# 公司直播稿500字范文(27篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-03-09

*公司直播稿500字范文1尊敬的各位老师，亲爱的各位同学：大家好！我是来自xx的xx。在这个非常时期，我们不能如期相聚在校园，也让彼此的牵挂更为浓烈，不知道你们是否一切安好？今天，很高兴能通过这种特殊的方式来和大家共同来感悟庚子春天，我们这段...*

**公司直播稿500字范文1**

尊敬的各位老师，亲爱的各位同学：

大家好！

我是来自xx的xx。在这个非常时期，我们不能如期相聚在校园，也让彼此的牵挂更为浓烈，不知道你们是否一切安好？今天，很高兴能通过这种特殊的方式来和大家共同来感悟庚子春天，我们这段特殊的人生经历。

20\_年的春天，注定是不平凡的，一场突入其来的新冠肺炎疫情肆虐了我们的神州大地，把原本和谐欢乐的氛围冲的烟消云散。全国上下吹响了打赢疫情防控阻击战的冲锋号角，在这场没有硝烟的战争中，我们看到了我们伟大的祖国的磅礴之力，感受到了亿万人民的坚定信心，体会到了冲在一线的叔叔阿姨们的崇高精神，我为能够生在这样一个伟大的祖国而骄傲和自豪，我爱你中国！

没有一个冬天是不可逾越的，没有一个春天是不会到来的。亲爱的老师，同学们，待到草长莺飞，桃红柳绿，蝶舞蜂飞，春归燕回时，让我们再相约美丽的校园，同看万紫千红总是春！

谢谢大家！

**公司直播稿500字范文2**

>直播间拉人气顺口溜：

一、榜一榜二带榜三，一看就知道不简单。

二、过来看，往里走，里面卖的啥都有。

三、激动的心，颤抖的手，我给大哥倒杯酒。

四、走过南，闯过北，关注榜一不吃亏。

五、上过电视，登过报，全国人民都知道，XX最可靠。

六、有钱的捧个钱场，没钱的捧个人场，空闲的捧个留场，喜欢的捧个情场，最重要的，给你们一个笑场。

七、我是你的夜明珠，你是我的稀罕物。

八、人多人少，气势不倒。

十、烧杯水，泡杯茶，来和主播慢慢的闹。

>关注主播不迷路经典句子：

一、玩归玩，闹归闹，别拿点关注开玩笑、点关注，不迷路，主播带你回家住、来来来，聊起来。

二、欢迎来到直播间，点关注，不迷路，一言不合刷礼物。

三、宝宝们， 关注走一走， 活到九十九 ，礼物刷一刷主播带回家。

四、关注主播不迷路，主播带你上高速。

五、关注主播不迷路，主播带你住别墅

六、新来的宝贝们没点关注的请点一下关注，点关注，不迷路。

七、听说关注我的都发财了，男生越来越帅，女生，越来越漂亮了。

八、点关注不迷路，情到深处刷礼物。

**公司直播稿500字范文3**

尊敬的各位老师，亲爱的同学们：

大家好。

我们，撇下无知迎来了属于我们的青春。青春，让我们肆无忌惮，畅然释怀，体味风那样的自由，感受云那般的自在，因为青春赋予我们的是生命的`巅峰，我们无须成熟，我们不再无知，我们唯有执着。青春里的正能量。强大的能量助我支撑起坚定的信念，让我对充满挑战的明天信心满满。

谁的青春没有过悲伤？谁的青春不曾想过放弃？又有谁的青春没有挫折与困境？可是，我不再惧怕，我知道在我身边终会有一种正能量，就好像炽热的阳光般温暖我心房，带我走向美好的明天。而我，也会成为他人的正能量，尽我所能去鼓励和温暖就好像曾经的我一样无助的人。

有一位哲人说过：“梦里走了许多路，醒来还是在床上。”它形象地告诉我们一个道理：人不能躺在梦幻式的理想中生活。是的，人不仅要有理想，还要大胆幻想，但是更要努力去做，在理想中躺着等待新的开始，如果不仅遥遥无期，甚至连已经拥有的也会失去。同学们，你们是否也正在梦幻的理想中彷徨呢？

做一个有正能量的人，让自己有动力去前进。正能量是一种强大的能量，它势必包括一个积极的推动力，只有这样才能让你的学业，事业，生活质量等得到进步。没有动力是很可怕的一件事，就如同汽车没有汽油，火箭没有燃料，植物不再吸收阳光，你只会混沌的过每一天，做着同样的事，到了这个点自然做该做的事，也没有什么远大的目标和理想。难道这样不够可怕吗？你甘愿沉默得就好像一潭死水原地踏步着，也不愿多些动力去迎接每日的太阳增添能量吗？当然不是了，当你拥有正能量后，你会很自然地迈出你的步子，并且有动力去奔向新的起点。

青春需要正能量，正能量将为我们插上翱翔的翅膀，飞向广阔蔚蓝的天空！

谢谢大家！

**公司直播稿500字范文4**

现在很多人都在做直播带货，这种新型的电商模式，非常受大家的喜爱，不少人都因为这个模式赚得盆满钵满，不过也不是所有人都会直播带货，这里面还是需要有很多技巧的。今天本文主要就来讲讲话术问题，学会这些直播带货话术，包你销量翻番!

1.欢迎话术：观众进来肯定是需要欢迎的，这是每一个主播都需要具备的技能，让观众感受到尊重。

2.留人话术：如果直播间没有观众，那说再多，产品再好也是白费。重要的还是能够把观众们留下来，这样才会有人看你的直播，买你的产品。

3.互动话术：互动是直播非常关键的一点，直播不是自说自话，需要跟观众沟通才行，主要可以分为提问式互动、回答式互动、刷屏式互动等等，让观众能够进入到你的节奏。

4.产品介绍话术：这个是非常重要的，也是主播必须要准备的，如果你连产品介绍都讲不出来，那也别带货了。

5.催单话术：很多人在直播间其实有购买欲望，但很多人就想货比三家，所以一直犹豫不决，这时就可以利用催单话术，来刺激用户的购买欲望，常用的就是：最后一分钟秒杀;让大家产生紧迫感，没有时间去思考，赶在这个时间内去下单。

6.成交话术：想要产生成交，首先得打消用户顾虑，就比如说这款产品我自己也在用，并且功效怎么怎么好;然后是价格上来个福利优惠，让用户觉得物超所值;最后产品和售后保证，只有能够保证产品和售后，才能让观众心里有底，能够快速促成下单。

7.加单话术：这是很多人都用的套路，先上一批产品，比如有100份，一分钟就抢光了，然后就说没有了，被抢光了，表现得很为难的样子去跟商家讲，能不能再补上一批，然后就开始了演戏，最后又上了一批，让大家下单。

以上就是学会这些直播带货话术，包你销量翻番的全部分享了。其实直播带货没有那么难，就是一个熟能生巧，不断累积经验的过程，只要坚持地做下去，肯定会有收获。

**公司直播稿500字范文5**

大家好!首先做一个简单的自我介绍,大家可以叫我Word姐,超500万“粉丝”账号XXWord的主理人,两年里通过不断拍摄情景剧+技巧操作的方式,带百万“粉丝”一起学Word?

最重要的一点是我所有的学员跟我学完后,都会告诉我,你帮我真正掌握了Word的技能,实现了升职加薪,这个时候是我教学最开心的时刻,所以今天我也希望通过我的分享,让各位真正掌握Word技能,一起告别加班,升职加薪,好不好?

但正式开始讲解之前,我想告诉大家一个观点,99%的人连Word 1%的功能都没有用到!

我就举一个简单的例子吧!比如,大家答辩的时候做毕业论文都要做目录吧,很多同学都是手动敲入Word目录的,但其实只要用一个目录引用功能就可以自动生成目录?来,给大家示范一下,这就是我们Word核心功能“样式”的神奇之处!

大家觉得Word姐的方法好懂吗?那你觉得你学不学得会?你知道吗?

