

# 抖音直播带货流程

## 新手必看

适合引导新手、小白、线下门店，做好直播前中后的工作。

# 目 录

- 01 直播行为规范
- 02 直播准备工作
- 03 直播人员配置
- 04 直播结束复盘

# 01-直播行为规范



## 带货前必须仔细阅读直播行为规范

可随时通过“抖音：创作者服务中心-主播中心-主播入驻协议-附件：直播行为规范。熟悉了解相关的直播间敏感词汇、敏感行为等。

## 02-直播准备工作

01 直播选品

02 直播预告

03 直播流程图&脚本

04 直播场景搭建

## 直播选品

三分靠内容，七分在选品。

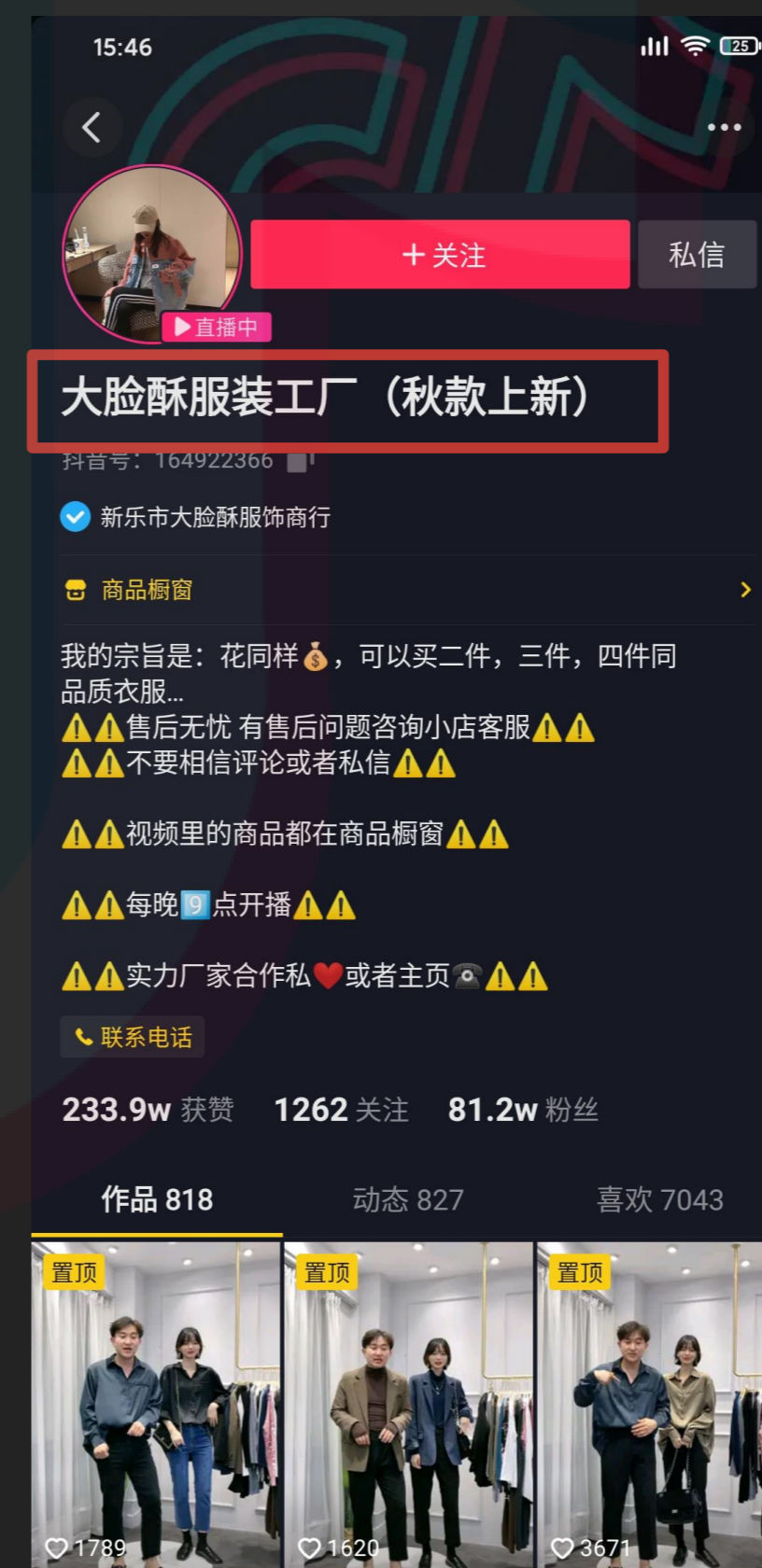
不管是短视频带货还是直播带货，选品的好坏甚至决定了内容爆发力的大小，以及带货利润的多少。同时，爆款短视频的引流，也是直接向直播间导入更多的精准粉丝，而精准群体的购买意向也会更高。

