

标题：学习薇娅直播语言技巧，让成交变得简单

直播是口才的博弈，虽然他有着许多销售技巧，但是并不像平时销售中那么名词化。

今天半糖带大家扒一扒薇娅的直播话语技巧

你会发现很简单，但很有效。

薇娅如何在直播间分享

因为是分享，所以，薇娅会讲自己如何筛选产品，包括试穿试吃试用

——

你看她是在急吼吼地逼着你下单吗？完全不是！就是在跟你——她的好闺蜜，私人之间聊天——

卖笋干时，她和助播一人一句——

“这个喝酒的时候吃很合适。”

“不喝酒的时候也可以吃啊，就是嘴痒的时候吃，也没什么热量。”

“我喜欢配粥吃。”

“干吃就很好吃。”

然后，开拍，秒杀。

我们一般见到的销售场景，就是销售员一股劲儿对着镜头大讲使用体验、大讲产品优点，猴急地催促购买，对吧！但是薇娅不一样——

她给你的感觉，永远是——“这是跟我一起逛街的蜜”、“这是我邻家的姐姐”。

薇娅的粉丝有个统一的称呼叫：薇娅的女人。

她会不断灌输“我从来不觉得自己是明星、网红，我就是她们的家人、闺蜜、朋友。”

她好像不是在做销售，她是跟你边逛街，边评价产品，边聊天啊，你需要对她戒备吗，你需要对她怀疑和警惕吗？完全不需要！

言语中卖情怀

现在，很多人搞直播，做微商，就知道不停说，产品这么好，那么好，来来回回讲的全是产品，太干了，干得难以下咽——

结果呢，自己累得口干舌燥，也卖不出多少，为什么呢？因为这个销售过程中，缺了一样很重要的东西——情怀！

比如她卖食用油。买大瓶送小瓶。直播间里有人问，“这油是不是转基因的？”她看到这条评论，露出一表情是那种被好友误会后，虽然略带嗔怪，但终归还是朋友的表情——翻个轻微的白眼，叹口气，但还是带着笑意，轻拍一下自己的胸口，回复说：

“问我是转基因的吗？你觉得我会卖转基因的油吗？是这样的哦，我卖的东西，是我自己一家老小都要吃的。”然后她再次强调，“我会把我自己不吃的东西推荐给你们吗？”

她推荐的一定是自己全家吃的用的，这就是情怀！

越简单越有效

粉丝留言说：看过几次薇娅的直播，语言匮乏得很，吃的只会说太好吃，穿的只会说好看……

不错，薇娅的语言真的看不出什么精妙绝伦，无非是女人逛街跟闺蜜聊天。比如——

“我跟你们说，这一定要买，我们好不容易争取来的利润，错过就没有了，真的没有了。”

“这瓶洗发水的去屑功效超强，我们拿到的是今年新款，有效成分增加了两倍，它的原价是 199。但是，只有今天，只有在我们的直播间里，它的价格是 69，而且还买一瓶送一瓶！”

“我再讲一遍，这一瓶超强去屑洗发水，原价 199 一瓶，现在不仅买一瓶送一瓶，还送 6 件旅行套装，只要多少钱？ 69！来 54321 上链接。。。。。”？

其实，销售真的不是语言丰富不丰富，而是能否一语中的，是否能说到消费者心里，试想一下，你日常跟朋友、跟闺蜜说吃的，穿的会怎么说？

你会说：今天的珍馐美馔，实在是令人齿颊留香吗？你会说：这等玉盘珍馐，色味俱佳，真是让人垂涎欲滴吗？肯定不会！

真实的销售中，你就会像薇娅这么说，简单直白，清晰易懂！这就是销售中的大白话艺术！

因为这是销售沟通，高效的沟通，就是要把语言当做一个机器，把语言看做是表达思想符号的工具，一种机械工具，它设计得越简单，安装得越精细，工作效率就越高。

因为读者、观众，精力有限，尤其是现在这个信息多到大脑无法忍受的时代，你的信息越复杂、越难理解，消耗的精力就越多，注意力就会越分散，就会越来越不耐烦，而您所要表达的思想也会越来越模糊！