# 新人主播直播脚本范文17篇

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-05-01

*新人主播直播脚本范文 第一篇>一、抖音直播带货脚本怎么写？1、在每一场直播开始之前，你都需要提前设计好一个抖音直播带货脚本文案！写清楚每一个环节以及每个环节的每个时间段做什么、说什么、怎么做、怎么说，准备什么产品，怎么介绍产品等等！提前准备...*

**新人主播直播脚本范文 第一篇**

>一、抖音直播带货脚本怎么写？

1、在每一场直播开始之前，你都需要提前设计好一个抖音直播带货脚本文案！

写清楚每一个环节以及每个环节的每个时间段做什么、说什么、怎么做、怎么说，准备什么产品，怎么介绍产品等等！

提前准备好了抖音直播脚本，整场直播就在你的计划安排之中了，主播提前熟悉了这个直播脚本，就不会在直播间状况百出，一团乱麻！

很多主播没有准备直播脚本，基本上就会在直播间里随机发挥，根本不知道如何去讲解产品，也不知道如何去回答粉丝的问题...

很多时间都是尬聊，或者漏掉很多重要的环节，状况百出，直播效果差也就在意料之中了！

因此，做直播，一定不能没有抖音直播带货脚本！

>二、写抖音直播带货脚本有哪些步骤？

>1、直播主题

直播脚本中，第一先明确的是直播主题！

直播主题是什么？比如清仓、做活动、卖新款等等，

现在很多商家手里可能囤了一些年前留下来的老产品，可以做一场秒杀活动，这时候就可以给他们送一场福利。

>2、直播时间段

直播脚本中，第二明确的是直播时间段，选择在一天之内的哪个时间段直播？也是有一些技巧的！

比如，早上6：:0——10:00，早上开播的人并不多，因为很多粉丝可能是上班族，这时候基本已经在准备上班的阶段或者还在赖床，因此这个时间段很多主播不会开播！

所以，这时候播主之间竞争力就减少了很多，你就可以开播了，人气是可以轻而易举的上来的。

另外：

12：00~14：00点，可以做直播，有利于粉丝维护；

14：00~18：00点，不建议做带货直播，建议做游戏直播；

18：00~24：00点是黄金时间段，新人主播竞争力大，一定要提前策划好！

24：00~03：00点也可以去做直播，但是这个时间段游戏主播比较多。

>3、直播脚本格式范例

以上所有的点，我们都可以安排进直播脚本中，直播脚本一般有两个部分，单品直播卖货脚本和整场直播卖货脚本！

单品直播卖货脚本，一定要注意把产品的卖点提炼出来，写进直播脚本中， 包括产品的亮点、卖点，主播怎么展示产品、有哪些优惠、怎么引导转化等等；

整场直播脚本设计，就是把把直播从开始到最后所有的东西全部编排出来，相当于抖音短视频脚本一样——

从开始到结束的所有细节、环节都编排完整，介绍产品的单品脚本只是其中一环！

一个完整的直播脚本是必不可少的！

它规定了你在什么时间做什么？怎么与粉丝互动，怎么卖产品？时间有多长？每个环节都要在直播脚本中写得清清楚楚！

这有助于主播在直播前理清思路，熟记直播脚本的环节，在直播中保证直播过程顺畅，不疏漏任何一个环节，保证专业的直播效果！

**新人主播直播脚本范文 第二篇**

>1、第0~5分钟（吸引目光）

播出后，主播要立即进入状态，先拉近与用户的距离，有亲切感；

其次，要关注安利今天产品的优点，讲故事。

>2、第5~7分钟（留住脚步）

直播间走红后，有必要和用户互动，聊聊今天的活动，比如抽奖、抽红包、送小礼物等。以吸引用户并阻止他们。

>3、第7~12分钟（激发需求）

直播过程中，我们可以通过提问的方式与用户互动，讲述产品的优势，现场试用产品，分享产品的体验和效果，激发用户的使用需求和购买欲望。

