# 曲奇饼干直播脚本范文(精选22篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-03-28

*曲奇饼干直播脚本范文 第一篇尊敬的老师：对不起，我错了。我不该带早餐进教室。您说过了最近评估，我们不能带早餐进教室，我知道我的行为很放肆，但是，我真的知道错了。请您原谅我，我不是故意的。今天我真的是很深刻的认识到了我的错误，知道老师说的话就...*

**曲奇饼干直播脚本范文 第一篇**

尊敬的老师：

对不起，我错了。我不该带早餐进教室。您说过了最近评估，我们不能带早餐进教室，我知道我的行为很放肆，但是，我真的知道错了。请您原谅我，我不是故意的。

今天我真的是很深刻的认识到了我的错误，知道老师说的话就要听从，老师说的话也绝对会实现她的诺言，老师所要管的一定是为了我们学生好，所以我们不用挑战老师的底线，我们还是学生，不应该对老师说出来的话产生不听从的想法，我们学生可以做的事情就是好好的听从老师的话，好好的学习好，让老师可以放心，让老师可以信任。

老师反复教导言犹在耳，严肃认真的表情犹在眼前，我深为震撼，也已经深刻的认识到事已至此的重要性。

如今，大错既成，我深深懊悔不已。深刻检讨，认为在本人的思想中已深藏了致命的错误：思想觉悟不高，本人对他人的.尊重不够，以后我将对老师有更多的尊重。对重要事项重视严重不足。\*时生活作风懒散，如果不是因为过于懒散也不至于如此。

我辜负了您的一番心血，事无巨细。见微知著，由小及大，我作为一名大学生还像小孩子一样违反纪律，给全班作了坏榜样造，成了极恶劣的影响，对于这件事情，所造成的严重后果我做了深刻的反思：

经过老师您的教导，我觉得有必要对我们的行为作出检讨，对自己的错误根源进行深挖细找的整理，并认清可能造成的严重后果。

望老师能念在我认识深刻而且\*时表现也不错的份上，从轻处理，请关心爱护我的老师同学继续监督，帮助我改正缺点，取得更大的进步。

我真的知道错了，还是恳请您的原谅。给我一次改过自新的机会。我保证不再有下次。也希望同学们能以我为例。别犯同样的愚蠢的错误。

xxx

20xx年xx月xx日

直播带货详细脚本零食 (菁选2篇)（扩展6）

——少吃零食作文 (菁选2篇)

**曲奇饼干直播脚本范文 第二篇**

>一、直播带货前

>1、直播脚步

直播脚本就是本场直播的基本流程，就是本场直播的产品，安排好时间，有多少产品，以此安排好讲价顺序，每款产品讲多少分钟，怎么讲，可以根据时间、用户需求等进行设定，不需要细到每句话说什么，爆款福利的发放频次等等，记住要把产品的特点要准备好，理清楚。

>2、直播设备

直播的设备一般是有电脑、手机、麦克风等，所以在直播带货之前要检查好设备能不能正常使用，一般直播间需要用一台电脑，2台手机，一台拍摄，一台用户主播与观众的互动，所以这些设备是一定要检查清楚的，在开播前，手机上测试直播背景，灯光效果和直播间的整洁度等。

>3、宣传预热

宣传预热是一定要有对的，不然开播都没人知道，一般品牌是有直播预告的，如果没有也可以发个短视频告诉大家要直播，其实宣传渠道很多，包括各种微信群、朋友圈等等。

开播前拍短视频说今晚有直播什么的，如果是在某音上的话，直播之前可以投一点广告费用，这样你在直播的时候，\*台就会帮你推荐。

开播要提前1-2天社群、朋友圈海报宣传，一开始直播可能是没有什么流量的，可以发朋友圈让大家去帮你热热场。

开播后社群/朋友圈再次分享;

>二、直播带货中

一般新手主播刚开始是有点容易冷场的，但是没关系，多播几次就好了，经验需要积累，播多了自然就熟能生巧，建议多花些时间在直播间，就是在在直播过程中，就是多互动，跟每个进来的用户打招呼、加关注，这是你直播间用户留存的最有效的方法。想要留人促转化，就必须让直播间粉丝参与进来，与你产生互动，聊天。

在推荐产品时，尽量为5~10分钟一个品，在讲解产品的是，可以提问式互动，这种款式有黑宝宝买过吗?你还还需要引导粉丝提问，用一个标准的模版去引导粉丝向你提问，毕竟绝大多数的粉丝是不懂得提问的。提高直播间的互动率，在互动过程中了解用户在想什么，顾虑什么，再逐一击破。