就是这样一个小小的功能,有一位学员跟我说,有一次老板站在她旁边,让她帮忙做目录,她不敢百度只能说自己不会,结果丧失了老板对她职场基本素养的信任?

而另外一名学员,Word文档做得特别好,所以一有做高标准文档做汇报的场合领导就让他去,后来他真的就升职了?大家想不想也获得老板的赏识,升职加薪?

甚至我有个大学生学员特别机智,靠给学长学姐做毕业论文排版,一份收费150元,一个月赚两千多元,还提升了自己的职场技能?这种兼职方法大家觉得好不好?想不想学?

现在我可以告诉大家,今天来直播间的都是Word姐的自己人,如果大家想要跟Word姐一起学习Word技能,欢迎大家报名Word姐的新课《Word排版速成攻略视频课》,原价69元,今日直播间“粉丝”福利元,现在下单还送20套答辩PPT模板,加入学员群再送一次Word姐的统一直播答疑,直接单击下方小黄车购买即可?

**公司直播稿500字范文6**

整场直播过程中，一定不能忽视用户的关注引导。引导的时候，可以把关注用户的福利说一次，保证每个粉丝不漏掉。

2、“欢迎ＸＸＸ（ID名）来到直播间！”

直播间里除了老粉，还会有新粉进入。当你的直播间有新粉来的时候，一定不能忽视他们，可以在直播间直接喊出新粉的昵称，让TA感觉得自己被重视。

3、“宝宝们，8点半我们有发红包活动，９点半我们有个10元秒杀活动哦！”

说出直播福利放送的时间点，把粉丝留在直播间。

4、“非常感谢所有停留在我直播间的粉丝们，我每天的直播时间是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哦。”

固定每天开播时间，提醒用户准时观看直播。

5、“各位宝宝们，今天开场给大家炸一单，出厂价589的产品今天给你炸一单！如果你们觉得主播的这个价格给力的话，请把‘给力’两个字打在我们的公屏上面。”

利用开场的低价炸单，迅速提高直播间人气。

二、互动话术主播和粉丝之间你来我往，才能营造出更火热的氛围。这时候可以利用一些方法和话题，吸引粉丝进行评论，深度参与到直播当中。

1、“大家扣1，让我看到你们的热情，热情越高我给的秒杀价越低！”

直播过程中，可以通过“扣屏”的方式活跃直播间，让用户参与进来，营造热闹的感觉。

2、“想看X号的刷1，想看XX的刷2。”“换左手这一套衣服的刷1，右手这一套的刷2。”

用产品主动提问，向用户抛出话题，但不用让用户做选择。

3、“王一博粉丝在不在？在的评论区刷王一博！”

针对明星代言的产品，召唤出粉丝，用粉丝提高直播间热度。

4、“感谢XX哥送的100个掌声，还没停吗？150个了，200个了，哇，炫迈牌的掌声完全停不下来！非常感谢。”

如果有粉丝在直播间打赏主播，一定要即时播报并表示感谢。

5、“宝宝们，如果你们想要这款产品，把‘新粉’两个字打在公屏上面，没加入粉丝团的宝宝们没有参与资格哦~”。

6、“宝宝们，你们想不想要这款产品，想要这款产品的话，把‘想要’两个字打在公屏上面啊，我们现在开始计算有几个宝宝们想要，我们就给到大家几个产品名额”。

7、“来，宝宝们，我们现在要开始做炸单活动了，在公屏上打666，我们现在要开始9块9抽上衣。在线50人炸第一单，在线100人炸第二单，以此类推，在直播间的宝宝们千万不要离开，今天的福利是你想也想不到的！”

三、成交话术1、“这款产品之前我们在XX已经卖了10万套！”

通过产品的销量体现产品的可靠性，暗示用户产品没有问题，用具体的数字体现产品受欢迎。

2、“我自己就在用，已经用了10瓶了，出差也天天带着！真的特别好用！”

把“自用款”抛出来，为产品做担保，提高信任度。但千万不要每一个产品都说自用款，否则就不真实。

3、“天猫旗舰店的价格是元一瓶，我们今天晚上，买2瓶直接减80，相当于第1瓶79，第2瓶不要钱，再给你多减2块，我再送你们雪花喷雾，这1瓶也要卖79块9毛钱！”

一层层的福利攻击，以及附赠福利，让用户无法抗拒，觉得不买就亏了。

**公司直播稿500字范文7**

自我介绍：

1、大家好，我是一名新主播，今天第X天直播，谢谢大家支持

(简洁型)

2、大家好，我是一名新主播，还有很多不懂的地方，如果有什么地方做的不够的希望你们多多见谅，如果有喜欢听的歌可以打在公屏上，会唱的话我就给你唱，不会我就去学，感谢大家的支持

3、千山万水总是情，我是XX你爱不爱！朋友，XX了解一下！帮忙点个关注，感谢有你

(语气轻快)

4、我是XX，青春靓丽，吹拉弹唱样样强，还有一身正能量！感谢大家前来捧场！（配合动作)

活动主题介绍：

今天，给大家准备了一些礼品，也准备了一些抽奖，奖品有哪些呢(……)，还有一些秒杀券，同时还有以下几种贴合女生，提升气质美丽的饰品之类

无论，你是南来的北往的，上班，创业，上学的，今天，统统都有机会获得这些产品，以及我们的奖品抽奖

大伙可以先转发我们的直播间，通知身边的朋友也来参与，人多力量大，争取抽个全家桶，人人有中奖

价值开发：

直播间的宝宝们，我先给大家展示一下衣服的效果，今天的衣服，价格，不是我来决定，而是你们来决定，现在，大伙在直播间，把1扣起来，扣起来，人数越多，那么，我们赠送的就比较多，优惠得就比较大

今天，直播间购买，多买的，还有其它小礼物赠送

**公司直播稿500字范文8**

>直播带货的4大要素

>一、获取流量

无论线上还是线下，流量都是一切业务的本质。流量获取包括主播前预热引流和直播中流量获取

小伙伴们可以通过预热短视频，直播封面、标题引导，Dou+，文章，抽奖活动，粉丝和用户来主动推广等其他方式来再次扩大我们的目标群体，大家应该在直播之前寻找自己产品的特性，再来寻找目标用户群，针对其特点以及自身的独特性，再根据平台的特性，针对不同平台制作出各种吸引人的内容，发布到各个直播平台，然后在各个直播平台进行转化。

>二、主播能力

直播带货一次次刷新我们的想象力，每一场直播GMV数据的背后，都离不开主播的综合能力。一场直播能否成功，一个优秀的主播是最关键的因素之一。有些直播间，比如李佳琦、薇娅、罗永浩、辛巴等，粉丝就是冲着主播这个人去购买产品的。

一个优秀的直播带货主播，在直播间必须是有感染力、引导力、能控场、能搞气氛的多面能手。TA是既能做好产品介绍的专业“产品推荐官”，又是能够调动直播间氛围的暖场“DJ”。

>三、直播带货的脚本&话术

>(1)直播脚本

直播带货脚本就是整场直播的行动指南，在直播过程之中，最重要的就是对我们的直播套路进行一个规划和安排，重点是逻辑和玩法的编写以及直播节奏的把控。

同时，直播间的互动活动、商品促销活动也可以在脚本里面提前准备好，保证直播间的氛围制造效果。脚本可以清晰明确直播进度和直播安排。流程化的设计脚本，避免直播翻车。

>(2)直播话术。

互动和话术都是影响直播间氛围的重要因素。主播的话术是直播间交易转换的关键因素。讲解是否专业、清晰、有激情;是直播间是否活跃，能否吸引用户留下来观看的关键因素。直播话术主要指产品卖点的口头表达，通过互动和带动氛围来推广订单。

>直播间标准话术的设计要点:

专业的产品介绍+促单销售的激情+肢体配合。同时，无论在介绍产品还是与粉丝互动时，都要表达情感，营造氛围配合促单。

>四、直播间的流量留存

作为一个带货直播，想要长期持续下去，首先要为用户考虑，要知道粉丝想要什么货，除了自己推荐式买告，更要知道当前的用户或者是粉丝喜欢什么，他们对你有没有什么样的需求反馈。除此之外，不管你是自己有货源，还是依赖于招商合作，都要根据自己手中掌握的资源来决定卖什么，越是独家资源，竞争优势就越大，如果产品的包装、使用效果等给予了用户超出预期的体验，甚至精神上的满足感，那么用户会记住这个产品，也会记住你这个给他推荐产品的人。

**公司直播稿500字范文9**

老师们、同学们：

早上好!

