

零基础新主播带货流程

快手带货直播的人选推荐

- ①美妆店员/服装店员/鞋靴店员/实体门店店员
- ②保险销售员
- ③电话销售
- ④待业宝妈(家庭环境能不能带货 体验式带货)
- ⑤批发档口店主(货带人， 背后有货)

开播前的心态

- 我家东西最好，绝对好，无敌好 — 熟悉而肯定
- 来直播间就是给面子，就有福利
- 黑我的是不理解我，不和黑粉吵架
- 摆摊，上课你不怕，直播你怂了？

快手带货直播流程详解

预热开场环节

话术要点:问好，拉家常，试水
预热开场环节持续时间
3- 5分钟
测试网速!

活动说明环节

活动说明环节
活动说明环节话术
话术要点:粘人,锁客
新手期:快手出单靠活动

- 活动说明环节话术案例
- 1.今天主播给大家福利啦
 - 2.今天下单的所有宝宝，都会附送XXX一个(通用福利)
 - 3.今天直播间每30分钟会抽奖/微信群红包(重点私域的)
 - 4.特别大礼(白送包邮仅1人，安排客服搞定)

直播都是怎么做活动的？
截图，截图界面的第一个或者截图到的所有人，添加
客服微信，把自己的快手账号后台截图发过去
验明正身，即可参加活动得到赠品。

欢迎来到直播间的宝宝们，喜欢主播的可以上方
点个关注，点点小红心，咱们- -会
儿有大福利送给大家。咱们家是做美妆名品特
卖，就是线上的奥特莱丝，商场几百
米(元)的套盒，在咱这里只有几十米(元) ,个别秒
杀款甚至才2,30元,咱们今
晚全场购物满59元送面膜/护手霜/洁面(拿在手
里展示- -下)，限量10个，所以大
家-定要下手快，看上的- -定要快，因为是品牌
特卖折扣都是孤品，手慢拍大腿啊，
-犹豫就被别人抢走了,把握这个机会。马上正式
的特卖秒杀直播就要开始，大家给
主播点点小红心，点点关注，今天的特卖-定不
让大家失望~!

产品介绍环节

话术要点:突出货源优势、突
出独特卖点、突出使用场景

先看我手上拿的这瓶防晒，质量超级好，还很便
携的，在
商场卖200以上，很多淘宝店从我们家拿货，大
家可以去
看XXX店(找一-家同款高价店名)都是卖139最
少，我们
是厂家直供一手货源，今晚特价79元，今晚只要
下单的宝
宝们就给你赠一把防晒伞/防晒衣/太阳镜，给你
配齐全套
2 s出行的护肤装备，非常的超值有没有!!!

- 现场抗氧化/抗衰老演示/补水锁水
 - 对比线下美容院产品/淘宝天猫爆款产品
- 重点是同款对比:她有的我也有/更便宜

小红书下载同类的产品然后直接读

促单转化环节

话术要点:紧迫感/限量感/危
机感，不卖后悔三年

- 1.和助理的对话配合很重要
- 2.故意说错价格/假装 询问/给限购一个合理的理由
- 3.前期量小的时候正常销售买一发二/发天 微
- 4.中后期量大时， 边卖边挂车.猜价格/制造惊喜和心里落差

直播卖货一定要多看同行

30分钟循环3个款 90分钟