

直播脚本策划（直播带货脚本策划方案）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/249e69752e22967615fb54da60e1567b.html>

范文网，为你加油喝彩！

还不知道直播脚本范文长什么样，不知道直播脚本有哪些内容，或者不知道直播脚本怎么写的小伙伴，可以参考这些直播脚本范文进行策划。

下面我们一起来看看，一个完整的直播脚本怎么策划，以下为直播脚本策划单位向量的方向的参考步骤：

1、明确直播主题

你的这场直播是新品上市，还是回馈粉丝？是分享直播还是带货直播？粉丝能从你的这场直播中看到什么，获得什么？

2、直播给谁看

做好粉丝画像，明确直播对象。你这场直播主要是给谁看？是年轻用户群体，还是中老年用户群体？以男性为主，还是女性为主？

3、确定直播节奏和看点

你这场直播对产品、福利、时长等顺序、节奏怎么安排？先发福利还是先说产品？产品时长控制在多长时间？福利抽奖有几轮等等。

4、确定直播预热方案

预计要为直播引流多少？用什么方法进行预热引流？文案预热还是短视频预热？多方案预热还是简单预热？

5、直播人员分工、设备

直播需要哪些人？主播？复播？场控？等等，根据你的直播性质和需求合理搭配直播人员，并分工合作。

另外，直播间要准备哪些设备，直播间怎么布置等等，也要提前进行设置。

6、控制好直播的预算

直播需要多少预算?直播中要发放多少优惠券的面额等等进行把控。

当你按照这个流程，把细节准备妥当后，一场有质量的直播基本就已经成型了。

而如果你想提升直播质量，就需要在细节上把控方法，例如音乐缓解压力如何安排节奏?如何给直播间引流?电力系统自动化论文如何进行产品解说?

1、聚人气

在直播脚本中，开场前30分钟的主要任务就是聚人气，欢迎互动、介绍自己、介绍主题和介绍福利。

一定要在直播开场时迅速积累人气，你也可以在脚本中，机上一个开场抽奖的环节，这也是薇娅直播间常用的套路。

开场抽奖的条件是当直播间人数或者点赞数到达某个数值，就启动抽奖，这样也可以触发用户帮你转发直播间聚集人气，快速点燃直播间氛围!

2、留粉丝

直播带货脚本的第二阶段，就是要想办法如何留住粉丝，我们可以通过宣传优惠利好的消息，以发福袋、送礼品等方火山闪电式来留下粉丝。

3、推产品

这是直播带货脚本中的重要环节，要对产品卖点、使用场景、产品背书、客户反馈以及直播优惠等方面来深入的介绍产品。

在这个环节中，要对每个产品的介绍的内容以及时间长短进行严格的把控，并且在直播时也要严格按照脚本规划来执行。

4、解顾虑

对产品介绍结束后，就要开始解决用户的一些顾虑，比如产品的价格、售后保障等等，尽量地解除消费者下单的顾虑，提高直播间的转化。

5、催单

可以通过提醒限时限量等方式来催促消费者下单购买，这里为了帮助大家更好地做好催单环节，抖商公社作为短视频交流学习头部平台，也有自己的直播带货平台。

作者：猫哥

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发