因此，不管是什么行业什么类目，正确地分析和选择、预测产品至关重要。

# 直播预告

## 账号昵称预告

直播前可添加直播预告时间或直播主题，如下图：



# 直播预告

## 短视频预热

通常，直播前2-3小时发布直播的预告短视频，同时在短视频的内容、文字、评论中植入直播的时间，直播的主题等素材。注意视频中的文字，尽量避免带有营销性或者引导性的词汇，如价格、优惠、福利、秒杀、抽奖等，如果非要用，可以用谐音字代替或者换个说法表达。

直播现场有精彩的花絮，可以现拍现剪，发布一些精彩的直播切片。



# 直播预告

短视频案例展示 针对不同的选品、活动需求，进行短视频拍摄，不局限于某种风格。



使用前对比



真实场景+直播时间



文案引导+真实场景



真实场景+微剧情



换装+卡点

## 直播流程图&脚本

直播前，提前策划一份关于产品的直播脚本，设计开播、产品引入话术、环节设计、产品介绍话术以及产品卖点提炼。

明确产品的原价、直播价，甚至是现场改价的价格区间。（具体根据环节需要设置）

所以，提前策划脚本，能够起到把控直播节奏，梳理直播流程，规范直播间，达到预期目标的作用。

# 直播流程图&脚本

运营需要提前准备好整场直播的流程和各个环节的设计。如图

时间安排	直播内容	主播安排
16:00-16:10	热场互动	张小小
16:10-16:40	第一组主打3款	张小小 (主) + 王丽丽 (助)
16:40-16:50	第一组宠粉1款	张小小 (主) + 王丽丽 (助)
16:50-17:00	门店活动介绍	张小小 (主) + 王丽丽 (助)
17:00-17:30	第二组主打3款	王丽丽 (主) + 张小小 (助)
17:30-17:40	第二组宠粉1款	王丽丽 (主) + 张小小 (助)
17:40-18:00	第一组+第二组快速<过款>	王丽丽 (主) + 张小小 (助)

直播产品清单表

排序	定位	品名	款数	尺寸	原价	直播间价格	网上比价	备注	卖点	产品描述
1	秒杀商品	全棉四件套	10	200*230				3000套 (接受预定5-10天)	富安娜同面料	
2	秒杀商品	磨毛春秋被	3	200*230				2000套 (接受预定5-10天)	整张纤维绵	
3	秒杀商品	9.9元/只枕心	7	74*48				100只	真空棉, 便宜	
4	秒杀商品	29.9/对枕套	1	74*48				500对	纯棉	
5	主推品	99元/只乳胶枕	1	74*48				仅100只泰国进口乳胶	泰国纯进口乳胶...	
6	主推品	蚕丝春秋被	香槟	200*230				1000g	不生螨虫, 不容易滋生灰尘; 柔软贴身又很轻	
	主推品	蚕丝春秋被	奶白	200*230				2000g		
7	主推品	鹅绒被	95%鹅绒	200*240				1100g	面料特殊, 性价比高	

# 直播场景搭建 背景



①搭建干净整齐的货架、衣架或背景布，一目了然



②以门店为背景,还原真实的购物场景



③工厂的真实场景，提高信任度



④食品类有原生态生产地更能提高用户信任度



⑤突出本场直播的主题海报、产品宣传图 (多用于品牌专场)