什么是正能量？在我看来，能让我们万豪积极有活力的\'，那就是正能量。

一个阳光般和暖的微笑，就能映照出一天彩虹一样的心情，正能量其实很简单，无处不在。简而言之，能让你激动并振奋的，那就是你所需要的——正能量！

这种本是精神层面的东西如今也慢慢的实化起来，科学研究表明，快乐的时候能分泌促进新陈代谢的物质，正能量能有助于我们的健康。诚然，乐观开朗本来就是健康的一部分，有一个充满正能量的积极向上的态度，总是有益无害的。

如果没有正能量，万物枯萎，动力机都会停下，人类更是无法生存。我们万豪就没有动力，对于我们来说，正能量并非维持生命，而是给予我们一种乐观积极的人生态度和爱的力量。这种正能量是能传递的。

是的！我们需要正能量，万豪需要正能量，给自己充满正能量，给万豪充满正能量，给社会传递正能量！

如何找寻正能量呢？学生之间需要传递正能量，师生之间需要传递正能量，同事之间需要传递正能量，是整个万豪充满正能量，共建万豪梦。事实上正能量也正是这样藏匿于我们的眼皮底下：也许就溶在一杯咖啡里面，也许就隐于一行优雅的诗句里，也许就呆呆地在每个慵懒闲适的恰到好处的午后等着我们。不同于真正意义上的能量，

正能量并非与什么东西是此消彼长的关系，所以只要我们想就可以创造出无止境的正能量，从别人处汲取，不如自己创造。我们需要共同努力，一起传递正能量，一起共建万豪梦，让我们用行动来证明！

**公司直播稿500字范文10**

直播带货是以商品为核心，以内容为手段，通过主播进行详细生动的宣传推销，同时引导用户参与直播互动，通过主播的话术、产品力、氛围控制等手段最终实现影响用户的购买决策。

而这个过程中，除了产品和场景本身外，影响购买者决策的核心就是主播的语言表达，也就是直播话术。

直播话术的意义用于直播带货中，但直播的话术不等于好口才，也不等于语速，更应该理解为“语言和销售结合的艺术”，分析人性，促成成交，所以这也是很多人在招募主播的时候要求主播既要具备产品的专业力、销售技巧和一定控场能力的主要原因。

>直播话术的在直播活动总可以起到欢迎-宣传-互动-带货-活动-催单-引导-感谢等作用。

>控制直播带节奏：优秀的话术体系设计，可以帮助主播及商家更好的控制直播间地节奏，有效的促进产品转化；

>特色直播打造：完善具有个性化的话术，可以很好的塑造账号属性及主播个人人设，增强用户对该直播间（主播）的信任值，能够有效的提升直播间的传播属性及涨粉；

>营造直播间氛围：用话术；带动直播活动、主播氛围，主播与粉丝之间的互动，让用户更能有效的获得很好的参与体验，这队直播间的复购会有很大的帮助；

除此之外，好的话术还能帮助直播间达到：

>关系建立：初次见面就能让粉丝产生停留、关注，在此基础上让产生关系的粉丝产生购买；

>信任建立：产生购买之后，逐渐增加信任指数，并随之产生复购；

>丝团（社群）：人设价值建立之后，会产生具有粘性的粉丝社群（团体），组建具有购买力的粉丝集合体；

**公司直播稿500字范文11**

>直播的四个核心数据：

>1、时长率：每次直播的时长。

比如，每次直播时间都很稳定60分钟以上，每周直播2-3次，那么抖音就会认为你是一个优质的主播。

>反面案例：

你今天直播4小时，明天直播10分钟，后面一个月都不直播，即时你直播的数据好，系统也认为你是个不称职的主播。

更可能的原因，是他的脚本设计，支撑不了他能够持续直播，而且内容不重复。

>正面案例：

薇娅，李嘉琪，他们的选品中心，提供大量的商品支撑他每天直播。

某些天然珠宝类目，翡翠蜜蜡，每个产品都不相同，即时一个一个介绍产品，也能保证顾客可以每天来看。

设计的直播脚本，能不能支撑你的主播，每天直播足够的时长用户还能看的津津有味，这是直播间脚本设计的第一要素。

>2、留存率：主播最核心的价值体现，就是直播间能留住人。

哪怕你钓鱼的技术一塌糊涂，但是看到你直播钓鱼的人，都是垂钓爱好者，他也会停下来看一会。

所以，提高留存率的核心是人群垂直。

你直播的内容和抖音给你的人群标签，是匹配的。

所以，直播间脚本设计的第二要素，是直播脚本的设计不仅要有趣，支撑你每天直播几小时，直播的内容还不能乱七八糟，要针对单一人群。

>3、互动率：粉丝在直播间的点赞，评论和打赏的数据。

看直播和看电视最大的区别是三个字：参与感。

所以，提高互动率的核心，是脚本设计的时候，要让粉丝参与到直播中来。

主播经常说的台词：“感谢某某送的嘉年华”。

看似不经意间提一句，但却能让花钱的粉丝，觉得钱花的值。

>4、涨粉率：稍微有点名气的主播，在直播的时候，都觉得大家都知道我，认识我。

但实际上，如果你直播的内容，都针对老粉，你的涨粉率就会很低。

而且，真实当中每次直播后的数据显示，大部分直播间最大用户来源，是直播推荐，也就是没有关注你，不知道你的人。

所以为了提高涨粉率，我们直播间的设计，直播设置当中的个人介绍特别重要。

用一句话让进直播间的人知道你是谁，为什么听你直播，先引起兴趣。

直播脚本的设计，既然考虑“大满足”，又要考虑“小满足”。

使用手机看直播的，大部分是碎片化时间，如果你是一个长内容，新用户随时进来，前面没接上来，2分钟听不懂就走开了。

就像王者荣耀之所以让人上瘾，就是因为你有10分钟时间，争一局游戏的输赢，这是小满足。

如果你有一个月时间，可以打很多场，争一个赛季的`王者段位，这是大满足。

>综上所述，在设计直播间脚本之前，先问自己三个问题：

1、我们的观众是谁？

2、设计什么样的脚本，能提高直播间4要素？

3、人气上来之后，用什么方式变现？

举个例子，我弟弟的老婆是线下教别人化妆的，我觉得可以考虑搬到抖音直播间，那脚本设计的思路是：

>1、思考和调研，会在抖音学化妆的人是谁？

比如，学会给自己化妆，学会给别人化妆赚钱等等。

为什么做脚本之前，先要做调研？

如果，我们脚本设计的对象是自己学化妆，和学化妆赚钱，人群不同，脚本设计的方向是不同的。

从这两类对象分析，自己学化妆人群广，她更想学化妆技巧。

但是，学化妆赚钱的，想学的不仅是化妆，还有怎么把化妆变成一个月入过万的兼职，所以更愿意花钱学。

如果我们想针对后者，那我们就不需要是教化妆最厉害的老师，只需要是教化妆中，最会赚钱的就可以。

>2、设计什么样的脚本，能够提高时长，留存率，互动率和涨粉率？

时长：思考直播什么内容，能够让他们每天看你直播不腻味。

留存：只针对学化妆想赚钱的人，介绍每个化妆的名称，成本和建议收费价格，和其他化妆主播差异化定位。

互动：直播间点赞多少，可以抢我现在用的特价化妆工具，榜一可以免费领取价值多少的课程。

涨粉：怎么在直播的同时，让广场推荐过来的人认识你，关注你。

所以要给自己的直播间想个口号，比如：关注xxx，化妆师里最会赚钱的。

>3、人气上来之后，用什么方式变现？

可以是教化妆的教程，学完之后给化妆师联盟的认证证书，还可以是整套外出化妆工具的带货，甚至是某个化妆工具的推荐的带货。

好了，我们今天的贾真5分钟就分享这么多。

知道了抖音直播间算法之后，知道匹配算法的核心不是刷，而是设计的脚本尽量去匹配算法。

那么以后，每个设计出来的直播间方案，你自己问自己3个问题，如果都能答出来，那就基本能保证直播效果：

1、你直播间的观众，是谁？

2、你的直播脚本，有没有保证直播时间，提高留存率，互动率和涨粉率上的设计？

3、你用什么产品，怎么变现？

——直播带货脚本范文详细 (菁选2篇)

