

直播卖货演讲稿(实用5篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。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？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

直播卖货演讲稿篇一

- 1、我想和你过面朝大海，春暖花开的日子，余生都有你。
- 2、在什么时间会用到？24小时里、季节、阶段……
- 3、先把看完这篇文章的收获放在前头：
- 4、爸去了马厩做杂活儿，回来的时候先跺跺脚，把鞋子上的雪都弄掉，然后捋捋胡子上的冰渣，再走到火炉旁烤火取暖。“圣诞节的前一天这么冷，可不是好事情，圣诞老人都不敢出来了。”爸说着，对凯莉眨眨眼睛。
- 5、欢迎 xx 进入直播间，咦~这名字有意思/很好听，有什么故事么？（解读观众名字）
- 6、在自媒体平台上面不是什么产品都能卖，不是什么产品都被用户所需求，这个需要了解用户在平台的消费能力。
- 7、你找的这个有，还有同类更多课
- 8、一切都会变好的，超好，爆好，无敌好。
- 9、保持热爱，翻越山海。
- 10、总要尝遍所有的路，在对生活充满期待。

11、你什么都不知道，包括我喜欢你。

12、日子需要我们积极向上。

13、被评为“口红一哥”李佳琦为什么热度那么高？有人说是因为站在了风口上，有人说是因为他标志性的吆喝声；而本质上，更大的因素在于他对每场直播的精心准备。

14、原话术：炫彩变色，温馨陪伴

15、开播就点名直播中有超级福利，暗示粉丝带着期待进入状态；另外可以使用“宝宝”“家人”“我的x粉”等专属昵称，体现粉丝的独特，传递主播的热情。

16、除了死亡其他的别离都应该庆幸。

17、根据需求三角来看，目前大部分直播间里的话术只在强调目标物和能力，也就是在说产品有多好，价格有多划算，而忽略了缺乏感。

18、5月10日上午8点，《电商直播策划与运营》项目化课程在新北405教室开讲，特邀任职于我校融媒体中心的教师王崇彬为学生授课。本期内容以“直播文案的策划与创作”为主题，项目化教学组25名同学于线上听讲。

19、在什么心情会用到？喜怒哀乐……

20、拼货、拼套路、拼人、拼场，拼精细化。其实每个阶段的人货场都很重要，这里只是强调不同阶段主导的因素各有不同。

直播卖货演讲稿篇二

在看直播的时候，用户第一眼看到的的就是直播封面，如果封

面内容杂乱无章，很多用户可能直接滑到下一个直播间了。直播封面对整个视频有着至关重要的作用，封面就应该打造成视觉冲击力强并能简短有力地向用户们展示本期直播内容的，或者能够引发用户联想和好奇心的，同时也要跟直播内容有一定关联的内容。

需要注意的是，直播封面要符合*台规则，不要违规，这样优质的封面才能获得更多的流量和播放。

不要以为带货主播就没有人设，像李佳琦和薇娅这样的大主播都有人设。

以主播的性格、才艺、颜值等特征为基础，商家结合直播定位来打造一个具有明显差异化的人设，毕竟如今与众不同才能让更多人在这么多主播众记住你。

另外，主播也要对产品有一定的了解，并具备专业的带货能力，毕竟不是每一个人来观看带货直播都会下单购买，主播要做的就是展示展示产品的亮点，戳到能够让他们购买的点，这背后需要的是成熟的销售技巧。

其实，商家要做直播带货首先要选好供应链，好的供应链能让你在保证质量的基础上最大程度的实现盈利。

除了要保证产品的质量之外，你能够提供给用户最优惠的价格也同样重要，而且不同*台的用户对价格的接受能力也不同。

由于不同的直播*台都有不同的直播规则和玩法，商家和企业要做的就是选一个合适的直播*台，但电商直播*台那么多，怎么选呢？这里以欢拓云直播为例，给大家一个参考标准。

(3) 美颜特效、购物车等功能，增强用户观看体验和购物体验；

050.....

选完直播*台之后，就要对直播间进行布置了。其中包括直播间设备（要根据具体的产品来进行调节）以及灯光布置，比如灯色、灯照的位置等都可以根据产品来进行调整。

每一场电商直播结束之后，商家或企业都要立刻组织直播团队进行数据复盘，数据包括点赞数、评论数、转发数、直播涨粉数、订单数等，再根据这些数据进行细化，最后与之前的直播数据进行横向纵向对比，发现其中不足与亮点，以为下一次直播方案调整做准备。

上面6个电商直播带货技巧对于新手来说比较有用，但在日积月累的直播带货众，商家也要不断地总结出适合自己的带货技巧，毕竟电商直播带货这个市场的前景发展还是很大的。

直播卖货演讲稿篇三

在策划电商直播带货方案前，首先我们要了解用户需求，深挖用户痛点，让用户明白最缺什么，最需要什么。将这些反应到电商直播方案策划中，直击用户痛点，引起用户共鸣，激发购买行为。

因此，我们做电商直播方案策划，切忌主观臆断，要从观看用户者的角度出发，更多的为用户考虑，从而达到电商直播方案更好的效果。

直播内容选定之后，就是确定直播的人员了。包括直播的主播、小助理以及直播管理员等。主播的选择需要根据行业的特质来选。比如美容行业，最好选择长相好看的，最好是选择有控场能力的人，要带动氛围，不能怯场，能够处理突发事件。

在直播时设置一个活泼的管理员，帮你管理你的直播间。遇

到带节奏和恶意连线等突*况，让他们做好直播间的场控，及时调整和活跃直播间的氛围。

我们都知道，做直播最忌讳的就是开播前才考虑直播内容，如果主播没有预习，最终呈现出来的就是不停的尬播，尬聊。

因此，为了让直播有条不紊，通常需要细分直播流程，来为直播整个过程做引导，让主播清楚的知道在某个时间该做什么。

直播卖货演讲稿篇四

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：

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。

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。

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。

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。

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！

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。

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。

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。

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！

直播卖货演讲稿篇五

在直播过程中，通过主播与观众实时的互动，让观众感知到切身服务，用户诉求可以较快得到回应；主播也能够很快的得知观众的反馈。

关键词：发问+选择+节奏

回答粉丝有关等一些问题，有助于及时解决粉丝疑问，建立信任感。

“刚刚给大家分享的小技巧大家学会了吗？”

“宝宝们如果有不清楚拍什么的可以把你们的疑问打出来”

这类发问式抖音直播话术，答案只能是肯定或者是否定，观众打1个或2个字就能发言了，主播也能快速得到粉丝的答案，不至于在等答复时冷场。

给观众抛一个选择题，答案abcd都可以，发言成本很低，能够迅速让观众参与到直播互动里。

这类型的抖音直播话术主要是让观众灌水发言，让新进来的游客看到直播间很活跃，很好奇为什么那么多人刷666，这就是带节奏。

“觉得主播跳得好看/唱得好听的刷波666。”

“刷波520让我感受一下你们的热情。”

并及时宣布促销利好活动，包括抽大奖、抽大红包、限量秒杀、送限量口红、大让利或折扣，并号召用户互动刷屏，拖住用户。

“新来的宝贝先点一下关注，可以领取到一个粉丝特价价格哦”

“宝宝们现在先不要下单，这款领了优惠券之后再下单哈”

“我们直播间的宝宝把xxx刷起来，给大家发优惠券了哈”