

标题：30 分钟直播带货话术流程，建议看一看

「30 分钟直播带货话术」

销售是一个话术剧本，关键是三步：说服、催单和逼单。直播带货的整个过程是一个说服的销售过程。比如，秒杀模式就是考研主播渲染产品的能力。

30 分钟直播带货话术可以参考：

0-5 分钟聚人

5-7 分钟留客

7-12 分钟锁客

12-16 分钟举证

16-22 分钟说服

22-27 分钟催单

27-30 分钟逼单

一、聚人

这阶段主要目的是吸引眼球，不讲具体产品卖关子，要引起用户好奇心，要做好两件事：

- 1.各种欢迎互动，拉近用户距离；
- 2.包装渲染产品的产地、历史、口碑、销售等数据。

比如，今天这款产品已经畅销 100 年了，在欧美是每个家庭都具备的产品。

二、留客

这阶段要宣布促销利好政策，包括抽大奖、抽大红包、限量 9.9 元秒杀、送限量口红、大让利或折扣，并号召用户互动刷屏，拖住用户。

三、锁客

(1) 说：

提前规划好产品使用场景，直播过程中以提问的方式与用户互动，让用户说出产品使用痛点，而不是把说明书的功能都说一遍。

主播口头阐述产品的卖点、使用感受、精华成分和与其他渠道对比的价格优势等，让用户感觉“用得上，可以买”。

当需要谈价格优势，展示打折力度大的时候，小助理会拿出计算器；

当谈到产品是与某明星同款，小助理会拿出准备好的大幅照片；

(2) 做：

现场试用产品，分享使用体验与效果，验证产品功能。双管齐下，激发用户的使用需求和购买欲望。

四、说服

关键来了，前面都是铺垫。主播说服要从产品的功效、价位、成分、包装设计、促销力度和现场使用结果等，与竞品对比，进一步帮用户排除选择。

五、催单

1.吊足用户胃口，此时正式宣布价格，让用户感觉“物超所值”。

2.再次强调促销政策，包括限时折扣、前 XX 名下单送等价礼品、现金返还、随机免单、抽奖免单等促销活动，让用户热情达到高潮，催促用户集中下单。

比如：

现在直播间 5000 人，我们就送前 600 名等价礼品。倒数 5 个数，5（让助理配合说，还剩 200 单），4（让助理配合说，还剩 100 单），3（让助理配合说，没了没了）。

这才叫秒杀、狂欢的气氛。直播间卖货需要购物气氛，以后直播带货是娱乐化直播，不同于购物。直播带货要让用户觉得狂欢，让他荷尔蒙上升，打造可预期的惊喜。

我们有一个准则，用户买到我们的东西，要超出他的心理预期。这个生意就能做得长长久久。

六、逼单

不断提醒用户即时销量，营造出畅销局面，重复功能、价格优势、促销力度等。反复用倒计时的方式，迫使用户马上下单。

主播站在直播间，就是一个剧本，要对老板、产品和用户负责，让用户只跟着你买东西，产生复购。

所有的卖货都是骨架，骨架没有血液和肌肉。主播要做的就是用说辞构建场景的能力，把产品的优势、卖点变成一个个具体的场景，来包抄满足用户所有美好的想象，用一切美好挽着用户。

光靠低价取胜不是本事。用户在直播间买产品是两方面的利益，一方面是经济利益，你的商品就是别人好、便宜。但是经济利益不是你自己的本事，是货源、供应链的优势。另一方面是用说辞构建美好的场景，给用户利益，满足用户的想象和虚荣心。

比如：

这支口红给人的感觉就是甄嬛上位后回头一笑，对着那些人说“老娘赢了”。现在都市的工作压力都大，谁不需要解压？这支口红给人的感觉就是回头对那些人说“老娘赢了”的感觉。

“人间水蜜桃就是你”就是夸得你心花怒放，年轻了 16 岁，是不是

会带来满足感？

七、关注下单流程

在李佳琦直播间，每晚你都会多次听到李佳琦不厌其烦地讲解下单流程：

先领 40 元优惠券，然后下单的时候数量填 2，填 2 就是 10 件，10 件到手价 88 元……

而这时小助理会用手机或 pad 展示：在哪里领优惠券，下单的界面是怎样的……

不厌其烦地讲解演示，作用有两个：一是引导下单行动，二是排除下单过程中客户不熟悉操作的隐患。

引导下单行动，是当客户对产品没有太大抗拒的时候，有经验的销售会适时地做一个动作，起到“推一把”的作用，促使客户完成最后购买的一步。

在直播间，李佳琦下单流程的讲述，也起到了这个作用。相信很多美眉这时候都是在李佳琦充满磁性的声音中，点商品链接、点优惠券、

点立即购买、填数量、点确认……

排除下单操作中的障碍，是站在客户的角度，防止某些客户不熟悉网购操作。当面对上百万人，一晚上可能上千万甚至数千万的销售额的时候，哪怕只有 1% 的人不熟悉操作而下单失败，带来的损失都是数十万。