**公司直播稿500字范文12**

尊敬的各位老师、亲爱的同学们：

大家好！

记忆中的春节是阖家团圆、走亲访友其乐融融，而今年，注定是不寻常的一年，当突如其来的新型冠状病毒感染的肺炎疫情在全国蔓延，居家防疫、在线拜年成了最热的关键词，当我们还在家中心怀恐慌，不少英雄的身影已经逆行而上，为了祖国大地的安宁，人民身体的康健，他们奋勇前行无所畏惧，因为这“疫”路上有你，我们坚信寒冬终将过去。

致敬最美逆行医护人员。当疫情的号角吹响，一封封请战书、一个个红手印、一张张返程票、无不诠释着救死扶伤、为生命护航的天使情，他们主动放弃那原本就少的可怜的休假，告别父母、爱人和孩子奔赴抗击疫情的最前线，一缕缕剪去的秀发、一道道勒出的伤痕无不昭示着党员的职责与使命，他们也会有疲劳也会有牵挂，但疫场就是战场，他们全副武装不舍昼夜的奋战，让我们记住了那一张张看不清的脸，也激励着我们每一个人勇往直前。

致敬最帅逆行建筑人员。他们是城市的建设者，是质朴的劳动者，17年前，当非典来袭，他们仅用七天七夜就建成了小汤山非典医院，为接纳救治病人立下战功，看今朝，火神山、雷神山医院拔地而起，仅用十天火神山医院完成竣工并接纳患者，这背后隐藏着建筑工人们的辛勤汗水，还有设计师黄锡璆博士的默默付出，并强调他们是在与时间赛跑，与病魔争夺生命，要把这里建成遏制疫情蔓延的“安全岛”，如今他们不辱使命。

致敬最靓逆行基层干部。他们是奋战在最前线的宣传员、排查员、守护者，他们没有制服警服、隔离衣，更没有专业的N95，有的只是一个红袖章、一个口罩、一部手机，他们没有执法证、没有资格证，有的只是群众们一张张熟悉的面孔和沉甸甸的责任

恩格尔说过，“没有哪一次巨大的历史灾难，不是以历史的进步为补偿的”，这段时间我们目睹着一个个生命的逝去，一位位勇者的逆行，见证着生死分离，期待着柳暗花明，我始终坚信，在信息及时公开的舆论氛围下，这次战役的胜利终将属于我们，因为这“疫”路上有你，寒冬终将过去。

**公司直播稿500字范文13**

以下我先给大家一段话术，从具体话术里面我们再来归纳抽象的模板，这样方便大家理解。

在这里强调一下，做直播需要组品排品，并非上架的每一个SKU都需要讲得那么详细，这个模板更多的是套在你的爆款或者利润款，只有产生高GMV的款才值得多分配一些时间去讲解，把流量的价值最大化。

话术背后的逻辑及要点是什么？这一图贯穿了始终。

五个环节并不是按部就班按顺序来的，而是需要在直播间里随机应变，甚至有些环节需要不断重复强调。

提出问题——创造需求场景

要点：具体、细节、生活化、感性

【逆向法】根据产品自行联想场景来编造故事

六大要素：

\* 抄作业：淘宝天猫详情页、抖音、小红书

放大问题——击中用户痛点

要点：正向→放大美好/收获/价值；负向→放大焦虑/恐惧/危害。

激发缺乏感，放大理想与现实的落差。

梁宁在《产品思维30讲》里提及到做产品离不开三个点。

痛点是恐惧，是怕，潜台词是“我不这样做就会导致怎样怎样”；

爽点是有需求能被即时满足，潜台词是“心心念念的东西，没想到这么快就实现了”；

痒点是满足人的虚拟自我，想象中那个理想的自己，潜台词是“我这么做，就能成为那个更好的自己了”。

因此，你的产品用哪个点来切入最恰当？首先要找准。

解决问题——引入产品

要点：为什么要买？用目标物填补落差的方案

产品卖点七大要素+话术对比：

【精准面对一个人】

产品：七彩儿童灯

原话术：炫彩变色，温馨陪伴

面对父母的话术：绿色扮妖魔，红色当火炉，税前给孩子讲个降魔故事，7种灯光随心变，小宝超喜欢！

【不要泛说功能，要精准说利益】

产品：曲线刷头睫毛膏

原话术：纤细曲线刷头

精准说利益话术：每根睫毛照顾到，眼头眼尾超卷翘

【不要泛说好，要精准说怎么好】

产品：电热毯

原话术：快速升温

精准说怎么好话术：60秒即刻升温，被窝即时暖暖的

【精准表达拥有感】

产品：保温马克杯

原话术：三层放糖，好好呵护你的双手

拥有感话术：开完会都下午了，早上泡的这杯咖啡竟然温度不变，一样香浓

【精准讲故事】

产品：巧克力曲奇

原话术：我试了很多的巧克力粉，最终从34款选了这款来制作曲奇

精准讲故事话术：我试了很多巧克力粉，有的太浓，有的太淡，反复试，不停试，做了34次终于满意，这款曲奇叫巧克力34，你说好吗？

【精准使用感官词语】

产品：柜子

原话术：严选实木，稳固耐用

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

【精准说特色】

产品：养生壶

原话术：父亲爱喝茶，送他

精准说特色话术：谢谢老爸的养育之恩，请爸爸好好养生

打消用户顾虑——提升高度

要点：为什么要在我这里买？

晒出产品背书：品牌/产品/原料/名人推荐/专利技术/用户评价/质量/数量/售后保障等

逼单——临门一脚

要点：为什么现在买？

利益点、福利活动；给出合理理由（新号涨粉、节日活动、换季清仓、新品上市等）

**公司直播稿500字范文14**

1、你们老说我老公穷，但是我觉得看问题不能这么片面，你不能因为他穷，就忽略了他的丑!

2、你喜欢的人却不喜欢你，说明你多有眼光呀。

3、你以为有了钱就会像你想象中那样快乐吗?不，你错了。有钱人的快乐，你根本想象不到。

4、你永远不知道那些看起来穷的人有多有钱，但我不一样，我是表里如一的穷……

5、你知道卖萌需要什么注意事项吗?得注意长相啊!

6、年少时种下青春痘，年老了收获一脸坑。

7、女孩子不要随便吵架，这会显得自己很没有教养，就应该一巴掌呼过去，让他们知道什么叫文武双全。

8、女孩子晚上千万不要一个人出门，真的很危险，满大街的烧烤夜宵甜点，没人劝阻忍不住随便进一家，就要长好几斤。

9、女朋友问：失败是成功之母，那什么是成功之父?我哭着说：每当我花钱帮你清空购物车时，叫成功支付。

10、女人，小时候有爸爸疼，长大了有老公疼，老了有儿子疼。男人，小时候听妈妈的话，长大了听老婆的话，老了听女儿的话。

11、泡温泉的时候，看见一4岁左右的小萝莉。她把一次性的白毛巾搭在肩上，特别兴奋地：“你看我像不像小三?你看我像不像小三?”。前面的麻麻转过来，一脸黑线：“那叫小二!”

