

# 网红主播——淘宝直播带货实战攻略

## 课程背景：

有个叫李佳琦的年轻人，从月薪不足五千的欧莱雅柜台彩妆师，到年收入超千万的网红带货主播，仅仅用了两年。

IP是“薇娅 viya”的女主播，“双11”零点之后开播的两个小时里，直播间的销售金额达到了2.67亿元，全天直播间销售额超过了3亿元，每场直播人均观看人数高达230万，带货能力甚至等于一个二三线明星。

数据显示，2018年，淘宝直播平台带货超过1000亿元，同比增速近400%；81个直播间成长过亿，每个直播间等于一家成功的企业；5家机构引导成交破10亿；消费者单人年消费记录破千万，是日购万元的土豪。短短2年多，淘宝直播已经从零起步，做到了千亿规模，并要在未来三年内，带动5000亿规模的成交。

不管你信或不信，直播带货的趋势日渐风靡，在阿里大军的带领下，会形成更大的经济效应。5G时代即将来临，未来客户直接通过在线视频，就可以随时随地选择自己喜欢的商品。你还在犹豫什么？

## 课程收益：

- 清晰认知直播带货的发展趋势
- 了解直播带货的整个策划内容
- 输出一套适合自己的策划方案
- 掌握直播实操中的各种小技巧
- 正确地处理直播中的异常情况

**课程时间：**2天，6小时/天

**课程对象：**珠宝企业或门店的直播人员，包括主播、助理、运营和客服等。

**课程方式：**讲授式、课堂讨论、案例分享、案例分析、头脑风暴、情景演练、现场作业

## 课程大纲

### 第一讲：淘宝直播的趋势认知

#### 一、2019年淘宝直播生态发展趋势报告

1. 淘宝直播形势概况
2. 新消费：直播购物
3. 新物种：电商主播
4. 新机会：商家自播
5. 直播趋势展望

#### 二、当下环境如何正确看待直播

1. 直播环境乱象丛生

**案例：**玉石行业的乱象，跟风、以次充好、滥价等

2. 乱的背后原因分析

#### 3. 如何正确看待直播

- 1) 直播只是一种销售渠道的新方式
- 2) 直播不是三分钟热情，需要持续打造品牌

### 第二讲：直播活动的整体策划

**直播也是一场戏，好活动都是策划出来的**

## 一、直播的目标

### 1. 目标是什么

- 1) 销售数量、销售金额
- 2) 关注度、粉丝数
- 3) 送券数
- 4) 观看人数
- 5) 转化率

### 2. 目标的原则

- 1) 一致
- 2) 量化
- 3) 分级

### 你问我来答

## 二、直播的对象

### 1. 客户分类

- 1) 看官：看热闹的，凑人数的
- 2) 专家：淘好货
- 3) 买家：有目的购买
- 4) 爱好者：想来学习的，喜欢研究
- 5) 卖家：其他品牌的卖家来打探的

### 2. 客户画像

- 1) 区域
- 2) 省份
- 3) 城市
- 4) 年龄
- 5) 性别

.....

现场作业：绘制客户画像柱状图

### 3. 客户需求

- 1) 外观：颜色、饱和度、透光率
- 2) 真伪：认证、鉴定、实验
- 3) 担保：平台担保
- 4) 价格：市场价、优惠价
- 5) 包装：精美、结实
- 6) 物流：包邮、快递速度、取货便利

.....

绘制客户需求雷达图

## 三、直播的形式

1. 单人脱口
2. 两人双簧
3. 多人交互

视频赏析：不同形式的直播视频

现场作业：制定符合自己的直播形式

## 四、直播的内容

1. 品牌：实力、文化、殊荣等
2. 常识：分类、级别、寓意、历史渊源等
3. 生产：机械设备、厂房、技术、技师、采石地等

4. 产品：产地、名字、设计理念、款式、颜色、材料、做工、图案等
5. 价格：单品价格、套餐价格、原价、优惠价
6. 鉴定：鉴定道具、方法和技巧
7. 物流：是否包邮、物流公司、发货时间、物流时间
8. 清洗说明：方法、注意事项
9. 保养说明：方法、注意事项

## 绘制直播内容的导图

### 五、直播的产品

#### 1. 选珠宝的原则

- 1) 好看
- 2) 新款
- 3) 奇特
- 4) 性价比

课堂作业：选择你的爆款产品，并说明原因

2. 珠宝的卖点
3. 珠宝的价格
4. 珠宝的展示
5. 珠宝的库存
6. 珠宝的搭配：鞋子、包包、配饰、帽子、眼镜等

案例分享：珠宝如何展示

### 六、直播的时间

1. 时间：不同时间段的人流峰值
2. 时长：一天中阶段性开播

### 七、直播的地点

1. 室内：门店柜台、茶室吧台、实验室、加工车间等
2. 室外：采石场、古玩街、跳蚤街等

涉及珠宝、玉石的生产、销售链条的地方，都可以，带大家领略这个行业的各个角落

### 八、直播的场景

#### 1. 场景的布置

- 1) 背景：避开转角、色彩避免单一、深邃的视觉效果
- 2) 音乐：符合珠宝风格
- 3) 灯光：不影响珠宝的真实色彩
- 4) 网络：上传带宽
- 5) 温度：25~28度
- 6) 注意事项：避免物品太多，太乱