对于大多数人来说，买的都是自身需要的，当然也有一些是主播诱导的，很少是为了主播买单的，除非你粉丝量非常大，或者是你非常漂亮，这是极少数的，所以我们就要了解客户的需求，可以选择在颜色，规格，款式等上面下功夫，这时候就可以问你们家宝宝多大了，帮助用户做出决策，以免用户购买摇摆不定而损失此订单。刺激他们消费，如果是做童装主播的话，就可以讲一些宝宝的趣事，引起共鸣，然后在中途我们可以利用直播间抽奖吸引流量，一般半个小时就可以来一次抽奖，比如常见的截图抽奖、回复关键字、口令红包、告诉用户在直播间可以领取优惠，这种方式主要是吸引粉丝停留和新粉关注。

>三、直播带货后

在直播结束后，就是一些售后的工作了，就是查看订单，做好统计，支付订单数和金额，未支付订单产品有哪些，取消订单的有多少，直播间销量最高产品是什么、直播间观看人数最高的时候是什么，不同直播时间的转化效果，看看哪些款卖得比较好，然后就是跟进订单，确保货物发货和配送。

**曲奇饼干直播脚本范文 第三篇**

一、提前准备开场话术及暖场设计：与粉丝互动。

XXX表示，脚本其实就是开始直播到结束时的提纲、框架。在直播过程中，最重要的是对直播进行规划和安排，因此，在直播前，设计一个直播脚本是非常重要的。

其整场脚本的内容包含了开场互动、商品讲解、引导成交、下场直播预热四大环节。

比如，开场互动：她要求自己开播第一分钟马上进入直播状态，即提前准备好开场话术，与暖场设计，在签到环节，便最先来的粉丝打招呼。

二、从当下的痛点切入，产品卖点直抓粉丝的眼球。

“目前我就在家里直播，除了手机没有其它直播设备。”XXX表示，没有带产品回去的她，因为在直播上摸到了一点儿“窍门”，所以，脚本内容的重点基本会以疫情期间企业如何实现自救突围、化妆品门店如何打通线上变现通道等方面为主，结合自己入股的一个专注打造抖音变现的公司的课程，进行卖货。 因此她会先了解实体门店老板目前的状况，从痛点切入，将实体门店+直播的卖点阐释清楚，以期结合线下优势和直播通道优势帮助门店找到新的流量池。

三、卖货更要卖“自己”，话术围绕真实的自己设定。

在XXX看来，直播脚本设计中，好的直播话术是可以帮助主播实现带货的。她表示，在直播话术上面，第一，所有的话术都要围绕主播真实的自己去设定，要将语言和人性结合起来。第二，做电商主播或者实体店尝试做直播时，自己也就相当于一个电视购物支持人，因此可以将直播理解成为一场重复性的电视购物。

而想要将货卖出去，所需的技能就是“深入研究粉丝人性，投其所好”，即用能刺激其购物欲的话术，引导其成交并关注直播间。

四、预告下场，并策划好直播后如何将流量变为留量。

“我并不是只做一场直播，之后就不做了。我会持续去做，因此我需要将流量变为留量。而这就需要在直播时做好后端变现和维护，其实这和接受门店咨询产品是一样的。流量来了，需要专业人士来打理和维护。也有专业线上社群维护工具做到及时回复和多群转发的。”

**曲奇饼干直播脚本范文 第四篇**

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。

一般来说制定直播脚本的目的有：

1、增加粉丝关注度，升级粉丝观感。

2、为观众提供独特的视角和深度。

3、建立舆论导向，长期IP化打造。

4、减少突发状况，包括控场意外、节奏中断、尬场等等。

总结：直播带货的4大核心要素

1、明确直播主题：从需求出发，鲜明核心；

2、把控直播节奏：确定每个时间段的直播内容，有条不紊，松弛有度；

3、调度直播分工：注明直播人员、场地、道具，高效配合，稳重求胜；

4、引导直播互动：增加趣味性，吸引用户停留，制造高潮时刻。

**曲奇饼干直播脚本范文 第五篇**

>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。

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!

**曲奇饼干直播脚本范文 第六篇**

尊敬的老师：

对不起，我错了。我不该带早餐进教室。您说过了最近评估，我们不能带早餐进教室，我知道我的行为很放肆，但是，我真的知道错了。请您原谅我，我不是故意的。

今天我真的是很深刻的认识到了我的错误，知道老师说的话就要听从，老师说的话也绝对会实现她的诺言，老师所要管的一定是为了我们学生好，所以我们不用挑战老师的底线，我们还是学生，不应该对老师说出来的话产生不听从的想法，我们学生可以做的事情就是好好的听从老师的话，好好的学习好，让老师可以放心，让老师可以信任。

老师反复教导言犹在耳，严肃认真的表情犹在眼前，我深为震撼，也已经深刻的认识到事已至此的重要性。

如今，大错既成，我深深懊悔不已。深刻检讨，认为在本人的思想中已深藏了致命的错误：思想觉悟不高，本人对他人的尊重不够，以后我将对老师有更多的尊重。对重要事项重视严重不足。\*时生活作风懒散，如果不是因为过于懒散也不至于如此。

我辜负了您的一番心血，事无巨细。见微知著，由小及大，我作为一名大学生还像小孩子一样违反纪律，给全班作了坏榜样造，成了极恶劣的影响，对于这件事情，所造成的严重后果我做了深刻的反思：