12、其实旅行去哪不重要，最重要的就是沿途风景，因为我这点钱就够买个往返的硬座。

13、前几天丈母娘到我家小住，晚上，老婆在厨房做饭，丈母娘偷偷给我500块钱，对我说：“乖女婿，我女儿看的紧，给你点零花钱，也算私房钱吧。”我感动，小声的说道：“妈，我自己有私房钱…”然后媳妇进来了，说，妈你先回去吧，我有话给你的乖女婿说……

14、前男友要结婚了，打电话问我去不去，我果断回了他三个字：下次去。

15、让人还钱，就像是暗恋一样，你总会感觉不好意思说。当你鼓起勇气说了，又变得像是表白一样，搞不好连朋友都没得做。

**公司直播稿500字范文15**

>DW直播大纲概述

>1、开场环节

直播刚刚开始，最重要的目标就是暖场，提升直播间的人气。暖场的时长可以控制在5~15分钟，这个阶段就需要主播跟粉丝问候打招呼。抽奖发福利，跟粉丝友好互动，大概提前说下今天的直播间产品有哪些亮点。

会不会暖场，也是考验主播能力的一大标准。很多直播团队不重视暖场，其实这种观念是错误的。一般暖场做的好，拥有了初始流量，才能为后续的直播卖有潜力的爆品，高客单价的商品做铺垫。

在暖场期要准备好暖场话术，开场抽奖玩法，直播间整个卖品的大概介绍，本场直播间的大奖福利介绍等等。

>2、正式售卖环节

在正式售卖的环节可以分为：售卖初期，售卖高潮期，售卖结尾期，每个部分的时长可以根据自己直播间情况做分配。

在售卖初期，主要的重点还是慢慢抬高直播间的卖货氛围，让用户参与直播间的互动。所以在这个阶段很多直播间会抛出低价引流款，让粉丝将弹幕发起来，在直播间里面形成百人抢购的氛围。

这样做让刚进直播间的人，一下子就能感受到直播间火热的氛围，人人都有从众心态和看热闹的心态，让新用户先停留，就能创造爆单机会。

当进入售卖高潮期时，这个时候直播间的卖货氛围和人气都起来了。

直播间的售卖高潮期堪比卖货的黄金时段，一定能要抓住时机。这时一般建议选择卖高性价比，价格非常具有优势的产品。其次，高客单价和低客单价的产品相结合。

如果主播所卖的商品价格有绝对优势，不少主播会直接将其他平台的商品价格截图打印下来，在直播间展示，打消消费者对价格的顾虑。对于很多价格敏感型的用户来说，这一招非常有用。

同时，在售卖高潮期要注意售卖的产品要高低价格相结合，满足不同消费能力的用户需求，把人留住。

在创造出高额的销售额时，也不要忘记了放出大奖，刺激粉丝继续下单，拉高整个直播间的声势，让更多的人进入直播间，冲一波流量和销量。

一场直播下来，流量有高有低很正常。当卖货到了后期，直播间的流量开始下降，就进入了售卖结尾期。

在售卖结尾期时，用户开始感觉有点疲乏，就可以用秒杀、免单吸引用户的注意力，拉高用户的下单率。同时，这个阶段还可以做潜力爆款的`返场。

>3、结束环节

到了直播即将结束的时候，开始准备收尾工作，一般时长是15分钟。这个阶段可以再送出一点小礼品，回馈已经下单的粉丝。还可以为下一场直播做简单的预告，并且针对粉丝呼声很高的产品，告知粉丝可以下次能否安排返场。

另外，不要忘记最后引导粉丝关注主播直播间，强调每日直播时间，引导粉丝准时进入直播间。最后再次感谢粉丝的支持，跟粉丝告别下播。

以上，就是一场直播间大概的执行流程，根据这个流程分阶段来写大纲脚本，整场直播就会显得有条理多了。

>单品的直播脚本

>提炼产品核心卖点

在写单品脚本的时候，要写的内容要包括：

商品链接号码、商品名称品牌信息、商品原价、直播间福利到手价、优惠力度、赠品情况、库存情况以及产品卖点等等。

单品脚本最好是用表格的形式写下来，这样可以很好地呈现商品的卖点和具体信息，避免主播在介绍产品时手忙脚乱，混淆不清，提升运营团队之间的配合效率。

另外，直播间的销售情况是动态的，如果某个单品销售情况良好，就要及时商讨是否需要临时再加库存。脚本只是一个大纲，具体要跟当日的运营人员灵活配合。

>总结

一个直播脚本是否优质，需要经过真实的直播来检验，所以每场直播下来需要及时复盘，不同阶段下的数据和问题。分析在不同节点过程中，直播间的优点和缺点，然后进行脚本改进和优化。

通过多场直播的锤炼，就能形成一套适合自己直播间的脚本制定策略，更高效地让脚本服务于直播，助力销售额不断攀升。

**公司直播稿500字范文16**

>1.整体规划

>时间规划：根据直播的计划以及场次做规划。可以以一天、一个星期、一个月为单位做直播脚本，这样的节奏对工作能做出比较好的时间切割，减少运营策划的工作量，提高直播的工作衔接，同时也方便阶段性总结；

>产品规划：也可以按照直播的品类来做脚本，化妆品、美食、潮搭等结合时间节点来完成；

>2.活动安排

>日常活动：可单日或多日重复，建议是明确到几点，比如一场下午2点到5点的直播，你想做2个小活动，那是3点做什么，4点做什么明确好，这样的好处是主播开播就可以引导，从而提高客户停留时长；

>通用活动：每周或长期重复结合，每天都有的活动，可以每天都一样，也可以每天都不一样，这个是给新进入直播间的消费者的专属活动；

>3.内容介绍

>产品知识：服饰所用的面料、品牌信息、设计风格，美食的产地、组成部分，美妆的用料等；

>使用方法：服装的搭配要点，穿着技巧，穿着场景，美妆的使用方法、使用效果，美食的口感等

>时间节点：什么时间段介绍产品，什么时间段安排互动，什么时间段回答问题，什么时间段引导下单，这些时段分别是多久的时间等；

>4.帮助文档

>主播：需详细说明每件商品的讲解时间、互动时间、活动时间，说明产品相关知识信息及使用方法，注意事项等。

>中控：需详细说明切片时间节点、活动时间，直播过程中设备的相关问题，中控台管理的问题，配合主播应对的注意事项等；

写好直播脚本的五大要素

>1.直播的目的

目的不同，我们的过程和方法也都是不一样的，但是也不是说必须严格按照这个套路去执行，不同的目的其实也是可以勋在交集的，在做每一场直播的时候，其实可以根据整体的直播计划去进行调整和优化。

>2.直播前的准备

>预热素材：海报图、预热文章、发布直播预告、拍摄直播预热视频，根据直播的目的进行还白、软文、视频等宣传素材的设计；

>传播渠道：公众号、微博、社群、朋友群、短视频，付费流量的投放预算等；

>样品整理：开播前提前整理好样品，链接，检查佣金计划是否开通、赠品等准备情况、优惠方式等；

>活动玩法：提前准备好直播的活动方案，活动时间节点、活动次数、奖品规格以及奖品的数量，抽奖方式等；

>全案营销：直播之后的短视频、文案宣发以及透出方式等；

>直播节奏的把控

>直播人员分工调度

>直播间互动引导

**公司直播稿500字范文17**

>直播间脚本策划

直播脚本分为直播主题/话题和直播目标。

直播主题要尽量选择观众参与度高和具有话题度的，我们可以在正常直播的过程中穿插不同的话题进行讨论和互动。

吸引度必不可少，多样性的意思就是我们在直播的时候可以采取很多不同的形式。

目的要明确，我们在开播前就要想好这场直播是为了什么，是为了做新客福利还是老客福利或是周年庆清仓。

人群偏好的意思就是我们要了解产品的粉丝人群是哪些人，从而将我们直播间的内容、产品、权益福利偏向他们。假如说粉丝人群是20岁左右的年轻女性，那么我们在做权益福利的时候就应该去选择口红、香水这类对他们更有吸引度的东西。

