

### 直播时间

#### 新手卖家直播时间的重要性

- 1 错开直播高峰期
- 2 直播时间固定
- 3 有好货

当你有一定粉丝的时候，要让很多粉丝知道你是在每天的哪个时间段有直播。

### 产品准备

#### 做好产品分类

**产品分类**

- 福利产品**
  - 用来抽奖赠送和引流的
  - 常见于零食、生活日用品、母婴用品、宠物用品等等
  - 实现引流
- 主打爆款产品**
  - 流量款、形象款
  - 最具性价比的产品，超高价值感低价格
  - 销量最大
- 高利润产品**
  - 明星产品
  - 价位相对高，用来做利润
  - 策略的核心

### 脚本大纲

把思维方放开，加入一些新的理念和思想。

明确直播的主题、把控直播节奏、调度直播分工、开场的预热、直播间的互动、产品讲解、产品测评、抽奖环节、案例分享。

**实际的运作**

- 总体大纲
- 演练
- 按脚本演练一次



### 现场控制的注意事项

- 牢记规则** 熟记规则，不要出现违法违规行为
- 分工明确** 直播团队分工明确
- 按照脚本** 直播过程严格依照脚本执行
- 及时反馈** 及时关注观看者的问题与反馈
- 及时提醒** 主播有遗漏与错误时及时提醒
- 做好预案** 做好应急预案，以防突发情况出现

### 直播常见问题--人

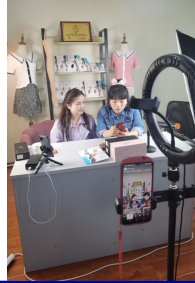
<b>主播互动技巧</b> 提问、抽奖、引导点赞关注、直播活动策划	<b>主播和副主播配合</b> ，人设设定鲜明	<b>场控</b> 上架、计时、提示主播流程及突发情况
<b>团队合作</b> 各司其职，人人清楚做什么	<b>画面抖动</b> 操作扶住手机，外界干扰或手机本身问题	<b>声音</b> 外界干扰、噪音，其他成员需配备耳机

## 直播常见问题--货



- 01 什么时候上架直播商品
- 02 是否有点击讲解
- 03 商品发布是否合理正确：库存、规格、运费
- 04 商品展示以及卖点

## 直播常见问题--场



- 01 机位距离是否合适
- 02 声音是否清晰
- 03 直播画面的丰富性
- 04 主播是否出框
- 05 商品的陈列
- 06 是否利用背景
- 07 直播封面图

谢 谢 观 赏

