



# 直播营销

Live marketing

主讲人 XXX

# 项目三

## 常见的几种网络直播

PART 日常生活用品的网络直播



### 日常生活用品直播核心公式

**价格**（第一动力，相比线下销售值）+ **品牌**（一定知名度程度）+ **专业**（细节讲解，信任感）+ **体验**（线上主播体验）+ **展示**（通过实景、试验等）。

# 01 日常生活用品直播类型

不同划分方式

## 1. 以制造类型划分

- **家具电器类**：必备家具（桌椅、茶几、冰箱、沙发、厨具等）、升级家具（烤箱、洗碗机、空调的等）、房屋装修，是价格偏昂贵的一类日常产品。
- **日常所需类**：厨房用品（锅碗瓢盆等）、清洁用品（纸巾、洗衣粉、液等）、日用品（桌布、地毯、剪刀、胶布等）、一般价格低下的产品系列，市场大。



## 2.以需要程度划分

- **生活必需品**：纸巾、牙膏牙刷、洗衣粉/液、锅碗瓢盆、冰箱、洗衣机、电饭煲、桌椅、电视、沙发等。
- **品质提升类**：实木家具系列、烤箱、空调、各类装饰品（绿植、艺术品、玩偶）、酒柜、沙发、按摩系列等。

## 3.以直播方式划分

- **讲解型**，主要通过通过对摆放直播间内商品逐一进行专业讲解，包括品牌特色、产品质量、价格优势等方向。此类直播间需要提升趣味性，专业语言转化口语化。
- **体验型**，主要通过通过试验、主播亲身体验说法等方式吸引购买。注意夸张反应是否符合产品本身，过分反应易引起差评。
- **展示型**，通过实景房屋内展示、讲解进行售卖。



# 02 准备工作

把准日常生活用品直播核心公式

## 1.硬软件准备

- (1) 手机，大内存旗舰型手机两部或电脑。
- (2) 网络，选用当地运营商高网速稳定宽带，手机WIFI，电脑有线连接路由器。
- (3) 其他辅助物品，包括支架、麦克风、宣传海报、试用材料（食材、油烟、垃圾）、大功率充电宝、摄像头、辅助灯光、稳定器（或自拍杆）、装饰品、优惠展示牌等。



## 2.人员准备

### (1) 直播人员选择

①单人直播，卖货主播、企业公司或MCN机构培养专业直播人员。

②多人直播，一般为2人，主播+控场人员或主播+明星或专家的形式。

(2) 辅助人员选择，可选后台服务人员、宣传方案制作人员、控场人员、交流对接人员等。



## 3. 个人形象准备

①**服装原则**，以美观为前提，展示类、体验类主播着生活风服装，拉近关系；讲解型主播可偏正式或休闲风格，严肃而不失趣味。若个人定位偏搞笑风，服装在此基础上可加入幽默图案等。

②**妆容**，以自身喜好为主，妆容自然，大气，主播切记妆容勿过于浓郁。



## 4.直播间布置

生活日用品直播场地主要以室内为主，包括储物仓库、专业直播间、房屋等场地。直播间布置，根据售卖产品需求进行布置：

①**家具类**，一般直播间场地较大，背景以干净整洁墙面、家具产品、两侧绿植装饰、品牌标识等简单设计布置即可。

②**日常用品类**，主要背景为产品展示柜或品牌商海报、辅以小型美观绿植或品牌玩偶。

③**体验展示类**，主要为移动直播，进行试验、走动等。背景一般为设计好的房屋内部自然背景，以品牌商产品优先摆放，LOGO挂牌等形式。

# 准备工作



## 5.时间准备

以直播黄金时间为主，18：00-24：00时间段。周六周日可提前至12：00，根据主播直播间群体主要空闲时间进行选择。



## 6.商品选择准备

①**选择**。应季、常用、价格低廉、新奇的产品是关键。要明确产品真实体验、真实低价、真实质量。挑选、调查、对比、体验是日用商品选择的基本流程。

②**深入了解**。日常生活用品品类繁多，主播们在了解产品品牌时，要更注重深入了解、熟知品牌细节，专业是信任的根本。



## 7.直播脚本准备（确定直播内容）

日常生活用品直播的特点是要重点突出产品的实用性。所以在进行一件生活日用品直播时应注意突出其使用方法和用途。下列表中是日常生活用品的通用脚本，以一场2小时直播为例。



