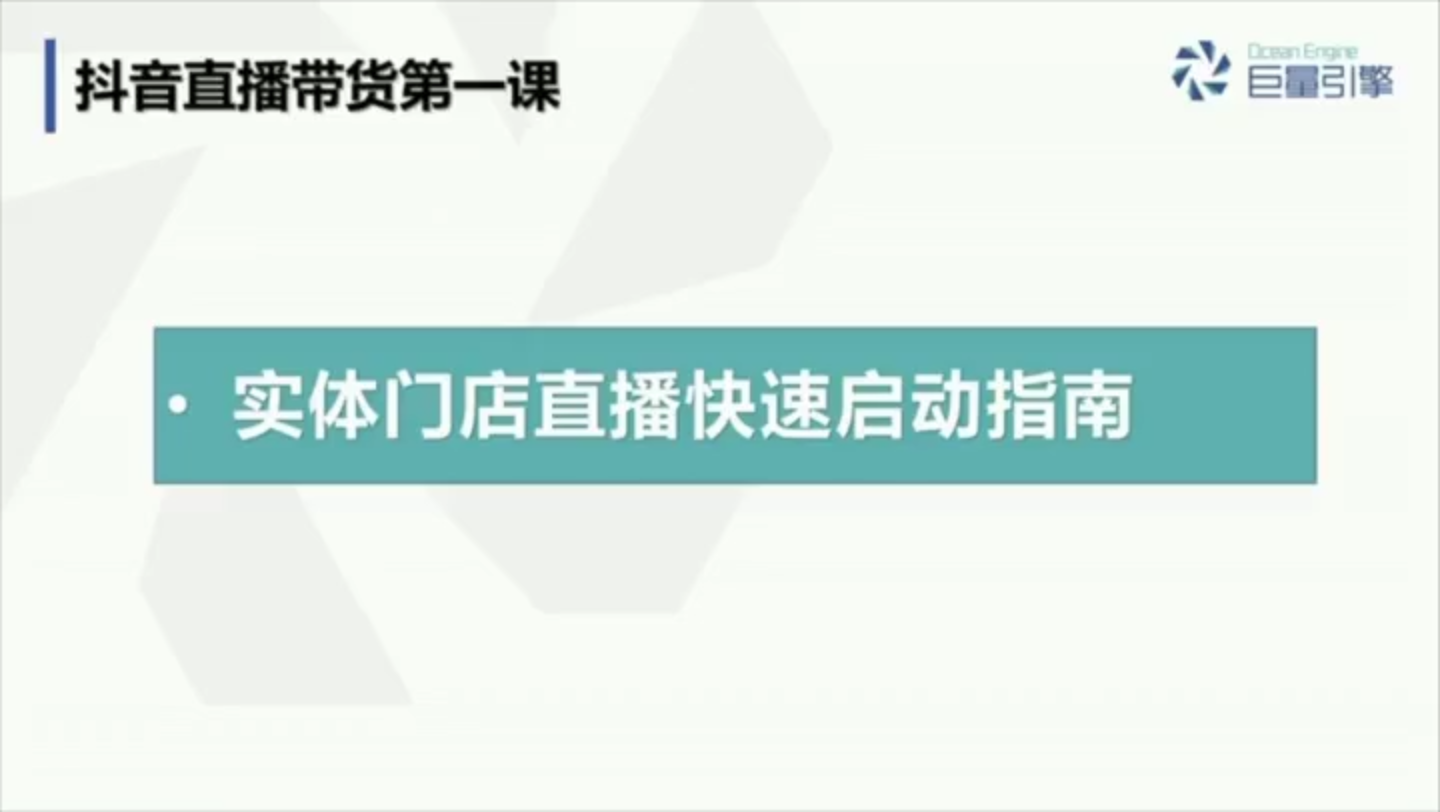
零基础开启门店直播带货

图文





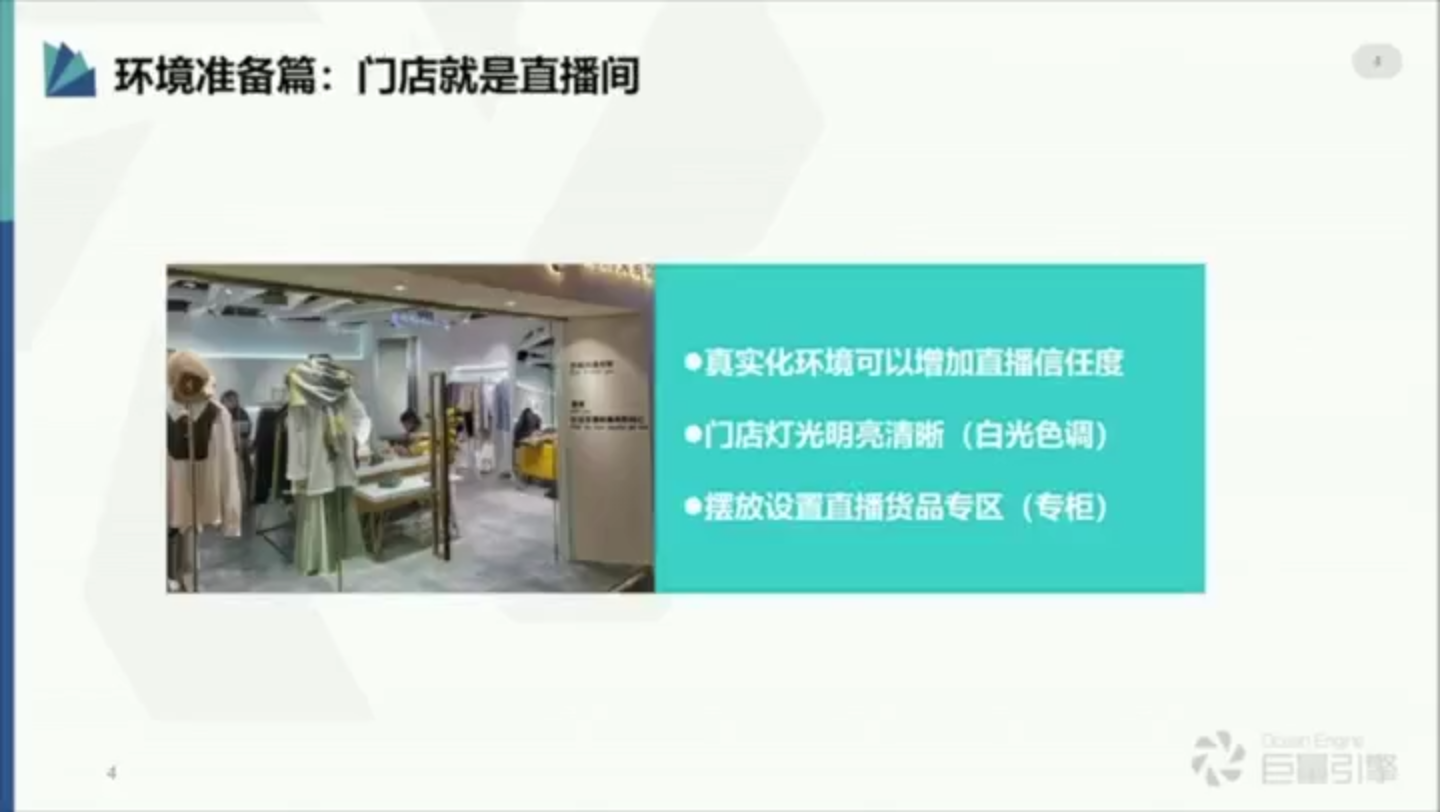