经过老师您的教导，我觉得有必要对我们的行为作出检讨，对自己的错误根源进行深挖细找的整理，并认清可能造成的严重后果。

望老师能念在我认识深刻而且\*时表现也不错的份上，从轻处理，请关心爱护我的老师同学继续监督，帮助我改正缺点，取得更大的进步。

我真的知道错了，还是恳请您的原谅。给我一次改过自新的机会。我保证不再有下次。也希望同学们能以我为例。别犯同样的愚蠢的错误。

xxx

20xx年xx月xx日

**曲奇饼干直播脚本范文 第七篇**

1做饼干

饼干是一种普及的大众零食，想必大家都不陌生，但是你们做过饼干吗？这不，妈妈昨天就带我去爱陪烘，制作饼干，体验了自己亲手制作饼干的无限乐趣。

走进饼干屋，一位阿姨给我系上了小围裙，在我的面前还放着一个盆子，里面装着一些面粉、糖、一团黄油。阿姨让我使劲用手搓，直到将面粉搓成黄色时，阿姨又给我打了一个鸡蛋。什么！竟然还要用鸡蛋搅拌，咦—一想到那粘糊糊、腻腻地鸡蛋我就不想给它“推拿”。不过“不给鸡蛋推拿非好汉”！我闭着眼睛下了手，一阵十指禅功捏过，鸡蛋和面粉在一块和成了面团。哈哈，其实做饼干也不难嘛！我正沾沾自喜，可是到了最关键的一步—揉面了。“要使劲的捏，使劲地推，要不然的话，饼干烤出来会不好吃的，听懂了吗？”我似懂非懂的点了点头。我捏，我推，捏捏推推，费了九牛二虎之力。虽然，我使出了“神力”，不过还是没有老师捏的好，老师捏的面团特别柔，出奇的软。再看看我捏的，那么硬一抛没准可以砸死一个人呢！“没关系，没关系！马上我帮你调整调整就行了。来，你先捏这个吧！”这个哪要捏呀！我没费多少力气就揉好了！我又把面团分成三等分，一个放朱古力粉，一个放抹茶粉，还有一个是原味。

接下来，该用模具来制作饼干的形状了。我先拿起一个心的形状，用黑色的朱古力团作底，上面摆着黄色“LOVE”的字样，这块是送给妈妈的。接着我拿起一个大圆，把三种不同颜色的面转告依次排开，各取一条长条，圈成棒棒糖，再用一根朱古力棒粘上，这块是给天天板着脸的爸爸，祝他天天快乐，跟泡在蜜罐似的！最后再做一个风车给我自己。

下面只剩下最后一道工序烤了。想想烤出来美味的饼干，都要流口水了！终于我看到了我亲爱的小饼干，包好之后，我风也似的给爸爸妈妈尝了一口，看着他们满意的笑，我也觉得我的劳动成果得到了丰收。

看着包装袋里形态各异的饼干，就像看到了自己一份满分的答卷，是那样欣慰，那样的自豪！

2做饼干

期末考试结束了，我得了第一名。为了犒劳我，妈妈决定带我和曾敏妹妹一起到中百商场旁的“爱乐烘焙”做饼干。

暑假的第三天，我们走进“爱乐烘焙”里，老板热情地问：“小朋友，要做什么呀？”我和妹妹看了看手工表，异口同声地说：“叔叔，我们要做饼干。”叔叔笑盈盈地说：“好。你们先去洗手，再找一个地方坐，稍等片刻，我去给你们准备材料。”

过了一会儿，就开始做饼干啦。第一步是擀面，一大团面放在纸上，我手拿擀面杖，轻轻放在面团上，手一伸一缩在面团上擀来擀去，面团一会儿就被擀得平平的、薄薄的。接着就是用模具刻花纹。我们不断地从桶里找各式各样的模具，选自己喜爱形状，然后，从面饼边上开始刻，模具放在面饼上，轻轻一按，一块花纹精美的精致饼干就出来了，就这样依葫芦画瓢，面前的面饼上被我们用模具刻满了图案，一块块饼干从我们的巧手中做出来。最后就是把它们移到烤盘里。为了让饼干味道更鲜美，我们还在饼干上刷上了果酱。一切都做好后，叔叔帮我们把饼干放到烤箱里烤着。

在烤制过程中，我一直在来回踱步，心里非常期待饼干快点出来，我急不可耐催问妈妈：“饼干怎么还没烤好，我都想吃了。”妈妈笑着说：“你个小馋猫，饼干哪有这么快烤好的，耐心等待。”不久听到一声“烤好了——”，我们唰地围到烤盘旁，只见一块块饼干黄黄的，香喷喷的，果酱五颜六色的，把饼干装饰得十分好看：米奇形的、房子形的、蜜蜂形的……看着看着，我觉得自己就是一位高级面点师；尝一尝，软软的，美味无比，心里更是甜滋滋的。