>4、第12~16分钟（利用权威）

出示产品合格证明、合作证明等有利证据，以及口碑推荐的其他背书，证明产品的质量和可靠性。

>5、第16-22分钟（说服顾客）

这时候，帮助用户从产品功效、价格、包装、促销、竞品对比等方面排除自己的选择。

>6、第22-27分钟（催单）

这个时候要做转化了，强调今天的促销政策，催促用户赶紧下单。

>7、第27-30分钟（逼单）

最后要不断提醒用户，产品的优势，今天的促销力度，反复用倒计时的方式迫使用户马上下单。

>最后，最后五分钟：

这个时候如果还有用户留在直播间，一定是对产品或主播感兴趣的，一定要借机强调关注主播，这一环节主要是拉粉丝的，通常会有效果。

除此之外，主播还要剧透一下下一次直播的产品和优惠政策，提前告知粉丝下次直播的时间，预告一下福利，一般不要超过三天，一周内连续直播至少三次。

别人成功是有一定道理的，一定要好好研究上面的【直播脚本】，当然不是让你照搬，一定要理解再结合自己本身情况去设计属于你的直播脚本，同时要考虑到每一个流程的细节，下面我再提几点注意事项，希望对你有所帮助：

最后想说：切记不要虚假宣传

无论你带什么样的产品，千万不要虚假宣传，知道“辛巴燕窝”事件吗？

千万不要因小失大，切记！

**新人主播直播脚本范文 第三篇**

>第一个，直播目标。本场直播希望达到的目标，是数据上的具体要求，比如观看量多少，点赞量多少，进店率多少，转化卖货销售额多少等等。这样更直观且目标性更强。

>第二个，直播人员。要注意各个人员的分工，以及职能上的相互配合。比如【主播】负责引导关注，介绍产品，解释活动规则，【直播助理和运营】负责互动、回复问题，发放优惠信息等，【后台/客服】负责修改宝贝价格，与粉丝沟通转化订单等。

>第三个，直播时间。定好直播的时间，建议严格根据直播的时间来，直播时段也建议相对固定一些。准时开播能够帮助粉丝养成观看习惯。到了下播时间建议不要恋战，及时预告第二天的直播，让粉丝持续关注下一场直播，促进粉丝观看习惯养成的同时，还能让粉丝对主播保持新鲜感。

>第四个，直播主题。定下本场直播的主题，就跟写文章一样，在正确的大方向下前进，确保直播间不会跑偏。要是东扯西拉的闲聊，会显得直播间内容十分零碎且无营养。比如直播主题是桃花妆，那大概内容是教你画一个桃花妆，然后去约会。

>第五个，直播脚本流程细节。具体到分钟，比如8点开播，8:00-8:10分进行直播间预热，和观众打招呼之类。包括产品的介绍，每一个产品介绍多久，尽可能把时间规划好并按照计划执行。

>第六个，梳理产品卖点。在产品卖点中写出产品的特点，包括产品功能卖点及产品价格卖点，帮助主播在介绍产品时给到粉丝的信息更为真实且准确。

>第七个，优惠信息和活动。在活动环节提示主播相关玩法，能够更好的调动直播间气氛以及引导粉丝消费。

除了这7个要点以外，你还需要注意：直播间的脚本绝不是固定的，每次的内容都会有变化，所以最好每场直播都能作出一份直播脚本。然后每周为一个单位，一周更换一次大玩法。

直播脚本文案创作 (菁选2篇)（扩展3）

——直播脚本文案撰写 (菁选2篇)

**新人主播直播脚本范文 第四篇**

2、利用大家喜欢贪小便宜，卖货还附带一些小礼物，如买一赠X，XX奖金礼品等，除了由品牌提供的礼品，他们也可以放弃小礼品尽自己特别是自己的球迷。用这样的方式，不仅我们可以通过促进\*粉丝进行购买，也能增进与粉丝间的关系。

3、必须做好自己擅长的领域产品，直播过程中介绍产品的突出优势和优惠价格，其他内容可由助理补充外镜头讲解..如果你是卖一些“不知名品牌”的产品，你可以问助理采取类似的产品进行比较，以突出的产品出售，产品优势，为粉丝打消顾虑。

