

# 快手直播演讲稿(优质5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

## 快手直播演讲稿篇一

这是一个很重要的指标

为什么那么多直播间

都在让用户扣1

扣想要,就是要拉互动

所以一个合格的直播话术

一定少不了拉互动的话术

但是我们拉互动的话术要写得巧妙一点

不是求着用户去互动

而是让用户很听话的

服从我们的指令去互动

对于本场直播的推流帮助很大

实测发现此刻加关注和加粉丝团的人比较多

如果接下去几分钟的推流就会明显的上升

一定要涉及到引导用户去

加关注加粉丝团的内容

## 快手直播演讲稿篇二

要做好直播带货最好是固定每天或者每周直播的时间和时长，这样有利于养成用户的观看习惯。

另外，新手主播在刚开始直播的时候，本来就没有太多流量，此时要错开直播高峰期，避免和大主播竞争流量。

### 快手直播带货策划方案一脚本制作

不管是做短视频内容还是直播带货，都需要制作脚本，梳理整个直播流程，哪个时间段该做什么事情。这也是快手直播带货策划方案的核心内容，由它来控制整场直播的节奏，梳理直播的流程。

将整场直播划分为多个模块，再对每一个模块进行完善，最后再进行整合。避免在直播过程中出现产品解说和产品上架时间错乱，错过发放福利的时间导致观众流失等情况。

### 快手直播带货策划方案一话术引导

在直播间，用户的下单和主播的话术有直接联系，有99%都是通过话术来完成的。需要主播通过话术文案来引导他们关注、带他们了解产品、刺激他们下单等等。

### 快手直播带货策划方案一活跃互动

相信没有一个用户喜欢看那种冷冷的直播间，所有的直播间一旦缺少互动，就会造成用户流失的情况。

所以我们一定要提前做好互动的策划，比如到多少人、多少

赞就抽奖、发优惠券、限时秒杀等等。并且在每一个用户新进来的时候口述一遍，这样才能有效的留住直播间的用户，就算他们对产品不感兴趣，也想等在抽奖的时候去参与。

## 快手直播带货策划方案一场景设置

直播间的背景需要干净整洁，可以根据直播带货产品的类型，对直播间进行简单的布置，着重注意直播间灯光，要能够凸显产品的优势。

## 快手直播带货策划方案一带货产品

直播带货的主角是“货”，我们一定要对我们的带货的产品进行严格把关。可以根据自己的账号定位选择热销产品，新主播尽量选择69元以下的快销品，这样能快速带动销量。

## 快手直播演讲稿篇三

推销自己演讲稿范文 时代需要推销你自己各位领导、各位来宾：自我介绍一下：本人和同姓，单字一个“驹”，意思是少壮的马。

陈驹，就是我。

27岁，爱好书画、体育、音乐、文学。

特长：新闻、机关应用文写作。

如果在座的哪位领导需要秘书，或新闻单位需要记者，本人倒愿意一试。

也许有的朋友要问：你是推销员吧，要不就是在做征婚广告

都不是，我只是在告诉你：朋友，要利用一切机会，推销你

自己

“推销”这个词已司空见惯，也挺时髦，充满商品意识和竞争意识。

推销自己，在我国也古已有之，战国时，七雄逐鹿中原以争天下，布衣自我推销，前往楚国游说，把自己的演讲才能发挥得淋漓尽致，终于使楚王派兵救赵，解秦之围。

为中国历史留下一段“自荐”的千古佳话。

我国的茅台酒饮誉海外，可从前它在万国览会上却因装璜粗糙而遭冷遇，面对如此尴尬的局势，机智过人而又有推销意识的华商，故意失手打破酒瓶，使茅台酒“脱颖而出”，飘香四海五洲。

这，不都是勇于推销自己的功劳吗

然而，可悲的是，我们中国的不少朋友，正是缺乏这种推销意识，每谈及自己，羞羞答答、伍扭泥泥、“犹抱琵琶半遮面”。

怕人说狂，怕人说瘫，怕人笑话，怕给领导留下不好的印象。怕这怕那，就是不怕埋没了自己的才华。

还有一些朋友，自视倩高，“酒香不怕巷子深”，等着天上掉馅饼、殊不知，竞争年代，百舸争流，不重视推销，好酒照样也会酸在深巷里。

改革开放的大潮一浪高过一浪，竞争已进入我们生活的每一个角落，竞争的一个重要方面，就是人才竞争。

在优胜劣汰中，每个有识之士都会重新寻找自己的位置，重新认识自己的价值。

然而人才何在

在于发现、寻找，更重要的还是在于自我推销。

“先有伯乐，后有”之说，虽古已有之，但靠别人去发现，我总以为是一种浪费，一种遗憾，一种悲哀，知己莫若沙，每个人展示给别人的，大多是“”，所以，只有自己才能真正认识自己，解剖自己，才有资格向芸芸众生推销一个真实、完美的你自己。

乞求别人了解，等待别人推荐，无异于捧着金饭碗要饭吃，况且，能够真正发现你、了解你、赏识你的人，毕竟太少、太少，所以才有“常有，而伯乐不常有”之说。

戴尔·说：不要怕推销你自己，只要你认为自己有才华，你就应该认为自己有资格担任这个或那个职务。

既然如此，朋友，你还犹豫什么

你还等待什么

记住：这个时代需要推销

## 快手直播演讲稿篇四

但是，对于很多内容型kol来说，在创作这类视频的同时，也一定要注意人设的统一。如果李子柒如此仙女型的人设去吆喝五折螺蛳粉，想必粉丝也是接受不了的。而罗老师视频几乎条条爆，除了官一方流量扶持外，和他一进入快手就立下的强带货人设也分不开。因此，对于内容型kol来说，开播之前，找到账号人设和直播人设上的平衡点也是极其重要的。