做饼干这个活动好玩极了，自己做自己吃，还有点小小的成就感呢。

3做饼干

“今天，你吃饼干了吗？”

“那当然。”

“今天，你做饼干了吗？”

“没……”

“哈，我今天可亲自做饼干了！”

今天，我跟姐姐、妹妹一起去新世纪里的爱依浓蛋糕店里亲手做了饼干。

在做之前，店里的阿姨提醒我们说：“记着，要做薄点儿，不要做厚了，厚了可烤不熟。”阿姨先发给了我们一团黄澄澄的面团，然后分给我们一盆做饼干的模具，再给我们一根包饺子的棍子。我们就一起大显身手了。我们先拿面团，再拿棍子，把棍子放在面团上，把面团放好，像包饺子一样滚，用手把面团滚成一个大大的圆，在随便地拿一个模具印上去。模具形状各异：大的、小的、方的、圆的……模具更是千奇百怪：有裙子样的、有大象形的、还有菠萝状的、……我拿了一个菠萝形状的，往上面一按，模具上面有一个按钮，再在按钮上面一按，把工具取下来，再用铲子一铲，一个菠萝状的饼干就做好了。

我们三个齐心协力地做好了两盘香香的饼干。然后，我们三个就一起大声的呼喊：“阿姨，阿姨，我们做好两盘饼干啦！”阿姨一看，“你们做得真棒，我来给你们烤饼干。”阿姨说。我心里想：哈哈哈！我一定能给妈妈和爸爸吃美味的饼干。我把头一转过去，啊！她们俩脸竟然都变红了，我问妹妹说：“我的脸红了没有啊？”妹妹说：“红了。”我不好意思的笑了。

不一会，两盘香香的饼干就烤好了，我们飞一般的速度跑了过去，我和妹妹看着姐姐吃饼干，姐姐拿了一块，突然，姐姐说：“哎呦！好烫啊。”阿姨说：“小心点儿，别被烫到了。”我们就小心翼翼地把自己的饼干放进口袋里。

我拿着一口袋热乎乎的饼干，心里暖暖的；吃着自己亲手做的饼干，嘴里甜甜的；回味着自己做饼干的过程，真想大声说：“好吃饼干自己做！”

4我会做饼干了

饼干，你喜欢吃吗？你会做饼干吗？如果你不会做的话，那么请跟我学着做吧！

首先拿出一个碗，两个鸡蛋，先把鸡蛋打到碗里。轻轻地在碗边上一敲，把蛋壳一掰，蛋黄和蛋清就流到碗里了。我又拿起第二个鸡蛋，在碗边上一敲，然后一掰。可能是我掰的太大力了，蛋黄和蛋清噗的一下飞了出来，溅到了我的衣服上。唉，没办法，这就算是给我的不经常动手的一点教训吧！

**曲奇饼干直播脚本范文 第八篇**

寒假的一天，妈妈和小姨带着我和弟弟妹妹来到丘比特DIY饼干坊做饼干。

我们一帮人兴高采烈地上了楼，一股香浓的饼干味顿时扑鼻而来，馋得我们垂涎三尺，尤其是我那猴急的弟弟催着妈妈快去交钱，我们找好空位左顾右盼地等待着。

不一会儿，妈妈过来说：“咱们是33号，过会服务员会送面来。你们先去洗洗手，然后看看别人怎么做的。”我们三个争先恐后地冲到洗手池，用洗手液洗得干干净净的，然后认认真真地去看那些哥哥姐姐做饼干。只见他们熟练地揉面、擀面、成形，最后用五颜六色的果酱加以装饰，就送入烤箱了。看着一个个可爱的饼干现形了，我们心里更着急了，摩拳擦掌跃跃欲试。

这时，妈妈喊我们，工具和材料都送来了。我迫不及待地从一个小塑料袋里取出材料，原来是个馒头大小但被分成四份的面团，黄乎乎油腻腻的，妈妈告诉我们：“这是用奶粉、黄油和好的面，这样做出的饼干才好吃！”

面团有些硬，我用尽全力将面团揉软，看着面不多，我只揪下一点面团，轻轻柔柔地在面板上擀成薄薄的面片，我在众多的模具里找了个小猫咪，我先把模具放在面片上，用力地一按，一个可爱的小猫咪饼干就现形了。然后我用彩色的果酱小心翼翼地给猫咪画上了眼睛、嘴巴、胡须，小猫咪更加神气了，最后我轻轻地把小猫咪放在烤盘上，开心地叫着：“耶！成功了！”而妈妈看了却给我泼冷水：“饼干太薄，一会会烤成煎饼的。你做厚些吧！”我才不相信呢，再说面太少，我还想多做些呢！