4、从用户管理角度进行考虑，多为用户着想，不要一味推销产品，疯狂夸赞产品好，也要偶尔吐槽下，要让用户个人觉得可以真实，能够提高自己国家做出正确选择：需要你就买，不需要你就不买。劝球迷不要盲目购买该产品，比大举抛售更容易被接受。

5、增加企业用户可以留存，用各种活动抽奖、红包福利等留住用户。 比如可以做一些小活动，关注并转发直播链接到朋友圈等可以参与抽奖或者红包等..还可以让用户帮你拉一些粉丝，增加用户和关注量的数量。

直播脚本文案创作 (菁选2篇)（扩展6）

——直播带货详细脚本零食 (菁选2篇)

**新人主播直播脚本范文 第五篇**

活动脚本就是你整场直播的活动设置，包括开场活动、秒杀活动，红包福利等等。

你要在活动脚本中安排整场直播的福利活动，包括>活动规则、奖励方式、奖品内容等等。

然后再把活动穿插到你的产品之间，产品和活动相结合，才能既有人气，又有销量。

>最后是带配合的话术脚本

你的开场、产品介绍、福利活动等，都需要有相关的话术配合，所以可以准备一个话术脚本。

包括：>开场话术怎么说；产品话术用什么；福利话术怎么说；逼单话术用哪些等等，用话术来配合直播的每一个环节，提高直播带货效果。

**新人主播直播脚本范文 第六篇**

>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。

**新人主播直播脚本范文 第七篇**

>直播策划

>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，这里为了帮助大家更好的做好催单环节，抖商公社作为短视频交流学习头部\*台，也有自己的直播带货\*台。

直播脚本文案创作 (菁选2篇)（扩展4）

——新人直播内容 (菁选2篇)

**新人主播直播脚本范文 第八篇**

>一、播前准备：

1、服装搭配：提前换好衣服，根据\*台要求， 不能穿太短或太露的服饰

2、设备检查：打开电脑后依次打开直所需要的程序，确保麦克风有声音，播放音乐玩家能够听见，检查声音是否过大或者太小，一次调好后以后就可以不用修改了，一步到位

3、视频调整：打开直播伴侣。调整摄像头到最佳位置，（建议坐着直播，出境部分以上半身的三分之二为最佳）头顶留出大约一个指节的空白，尽量不要用特效。

4、时间充足，不要播一会又离开，会影响到直播观看效果

>二、直播内容：

1、唱歌，唱自己拿手的歌曲或者当下很流行很火的歌曲

2、聊天，直播间有人进来，及时又礼貌的欢迎观众，（例如：欢迎某某某，喜欢主播点点关注哦），如果有观众或者粉丝主动打招呼聊天的，一定要及时的应答。营造一个活跃的直播间。当直播间人数多起来活跃了以后，就尽量少唱歌多聊天

3、索要礼物：一部分观众会默默的主动刷礼物支持主播，另一部分则需要主播间接的提醒观众或者粉丝（例如：有粉丝点歌，唱完之后，就跟粉丝说：为你唱的这首歌好听不，好听礼物走起来，加一点点害羞或者搞笑的表情）这样粉丝会很愿意刷礼物支持的

4、每次直播时间至少要三个小时以上，这样直播间留下的`观众越多氛围才够活跃。

>三、准备一个粉丝交流群，不直播的时候把粉丝当朋友一样好好聊天，培养自己的忠实粉丝。有利于每次开播粉丝都会来捧场。

做好以上几点，就可以慢慢的把直播工作做得很好，收益也会越来越好。

**新人主播直播脚本范文 第九篇**

>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，尽量地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，这里为了帮助大家更好地做好催单环节，抖商公社作为短视频交流学习头部平台，也有自己的直播带货平台。