# 准备工作

## 日常生活用品的脚本（通用）

时间点	直播模块	模块讲解	福利发放	互动说明
8:00—8:15	预热、开场	可通过发放开场红包的形式吸引大量观众	讲解今日直播的福利活动与参与方式	带动直播间活跃的气氛
8:15—8:30	留人	通过赠送礼物及其他福利活动留住粉丝	满减活动及优惠券放送	稳定直播间的人气
8:30—8:45	产品讲解	重点讲解产品的材质、设计、外观等	无	让粉丝对产品有直观的认识
8:45—9:15	产品功能及用法展示	着重展示产品的功能和使用方法或使用步骤	无	吸引粉丝，激起购买欲望
9:15—9:45	卖货	催促粉丝下单	参加满减或优惠券的领取	刺激下单，提升销量
9:45—10:00	答疑+结束	回答粉丝各种问题	无	下期直播预告

## 8. 预热准备

预热内容主要包括**好物推荐、趣味游戏、生活实用小物、生活小妙招、优惠牌时间预告、选房推荐、家具设计装饰、宣传海报**等诸多内容，如早起8件事成为精致女孩短视频，涉及其中的日用品链接。



# 03 日常生活用品的直播

以抖音短视频特色，“短视频+直播”结合的方式进行

# 日常生活用品的直播

本次直播以抖音短视频特色，“短视频+直播”结合的方式进行通用日常生活用品直播案例。

## 前期计划

直播目的	①厨房日常生活趣物系列卖货变现②专业生活类直播人设IP塑造
直播平台	抖音
直播人员	主播：玛雅；后台卖货人员：吴某
直播内容	通过房屋体验讲解结合短视频营销售卖日常生活品
直播产品	厨房系列生活用品（可消毒刀具架、早餐机、锅盖架、免打孔垃圾袋收纳盒、可移动水洗窗帘、防烫神器夹、小鸟自助浇花器、会说话的小企鹅、防烫蒸架、80%硅胶的小恐龙蛋）、客厅部分用品（次要）

# 日常生活用品的直播

产品价格	以中低端为主
直播工具准备	①基础设备：两部华为256G旗舰手机、大功率充电宝、手机放置脚架、手机稳定器等②产品相关：部分实用、美观、新奇、简化生活的生活产品。
直播间标题	我猜你没见过这些萌萌的生活实用小东西
主播名称	玛雅
宣传海报设计	主题设计：厨房背景，萌萌实用小物件摆放各处，添加预告标题、主播名称、时间等。
直播间场景选择设计	①已装修完成的房屋（可在自己家）。②客厅和厨房产品布置具良好设计感，不添加LOGO标牌，布置产品均可售卖，对应小店相应链接。③客厅设置1处定点直播(沙发)，厨房2处定点直播（橱柜、冰箱）

# 日常生活用品的直播

<b>直播红包和优惠内容</b>		①100个10元红包②直播间专享折扣10元③前100购买用户赠送（萌萌十样生活小物随机送）④视频评论点赞数最多的获得惊喜福利⑤买两件9折，3件8.5折，3件以上7.8折！⑥本次直播间购买金额前10名可以获得玛雅手工饼干。
<b>预热方式</b>	<b>内容</b>	抖音等发布短视频①仙女睡前必做9件事（刷牙、充电、洗手、泡脚、面膜、美容、……）②厨房好物推荐（悬挂收纳筐、刨丝器、冰箱收纳盒...）③通过做菜、吃播等使用相关日用品（纸巾、碗筷、桌椅、厨具）④设计装修摆放小知识
	<b>渠道</b>	抖音短视频预热；微信、朋友圈、平台、粉丝群等通过视频、海报推广。
<b>直播时间</b>		2020年6月13日 周六19：00--22:00（3h）

## 直播开始前

<b>检查（前1小时）</b>	检查直播仪器（手机性能、电量、网络）；家具产品摆放（主要产品的摆放位置）；客厅、厨房环境（干净无杂物）
<b>主播准备</b>	①熟知整个客厅和厨房所有产品的基本信息和链接编号，必须十分熟悉。②直播逻辑思路整理。
<b>彩排（前1~2小时）</b>	彩排1~2次，重点是沿途走动定点直播的排练，并注重产品出镜数量、效果、收音、主播形象、话术等程度
<b>直播开始 前15min</b>	调整心情，进行简要快速产品流程讲述，并再度检查各项设备，产品摆放和制作材料放置等。