我一意孤行，继续随心所欲地做饼干，不一会儿，一盘饼干就做好了。我兴奋地把饼干送进了烤箱，心里那个激动啊，真想饼干快些烤好。“33号！33号......”终于出炉了，我接过来一看十分失望，饼干确实太薄，烤好就打卷了，刚想拿就裂开了，看来不听老人言是不行啊！而弟弟歪打正着，他着急大大咧咧得擀擀就成形了，出炉后既饱满又好吃，下次我的吸取教训了。

通过这次做饼干，我既动手体验了生活，锻炼了自我，还吃到了自己亲手做得饼干，又学会了生活常识，心里美极了。

**曲奇饼干直播脚本范文 第九篇**

今天上课前，老师竟然叫我们把手洗干净，我像丈二和尚—摸不着头脑，心里很好奇，不知道老师今天又要出什么绝招。

洗完手，大家陆续回到教室，只见老师神秘地提出一大袋饼干，竟然给每个同学都发了一小袋。我这才恍然大悟：原来老师是请我们吃饼干啊!

我拿起饼干一看，饼干是圆形的，烤肉味的，一袋有五片，黄色的饼干上面没有花纹，看起来就像圆圆的金黄色的月亮。

看着香甜的饼干，我就想一口气把它给吃了。就在这时，老师微笑地说：“这节课看看谁小嘴巧，看谁能把老师给你的饼干吃出各种各样的形状来，想好你要把饼干吃成什么样了吗?”老师的话音刚落，同学们就苦思幂想、七嘴八舌，有的说：“我要咬成蝴蝶形的，有的说我要吃一座桥，还有说我要吃成一座大房子……”

“行动不如行动，那就快用你的巧嘴把饼干吃出花样来吧!”老师终于发话了。同学们立刻用手撕开袋子，我用力地把袋子撕开了，突然一阵刺鼻的香味冲进了我的鼻子里。我轻轻拿出一片圆圆的像月亮一样的饼干。因为我撕的时候太用力了，所以饼干被我捏碎了。要吃成什么形状呢?我拿着饼干幂思苦想了起来。我想好了最终把饼干咬成一朵鲜花。想好我就开动了。我就像饿狼吃食大口地咬。在咬的过程中饼干碎了。我又拿起一片饼干接着咬，在我的努力下，饼干不停地变形状，一会像蘑菇，一会像月亮，一会像桥。

十分钟很快过去了，老师让大家互相展示自己的作品。有的同学把饼干咬成了月亮，有的同学咬的饼干像蝴蝶，还有的像桥……。看着自己的作品教室里一阵欢悦，我很满意。

原来吃饼干也能吃出快乐，吃出创意!真是令人难忘的一节课!

**曲奇饼干直播脚本范文 第十篇**

>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。

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。

直播带货详细脚本零食 (菁选2篇)（扩展3）

——服装直播带货详细脚本

**曲奇饼干直播脚本范文 第十一篇**

作为一个逐步，不管是什么类型，美容也好服装也罢，甚至是吃播，都属于内容输出，当你的那日他有自己的特色时，十分容易吸引到用户，所以直播脚本的重要性不言而喻了

拿口红一哥来举例，他的成功并不只是因为抓到了机遇，也不是因为标志性的吆喝，而是因为他对于每一场直播的精心准备，当他推荐某一款产品时，可以很迅速的说出产品核心的几个两点，并且可以在短时间内向观众讲明白，众所周知，下单成交也就短短几分钟，想要在有限的时间做出最大的交易额，那么脚本是必不可少的

上图可以更清晰的帮助大家理解脚本设计

直播前，想清楚自己直播的目的或者说是主题，是上新还是清仓，是因为活动还是宣传新品亦或者是增强品牌信任度，直播要进行销售的商品是什么，是单品吗？是不是可以凑成套装，达到薄利多销的目的，还可以获取客户更多的信任，达到长期销售的目的

时刻要记得，你的粉丝是你的衣食父母，给他们优惠你得到的更多，给他们发福利没有什么坏处，比如，这一次的开播就是为了清仓甩卖一批衣服，那我是不是可以拿出几百件做一个秒杀活动，既回馈了粉丝，又活跃了直播间气氛，当然，每次直播需要明确主题，做福利就是做福利，秒杀清仓就是秒杀清仓，上新就是上新，如果同时出现在同一场直播中，对于策划的要求就太高了，会显得混乱，不同时间进场的观众会抓不住重点，很难会有好的直播效果，更不会有好的成交结果

下面说一说开播时间，很多主播的`直播时间是不一样的

早上六点到十点，在大部分人眼中看来，是属于赖床的时间，直播效果不会很好，其实，更多人其实是醒了，但是没有起床，这个时候，就会拿起手机，并且，这类人都有一个稳定的收入，这个时间段对于主播的要求小，竞争压力不大，十分适合圈粉

十二点到下午两点，在这个时间段，看直播的基本上是上班刚刚吃完饭，中间休息，这类人收入也很稳定，这个时间开播，是十分有利于维护客户与粉丝的

接下来就是两点到六点，这个时候的在线人群主要是学生以及游戏爱好者，对于带货主播来说，这个时候开播是费力不讨好的

七点到十二点，这个时间就是带货主播的黄金时间了，是粉丝活跃度最高的时间，也是竞争压力最大的时间了，这个时间段想要脱颖而出，可以提前进行宣发，或者在上个时间段开播，为现在做预热