第五，如果你常与人争吵，那么你的直播永远都很难做起来很多主播争的不是利益，而是面子。你跟大哥吵架是最傻的

行为，别跟钱过意不去。不仅是大哥，就算与粉丝、路人、黑粉经常吵架，都会让你的直播间看起来乌烟瘴气的。这个时候如果有路人路过，感官会好吗？他会愿意进入这种直播间吗？第六，刺猬原理我们要保证适当的距离，距离才能产生美，你如果直播久了，你会发现一个规律，你跟大哥好得快，大哥走的也快。所以说你需要把握这个度，不能远了也不能近了。

高频创作预热、引流类视频，提升直播间人气

注意，这里虽然是针对直播人气谈到的优化方法，但是同样适合直播间的优化，直播人气的关键指标，同时也是决定直播间自然推荐的关键指标。但直播间在直播流量池的自然流量还受到其他指标影响，我们下篇文章再进行分析。

进入主播直播间来观看直播，慢慢积累一定的人气基础。7、福袋红-包设置还可以设置福袋、以及赠送免费礼品的方式，以此来吸引人气，福袋的方式可以用来留存用户，礼品可以要求直播间达到一定人气，就进行抽取赠送环节，这样就能让直播间老粉主动拉人了，人气也会快速上升。

6、送礼物，需要费用，给主播送粉丝牌，给主播送礼物。7、点赞，互动，购物车滚屏，可以同时勾选，依次操作，点赞50次切换互动，互动10次切换购物车滚屏，依次轮番操作。经过以上介绍，我们了解到快手直播可以挂多少人气，一般是最多可以显示200个热门榜单，想要直播挂-人-气的话可以通过以上方法去设置。

我们可以多设置一些互动问题，让观众在评论区回答；也可以发一些福袋，发福袋的时候要配合关键词指令，只有在评论区输入了正确的文字，才有机会获得福袋。切记快手直播人气购买下单提升技巧发福袋一定要记得发货，7天不发货，会被收回福袋权限。4、转化率转化率决定了直播间的gmv□我们整场直播的转化率至少要达到1%才算合格，如果达到5%

就算很优秀了。对主播来说，每一场直播的每一个数据都是有意义的，一定要学会分析数据，提高自己的专业能力，这样才能早日从新手主播蜕变成老司机。最后，作为一个过来人，给大家一些小建议。

所以，我们在即将开播的三小时内，务必要发布引流视频，为直播助攻，如果有条件的话，建议可配合一定的人气投放，在开播前半小时发布视频。甚至，可以准备多条视频，不断地去刺激流量池。

“直接加热加热直播间”的人气投放形式，无疑加强了缺乏内容基因的电商主播的获客能力，让没有粉丝基数的商家/主播也可以在快手以“付费购买公域流量”的形式顺利开播，从侧面反映了快手对于电商直播生意的决心。

6. 多互动，互动这个词想必大家应该都了解，怎么才能做到真正意义上的互动，这个全靠个人临场发挥和反映速度。大家应该知道，每个直播间的主播，要么就是自己打自己的，要么就是放着音乐，还有的主播在唱歌。提高人气最快速度以及最有效方法就是互动。基本上掌握上面的方法，快手带货主播也不愁没有人气了。所以这些直播带货的小技巧，大家可以尝试一下。

- 1、直播场控功能，谁进来欢迎，谁送礼物，感谢谁送的礼物。
- 2、直播间点赞，可以一直点赞，可以调整速度。
- 3、直播间随机互动，提前设置好50-100条互动台词，永jiu互动，每次随机挑选1条，设置互动频率，一直在直播间互动。
- 4、临时互动，主播说扣什么字，后台提交，连续扣3次，停止，即时互动，即时提交。
- 5、购物车滚屏，一直浏览购物车，电商滚频，就是直播间的谁谁谁正在购买，飘屏。

## 快手直播演讲稿篇五

快手短视频的用户遍布大江南北，覆盖一线至三四线城市的

用户人群，因此除了浏览短视频与直播，快手平台也成为广告主选择推广的重要平台。在快手，我们常常会看到广告，这些广告一般是通过官方或者是快手代理商投放的。两种方式都可以帮助广告在快手推广营销，广告主可以根据需求进行选择。

快手广告如何定向投放？

2、快手广告效果受哪些因素的影响？

3、快手广告如何定向投放？

商家或者广告主在快手投放广告，需要结合产品自身的特点，对人群进行划分。例如可能对产品有兴趣的用户、性别、城市等等。这样是为了避免盲目投放，将广告推送到意向客户面前，帮助广告主提高精准度，减少不必要的广告费用。

4、快手现在开户的费用是多少？

现在不同的代理商的收费标准不同。首充是5000元+600元服务费，还是比较低的，5000元是直接充值到广告主的账户中的，用于日后的消耗。快手广告是按照ocpc扣费的，ocpc的意思简单说就是按照目标成本出价扣费的哦！效果还是不错的！

5、哪些行业适合在快手投放广告？

快手短视频平台可以推广的行业还是比较多的，例如教育、美妆、房产等等不是快手禁止的行业都可以投放。只要广告主可以提供相关的资质，快手平台是允许的。

以上就是在快手投放广告会遇到的一些问题，希望能对您日后的广告投放有所帮助。现在开户的效果还是不错的，快手平台的展现样式能够满足用户的不同需求。