## 直播开始

按照直播脚本计划进行直播（以下为细致化关键点）

### 开场环节

**开场**  
( 3min )

【生活化语言、留住人】各位生活达人们，下午好啊。今天还是致力于找寻好物、追求物美价廉的玛雅，又来为大家介绍你没见过的萌萌的生活实用小东西了，您的生活所需用品都可以在玛雅这里找到哦.....

**互动**  
( 2min )

【遇节日拉动关系】再过一周就是父亲节了，玛雅也想老爸了，父爱如山，大家也要记得给父亲打电话哦。玛雅在这里先提前发红包，大家打出“感谢老爸”就可以抢红包了.....  
关注、点赞.....

# 日常生活用品的直播

## 体验展示卖货环节

### 客厅转场(5~10min)

**【铺垫、间接售货】【第一步介绍，沙发定点】**（坐在侧沙发上）今天玛雅继续带大家逛逛我的家，大家如果有什么想问的就在弹幕中打出来，玛雅会第一时间回复的哦。移动直播，大家可以先看看玛雅家的客厅，当初布置的时候花费了玛雅贼多精力，你们看这个悬挂鱼缸，当时为了节省空间，购买的好货，看里面的小金鱼，生活的可美了……起到提高信任、缓解情绪、增加情境性、为下次客厅直播提前增加印象、根据粉丝反映调整下次直播产品。

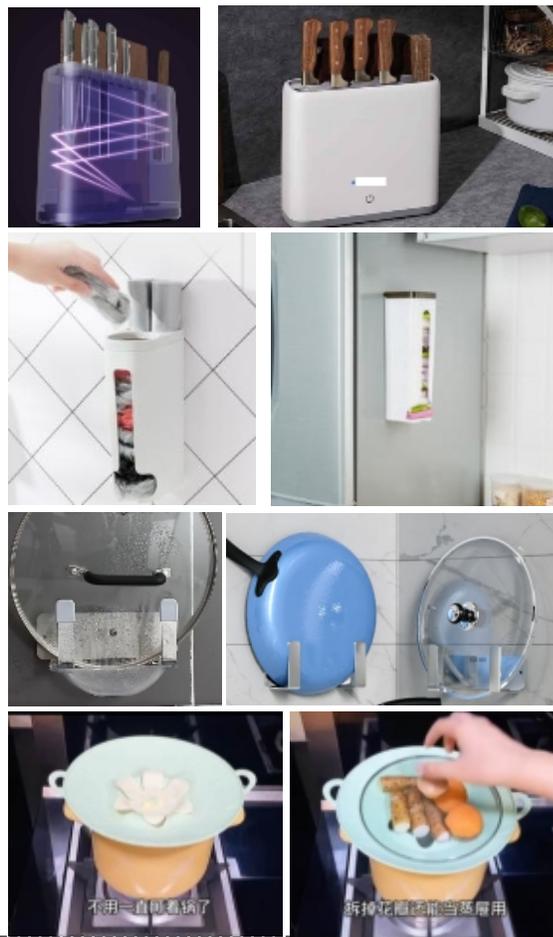
### 厨房系列产品(1h+)

### 展示体验A(10min)

**【转场厨房，橱柜A定点】**今天玛雅带大家来看看玛雅的厨房好物，保证非常的实用！颜值也是杠杠的，仙女厨房用具！……**【日常语言增加信任】**玛雅当初装修布置这个屋的时候花费了贼多的精力。为了实用、物美价廉的产品，到处跑、选购、挑选、对比，最后才慢慢布置完成...(展示厨房)**【引导查看】**（两步法）主动介绍，大家平常在家用蒸锅是不是很方便，今天各位宝宝们看看这个防烫蒸架，真的贼方便，一拉一提即可……间接介绍**【粉丝自己提出，增强购买欲】**通过回答粉丝问题，弹幕对冰箱感兴趣，则可对冰箱进行展示介绍，并告知链接号。（初期需要主播自主控制产品节奏，可让辅助人员弹幕发消息：玛雅姐，能介绍下旁边的洗碗机吗）