环境准备：门店直播间如何搭建？

设备准备：直播需要买什么设备？

心态准备：直播上镜，你怕不怕？

运营准备：产品直播、活动方案



真实化环境可以增加直播信任度

门店灯光明亮清晰（白光色调）

摆放设置直播货品专区（专柜）



简洁、大方，灰白色

不花哨、不凌乱

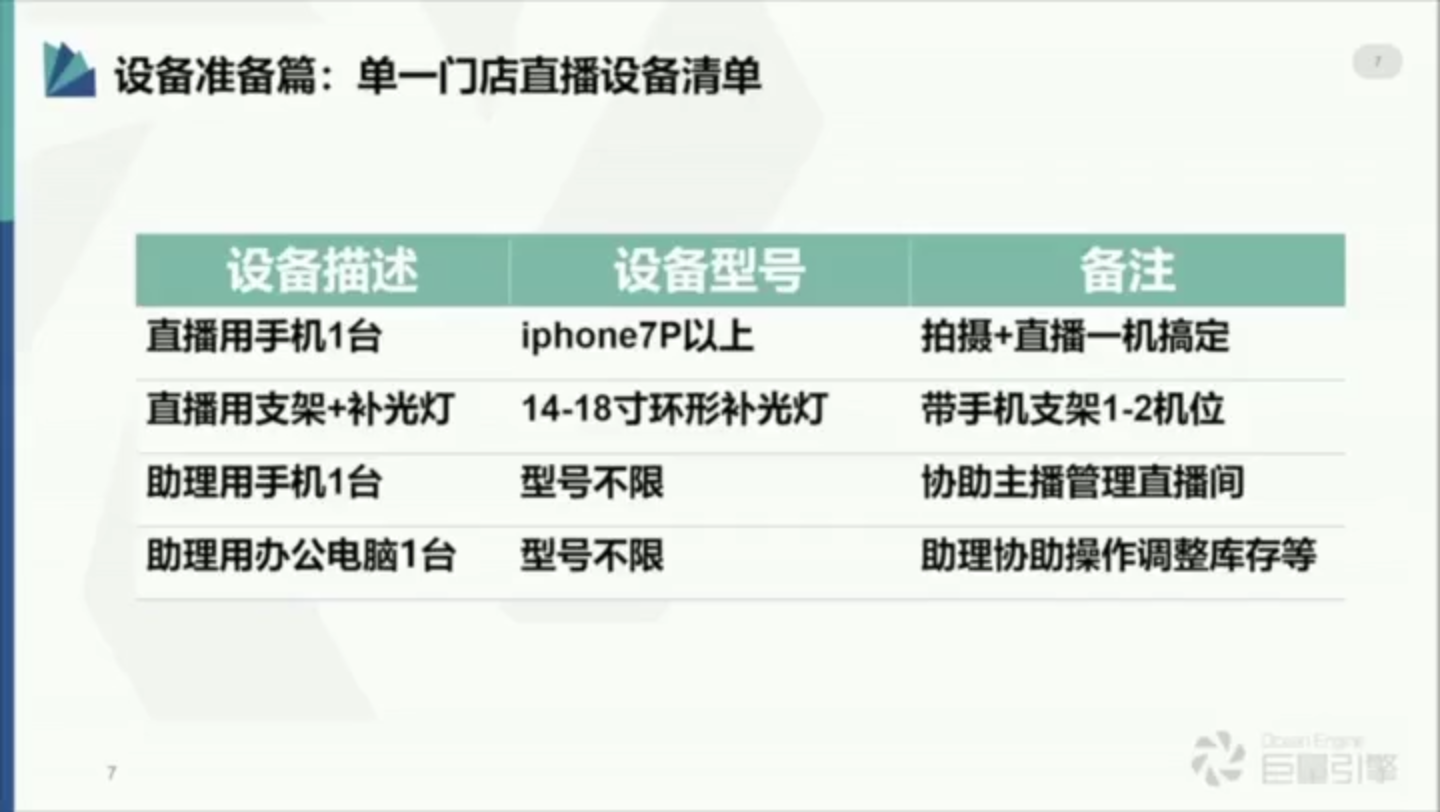
