



# 斗半匠图书类带货主播 新人培训

主讲人：葵希

# 目录 content

01

主播要求

REQUIREMENTS OF ANCHOR

02

直播带货流程

THE PROCEDURE OF LIVE COMMERCE

03

直播间产品分析

PRODUCT ANALYSIS OF LIVE COMMERCE



· 斗半匠文化 ·

# 主播要求

# 01

# PART ONE

# 主播要求



作为一位带货主播  
粉丝眼中期望我们

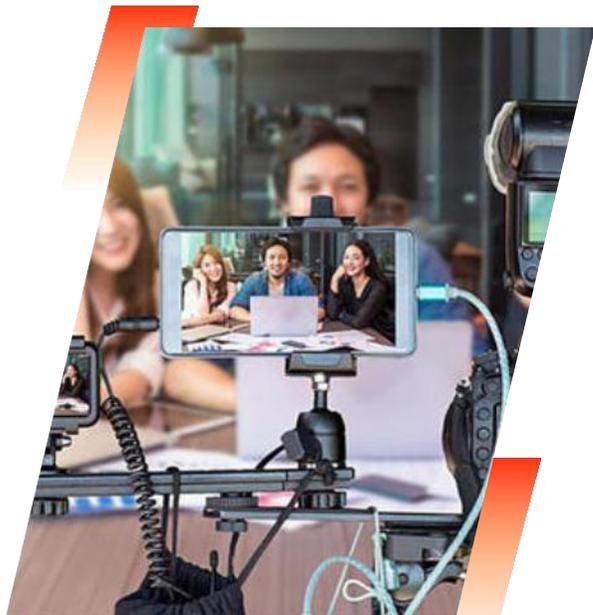
表现出画面

说清楚特点

能回答问题

会把控节奏

## 主播的胜任力



### 展现力

外观  
气场  
肢体

### 表现力

语速  
语调  
描述

### 互动力

解答  
下单  
关注

### 把控力

脚本  
号召  
反应

# 主播发展三大阶段

培

熟

升

培养主播从业基本素质  
通过个人技能的提升  
满足直播间日常开播要求

熟练掌握专业直播流程  
能够掌控直播间节奏  
成为独挡一面的主播

了解直播间进阶技巧  
深入研究 开拓创新  
助力直播间权重提升

# 主播发展三大阶段

培

熟

升

培养主播从业基本素质  
通过**基础**进阶  
满足直播间日常开播要求

熟练掌握专业直播流程  
能**中级**节奏  
成为独挡一面的主播

了解直播间进阶技巧  
通过**优秀**创新  
助力直播间权重提升



# 主播的基本素质

## 人设形象

**基础属性** 年龄、阅历、身份...

**外部包装** 颜值、服饰、妆容...

## 心态状态

**没人不怠慢** **有人不紧张**

**激情不激动** **黑粉不心慌**

## 口才动作

**语调** 高低起伏

**语速** 清晰明快

**词汇** 专业储备



## 主播的额外加分项

### 专业丰富度

品牌知识

品类知识

行业知识

### 积累表达词汇

专业名词

形容词

流行词





· 斗半匠文化 ·

# 直播带货流程

## 02

## PART TWO



# 直播流程概览



预热  
开场



活动  
说明



产品  
介绍



促单  
转化

# 直播产品介绍环节



## 商品展示

让用户建立对直播间产品的基本认知。



## 信息导入

激发用户对直播间产品的兴趣



## 销售促单

引导用户进行购买行为



## 互动答疑

消除客户下单前的各种顾虑

# 直播总体节奏把握



1

本场直播过程每半小时，需进行一轮：产品介绍、福利抽奖、催促下单。

2

直播过程中多谢关注的人，多引导关注、点赞，多介绍本场活动及本账号。

3

每半小时活动一次，感谢关注不停的说，活动5分钟强调一次。

整场节奏速度要快，气氛营造紧张火热的场景人设。

# 直播前准备时间节点

01

**09:20**

运营、主播、助播到位，当天售卖的书籍货品陈列全部准备好

02

**09:25**

开播，调整灯光，主播情绪进入直播状态，活跃气氛

03

**09:30**

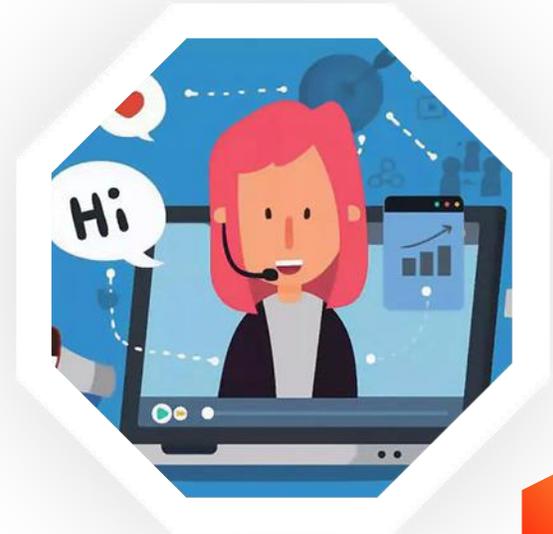
正式直播，介绍本账号，本场直播活动及内容

# 直播话术：开场

介绍自己及本场活动和下单流程

预热开场环节持续时间：3-5分钟。

**话术：**欢迎各位宝宝进入我们的直播间，喜欢主播的可以上方点个关注，点点小红心。



# 直播话术：活动

**活动说明环节持续时间（循环提示）：5-10分钟**

**介绍本场的活动、福利书籍，预告本场多久会来波抽福袋抽奖、秒杀的活动...**

**话术：跟你们说你们来到我的直播间真是超值了！**



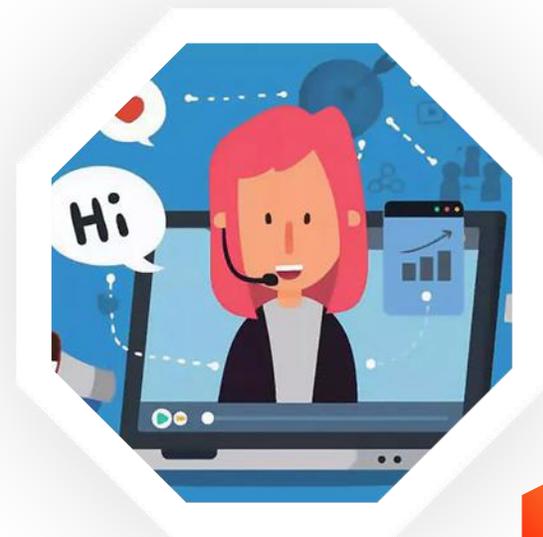
## 直播话术：活动-秒杀

**话术：**话术：抽奖的没过瘾的，咱们再来轮秒杀，福利书籍1.9米，喜欢的宝宝，今天在直播间拍过任意链接的家长都能来参与这次活动哟。



# 直播话术：正价产品

**话术：**介绍产品卖点，促进下单。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/605213023304011244>