## 卖货A (每种产品5~10min)

【核心要点，专业话术】包括6样主要产品，其余粉丝感兴趣产品可简短时间介绍。2~3核心要点。



**消毒刀具架。**①食品级PP材质，抗菌防霉；②简单方便，无需擦干，直接放入；③紫外线杀菌，儿童老人使用无菌。

**免打孔垃圾袋收纳盒。**①放置方便，免打孔，随意挂；②价格便宜，节省空间；③二次利用，环保卫生。

**可移动水洗窗帘。**

**防烫神器夹。**①防烫隔热，厨房必备；②多种用途，烤箱、蒸菜、微波炉都可用；③价格便宜，不锈钢，物美价廉。

**锅盖置物架。**①使用方便，多功能用途；②不锈钢，物美价廉；③不打孔，硅胶水槽。

**防烫蒸架/防溢蒸架。**①十分方便，直接拿取即可；②用途多样，既防溢出也可蒸物品；③颜值美观，花朵样式。

## 卖货A

(每种产品5~10min)

### 话术：

**【质量为王】** 不得不说这个锅盖置物架超级方便，相信玛雅，真的绝了！之前玛雅做菜的时候立锅盖在墙边，然后缝隙都是油。这个置物架节约空间，是不锈钢的，承重量也大，玛雅放锅、盆都可以。下面还有硅胶盒，轻松取下，易清洗，真的实用！！.....

**【亲身体验】** 这个垃圾袋收纳盒真的非常NICE了，之前买菜、买东西回来的塑料袋。不然就乱塞抽屉或装入袋子，不美观、占空间也容易脏。现在用这个收纳盒，感觉真的十分方便，随手一塞，一拿就OK了.....

**【颜值好物】** 玛雅最心水的花朵防溢蒸架，信我，女孩们值得拥有。颜值太高了，熬汤的时候放上这个，就可以安心离开了，不用不间断守着。像花朵一样，还可以拿开花蕊，放上红薯等盖上锅盖，真的又美又方便，一定要试试！！.....

**【价格美观】** 这些实用又美观的厨房小物，玛雅精挑细选，质量保证。价格也十分实惠，仅XX，凭借直播间优惠还能够，而且多买还有折扣哦.....活动：准备厨具进行蒸煮实际操作，进行简要体验。

# 日常生活用品的直播

## 体验展示卖货环节

### 促销互动

通过强调卖点，价格、美物、必需、卫生等促进购买。强调优惠信息。抽奖促销，抽取前50位购买用户随机赠送。【短视频】直播中发布抖音短视频，引导用户给自己点赞评论，引导评论点赞最高前2位用户赠送生活小物或玛雅手工饼干。

### 展示体验B (10min)

【移动介绍，冰箱B定点】移动到冰箱处，大家看完了这么多好物后，有额外想询问的可以发在评论里哦，玛雅会及时查看的。接下来还有很多美丽的小物件.....【生活妙招，提升兴趣】各位朋友们知道冰箱除异味一般有哪些方法吗，玛雅看到了柠檬、茶叶、橘子皮，还有黄酒的，大家都十分博学，懂得生活啊。但这些都经常需要更换，而玛雅家（打开冰箱门），大家看看这个小捣蛋，玛雅家除异味全靠它，不仅萌萌的还十分有用~~

# 日常生活用品的直播

体验展示卖货环节

卖货B  
(每种产品  
5~10min)

