

---

## 直播带货方案(流程)

不得不说，现在直播带货太火了！无论是普通人，还是明星们，每天你都能刷到无数在直播带货的朋友。但是，有的人利用直播带货日入上千，上万，甚至还有带货几亿的；而有的人却还在原地踏步，带货了几个月，还在为直播间卖不出货而发愁。

其实，直播带货并不难。策划一套流程清晰的直播带货方案可以帮你解决 80%卖不出去货的难题。为了帮助各位小伙伴能够快速上手直播带货，下面为你总结了一套可以直接用的直播带货方案。根据这套方案来卖货，你不仅能提高直播间人气，带货收益也会比现在大大提升！

### 直播带货方案策划

策划好一场变现率高的直播带货方案，我们需要从直播前的预热、直播中的讲解两方面入手。那么具体应该如何设计，按照以下这八大关键点来操作即可。

#### 1.直播预热

直播预热就是宣传自己的带货直播间，为自己增加更多的直播人气。

---

要知道，当看直播的人越多时，你的潜在客户就越多。所以，一定不要忽视直播预热的作用。而且越是直播没人气，越是要做好预热引流。

在直播前在各大网站平台宣传，比如：微博、微信；或者在直播账号的昵称和个人简介中添加直播的相关信息。此外，还可以发布直播预热视频或者助推有机会上热门的视频。让更多朋友通过预告/热门视频进入你的直播间！

## 2.话题引入

直播带货和线下店铺不同，很多用户是通过其他渠道进入直播间的，所以可能并不了解你直播带货的主题或者不是有着精准需求的。那么，为了留住更多的用户，做好话题引导介绍是非常有必要的。

比如在某场 DW 的带货中，就是这样引入话题的：送自己的第一款手表，你选的是什么？（引发粉丝讨论互动）

男神张艺兴同款（张艺兴是 DW 品牌全球代言人）（以 idol 艺兴为切入点，吸引兴迷的关注互动）

男友生日，还在纠结送什么礼物？不妨今年送男友一款 DW 的男神

---

款手表吧~

### 3.产品讲解

产品讲解是最重要的一个部分。想要吸引用户下单，每一款商品我们都要做好亮点解析和成交策略。

比如主打价格优势的商品，在引导成交时就要着重强调优惠信息；主打功效的商品，就要强调它的使用价值，即用户用完之后可以获得哪些好处。

### 4.促单成交

当用户听到你的讲解有些心动后，你接下来就需要促单成交了。

促单方法一：强调优惠。

比如：买一赠一，前 xx 名送 xxx.....不断向用户营造买到就是赚到的氛围，刺激他们下单购买。

促单方法二：给予承诺。

---

比如：商品无理由 7 天包退换、商品是自用款、亲自试用.....打消用户的顾虑。