数据指标，我们可以从直播的入店量互动率等数据指标进行分析，来确定我们这场直播做的好坏。

>活动策划要点

建议以周为单位做直播间的脚本策划，临时做脚本策划的话，会有很多事情没有办法考虑周全。

>活动策划类型

>1、通用&基础活动

活动力度中等，可单日或长期重复结合，活动形式比如新人关注专项礼物，抢红包雨，开播福利，下播福利等等。

**公司直播稿500字范文18**

>01、直播目标

直播间脚本的目的是为了理顺直播流程，达到直播目标。因此，直播间脚本撰写的第一步就是——确定直播目标。

>02、直播主题

直播主题的选择就比较丰富，例如：新品上架、节日主题、开学季、换季促销、清库存甩卖等等。

根据自己的需求，来定自己的直播间主题，保证直播在预设的主题方向上进行，让用户更有目标感。

>03、人员配置

直播间脚本中一定要明确人员分工，首先人员标配就是——主播、助理、客服。然后根据分工确定岗位职责。

例如：主播负责引导观众、介绍产品、促进下单；助理负责现场互动、回复问题、活动规则解释等；后台客服负责修改产品价格、发送优惠券、粉丝沟通等。

为了让大家有更详细的参考，我们还整理了40多份直播间脚本模板，内含美妆、护肤、服装、母婴、电子产品、美食等等行业的脚本，直接借鉴无压力，如下图：

现在添加我的微信：dsp20\_88（备注：直播脚本），文末“点赞+在看”截屏私聊我，即可领取哦！

不过，资料包虽然价值巨大，但如果你在实操的过程中遇到的百思不得其解的问题，还是可以私聊我，帮你及时解答哦~

>04、直播时间

直播间脚本对时间的设定非常严格，首先需要定好每天直播的固定时间，并严格执行；其次要定好单个产品的推荐时间，理顺流程。

建议大家每天的直播时间固定，培养用户的习惯，有利于后期转化。

整体时间的把控要具体到分钟，例如：

7点开播，7点到7点十分就要进行直播间的预热，7点半就一定要开始推荐产品，最后十分钟预告下次直播时间、活动。

>05、产品推荐

在直播间脚本的内容中，建议梳理好产品的卖点，包括：产品的特点、功能卖点、价格卖点，帮助主播在介绍产品时信息更为真实和准确。

也可以提前在产品上做好标注，这样让粉丝拥有更强的信任感。

当然，在这个环节，主播的话术就显得尤为重要，该怎么凸显产品优势、怎么促进下单转化、怎么获取用户信任等等内容，都需要提前做好准备。

>06、优惠玩法

优惠券的发放，直播间秒杀、促销、买一赠多等等活动，可以更好的调动直播间的气氛，引导用户消费。

因此，在直播间脚本中一定要体现，大家根据自己的产品设置好即可。

>07、直播总结

虽然在写直播间脚本的时候，还没开始直播，但是直播总结复盘的内容一定要设置好，方便后期总结。

注意：直播间脚本不是固定的，每一场主题不同，都会有变化，所以每一场直播都应该做一份直播脚本哦。

**公司直播稿500字范文19**

老师，同学们：

大家好。

不同寻常，是新型冠状病毒的肆意妄行;说它揪心，是因为疫情形势严峻;而这次疫情，我看到更多的不是可怕和恐慌，而是团结一心，是众志成城，是自强不息的中华民族在困难面前的永不退缩，顽强拼搏！

在这疫情肆虐的紧急时期，那些奋战在抗击疫情第一线的医务工作人员毫不退缩，义无返顾地奔向这没有硝烟的战场，抛家别爱，甚至不惜付出生命。在各条交通要塞，总有交警和消毒人员在严格把关，在大大小小的社区里，到处都张贴着预防新型冠状病毒肺炎知识和教育的宣传单。疫情的突如其来，令所有人措手不及，但是，眼前的一切充分说明了我们攻克疫情的决心。作为学生，我们认识到知识是多么重要，更加明白我们学习的意义，有了更坚定的信念，为国家和我们自己的未来奋战书海，将来要做钟南山院士那样的有责任有担当又有本领的人。