# 直播场景搭建 **道具**



## 活动提示板

时刻提示吸引人的产品活动或者卖点：文字尽量大，突出，醒目。

## 产品测试的辅助道具

例如，某定妆粉测试防水效果，可以准备一个喷壶；某珠宝店为提高粉丝的信任度，用称、玉石强光手电筒、相关证书；某品牌的货架摆放品牌所获得的奖杯、奖项等等。

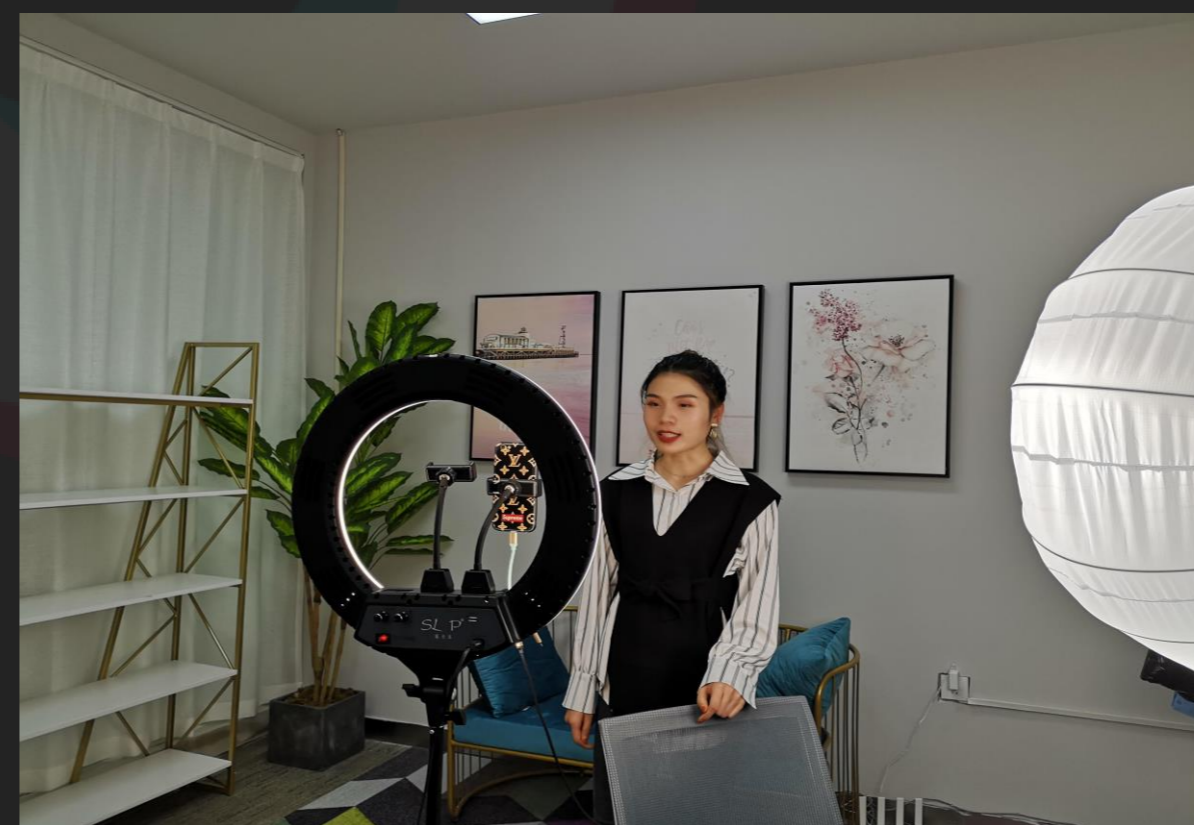
# 直播场景搭建 手机、灯光

目前市面上3000以上的手机基本可以满足需求，有条件的话建议iphone7的手机直播。

环形灯、补光灯主要是用于补充直播间亮度，让用户能够更清晰地观看直播。

灯光确保均匀，不会过渡曝光，增加移动补光灯进行调节。

提前测试背景是否曝光（背景一般不建议用白色，容易曝光）



# 直播场景搭建

网络、充电宝、充电器、收音

确保网络稳定性，提前测试好，避免直播间因网络问题而中断。

提前将手机充满电，准备好充电宝，手机充电器。



提前测试背景是否曝光（背景一般不建议用白色，容易曝光）

用麦克风与声卡，可以提高主播说话的亮度与音色。

## 03-直播人员配置

- 1、主播** 直播间主讲人，主导整场活动，熟悉产品信息、活动信息、把控整场直播的节奏。带动直播间气氛以及商品讲解，是整场直播吸粉和销售的核心灵魂人物。
- 2、助播** 配合主播，协助主播共同讲解产品，抽奖、简单回答问题，主要起到串场、串词等。
- 3、运营** 主要负责直播前的脚本策划，设计直播间互动环节。直播期间上下架产品，发放优惠信息、发红包、抽奖、商品改价、库存、提醒主播话术、促单、评论解答等工作。直播结束收集整场直播数据，分析该场次直播商品销售情况，挑选出销量最高和最差的几款产品，下场直播进行产品调整。

## 03-直播人员配置

- 4、场控 主要在直播间烘托气氛，控制节奏、黑粉管理、评论解答、促单，带领水军通过留言和发红包等形式带起直播间节奏，同时担任直播间引流任务。
- 5、剪辑 负责直播前的视频拍摄，剪辑工作。

注：若直播团队正在起步阶段，可以根据自己的实际情况进行配置，基础配置是1名主播和1名运营。

## 04-直播结束复盘

### 数据复盘

下播后复盘数据，根据数据不断优化直播内容，主要复盘直播观看人数、转换率、环节设计、主播状态、话术、场控、促销策略等。

### 二次沉淀和推广

可将直播的业绩数据、精彩花絮，做成视频，发到抖音、社群、朋友圈进行二次推广。

### 按时发货和及时处理售后

如果没有按时发货，或者出现太多的售后、差评问题，可能会收到平台处罚。

# 运营黑客内部分享