背景建议货柜，堆放整齐，背后有货



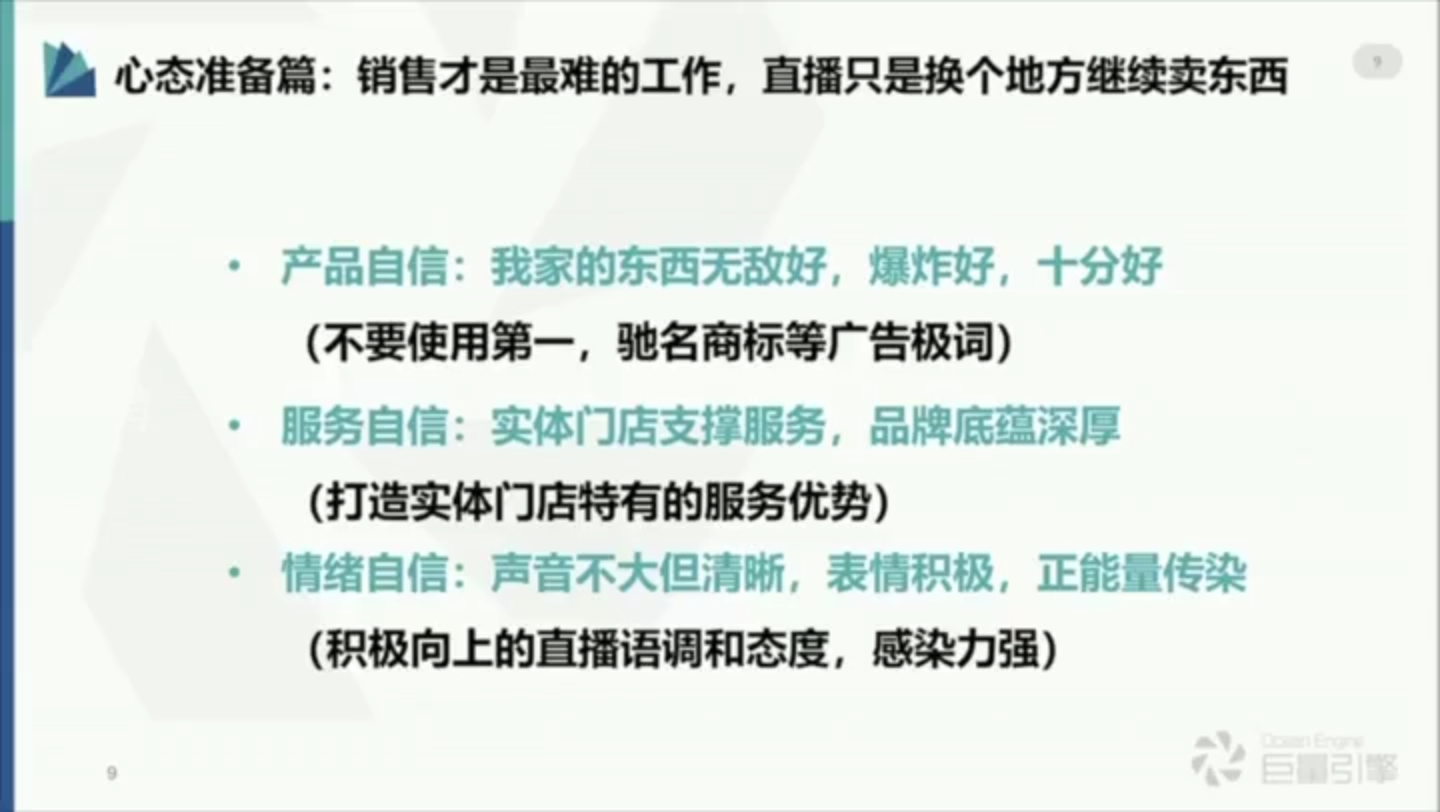
光线均匀

没有“阴阳脸”