疫情肆虐，尽管我们不能驰援一线，为国效力，但是我们可以发奋学习，回报祖国此刻带给我们的安宁，用更加骄人的成绩铺就祖国未来的康庄坦途！

**公司直播稿500字范文20**

1、不出门一天，闭关修炼美貌。

2、大家都是公主，为什么偏偏你有病？

3、我喜欢你超过两分钟了，不能撤回了。

4、假如生活出卖了我，我希望是论斤卖。

5、毁掉一首歌的最好办法就是设定成闹钟。

6、幸亏长得丑，没经历过各位的爱恨情仇。

7、睡前一定要吃宵夜，不然晚上会做饿梦。

8、我没什么野心，只是单纯的想发财而已

9、交话费的时候，才发现自己的话那么值钱。

10、别问我喜欢的人是谁，神仙是爱着众生的。

11、正义都能迟到，为什么我就不能多睡二分钟。

12、漂亮的话我不会说，但是漂亮的我正在说。

13、只有一番努力之后，你才能尝到放弃的快乐。

14、我们不要见面了，洗头发很累，洗发水很贵。

15、有人总说自己过的不好。一上秤却又胖了不少。

16、一觉醒来以为自己长高了，原来是被子盖横了。

17、成功的聪明人太多了，我必须为笨蛋争口气。

18、我的辞职原因是：胃不好，消化不掉老板画的饼。

19、我的贫穷，已经完全超乎我的想象，成为了现实。

20、如果不能一夜暴富，两夜也行，半个月也能接受。

21、我对你还不够特别？几千人列表里，就你在黑名单。

22、原本想一口一口吃掉忧愁，不料却一口一口吃成肉球。

23、有人说我朋友圈没营养。咋滴，你在朋友圈炖骨头汤？

24、我是一个有原则的人，我的原则只有三个字，看心情。

25、找个胖女朋友不好吗？花同样的钱，你挑了个最大的。

26、众里寻他千百度，蓦然回首，那人依旧对我不屑一顾。

27、我已经掌握了36种藏私房钱的方法，接下来只差钱了。

28、我能有什么坏心思呢，只是想不劳而获，富的流油罢了。

29、冷吗？冷就对了，因为你现在刷到了白雪公主的朋友圈。

30、我保持年轻的方法：谎报年龄；保持美丽的秘诀： P 图。

31、脸乃身外之物，可要可不要，钱乃必要之物，不得不要。

32、你有什么资格议论我，我就是过得比你好，玩得比你稳。

33、你走，我不送你。你来，不管风雨多大，一定要带点东西。

34、天没降大任于我，为何苦我心志，劳我筋骨，饿我体肤！

35、我从15岁就出来打拼，从一无所有发展到现在身无分文。

>适合直播间的幽默句子大汇总

1、这次考试考得很不错啊，只挂了两科，文科and理科。

2、在我们惜懂的时候，总会有这么个人，让我们为他犯贱很多年。

3、其实，我以前个子挺高的，只不过后来经常洗澡，就缩水了。

4、当生活心怀歹毒地将一切都搞成了黑色幽默，我顺水推舟把自己变成了一个受过高等教育的流氓。

5、我喜欢你，关你什么事，有本事你也喜欢我试试。

6、当今反转的时代，男耍漂亮女耍帅，有钱没钱掏口袋，不玩纯情玩变态。

7、我是这样一个被爱伤害得男人，只怪当初爱的太傻太深。

8、等我说伤不起的时候，就是你家被火烧的日子。

9、穿潮了，潮过头就是非主流，穿性感，性感过头就是\_。

10、长成那样，就不要撒娇了吧，容易让人起妊娠反应。

11、我试着做一个有趣的人，结果跑偏了，成了一个逗的比。

12、爱情里合不合适只是假象，最终还要看谁更能忍让。

13、你要记住，无论我们最后生疏成什么样子，一个红包就能回到当初。

14、很久没收到你的信息，俺很心疼。俺想到死，曾用薯片割过脉；用豆腐撞过头；用降落伞跳过楼；用面条上过吊。

15、法海不该用塔镇住白素贞，他应该镇住龚琳娜。

16、宅男宅女标准：在床上以电脑为圆心，以胳膊长为半径拿取物品活动。

17、我的兴趣爱好可分为两种动态和静态，静态是睡觉，动态是翻身。

18、我曾在38度的高温下扬言，我宁可冻死也不愿热成狗，直到今天我被冻成狗， 我才明白太美的承诺因为太年轻。

19、你不理我的.时候，我就觉得你在好好学习，准备以后养我。

20、最幸运的是，当他拥有很多选择，却依然选择和你在一起。

**公司直播稿500字范文21**

1、点关注，不迷路，主播带你回家住，主播带你见岳父。

2、一生朋友一生情，一生有你才会赢。

3、再次欢迎我大哥，刷点礼物不用说。

4、百年修得共枕眠，刷刷羽毛不要钱。

5、大哥风、大哥雨，大哥能呼风唤雨。

6、他来了，他来了，他带着礼物，走来了。

7、大哥天，大哥地，大哥能顶天立地。

8、来感谢大哥，感谢大哥66。

9、点关注不迷路，进粉丝当守护，刷点小礼物，地球不爆炸，主播不放假。

10、玩归玩，闹归闹，别拿点关注开玩笑。

11、我家才女，青春靓丽，吹拉弹唱样样精通，正能量！感谢大家前来捧场！

12、欢迎来到XX直播间，点个关注不迷路，把持不住开守护，事不宜迟赶紧行动！

13、走过南，闯过北，关注榜一不吃亏。

14、他来了，他来了，他脚踏祥云，进来了。

15、一人一组大宝剑，直播开到敬老院。

16、点点关注，近我者富。

17、榜一榜二带榜三，一看就知不简单。

18、点关注，不迷路，一言不合刷礼物！么么哒！

19、大哥他还没有停，大哥少刷行不行。

20、大哥大哥欢迎你，等风等雨等着你。

21、不行不行就不行，感谢大哥1314。

22、刷刷小礼物，主播帮你喊关注。

23、关注主播不迷路，主播带你上高速！

24、千山万水总是情，点个关注行不行！

25、榜一榜二带榜三，一看就知道不简单。

26、一生朋友一生情，一声有你才会赢。

27、相聚就是有缘，来我的直播间，我们交个朋友吧！

28、点关注，不迷路，主播带你回家住。

29、酷我不倒，陪你到老。

30、大哥大哥很优秀，感谢大哥的520。

31、激动的心，颤动的手，我给大哥倒杯酒。

32、十年修得同船渡，大家一起点关注。

**公司直播稿500字范文22**

>1、明确直播主题

你的这场直播是新品上市，还是回馈粉丝?是分享直播还是带货直播?粉丝能从你的这场直播中看到什么，获得什么?

>2、直播给谁看

做好粉丝画像，明确直播对象。你这场直播主要是给谁看?是年轻用户群体，还是中老年用户群体?以男性为主，还是女性为主?

>3、确定直播节奏和看点

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。

>4、确定直播预热方案

预计要为直播引流多少?用什么方法进行预热引流?文案预热还是短视频预热?多方案预热还是简单预热?

>5、直播人员分工、设备

直播需要哪些人?主播?复播?场控?等等，根据你的直播性质和需求合理搭配直播人员，并分工合作。

另外，直播间要准备哪些设备，直播间怎么布置等等，也要提前进行设置。

>6、控制好直播的预算

直播需要多少预算?直播中要发放多少优惠券的面额等等进行把控。

当你按照这个流程，把细节准备妥当后，一场有质量的直播基本就已经成型了。

>而如果你想提升直播质量，就需要在细节上把控方法，例如如何安排节奏?如何给直播间引流?如何进行产品解说?

>1、聚人气

在直播脚本中，开场前30分钟的主要任务就是聚人气，欢迎互动、介绍自己、介绍主题和介绍福利。

一定要在直播开场时迅速积累人气，你也可以在脚本中，机上一个开场抽奖的环节，这也是薇娅直播间常用的套路。

开场抽奖的条件是当直播间人数或者点赞数到达某个数值，就启动抽奖，这样也可以触发用户帮你转发直播间聚集人气，快速点燃直播间氛围!

>2、留粉丝

直播带货脚本的第二阶段，就是要想办法如何留住粉丝，我们可以通过宣传优惠利好的消息，以发福袋、送礼品等方式来留下粉丝。

>3、推产品

这是直播带货脚本中的重要环节，要对产品卖点、使用场景、产品背书、客户反馈以及直播优惠等方面来深入的介绍产品。

在这个环节中，要对每个产品的介绍的内容以及时间长短进行严格的把控，并且在直播时也要严格按照脚本规划来执行。

>4、解顾虑

对产品介绍结束后，就要开始解决用户的一些顾虑，比如产品的价格、售后保障等等，尽量的解除消费者下单的顾虑，提高直播间的转化。

>5、催单

可以通过提醒限时限量等方式来催促消费者下单购买。如何让这部分客户更好的转化，是需要我们很多卖家研究实战的一个重点!

**公司直播稿500字范文23**

老师，同学们：

大家好！

面对突如其来的新型冠状肺炎疫情，每天播报的确诊人数牵动着我们每个人的心，这是一场没有硝烟的全民战役，并且，抗击疫情是一场没有人能够置之度外的战斗，每个人都与之休戚与共、息息相关。面对在疫情中的英雄们的无私奉献和牺牲，我们没有理由不扛起属于自己的责任，对于我们这些普通人而言，做好自我防护就是责任。出己力、尽己责，多添力、少添乱，英雄们就能少流一些泪和汗，英雄的家人就少一份担忧，这本身也是对英雄的保护、最暖的致敬。“众人拾柴火焰高”，战胜疫情，不是一个人的事，也不是一些人的事，而是我们所有人共同的事，全国人民团结一致、同舟共济，拧成一股绳一同应对疫情，战胜它一定不会远！

我们需要面对的是新型冠状病毒这一共同敌人；我们需要实现的是战胜肺炎疫情这一共同的目标！在向最美逆行者致敬的同时，也请向与我们守望相助的同胞们致敬！

谢谢大家！

**公司直播稿500字范文24**

>直播文案怎么写

“直播几个月了，依旧毫无起色，都想放弃了！\_

遇到这些状况，你就要考虑一下你的直播文案、直播脚本是不是要重新设计一下了。

抖音直播文案就是在直播过程中，你需要讲什么内容，以文字的形式呈现，即话术；

抖音直播脚本就是整场直播的流程、节奏的把控者，更是主播的行动指南。

因此，抖音直播文案其实属于抖音直播脚本的一部分，设计抖音直播脚本时也要设计文案内容，两者相辅相成，共同打造一场顺畅的直播。

接下来，我就给大家详细讲解一下抖音直播文案、抖音直播脚本具体怎么写，并附一些脚本模板，给大家参考！

>抖音直播文案

抖音直播文案大致可以分为5类：欢迎、感谢、互动、带货文案。

那么，针对具体的每一种文案，应该怎么写呢？

>1、抖音直播文案——欢迎篇

欢迎文案主要是集中的直播开场，在正式进入直播前，首先要对来看直播的用户表达欢迎，让用户或者粉丝有被关注感。

文案参考：

哈啰，大家好！大家好！大家好！欢迎来我的直播间，喜欢主播的小伙伴，点点关注哦~

欢迎各位小伙伴们来到我的直播间，主播是直播新人，请多多包涵哦~

>2、抖音直播文案——感谢篇

无论是有人进直播间、还是有人送礼物打赏，你都要表达自己的感谢，树立一个良好的主播形象！

文案参考：

感谢XXX送来的礼物哦！非常谢谢！(最好点名感谢)

**公司直播稿500字范文25**

>直播带货详细脚本

很多人对直播有个误解：有一台手机随时都能直播!

从概念上来说没有问题，但是如果你想做一场有质量、有转化的直播，需要准备的很多。

例如，

直播开场如何避免冷场?

直播卖货怎么上链接?

直播抽奖如何设置?

直播流程如何安排?

直播促单怎样利用促单话术?