直播带货也是很有讲究的，并不是说把要买的商品放在镜头面前，呼吁大家去买，大家就会买。多点小技巧，让直播更有人气！

**新人主播直播脚本范文 第十篇**

>一、真实体验

直播最大的优势是真实。

现场直播，不管是商品试用、与粉丝互动、主播的一举一动都是及时呈现的，对于观众来说，也是最真实的。

不管是李佳琦还是薇娅，不管是推荐的居家用品还是美妆用品、美食，直播过程中几乎全程都是主播在亲自试用、试吃。

在薇娅的直播间，因为促销的产品是冰淇淋，直播间甚至直接将把门店专用的中型冰淇淋机搬到了直播现场，以便让薇娅吃给观众看。为的就是营造一种真实感。直播带货技巧

>二、专业

直播带货主播为什么一定要专业？

原因有两个：直播带货技巧

原因一，在绝大多数用户的内心深处，希望「专家」来引导和帮助自己进行决策，消费决策也不例外。因此，专业度较高的人，天然容易获得信赖。

**新人主播直播脚本范文 第十一篇**

>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!

**新人主播直播脚本范文 第十二篇**

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

**新人主播直播脚本范文 第十三篇**

>1、 直播预热

>第一步：选定预热渠道

在直播带货的前两天，甚至前一个小时，要不停地进行直播预热，通过短视频、图文等形式来保持足够的曝光量，最大限度触达潜在的消费群体。包括抖音、快手、小红书等\*台，保证全天候高频率地输出直播内容。

>第二步：介绍直播内容

包括本次直播要推广的商品、具体的价格、特点、优惠力度以及具体的直播时间，都需要在预热信息中体现出来。

>第三步：突出关键信息

因为文案的文字有限，要尽可能保证每一条文案主推一到两款商品，集中粉丝的注意力，激发购买的欲望。如果直播预热做得足够优秀，那就已经掌握了相当的流量，如何利用这些流量完成销量的提升，就需要设计好直播的脚本。

>2、 单场直播脚本的设计

拿一个两个半小时的直播为例

0-5分钟：打招呼，简单介绍本次直播的产品，强调时间频率和福利

5-10分钟：发福利，抽奖、互动、福袋、送红包、提升热度。

10-20分钟：透露直播流程

20-135分钟：介绍售卖产品

155-160分钟：引导直播间粉丝关注，预告下一次直播时间和福利

此外需要强调的是——脚本不是一成不变的，需要不断地优化调整。包括直播时间的调整、直播间产品的细化、与观众互动的风格、产品使用心得、活动总结等等。

在每一次直播结束之后，主播和团队也要进行复盘总结，对时间段内的优缺点、消费者的反响等进行总结，然后再加以调整，不断学习进步，这也是一个良性循环的过程。

**新人主播直播脚本范文 第十四篇**

（固定）“商道即人道，财经亦有道”，观众朋友们，大家~~~好，欢迎大家来到我们“盛世财经”直播间，我是今天的主播~~~，在直播厅问候到大家，今天为大家请到的是，来自我们盛世财经的实战专家~~~老师，老师您好！好的，在节目一开始呢，让我们先来关注一下目前整体盘面的最新报价情况，我们的西商油的最新报价是~~~，白银的最新报价是~~~，西商铜的最新报价是~~~

以上就是我们目前盘面的大致走势

好的，接下来我们把时间交给我们的\*老师，让\*老师给大家详细分析下最新的盘面情况以及做单思路

好的，谢谢\*老师节目一开始对各个产品这样的一个分析，给到我们的许多建议，相信各位朋友在听了\*老师的精彩分析后，手中肯定有很多问题想请教我们的\*老师，有问题的朋友呢可以将问题输入到我们公屏上，让我们\*老师为您一一解答，也可以联系我们屏幕下方的老师助理，联系我们的老师助理，助理们会根据您的具体情况对您的这个风险进行一个把控

【加入阵营】

【收藏图标】

【注册会员】

（5）好的，谢谢老师给我们评析了最近这样一个行情，希望大家在我们课堂上得到满意的解答，跟着我们老师多学点做单思路和技巧

**新人主播直播脚本范文 第十五篇**

>关键一：有价值

抖音直播间除了要吸引人流进来观看，更重要的是要留住观众在直播间停留。所以直播间中商家一定持续性输出有价值的内容。一是要满足消费者的需求，要站在用户的角度思考为什么要选择这款产品，所以商家在直播间中一定不能单纯推销产品，而是多输出关于产品的价值点，让消费者需求产品的价值，解决消费者的痛点。