灯光：14-18寸环形美颜补光灯，落地1.6米以上





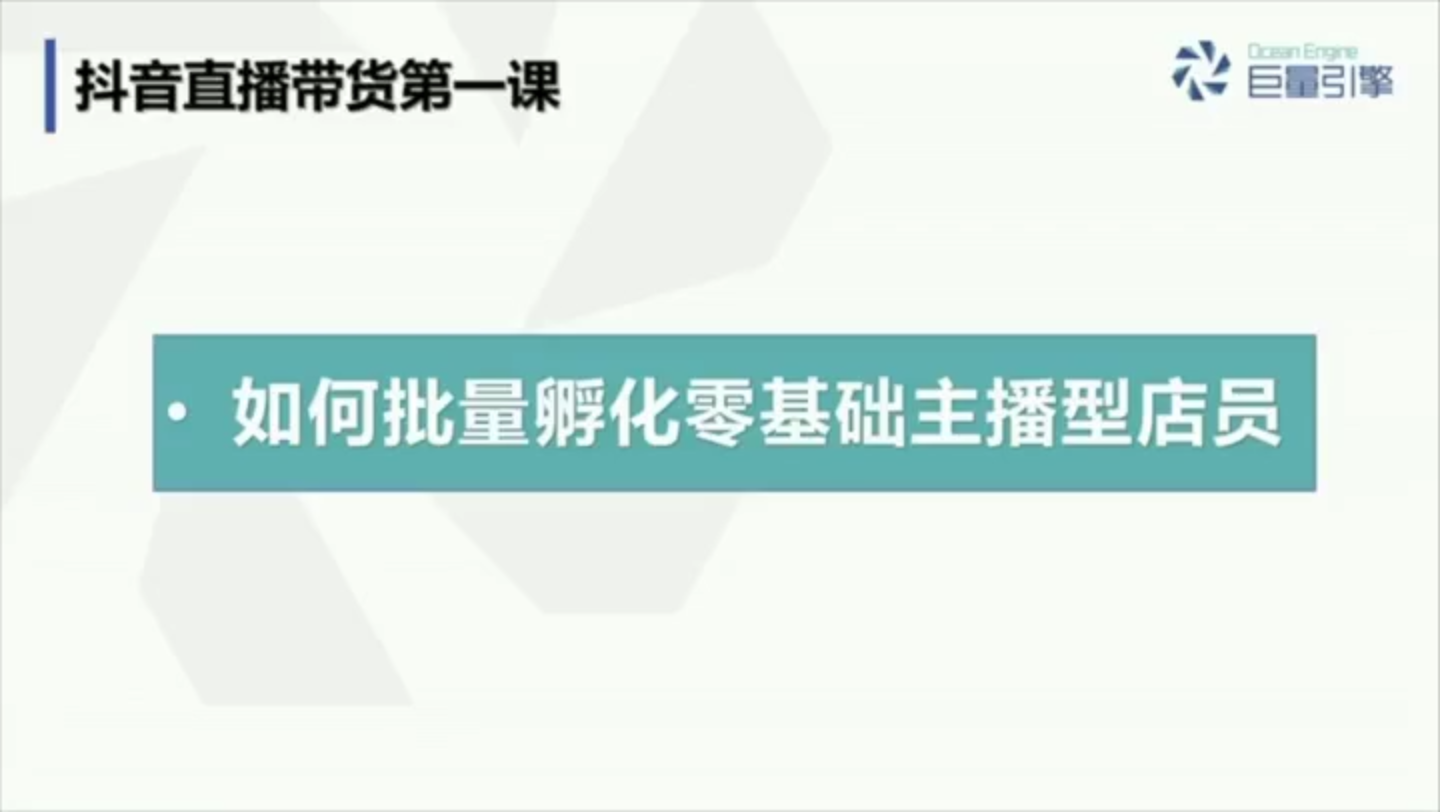


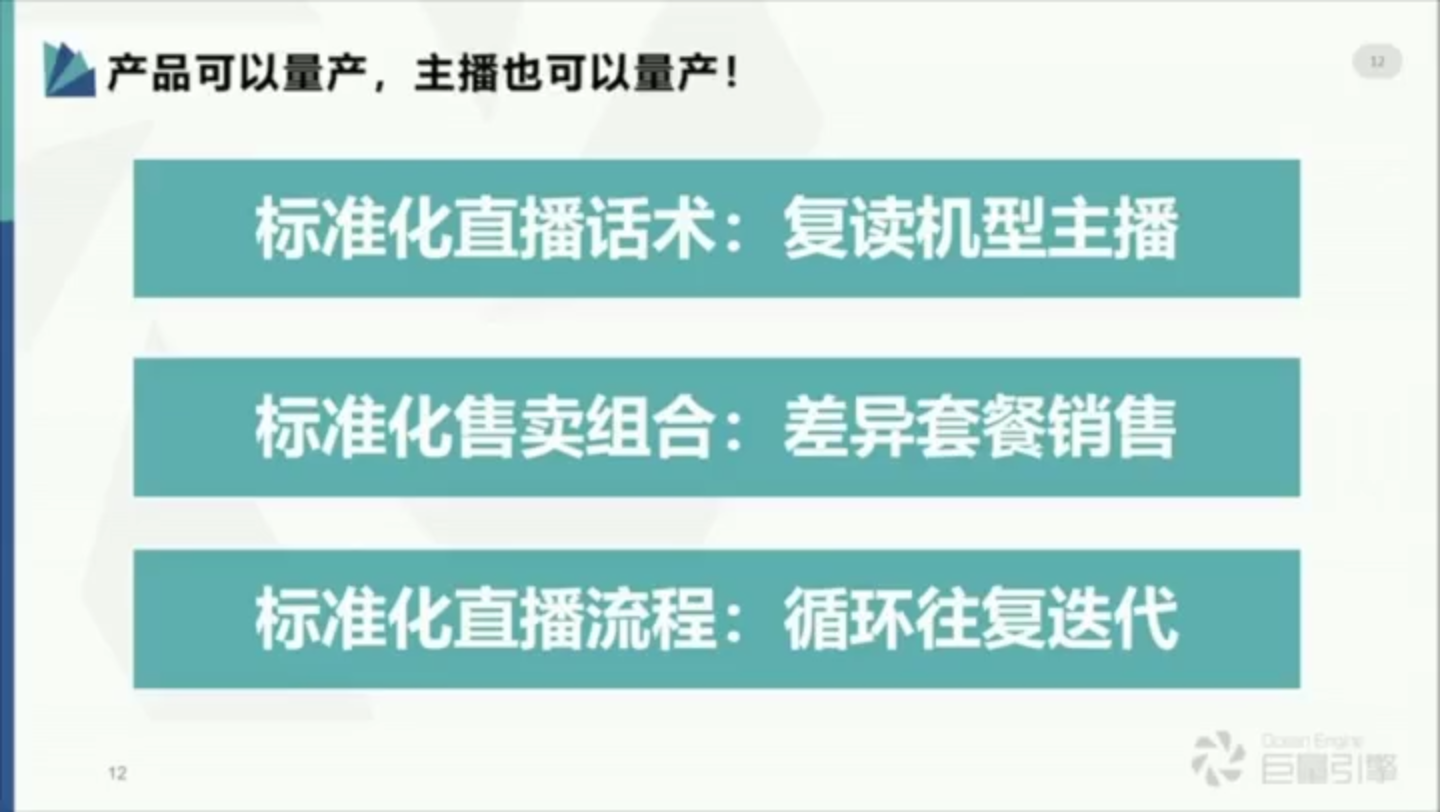
产品自信:我家的东西无敌好，爆炸好，十分好(不要使用第一，驰名商标等广告极词)

服务自信:实体门店支撑服务，品牌底蕴深厚(打造实体门店特有的服务优势)

情绪自信:声音不大但清晰，表情积极，正能量传染(积极向上的直播语调和态度，感染力强)