随后就是凌晨十二点到三点了，这个时间段，基本上就是以玩游戏的为主了，可以针对一些游戏商家等等一系列产品，这个时间段，虽然人流量小，可是消费能力还是很高的

当了解了上述条件之后，你就可以根据自己的商品属性，粉丝属性进行选择合适的时间段进行直播

一个真正成熟的直播，绝对不是一个人，必须有人和你进行配合，至少是三个人进行合作，这个大家需要根据自己的情况去调整，还是拿李佳琪来举例，他有小助理，并且十分合格，还有一个人就是复播，所作的都是为了配合主播进行产品介绍销售，活跃直播间气氛，都是为了主播服务，为了更大的成交量服务

一场直播，一定是需要两种脚本的单品脚本与整场脚本

单品脚本，就是需要主播知道产品的特点以及卖点，还有利润点，并且通过主播的介绍或者当场使用来将他呈现除了，就像商场的导购，他不会跟你说一堆你听不懂的东西，而是去直接告诉你，这个产品是什么，体验感怎么样，适合什么样的人，甚至会让你直接试用，比如主播想要把一件衣服卖出去，正面拍照，侧面拍照，这样的效果远不如直接找模特，让模特在镜头前转圈圈来的实在，如果在直播时候单说这产品好也是不够的，他好在哪，谁来证明，这个时候就需要给他一个信任背书，可以机构的鉴定报告，可以是大明星的代言，这些东西，都需要在直播中表现出来

整场脚本就像一个时间表，需要你把所有的时间规划好，并且进行严格的执行，例如八点开播，你在开播前需要准备什么，你准备好了吗，打开直播间之后做什么？粉丝来到直播间需要说什么，直播间的背景音乐用什么，直播的整体氛围是什么样的等等等等

>举例说吧

前5分钟，近景直播，推荐一些自己身上的爆款，和粉丝强调定时开播，待到粉丝大部队到来之后，暖场结束，之后就是不断的强调，xxxx时间准时开播，大家点个关注，这一类的话术，推荐大家转发裂变

第5到10分钟，亮出这场直播的新款和主推款。

第10到20分钟，将所有的商品走马观花一遍，不做过多停留，但潜在爆款可以重点推荐。整个剧透持续10分钟，助理跟上，一套套搭配好的展示。但整个过程不看粉丝评论，不跟粉丝走，按自己的节奏逐一剧透。

5、开播半小时后正式进入产品逐个推荐。有重点地根据粉丝对于剧透需求来介绍，参考直播前产品结构拍下。每个产品的五分钟直播脚本参考上一节的单品脚本。

**曲奇饼干直播脚本范文 第十二篇**

回家的路上，我无聊的走着，远远的看见了一位小朋友走在我的前面，嘴里还在啃着什么东西，鼓鼓的白白的，哪道是馒头？怎么在他的嘴里这么有味道，我好奇的走向前，张望着他手里的东西,只见他津津有味地嚼着，仔细一看，那白白的胖胖的东西果真是一个大馒头。

我不禁疑惑起来，但更多的是汗颜，淡淡的，干干的，只有大人才会喜欢当饭吃的白馒头在他的嘴里是竟是那们得美味。换做是一些富家子女，别说嚼上几口了，甚至看都不愿意看，而那位小兄弟还在我的前面不厌其烦的咀嚼。我不假思索，他肯定家里非常贫穷，以至于把那廉价的大馒头当做零食吃，或许他是太饿了吧，才会饥不择食。但也许会更糟，他会不会把这几个馒头当做他的晚饭？但结果我却不得而知，只能在他的后面不停的胡乱猜着。

想起现在小学生的零食：薯条,巧克力，麦当劳，肯德基。。。。。。多的`数不胜数，和那位小学生吃的馒头可真是天上地下，奢侈得不能再奢侈了。

没有尝过劳动苦累的我们，随意地花着爸妈给我们的钱，殊不知这可是他们的血汗哪！下次在超市里望着那长长的“零食街”我希望你们珍惜自己手中的钱。不行的话，就请你想想我这篇故事中的那个嚼着馒头的小同学吧！

**曲奇饼干直播脚本范文 第十三篇**

1：热情到位。一定要热情热情热情，重要的事情说三遍。这样能迅速点然进来的新客户。

这里也就是说到的语情语感跟语气，同一句话别人说话出可能是干巴巴的，但是你说出来之后就是不一样，如有必要配上姿势手势。比如李佳琦的OMG,不会的多听几遍。要记得把词改一下。然后根据不同客户群体制作不同的开场白。

