

学员短视频直播学习资料

各位尊敬的学员们：

为了助力大家更好学会直播，我们为大家整理了八大直播话术以及三大直播互动话术，助理您顺利开播，在您的短视频直播之路蔡恒儿工作室将一路陪伴您成长。

七大直播话术

现下很多人都希望像很多主播一样成为拥有众多粉丝的主播，但你知道为什么大主播的直播间这么“有魔力”吗？这与其独特的直播话术有密切关系。为了帮助大家快速学习，我们为您总结更多实用的直播话术。

一、直播开场话术：

理论上每一个进入直播间的人主播都要欢迎一下，最基础的抖音直播话术是：“欢迎 xxx 进入直播间。”但是这种话术太机械化了，主播们需要做出改变。比如：

- 1. 解读观众的账号名称：** 欢迎 xx 进入直播间，咦~这名字有意思/很好听，是有什么故事么？
- 2. 寻找共同话题：** 欢迎 xx 进来捧场，我最近喜欢上一部电影，不知道你们看过没有？
- 3. 借机传达直播内容：** 欢迎 xx 进入直播间，今天要给大家介绍的是 xx 的技巧，感兴趣的宝宝记得点个关注哦。
- 4. 好处开场：** 欢迎到直播间的家人们，欢迎大家！我是***，从事***行业，今天我会给大家分享***内容。
让你更好的、更快的***（三个好处），我们先稍等下，等到了 10 人以上，就开始给大家分享今天的干货，首先我们先来聊几个轻松话题***（生活、热点新闻、地区）。
- 5. 活动开场：** 各位家人们大家好，我是做了***年行业的***人，今天给大家带来项目（产品），凡是今天在我直播间的家人们，都有机会获得***大奖，奖品是***，感兴趣的家人记得。
- 6. 提问开场：** 大家好，欢迎各位家人们来我的直播间，我是做了***年行业的***人，这些年一直专注于***领域，现在人还不是很多，有任何关于**领域的的问题，可以随意提问。

二、3 大直播互动话术：

在直播过程中，通过主播与观众实时的互动，让观众感知到切身服务，用户诉求可以较快得到回应；主播也能够很快的得知观众的反馈。通常主播可以通过以下抖音直播话术进行互动：

（1）发问式互动话术

比如：“刚刚给大家分享的小技巧大家学会了吗？”“你们能听到我的声音吗？”“这款鸭屎香茶叶大家以前喝过吗？”“直播间的宝宝们有通过凤凰单丛鸭屎香的扣 1，没有通过的扣 2”等等这样的问题。这类发问式抖音直播话术，答案只能是肯定或者是否定，观众打 1 个或 2 个字就能发言了，主播也能快速得到粉丝的答案，不至于在等答复时冷场。

（2）选择性话术

“想听《xxx》的刷 1，想听《xxx》的刷 2。”“换左手这一套衣服的刷 1，右手这一套的刷 2。”

选择性抖音直播话术，就是给观众抛一个选择题，答案 ABCD 都可以，发言成本很低，能够迅速让观众参与到直播互动里。

（3）节奏型话术

“觉得主播今天的福利给力的话刷波 666。”“刷波 520 让我感受一下你们的热情。”等等这类话术。

这类型的抖音直播话术就是要观众灌水发言而已，让新进来的粉丝看到直播间很活跃，很好奇为什么那么多人刷 666，主播到底是表演了什么？这就是带节奏。

三、三大带货话术

通过带货类抖音直播话术合理运用，可以无形中就拉近主播与消费者距离，建立信任感，方便消费者购买决策，拉动产品销售实现带货变现。

（1）展示型话术

主播在进行直播带货时，展示产品的质量和使用感受，能够让粉丝最直观地看到效果。产品展现得好，粉丝下单的几率也会更高。例如主播在带茶叶的时候，对每一款茶叶的口感、汤色、用法、场地等，都能进行一个细致的表达，比如“大家看一下，这个汤色澄明透亮”、“”“”这样的话术，让人听着就不自觉心动。