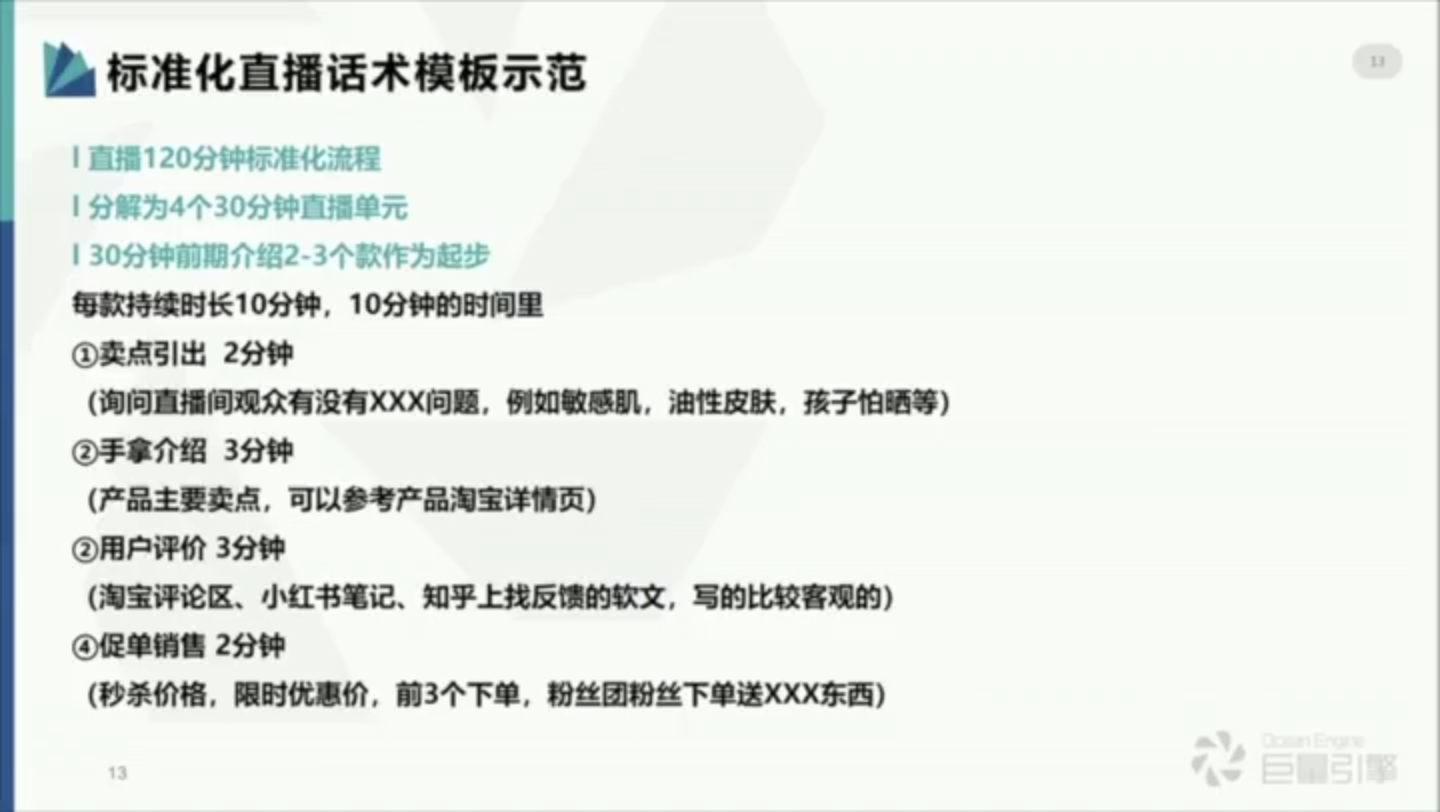




标准化直播话术:复读机型主播

标准化售卖组合:差异套餐销售

标准化直播流程:循环往复迭代



直播120分钟标准化流程Ⅰ分解为4个30分钟直播单元

30分钟前期介绍2-3个款作为起步

每款持续时长10分钟，10分钟的时间里

①卖点引出2分钟

(询问直播间观众有没有XXX问题，例如敏感肌，油性皮肤，孩子怕晒等)