开场白中必须要包含的三点：自我介绍，产品，以及产品对客户的作用。第单开场。

2：然后必要的找些熟人进来烘托一下气氛。不然留言区一片空白很难重的。

这个互动只要有人开始，其他人如果有兴趣的肯定会接着互动，那些主动在屏幕上打字的都是你的重点客户，好好回答，回答后记得再引导他进行第二轮互动。比如：我刚才看到有宝宝问这个产品遇水会不会脱妆，当然咱们都是新时代美女，脱妆这是不可能的，咱们这款产品不仅防水防汗防脱，连接吻都不会吃妆，所以放心使用。这个朋友我看你的昵称叫\*\*，是江苏的朋友吗？类似的找个点接着互动。

3：产品介绍：不管你是什么产品，一定要突出一个重点。就是别人无的，我有，别人有的我优，别人优的我便宜。反正就是给一个别人一定要买的理由。然后就是大量的案例，哪些人用了你的产品是让自己变得更加美好。当然，这得有一定的故事量了，平时多书吧。故事一定要是活的，这个对人的吸引力才大。比如减肥产品，你说我吃了瘦了二十斤。不如用一个生动叫语气，描述一个因体重感情不顺然后瘦身成功逆袭生活的效果要好很多。

4：活动。活动一定要把门槛，不然就不是活动了，大家都一样的，没有必要去争的。

5：为自己后期再直播留下续言。

**曲奇饼干直播脚本范文 第十四篇**

尊敬的班主任老师：

非常感谢你能够原谅我的过错，给我一次检讨错误、改过自新的机会，我非常地珍惜这次改错机会。特此，向您递交我的.“带快餐热食进教室检讨书”，以深刻反省我的错误，并且恳请您与同学们的原谅！

不甚惭愧啊，此次中午饭期间同学们都老老实实地去了学校食堂吃饭，可是我却一个人在教室里点快餐吃快餐，并且还不好好将快餐盒子收好，导致教室里一股子快餐味儿，给下午同学、老师的上课造成相当严重的困扰。

现如今，我反省错误，不应该再说什么吃不惯学校食堂饭菜这样老掉牙的借口嘛。我应该痛定思痛，潜心悔改，努力深究错误原因，提出错误的改正办法。到目前看来，我的错误主要两方面：

一，我不将班级规定放在眼里，严重的忽视了学校规章制度。

二，没有顾忌后果，没有将餐盒清理干净，导致教室环境受到影响，损害了其他同学利益。

为此，我决定：首先，我要向老师、同学们深深地说一句对不起。当然这还不算完，我还要向大家作出公开的道歉，就我的错误宣读这篇检讨书。其次，我向老师、同学保证今后吃饭时间我也就老老实实地去学校食堂吃饭了，不再搞特殊化，不再铺张浪费，当然我已经不去吃快餐了，也就没有什么完全清理快餐盒的事情了。再有，我一定要从此次错误当中吸取教训，以后我要是做什么事情得顾忌一下同学的利益、老师的感情，三思而后行嘛！

xxx

20xx年xx月xx日

**曲奇饼干直播脚本范文 第十五篇**

>我们先来解释抖音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？

直播带货详细脚本零食 (菁选2篇)（扩展2）

——直播带货详细脚本流程 (菁选2篇)

**曲奇饼干直播脚本范文 第十六篇**

妈妈的爱无处不在，衣服里，书本里都有妈妈的爱。但最让我难忘的是哪藏在一包饼干里的爱。

一天放学后，我一上车就忍不住抱怨“哎，上了一天学，中饭又没吃好，肚子都快饿瘪了。”妈妈说：“再忍一忍吧，马上就要到家了”。听了妈妈的话我什么也没说，心里却在不停的犯嘀咕，“再让我忍，我都要前胸贴后背了。”我一边嘀咕着还一边深深的叹了口气。

妈妈仿佛会读心术，一下就读懂了我的唉声叹气。她马上把车开到了拐角处，走出了驾驶室，黄豆般的大雨从天而降，哔哩吧啦打在妈妈的身上，妈妈淋着大雨帮我从后备箱里拿出了一包饼干，望着妈妈被雨淋湿的身子，我的眼睛湿润了，此时那温暖的母爱就像电流一样涌遍全身。妈妈呀妈妈你的爱到底有多深呢？