二是能够授予消费者专业的知识，比如介绍服装面料跟其他面料的对比的优点、舒适度，饰品制作有什么特殊工艺，或者是水果需要怎么存放等等，商家都可以给用户介绍，也可以丰富直播间内容。

>关键二：有温度

在直播间中不仅可以推销商品，主播也能充分展现自己，给用户传递个人态度和思想。所以主播一定要多传达正能量，让别人觉得自己积极向上，比如主张理性消费，即使直播优惠力度大，但也一定要购买自己需要的.商品。这样的态度让粉丝感到直播内容是有温度的，还能够建立起和粉丝之间的信任，主播才能拥有铁杆粉。

>关键三：有趣味

主播若是用\*淡无味的语气介绍产品，观众肯定不会停留多久，所以主播的语言一定要生动有趣，让观众能够将主播的介绍真的听进去，记在心里。

同时直播间内的玩法也要丰富多样性，主播不只是坐在镜头面前拿着商品介绍，还可以亲自使用给观众看，主播可以直接上身穿搭展示给观众看，并给出穿搭指导。或者在直播间直接展示食品的烹饪方式等等。这样不仅能够吸引观众停留，还实时展示了商品的特点。在直播间中还可以利用限时秒杀、抽检免单等方式搭建商品抢购的氛围。

直播脚本文案创作 (菁选2篇)扩展阅读

直播脚本文案创作 (菁选2篇)（扩展1）

——直播脚本文案创作实训 (菁选2篇)

**新人主播直播脚本范文 第十六篇**

>1、引导关注话术

首先需要熟记一些常规引导台词。

比如“关注主播不迷路”，“刚进来的小伙伴没有关注主播的点上面‘点亮我’点亮关注”等，主播要将这些引导台词随时挂在嘴边，几秒钟说一次。

因为在直播的时候随时都会有人进入直播间，我们不能放弃任何一个让粉丝关注账号的机会。

>2、直播欢迎话术

在直播开场时，大家首先需要对来看自己直播的用户表达感谢。通常我们可以这样来说：

（1、欢迎XX（名字）进入直播间，点关注，不迷路，一言不合刷礼物！么么哒！

（2、欢迎朋友们来到我的直播间，主播是新人，希望朋友们多多支持，多多捧场哦！

（3、欢迎XX来到我的直播间，他们都是因为我的歌声/舞姿/幽默感留下来的，你也是吗？

以上的欢迎话术有助于提升主播亲切感，在观众进入直播间的\'第一时间感觉亲切舒服。

>3、直播互动技巧

直播互动技巧大家可以从以下几个方面去着手：

>积极回答问题

（1、产品问题要及时回答，如果来不及，截图保存稍后回答；

（2、回答问题要有耐心，不要看不起粉丝，鄙视提问者；

（3、当然对于一些骚扰和流氓问题，可以选择性过滤；

>4、连麦

连麦是直播间互动的有效技巧之一，特别和铁杆粉丝连麦，可以调动粉丝的积极性。粉丝会帮助你塑造权威和专业度，会增加你直播间粉丝的活跃性。另外两个人连麦以后，还可以表演剧本，促进产品销售。

>5、才艺秀

直播间要想和粉丝互动起来，除了产品，你的才艺也可以感染他们。有些人本身会唱歌，会弹唱乐器，有的会玩塔罗牌算命，这些都会吸引大家的注意力。

有的人甚至会通过点歌和算命来促使粉丝下单，进行成交。

除了及时回答粉丝提出的问题，我们也可以向粉丝提问来提升互动率，也是一种不错的直播互动技巧。

直播脚本文案创作 (菁选2篇)（扩展2）

——直播脚本文案 (菁选2篇)