包括3件主要产品，其余产品均可附带，但花费时间需控制。2~3核心要点。

**悬挂式胡萝卜封口。**①使用方便，放置简单；②颜值极高，实用性冰箱贴；③生活质量提升必备好物

**会说话的小企鹅。**①超级可爱，每日问候；②可设置问候语，贴心冰箱小管家；③物美价廉，享受生活好物。

**85%硅藻的小恐龙蛋。**①除异味神器；②长久性，颜值高；③无污染，冰箱必备 话术：

**【对比实用】**玛雅超级超级爱的一款冰箱神器，就是这个小恐龙，已经用了很久了。最大的作用是除异味，相比平常我们所用的柠檬、橘子皮等，不仅要经常换、而且十分麻烦。这款85%硅藻小恐龙，颜值高，并且除异味强且可以放好久！！...**【趣味享受】**生活最重要的是享受，每天回家，可能死气沉沉，毫无斗志。但当我打开我的冰箱，这个可爱小企鹅：欢迎回家。（实操）爱了，真实的爱了，让我觉得生活很美~~还可以修改固定语，下次要改一个爱你，让玛雅好好体验一下.....**【颜值方便】**做菜讲究颜值，颜值就是厨房的灵魂，看着美才能做出好菜。当然玛雅还是实用颜值党，这些好看的胡萝卜你们知道猜猜还可以干什么。不仅仅是装饰品，还是十分有用的封口夹，平时...

体验展示卖货环节

.....

展示体验与卖货是组合形式，即先展示体验，再卖货...循环直到所有主要产品。

# 日常生活用品的直播

## 注意

本次厨房内所有商品均可售卖，在小店有链接，包括冰箱、早餐机、洗碗机等。通过粉丝评论进行简要讲解，营造专业形象，并告知粉丝链接号。

## 体验展示卖货环节

## 促销互动

强调卖点，价格、便捷、持久性、趣味性等。强调限时优惠，限本次直播间10元优惠..... **【连续优惠惊喜促销】** **【短视频互推】** 本次直播间购买金额最多的前5位，可以获得玛雅亲手制作手工饼干或玛雅小店优惠券。当然，直播间的朋友们，本次直播间还有特殊优惠哦，大家关注玛雅进行抽奖，以后还有更多好物。在玛雅的抖音短视频评论仍旧还可以获得直播间小物随机送奖品，大家快去评论点赞哦。

# 日常生活用品的直播

<b>结束环节</b>	<b>预告 (5min)</b>	<p>【预告部分产品】今天玛雅的厨房好物就介绍到这里了，大家是不是还没有看够啊。明天中午14：00点，玛雅带你看客厅必备好物，父亲节快到了，当然是父亲专场，好看又实用，优惠而有档次的惊喜好物，保证父亲喜欢。包括可移动酒柜、多用途烟灰缸、高颜值按摩仪、高档打火机.....当然大家有比较想要的用品大家也可以给玛雅留言，玛雅帮你测评.....</p>
<b>复盘环节</b>	<b>结束 (3min)</b>	<p>今天的直播就要结束了，玛雅惯例，抽奖！！（发布视频）大家在视频中点赞，随机抽取200名，获得现金红包。感谢大家的支持，包括常见的XX朋友，还有来玛雅直播间的新朋友，玛雅会不断推荐质优物美的好物给大家的！</p>
	<b>直播复盘</b>	<p>针对直播环节中粉丝增加、带货销量、形式反馈、主播趣味性等方面进行数据分析、个人/团队总结复盘</p>

### 【注意事项】

- 1.直播+短视频是抖音等短视频直播平台特色优势，在生活日用品直播中**可经常利用**。
- 2.**物美价廉和亲身体验**是生活常用品的制胜秘诀，家具电器则更多在展示、品牌和时效性上。

# 04 日常生活用品直播话术

(以剃须刀、漱口水为例)



## 1.剃须刀直播话术

### (1) 卖货

**例：**

#### ①产品预热，求关注

各位靓仔们，看过来，看过来！！你可以不抽烟，也可以不喝酒，但是！！拥有一把有品味又趁手的剃须刀是一个男人成熟的标志。想象一下，在阳光明媚的清晨，洗把脸、刷个牙、再剃个须，每个动作散发着一个成熟男人的魅力.....



## 1.剃须刀直播话术

### (1) 卖货

## 例：

### ②产品讲解，展示细节

A.外观展示，颜值吸引。这款剃须刀整体曲线呈流线型，机身是磨砂材质的，握感特别舒适。机身以高端大气的蓝色为主色调，机身两侧由亮黑色的线条穿插，不仅给人沉稳的感觉。整体感觉简单而不失简约，低调却又不失时尚感。可以说，这款设计既适合活力十足的年轻男士，又适合稳重大气的成熟男士。