爱像一盏灯，永远的照亮别人，爱像一枝花，给人带来一股芳香……这说的不就是我亲爱的妈妈吗？

**曲奇饼干直播脚本范文 第十七篇**

星期四下午，老师组织我们开展了一项活动— 给“饼干先生”变形。我们一听到这个名字就觉得很有趣。

那天，老师把饼干发下来。就说：“你们只能用嘴巴来给‘饼干先生’变形。”老师刚说完，大家就忙开了。我看看周围的同学，有的用牙齿啃，有的用牙尖磨，还有的用舌头舔。他们的样子十分可爱。我想帮“饼干先生”变成一个弯弯的月亮。我先用舌头舔一下饼干的两面，是为了给饼干变形时不容易裂开，然后我又用牙齿把饼干啃成一个半圆，最后小心翼翼地把饼干的周围磨平。可是，饼干突然裂成了两半。我只好把剩下的饼干磨成一个小小的 球，虽然我没有成功地把“饼干先生”变成弯弯的月亮，但我一样高兴，因为我也 成功地给“饼干先生”变了形。这时，周围的同学也都完成了任务，他们有的把“饼干先生”变成了斧头，有的变成了衣服，还有的变成了爱心……评选结果，第一名是张华健，他特别有想象力，居然把“饼干先生”变成了一艘宇宙飞船!太棒了!第二名是钟慧玲，只见她手上捏着一件小巧可爱的“无领T恤衫”，老师正给她照相呢!第三名本来是潘洁同学，可因为她制作的“爱心”突然裂开了，老师只好另外宣布第三名的名单。潘洁同学虽然落选了，但她说了一句很幽默的话：“哦!我的心碎了!”逗得大家哈哈大笑。

给“饼干先生”变形，让我感到乐趣无穷。

**曲奇饼干直播脚本范文 第十八篇**

如果你来到我们班级，随便找一个人问问我的爱好是什么，那个人肯定会说：“吃东西。”要知道我可是一个“名副其实”的吃货，要是我们班里的某某同学带了零食，我肯定是第一个扑上去，摆出可怜巴巴的`样子，伸出两只乞讨的手，说：“给我儿点吧。”而且我一点儿也不会脸红的。而且我还会一直烦他。直到他肯给我为止。

不知道为什么，吃了这么多的零食却一直没有长胖的迹象，这让我更加的肆无忌惮了。我的零花钱，除了买学习用品，就是买零食了。在家里的我更是大吃特吃，妈妈再三告诫，让我少吃点零食，会肚子疼得，没什么营养……我都把这些当耳边风，没放在心上，还是自顾自的吃零食，吃的不亦乐乎，“食量”一点儿也没有减少。可是，有一天我突然肚子疼，痛的让我直流眼泪，连上厕所也不管用，到了医院治疗了几乎整整一天的时间，从那以后我再也不敢那样肆无忌惮地吃了，\*时更减少吃零食的量，只不过是隔几天吃一点点零食，之后，可恶的“肚子痛”毛病再也没有干扰我的生活了。

这回儿，我想对零食说：“想说爱你不容易。”大家可不要像我一样，要少吃点零食。

直播带货详细脚本零食 (菁选2篇)（扩展7）

——我爱零食作文 (菁选2篇)

**曲奇饼干直播脚本范文 第十九篇**

我做了一碗菜，菜的名字叫“地球饼干”。

我先拿出几块不同颜色的彩泥，把它们一块一块的搓成长条，再把这几块长条用小刀切开，这些长条就变成了小块。然后，我拿出一个大盒子，把剩下的几块彩泥放到盆子里压平。压平后，再把这些彩泥捏在一起，五颜六色，就像地球仪上的图案。接下来我把做好的小块洒上去，地球上就有了高山和大海。

我把它放在厨房里，妈妈看见了，说：“这是谁做的菜，这么漂亮。”

我把它放在客厅里，爸爸看见了，说：“我们多么幸福，住在这么美丽的地球上！”哈哈，我真爱我的地球饼干。

我把它送给我的洋娃娃，我的洋娃娃一直咧着嘴笑，好像在感谢我，说：“谢谢我的小主人，我很喜欢您送的礼物1”

我真没想到，我的小制作可以给家人带去这么多乐趣。

**曲奇饼干直播脚本范文 第二十篇**

我爱零食,是我一生中不可缺少的! ! ! ! ! 我的学习桌的抽屉，电脑桌的抽屉``````反正能盛东西的地方都塞得满满的。里面什么呢？是书？是同学送我的礼物？是我的日记``````不!不!不!，!里面是零食,有又香又大的瓜子，有又香有脆的饼干，有又香又辣的薯条,薯片，糖果更是不计其数``````唉，不说了，再说我就得“口水飞流三千尺”了。 我的贪吃劲；可以说是“无人不知，无人不晓。”我吃零食上了瘾，妈妈说我中了“零食毒。”

可不是，我因为爱吃零食闹出了不少笑话。

记得一次，我的作文《感悟六年级》写的不错，老师便在班上读我的作文：“``````六年级是果汁，清爽可口而脉脉温馨；六年级是咖啡，苦涩中含有浓浓的醇香，六年级是怪味豆，五味俱全``````”同学们哈哈大笑，我莫名其妙。直到有一个同学说：“张思姐，你怎么尽用吃的比喻？你怎么这么爱吃？”我这才恍然大悟，闹了个大红脸。

**曲奇饼干直播脚本范文 第二十一篇**

>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！

**曲奇饼干直播脚本范文 第二十二篇**

>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!

直播带货详细脚本零食 (菁选2篇)扩展阅读

直播带货详细脚本零食 (菁选2篇)（扩展1）

——直播带货详细脚本 (菁选2篇)

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！