，平时用的洗面奶的比较温和，但是不能洗掉鼻子上的油脂；而用完SKII全效洁面乳以后，我的鼻头非常干净光滑，摸上去完全没有平时那种粗糙感和油腻感，两颊的毛孔也洗得很干净，用了几天以后，我的黑头就淡化了很多。		

整体要求	1、语句通顺，不能有使用不恰当的词语。 2、用词描述回归年轻消费者， 3、拒绝口号式的语句，如：缔造美白无瑕/神器/一白遮三丑 4、不能拿自家具体产品对比；同时不要对比竞品，诋毁竞品		
直播内容	构成产品介绍等主要版块：1、场景 2、痛点 3、产品卖点 4、产品成分 5、解决方法 6、品牌故事，可结合主题进行内容组建		
	产品特点	28天养成晶莹透亮肌肤，倪妮同款好物必入 为何戚薇素颜出镜，竟比妆后更惊艳？	请不要提及其它护肤品品牌相关代言人，除了：汤唯、倪妮、窦靖童、春夏、戚薇之外的艺人
	使用体验	1、引用当下热词热点的同时注意调性； 2、不能哗众取宠，盲目追热点，带有贬低女性：告别黄脸婆，不护肤就老了！类似品牌追求，美不需雷同，改写命运等女性独立意识背道而驰的用语	敏感肌如何安全度过换季？ 996让肌肤状态不稳定？你缺少这瓶维稳精华 增加产品使用方法，如上手在脸上展示产品质地。
	产品卖点	28天养成灯泡肌，我只用了这两款单品 两步助你打造透亮奶油肌	适当给出具体数字增加可信度，增强实用性和种草感

