

标题：看完 100 场抖音网红直播之后，总结 8 大直播话术

现下很多人都希望像李佳琦、薇娅等网红一样成为拥有众多粉丝的主播，但你知道为什么薇娅和李佳琦这么“有魔力”吗？这与其独特的直播话术有密切关系。

为了帮助大家快速学习、总结更多优秀的抖音直播话术，我们在看完 100 场抖音网红直播后，总结了 8 大抖音直播话术，希望对大家有所帮助。

01

欢迎话术

理论上每一个进入直播间的人主播都要欢迎一下，最基础的抖音直播话术是：“欢迎 XXX 进入直播间。”但是这种话术太机械化了，主播们需要做出改变。比如：

解读观众的账号名称：欢迎 XX 进入直播间，咦~这名字有意思/很好听，是有什么故事么？

寻找共同话题：欢迎 XX 进来捧场，我最近喜欢上一首歌，不知道你

们听过没有？

借机传达直播内容：欢迎 XX 进入直播间，今天要给大家介绍的是 XX 的技巧，感兴趣的宝宝记得点个关注哦。

02

宣传话术

要想让更多的粉丝熟悉了解你，还需要一定的宣传话术。比如：

宣传直播时间：“非常感谢所有还停留在我直播间的哥哥们，我每天的直播时间是 XX 点~XX 点，风雨不改，没点关注的记得点关注，点了关注记得每天准时来看哦。”

宣传直播内容：我是 XXX，今天来给大家分享几个美妆的小技巧，学会了你也可以是美妆达人，记得关注我，了解更多简单易上手的美妆技巧。

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。

通常主播可以通过以下抖音直播话术进行互动:

(1) 发问式互动话术

比如:“刚刚给大家分享的小技巧大家学会了吗?”“你们能听到我的声音吗?”“这款口红大家以前用过吗……”等等这样的问题。

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,不至于在等待答复时冷场。

(2) 选择性话术

“想听《XXX》的刷 1，想听《XXX》的刷 2。”“换左手这一套衣服的刷 1，右手这一套的刷 2。”

选择性抖音直播话术，就是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。

(3) 节奏型话术

“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。”等等这类话术。

这类型的抖音直播话术就是要观众灌水发言而已，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，主播到底是表演了什么？这就是带节奏。

04

带货话术

通过带货类抖音直播话术合理运用，可以无形中就拉近主播与消费者距离，建立信任感，方便消费者购买决策，拉动产品销售实现带货变现。

（1）展示型话术

主播在进行直播带货时，展示产品的质量和使用感受，能够让粉丝最直观地看到效果。产品展现得好，粉丝下单的几率也会更高。

李佳琦在进行口红试色时，对每一只口红的颜色，都能进行一个细致的表达，比如“给人很温柔、很春天、很新的感觉的颜色”这样的话术，让人听着就不自觉心动。

（2）信任型话术

直播带货的缺点就是粉丝触不到产品，只能通过主播的描述来熟悉产品。因此，主播需要让粉丝对产品建立一定的信任感，才能促成粉丝下单。

通常，主播会用“自用款”、“我也买了XX”来为产品做担保，又或者“XX我只推荐这一个品牌，其他品牌给我再多钱也不推”这一类话术来衬托产品，打消观众对产品的顾虑。

（3）专业型话术

在推荐产品时，主播要能够从专业的角度出发，针对一个产品以及同

类其他产品做讲解，并指导粉丝根据自己的情况选择产品。

比如服装类带货直播，主播可以通过对某件服装的专业搭配，以及服装质量的专业讲解的话术来吸引粉丝下单购买。

05

活动话术

低价才是粉丝们追随的主要动力，直播的优惠活动是影响粉丝在直播购买产品的最直接因素。

大打折扣的商品意味着粉丝更加死心塌地地追随，有了粉丝们的信任，销量也能节节攀升。

网红主播经常在直播间中强调“低价”“买 X 送 X”“优惠套餐”，“全网最低价”“我们直播间比免税店还便宜！”等一系列抖音直播话术去刺激粉丝们下单。

06

催单话术

“怕失去”、“怕错过”的优先级，远远高于“这个东西到底对我有多大用”、“这个东西到底划算不划算”这类的理性思考。所以，饥饿营销屡试不爽，就是源于这个原因。

催单类抖音直播话术的关键是要调动用户“抢”的心态。比如“抢购”、“过时不候”、“数量有限”…这样的话术，都是在唤醒人大脑中关于安全的本能。

07

引导话术

一场直播下来，引导粉丝们关注可以快速提高主播人气。

李佳琦直播时，每隔几分钟时间就会重复一次“喜欢佳琦可以多多关注我们的直播间”，通过这样的抖音直播话术，引导观众关注。

薇娅的直播间引导关注的方式更霸道，“来了先分享，再来抽大奖。”只要分享直播间而且关注过的人就能有机会抽到奖哦。

08

感谢话术

不管是给你送礼物的观众，还是默默观看你直播的观众，每一个陪你直播的人都是真爱。

因此，主播在下播之前，可以用感谢类抖音直播话术来表达对观众的感谢，这不仅能延续粉丝的不舍之情，也是给自己做一个简单的总结。

比如“感谢你们来观看我的直播，谢谢你们的礼物，陪伴是最长情的告白，你们的爱意我收到了”，这里主播就从真实情况出发，抒发自己真实的感情即可。

以上就是今天给大家分享的抖音直播话术，有了这些话术的“攻击”，不仅可以帮助主播吸引大量的粉丝进入他们的直播间，还能帮助主播快速实现流量变现。