俗话说：凡事预则立，不预则废。想要解决这些问题，你必须提前策划直播带货脚本，将每一个环节都安排妥当。

这些工作内容我们必须在开播前准备好，才不会让直播现场翻车，完全不知道一场直播下来做了什么。

要做好这些准备，我们就需要提前策划直播脚本。

下面我们就一起来看看直播脚本策划怎么做。

首先看看直播脚本模板：

引出话题--产品讲解--转场过滤--产品讲解--单品回顾--结束预告

上图所示为某例直播的直播脚本模板范文，产品一样，大纲基本一致，主要包括：时间、地点、主题、主播、预热方案、产品详情、产品引导话术等等内容。

我们参照直播脚本模板范文来为直播做准备，基本上一个完整的直播流程就成型了。

做直播时按照直播脚本流程走，一场直播就能顺顺利利的完成。这就是直播脚本的作用。

还不知道直播脚本范文长什么样，不知道直播脚本有哪些内容，或者不知道直播脚本怎么写的小伙伴，可以参考这些直播脚本范文进行策划。

下面我们一起来看看，一个完整的直播脚本怎么策划，以下为直播脚本策划的参考步骤

>1、明确直播主题

你的这场直播是新品上市，还是回馈粉丝?是分享直播还是带货直播?粉丝能从你的这场直播中看到什么，获得什么?

>2、直播给谁看

做好粉丝画像，明确直播对象。你这场直播主要是给谁看?是年轻用户群体，还是中老年用户群体?以男性为主，还是女性为主?

>3、确定直播节奏和看点

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。

>4、确定直播预热方案

预计要为直播引流多少?用什么方法进行预热引流?文案预热还是短视频预热?多方案预热还是简单预热?

>5、直播人员分工、设备

直播需要哪些人?主播?复播?场控?等等，根据你的直播性质和需求合理搭配直播人员，并分工合作。

另外，直播间要准备哪些设备，直播间怎么布置等等，也要提前进行设置。

>6、控制好直播的预算

直播需要多少预算?直播中要发放多少优惠券的.面额等等进行把控。

当你按照这个流程，把细节准备妥当后，一场有质量的直播基本就已经成型了。

而如果你想提升直播质量，就需要在细节上把控方法，例如如何安排节奏?如何给直播间引流?如何进行产品解说?

>1、聚人气

在直播脚本中，开场前30分钟的主要任务就是聚人气，欢迎互动、介绍自己、介绍主题和介绍福利。

一定要在直播开场时迅速积累人气，你也可以在脚本中，机上一个开场抽奖的环节，这也是薇娅直播间常用的套路。

开场抽奖的条件是当直播间人数或者点赞数到达某个数值，就启动抽奖，这样也可以触发用户帮你转发直播间聚集人气，快速点燃直播间氛围!

>2、留粉丝

直播带货脚本的第二阶段，就是要想办法如何留住粉丝，我们可以通过宣传优惠利好的消息，以发福袋、送礼品等方式来留下粉丝。

>3、推产品

这是直播带货脚本中的重要环节，要对产品卖点、使用场景、产品背书、客户反馈以及直播优惠等方面来深入的介绍产品。

在这个环节中，要对每个产品的介绍的内容以及时间长短进行严格的把控，并且在直播时也要严格按照脚本规划来执行。

>4、解顾虑

对产品介绍结束后，就要开始解决用户的一些顾虑，比如产品的价格、售后保障等等，尽量的解除消费者下单的顾虑，提高直播间的转化。

>5、催单

可以通过提醒限时限量等方式来催促消费者下单购买。如何让这部分客户更好的转化，是需要我们很多卖家研究实战的一个重点!

——直播幽默风趣句子 (菁选2篇)

**公司直播稿500字范文26**

通过前面两个案例的分析,可以总结出XX老师的销讲七步成交法?

设计好的销讲流程本质上是突破潜在用户对产品的信任,很多人可能会觉得靠话术是在忽悠用户,一个课程或产品好不好卖,最终是靠用户口碑和效果见证的,销售的确会有用力过猛的情况,但是好的销讲课脚本,不仅能解决用力过猛的问题,还能更好地保证效果?

一旦打磨出销讲脚本,就得抓紧练习?有点信心了,就去找朋友约微信群分享,试试效果?

不要怕被结果打击,好的销售都是被打击淘汰后活下来的人—关键是每次讲完要认真对着框架复盘,看看哪里可以优化得更好?

如果发现自己慢慢讲得有效果了,就可以去找有点小流量的人合作,去帮他们转化赚钱?等名气大了,就可以约有流量的大平台去应聘主播了,大平台永远欢迎有转化能力的新人?

名气是一战一战打出来的,不是从天上掉下来的?

>反复打磨销讲稿,人人都能涨业绩?反复练习直播销讲,人人都有潜力做优秀销讲老师?

**公司直播稿500字范文27**

亲爱的各位观众、朋友们：

大家好，我是慈口乡政府的\*\*\*\*\*\*，欢迎你们来到由我乡联合县扶贫办、县融媒体中心举办的，主题为“消费扶贫、爱心助农”的富水湖柑橘直播间。金秋时节，硕果累累，走进通山慈口，处处都是亮橙橙的橘子挂满山间枝头。

一提到蜜桔，大家就会想到慈口，我想这一方面得益于我乡得天独厚的水土资源和气候条件，另一方面是因为我乡应用科学的种植技术对柑橘品质的不断追求。慈口蜜桔发起于1975年，依托富水湖优质的地理自然环境和得天独厚的气候条件，发展高品质桔橙种植，现已有3个属、30多个品种。\*\*年至20\_年慈口柑橘多次被国家农业部认定为优质农产品，并且多次获得“湖北省名牌产品”、“咸宁市知名商标”等殊荣。

近年来，我乡又结合脱贫攻坚和美丽乡村建设，不断加强橘园的生态管理和科技种植，大力发展柑橘产业，慈口蜜桔在20\_年又获得了国家绿色食品、湖北省名牌产品认证两个头衔。我乡桔农也从中发现了商机，纷纷开办起了农家乐，开辟了新的致富路。如今的慈口橘农在合作社的带动下抱团发展，使得慈口柑橘产业真正成为了群众脱贫致富的好途径。

我乡柑桔产业在政策引导、品牌带动、效益驱动下快速发展，呈现种植规模扩大、品种品质改良、产量产值齐增；品牌成效逐步提升，营销热度不断升温的特点。据我乡统计站数据，截至20\_年底，慈口乡柑桔种植面积达31km2，占全部水果种植面积的65％，其中投产面积约25km2，占全部水果投产面积的69％。全乡柑桔产量和产值分别达8567吨和4477千万元，占全部水果产量和产值的71％和66％。全乡拥有各种类柑桔协会或专业合作经济组织4个，注册柑桔种植、加工、营销企业14户。柑桔已成为促进农民增收致富，推进区域经济发展和新农村建设的重要支柱产业。

现在我乡通过鼓励采取“公司+农户”、“公司+合作社+农户”的发展模式进行标准化、规模化种植和生产，已经初步实现产业发展、企业壮大、农民增收的目标。通过优质种苗定植，无公害果园建设，病虫害综合防控等一系列新技术集成与推广运用，生产技术的不断提升，有力推动了“慈口蜜桔”、“慈口御桔”、“牛和尔脐橙”等一系列优质高端品种种植面积的扩大，产品结构得到进一步优化，初步形成了以良种繁育、苗木生产、标准化种植、商品化处理、市场化营销为一体的`现代农业产业体系。

最近大街小巷，处处都能看到卖桔子的商贩，处处能听到“正宗慈口蜜桔”的吆喝声，能吃到新鲜的桔子很开心，而比吃桔子更开心的是，边摘边吃，敞开肚皮吃！慈口的桔子，皮薄易剥，肉脆多汁，无核，吃起来清甜，特别是树上新鲜摘下来的，味道绝对跟市面上买的绝对不一样。

不负秋日好时光，欢迎大家这个假日就来慈口采桔子、剥桔子、吃桔子吧！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！