**新人主播直播脚本范文 第十七篇**

>1、明确直播主题

也就是搞清楚本场直播的目的是什么？是回馈粉丝？新品上市还是大型促销活动？

明确直播主播的目的就是让粉丝明白，自己在这场直播里面能看到什么、获得什么，提前勾起粉丝兴趣。

>2、把控直播节奏、梳理直播流程

一份合格的直播脚本都是具体到分钟。

比如8点开播，8点到8点10分就要进行直播间的预热；和观众打招呼之类的；

另外还包括产品的介绍，一个产品介绍多久，尽可能的把时间规划好，并按照计划来执行。

比如每个整点截图有福利，点赞到十万二十万提醒粉丝截图抢红包等等，所有在直播里面的内容，都是需要在直播脚本中全部细化出来的。

>3、调度直播分工：对主播、助播、运营人员的动作、行为、话术做出指导

包括直播参与人员的分工，比如主播负责引导观众、介绍产品、解释活动规则；

助理负责现场互动、回复问题、发送优惠信息等；后台客服负责修改产品价格、与粉丝沟通、转化订单等。

>4、控制直播预算

单场直播成本控制，中小卖家可能预算有限，脚本中可以提前设计好能承受的优惠券面额或者是秒杀活动，赠品支出等。提前控制直播预算。

>直播脚本分类

对于直播电商来说，直播脚本一般可以分为单品直播脚本和整场直播脚本。

单品脚本顾名思义就是针对单个产品的脚本。以单个商品为单位，规范商品的解说，突出商品卖点。

因为一场直播一般会持续2~6个小时。大多数直播间都会推荐多款产品。

每一款产品定制一份简单的单品直播脚本，以表格的形式，将产品的卖点和优惠活动标注清楚，可以避免主播在介绍产品时手忙脚乱，混淆不清。

也更能帮助主播精准、有效的给直播间粉丝传递产品的特色和价格优势。

单品脚本内容一般包括产品品牌介绍，产品卖点介绍，利益点强调、促销活动、催单话术等。

以服装为例，单品脚本就要在表格里面详细的描述清楚衣服的尺码、面料、颜色、版型、搭配要点等细节特点。

还有最重要的一点就是凸显价格优势，及时回答粉丝的问题。从这些预设的维度，所有东西讲解完的\'话，基本上宝贝也讲解的非常到位了。

整场直播脚本就是以整场直播为单位，规范正常直播节奏流程和内容。

详细的整场直播脚本怎么写，请继续往下看：

>直播脚本怎么写

因为单品脚本相对简单，所以关于直播脚本怎么写，今天我们主要来说说整场直播脚本怎么写？

首先给大家看几个大品牌的直播脚本模板：

发现没有，整场直播脚本一般都会包含时间、地点、商品数量、直播主题、主播、预告文案、场控、直播流程（时间段）等几个要素。

简单的说，想要知道直播脚本怎么写，按照这些直播脚本模板，直接把自己的直播信息往里面填就ok了！

时间、地点、主题、主播不用多说，按照字面意思往表格里面填写即可。

关于直播脚本怎么写，我想跟你重点说说的就是直播流程。

直播流程包括详细的时间节点以及在该时间节点主播要做的事和说的话。

>直播流程包括：

>开场预热：打招呼、介绍自己、欢迎粉丝到来，今日直播主题介绍；

>话题引入：根据直播主题或当前热点事件切入，目的是为了活跃直播间气氛，调动粉丝情绪。

>产品介绍：根据产品单品脚本介绍；重点突出产品性能优势和价格优势（直播间活动）；

>粉丝互动：直播间福利留人，点关注、送礼、抽奖、催单话术、穿插回答问题等；

>结束预告：整场商品的回顾，催付；感谢粉丝，引导关注，预告下次直播时间、福利和产品活动

下播之后，别忘了对本场直播进行复盘。

对不同时间段里的优点和缺点进行优化和改进。比如今天为什么卖得好，为什么卖得不好，寻找粉丝产生购买欲望的点是什么。

复盘内容也可以呈现在直播脚本里面，为后面的直播做优化。

以上就是关于直播脚本怎么写的详细步骤了。

需要注意的是，脚本不是一成不变的，需要不断优化，不断调整。

这样一来，直播时间长了，心中自然对直播脚本怎么写了然于胸，对于直播脚本的运用也更加得心应手。

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！