（2）信任型话术

直播带货的缺点就是粉丝触不到产品，只能通过主播的描述来熟悉产品。因此，主播需要让粉丝对产品建立一定的信任感，才能促成粉丝下单。通常，主播会用“自用款”、“我也买了 xx”来为产品做担保又或者“xx 我只推荐这一个品牌，其他品牌给我再多钱也不推”这一类话术来衬托产品，打消观众对产品的顾虑。

（3）专业型话术

在推荐产品时，主播要能够从专业的角度出发，针对一个产品以及同类其他产品做讲解，并指导粉丝根据自己的情况选择产品。比如服装类带货直播，主播可以通过对某件服装的专业搭配，以及服装质量的专业讲解的话术来吸引粉丝下单购买。

四、直播活动话术

低价才是粉丝们追随的主要动力，直播的优惠活动是影响粉丝在直播购买产品的最直接因素。大打折扣的商品意味着粉丝更加死心塌地地追随，有了粉丝们的信任，销量也能节节攀升。网红主播经常在直播间中强调“低价”“买 X 送 X”“优惠套餐”，“全网最低价”“我们直播间比免税店还便宜！”等一系列抖音直播话术去刺激粉丝们下单。

五、直播催单话术

“怕失去”、“怕错过”的优先级，远远高于“这个东西到底对我有多大用”、“这个东西到底划算不划算”类的理性思考。所以，饥饿营销屡试不爽，就是源于这个原因。催单类抖音直播话术的关键是要调动用户“抢”的心态。比如“抢购”、“过时不候”、“数量有限”…这样的话术，都是在唤醒人大脑中关于安全的本能。

六、直播引导话术

一场直播下来，引导粉丝们关注可以快速提高主播人气。李佳琦直播时，每隔几分钟时间就会重复一次“喜欢佳琦可以多多关注我们的直播间”，通过这样的抖音直播话术，引导观众关注。薇娅的直播间引导关注的方式更霸道，“来了先分享，再来抽大奖。”只

要分享直播间而且关注过的人就能有机会抽到奖哦。

七、直播感谢话术：

不管是给你送礼物的观众，还是默默观看你直播的观众，还是买你产品的粉丝，每一个陪你直播的人都是真爱。

因此，主播在下播之前，可以用感谢类抖音直播话术来表达对观众的感谢，这不仅能延续粉丝的不舍之情，也是给自己做一个简单的总结。

1. 比如“感谢你们来观看我的直播，谢谢你们的礼物，陪伴是最长情的告白，你们的爱意我收到了”，这里主播就从真实情况出发，抒发自己真实的感情即可。
2. 宣传直播时间：“非常感谢所有还停留在我直播间的铁杆粉丝们（比如你姓喻，可以说是芋粉们，自己可以给粉丝取能让人记住的名字），我每天的直播时间是 XX 点~XX 点，风雨不改，没点关注的记得点关注，点了关注记得每天准时来看哦。”
3. 感谢小姐姐送的小礼物，小姐姐人美话不多，美的没话说；感谢小哥哥送的小心心小哥哥帅气又年轻；感谢榜 1、榜 2 带榜 3，一看就非常不简单；榜 1、榜 2 再给力，早晚开上法拉利；祝关注我的宝贝们坐东楼看西楼，吃喝啥也不用愁！
4. 各位家人们，马上就要下播了，喜欢我的家人可以点点关注，这样明天开播，大家能第一时间收到开播提醒。明天晚上 8 点，我们直播间不见不散！
5. 我还有 20 分钟就要下播了，非常感谢大家的陪伴与支持，今天和家人们度过了非常愉快的时光，我再给家人们分享个关键就下播了，还没关注的点亮下关注，这样不会错明天晚上的直播，明晚 8 点我会在直播间分享更多干货，家人们记得准时赴约哦！
6. 我今天的直播马上就要下播了，今天和大家聊的很开心，希望我的分享对大家有所帮助，同时也很感谢大家的关注与陪伴，明晚 8 点我会在直播间等你们，收到的家人们回复 666，谢谢大家支持！明天见哦！

以上就是今天给大家分享的抖音直播话术，有了这些话术的“攻击”，不仅可以帮助主播吸引大量的粉丝进入他们的直播间，还能帮助主播快速实现流量变现。