

带货主播的自我修养

——能力模型与高效带货方法论

演讲者：五月美妆达人——梁笑笑



- 广东最美包租婆
- 抖音、快手双千万博主，全网粉丝**2500W+**
- 2020年3月开始直播带货，快手直播首秀**557W+**，
三只松鼠专场销售额**125W+**，曾做过Olay、安踏、
斯凯奇、美肤宝、陶陶居、粒上皇等品牌的专场直播

带货直播最重要的第一条 选好货，有好价

好品牌低价格的货，甚至会反过来给主播更多的流量

带货直播最重要的第二条 让粉丝有下单冲动

直播间

>>...>>...>>...>>...

观众

- 氛围感好，大家都在抢
- 主播状态激昂
- 销售话术吸引
- 从众心理，一股脑热下单
- 情绪受感染，无脑下单
- 感觉好便宜，不买不是人

带货直播最重要的第三条

增加直播间流量

- 一条好的**预热视频+精准投放**，能引爆直播间
- 直播间流量的指标：**粉丝团、销售额、评论、点赞、转发**
- 加**粉丝团**是一个很重要的指标，一定要重视！

视频人设与直播人设相符 不能让观众有违和感



精致、时尚与人设违和



接地气、社会感与人设相符

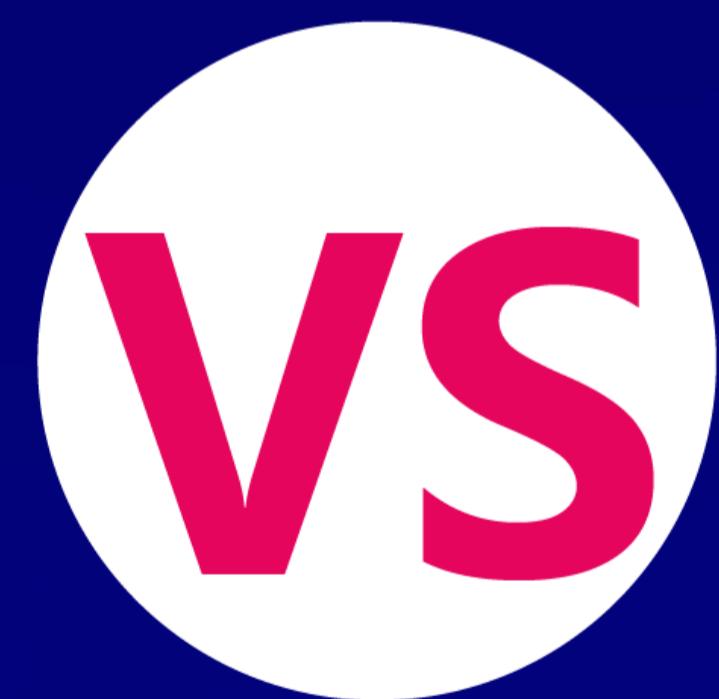
主播要接地气的讲解 俗称：说人话

主播A

如何卖出一只鸡

肉嫩汁肥
新鲜健康
滋补养生
美味可口

.....



主播B

金灿灿的鸡映入眼帘
一股烟向上飘起，闻到鸡的鲜香味
一口咬下去，鲜嫩的鸡肉滑入口腔
鸡汁在口腔迸发，咸香十足

.....

主播要把控全场节奏， 不同品类的直播节奏，要有所区别

平价的零食、服饰等：
穿上好看、好吃、爽快节奏，氛围感好



快节奏，氛围感好

高价的化妆品、家电等：
仔细讲解功效，展示细节，使用方法



适当放缓，价值感高

- 直播很苦，但胜利的果实很甜，作**长期备战的准备**
- 新人建议**高频直播**，大主播多做**专场直播**
- 相信团队的力量，相信时间的沉淀

Thank You
For Watching