现场作业：优化现有的直播场景

### 九、直播的道具

1. 什么道具
2. 道具的应用

案例分享：火烧丝绒

### 十、直播的设备

1. 手机
2. 电脑
3. 支架
4. 音响

参考资料：设备参考标准

## 十一、直播的人员

### 1. 主播

1) 主播的类型：专家型

### 2) 主播的要求

a 普通话

b 肢体动作（站位、走步）

c 面部表情

d 声调顿挫

e 音量控制

f 语速控制

3) 主播的工作

### 2. 助理

#### 1) 助理的工作

数据观察、优惠券礼品发放、粉丝互动、改价、改产品资料、临时撑场

### 3. 淘宝客服

#### 1) 客服的工作

回复买家信息、库存量调整

## 十二、直播的流程

### 整体流程

1. 准备活动

2. 开场说明

3. 品牌讲解

4. 产品讲解

5. 产品报价

6. 解答疑问

7. 呼吁成交

8. 感谢退场

课堂作业：现场一套相对标准的流程

## 十三、直播的话术

### 1. 话术的要求

1) 准确简洁

2) 提前编辑

3) 多次演练

### 2. 话术的内容

1) 自我介绍

2) 助理介绍

3) 品牌介绍

4) 产品介绍

5) 产品报价

6) 百问百答

课堂作业：现场梳理话术，特别是百问百答

## 十四、直播的流量

1. 流量的来源：微淘，店铺首页，微信、公众号等

### 2. 引流的方法

1) 硬广引流

2) 软文引流

- 3) 视频引流
- 4) 直播引流
- 5) 问答引流
- 6) 线下引流

**课堂讨论：**西西弗书店的读者见面会

**现场作业：**输出一套完整的直播带货策划方案

### 第三讲：直播当天的准备和执行

#### 一、直播当天的准备

##### 1. 人员

- 1) 仪容
- 2) 仪表
- 3) 状态

##### 2. 环境

- 1) 灯光调试
- 2) 音乐调试
- 3) 温度调试
- 4) 网络调试

##### 3. 机器

- 1) 电脑调试
- 2) 手机调试
- 3) 音响调试

##### 4. 物品

- 1) 珠宝陈列与展示
- 2) 道具准备

#### 二、直播中的操作

##### 1. 出镜操作

- 1) 秀珠宝
- 2) 评论互动
- 3) 求关注
- 4) 抽奖
- 5) 红包
- 6) 发券
- 7) 解答
- 8) 中场休息
- 6) 促销
- 8) 换珠宝

##### 2. 后台操作

- 1) 直播印记
- 2) 直播切片
- 3) 浮窗功能

##### 3. 主播和助理的配合

#### 三、直播中的注意事项

1. 设置全屏
2. 界面清爽，透明导航
3. 人员不要在镜头里晃动

4. 带手套拿珠宝
5. 不要拿手机念
6. 不要现场找珠宝，问价格
7. 眼睛多看镜头
8. 多微笑（呼呼）

#### 四、直播中异常情况的处理

##### 1. 外部原因

- 1) 恶意刷屏
- 2) 无理谩骂
- 3) 故意拆台
- 4) 色情调戏

##### 2. 自身原因

- 1) 口误
- 2) 断网了
- 3) 手机没电了
- 4) 身体不舒服

### 第四讲：主播的能力提升

#### 一、互动技巧

1. 提问技巧
2. 聆听技巧
3. 点评技巧
4. 回答技巧

#### 二、语言表达

1. 语言
2. 逻辑
3. 语调
4. 语速
5. 语气

#### 三、身体语言

1. 面部表情
2. 目光交流
3. 动作手势
4. 位置移动

#### 四、控场技巧

1. 氛围营造
2. 时间把控
3. 道具使用

#### 实操演练

#### 五、气息练习

1. 练发声：腹部呼吸、三腔共鸣
2. 练发音：口部操
3. 修复声带：小鱼气泡疗法
4. 练爆发：吹蜡烛
5. 练换气：狗喘气
6. 练憋气：数葫芦

## 六、销售技巧

1. 重复法则：多次重复你想表达的内容
2. 呼吸法则：急促的呼吸让人感觉很着急
3. 倒数法则：通过共同倒数增强紧迫感
4. 目标法则：让粉丝和你有一个共同的目标
5. 成三法则：一件好货最多只说三个核心点
6. 微笑法则：对镜头微笑，给人安全的感觉
7. 名字法则：提醒他人的名字，获得重视感
8. 故事法则：用曲折的故事吸引听众
9. 奉承法则：赞美他人，激起他人的多巴胺
10. 夸张法则：夸张的语言、语气和动作
11. 韵律法则：押韵的句子总是能被人记住
12. 简洁法则：复杂的东西简单化，不要让听众思考太久

.....