②手拿介绍3分钟

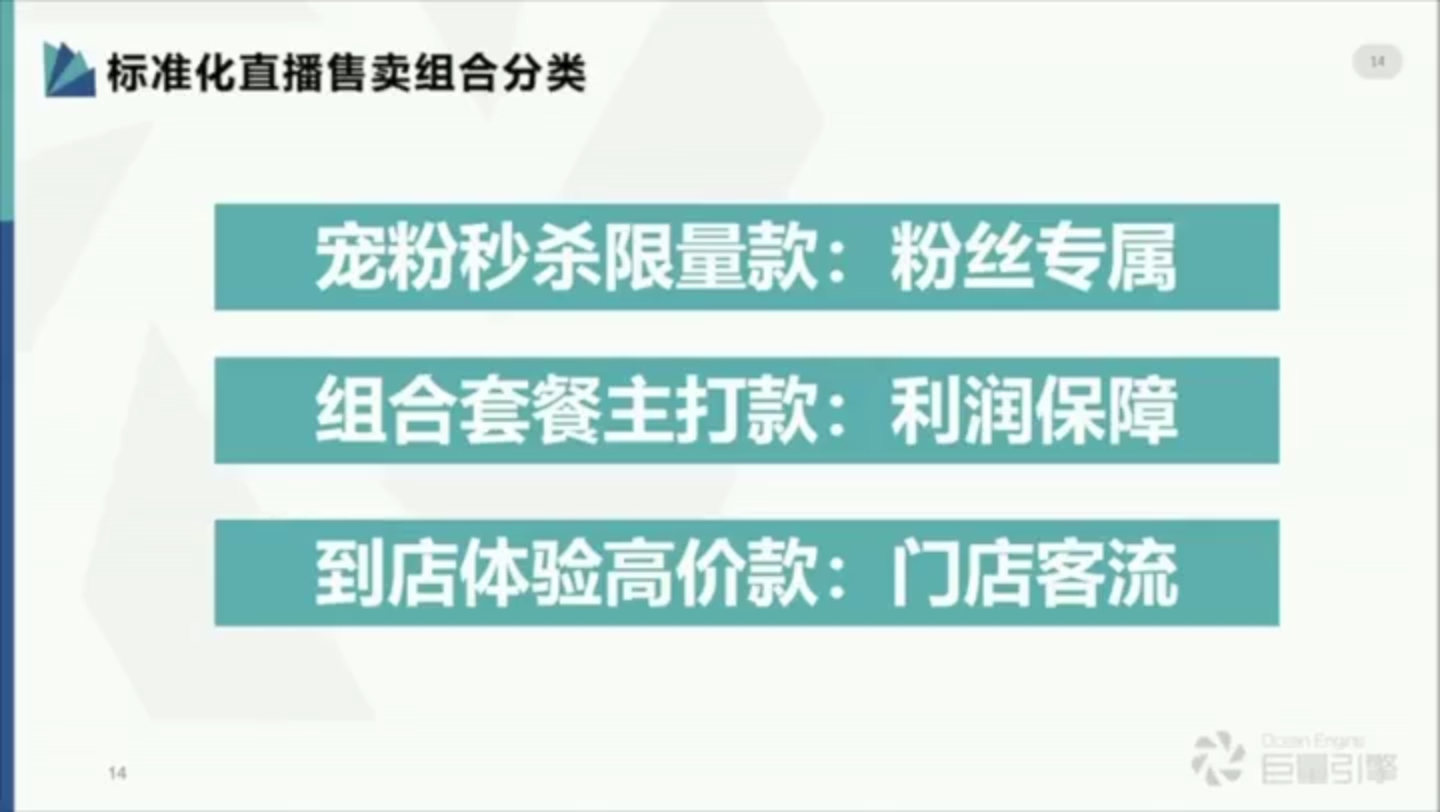
(产品主要卖点，可以参考产品淘宝详情页)

②用户评价3分钟

(淘宝评论区、小红书笔记、知乎上找反馈的软文，写的比较客观的)

④促单销售2分钟

(秒杀价格，限时优惠价，前3个下单，粉丝团粉丝下单送XXX东西)



宠粉秒杀限量款:粉丝专属

组合套餐主打款:利润保障

到店体验高价款:门店客流



根据当场人数，灵活变化时间