

## 标题：一个新手如何做直播？主播有哪些聊天技巧？

除了多笑，新手主播也要考虑更多丰富的表情和动作：比如适当的剪刀手卖萌，手比爱心的温馨，吐舌头的调皮。介绍产品中途也可以唱唱歌，增加一些灵动的小手势和表情，这会让买家觉得你直播投入，增添很多个人魅力。不要小看这些细节，这些细节让粉丝们受到了感官刺激，不仅感受到你作为主播的积极与热情，更容易对你产生好感，从而更有意愿购买你推荐的产品。

### 多积累专业知识是脱口而出的源泉

直播间的主播如果有专业的知识，就很容易说服买家。如果缺少专业知识就去学，前期也可以做成文档或者提字版，然后直播时可以适当引入。虽然有时会略显生硬，但也不失为一种办法。更好的办法，则是平时多积累知识在脑海里，直播时可以背下来，至少不会那么生硬，再搭配一些当前的热门话题，相信你的直播间一定不会枯燥了。

### 多谈自己的感受把握话题的进度

没事可以扯自己生活的一些趣事，容易拉近主播和粉丝的心理距离。比如最近去哪里逛街和旅游了，又比如最近刷淘宝的时候又看上了哪款产品了，特别想买。

在介绍自己产品的时候也是尽量多谈谈自己亲身的感受，毕竟买家进入直播间看你直播就是来看你展示产品，上身效果的，但是不少主播会忽略了自己的感受，其实这是最能提供转化的一个点，希望大家都重视。尽量用专业的术语说出来，更有说服力。

**“自说自话”是新主播必须 GET 的强大的技能，这个很重要。**

初做主播时直播间里的人很少，也没有死忠粉儿，自己要学会把直播间搞热闹，自说自话的内容可以是：

- 1、热情的介绍你的产品，热情的和进如直播间的每个人打招呼，学会看名字识人；
- 2、评论你今天看到了什么，做了什么；
- 3、社会上的新闻；
- 4、一首好听的背景音乐；
- 5、同时要紧盯着手机屏幕上的买家发言，热情及时的回复，能给直播间所有人留下很好的印象。

6、这些进入的买家可能就是你最初的粉丝，他们有可能会陪伴你渡过最难熬的新人阶段；

### 了解买家痛点

如果一个主播长的漂亮会穿搭，这是长处，不善于介绍产品，这是短处，那么建议从你的长处入手，展示穿搭，然后慢慢摸索出买家的需求点，针对性去讲解，比如胖的人怕穿了显胖，你可以找显瘦款式的衣服穿搭给他看，胖的也可以穿的很好看，很显瘦，个子矮的人怕穿了显矮，那你就选漏脚裸的裤子，短款上衣+高腰的裤子搭配，穿出效果给买家看，自然就信服你，不善于介绍产品可以去大主播直播间看跟着学，做笔记，慢慢练。

### 巧用买家对猎奇心态的追求

人都是有求知欲的，尤其是女性对于一些八卦，新鲜产品都会有很浓厚的好奇心。比如：福袋，每期新奇品，话题策划。都是会带来很多的好奇粉丝，就像现在的抖音，很多视频都把结局放在第二个，然后第二个又引入另一个故事，从而吸取一层又一层的粉丝们。

主播在日常的开播中，脚本制作要做好对话题的引导，勾起粉丝的好

奇心，越痒越好，但是不要让他们觉得你是在作秀。这个时候你的直播间会变成他们的目标，抓痒挠肝的等着你的开播。这种方式可以偶尔的尝试效果很不错哦。