B.方便收纳携带。高颜值的机身搭配黑色的磨砂收纳盒，同时还配有一个灰色的收纳袋，非常方便日常携带。



## 1.剃须刀直播话术

### (1) 卖货

**例：**

#### ③功能对比

这款剃须刀与其他的剃须刀的最大区别在哪里，粉丝宝宝们知道吗？【向粉丝抛出问题】最大的区别在于这款剃须刀有三个旋转刀头，而其他的只有两个旋转刀头，及时再浓密粗硬的胡须也可以轻而易举地被它消灭掉！！所以各位男士真的可以放心使用。

#### ④用法展示

而且用法也超级方便简单，只需轻轻按一下机身端这个圆形按钮，就可以开始使用了，同时还可以进行力度调节。充电也十分方便，有圆孔的充电线接口，也有USB接口，充电更方便，超长待机使用时间，出差、旅行更方便。



## 1.剃须刀直播话术

### (2) 催单

#### 例：

①再次强调卖点。各位粉丝宝宝们，这样一款前卫、时尚又好用的剃须刀，你确定还不下手？赶快点击屏幕下方的链接，真的不能错过了。

②优惠吸引。这款剃须刀平时你买到的价格绝对不是这个价，今天在我的直播间的价格真的是超低了，原价399一套，我们直播间只要199一套，相当于五折优惠了，而且立即下单我们还加送一个刀头，真的是超级划算了。

③亲密关系吸引。直播间的美女宝宝们，也不要犹豫，这款剃须刀绝对是送男朋友，送爸爸的做好的礼物，没有之一！！！！



## 1.剃须刀直播话术

(3) 抽奖：求关注

例：

好了，又到主播非常非常期待的时刻，接下来是即将见证今天的最后5名幸运儿诞生的时刻啦，宝宝们评论刷起来，喜欢我的请在屏幕Call“1”，我们将随机截取5为参与评论的宝宝。





## 1.剃须刀直播话术

(4) 结束+预告

**例：**

时间过得也太快了，又要给大家Say goodbye啦！感谢有你们的陪伴。下周同一时间我们还有小零食专场，各位吃货宝宝们千万不要错过哟，超多福利等你来，我们不见不散，爱你们！！！！【结束的同时进行下次直播信息的预告】



## 2.漱口水直播话术

### (1) 卖货

**例：**

#### ①问题导入，互动热场

哈喽，在开始之前，要问大家一个在日常生活中都特别尴尬，又特别常见的生理问题。各位直播间的粉丝宝宝，你们觉得口臭尴尬吗？因为口臭遇到过什么样的尴尬场面？【向粉丝抛出问题，大家一起讨论】其实之所以会口臭呢，就是因为平时我们的口腔清洁不到位造成的，你以为你每天早晚刷牙就达到卫生标准了吗？错！错！错！其实咱们每天用的牙刷、刷牙的手法及时长都是很难达到口腔卫生的标准的。



## 2.漱口水直播话术

### (1) 卖货

例：

#### ②有效衔接，引出直播商品

各位宝宝们也不用太担心，今天我就来帮你们解决这个问题。这次要给大家推荐一款非常NB的漱！口！水！这款漱口水实在是太强大了，用一次就会被疯狂种草的。



## 2.漱口水直播话术

### (1) 卖货

**例：**

#### ③产品展示、介绍

A.成分介绍要细致。这款漱口水如此神奇的原因在于富含苹果酸、柠檬酸等物质，软化污垢的能力超强的，将隐藏在牙齿里面的污垢冲洗掉。而且提取了茶叶、蜂胶、木糖醇等成分，不仅能彻底杀菌，还能清新口气，口感极好，不含水杨酸内酯，没有一点刺激感！

B.主要功能介绍。用这款漱口水漱口20秒，就可以把牙齿、牙缝、舌苔等残留细菌统统清除，并形成一层薄薄的保护膜，阻止细菌滋生，清除口臭和异味。



## 2.漱口水直播话术

### (2) 催单

**例：**

**①阐述用后好处。**

各位粉丝宝宝们，元气满满的一天从清晨的第一口漱口水开始，用了这款漱口水能让你一整天都能自信微笑，与你们的男神女神更亲近。那还等什么，点击下方链接，一起“Go”起来吧！

**②优惠券吸引。**

现在立即下单可以领五折优惠券哦！



## 2.漱口水直播话术

(3) 结束+预告

**例：**

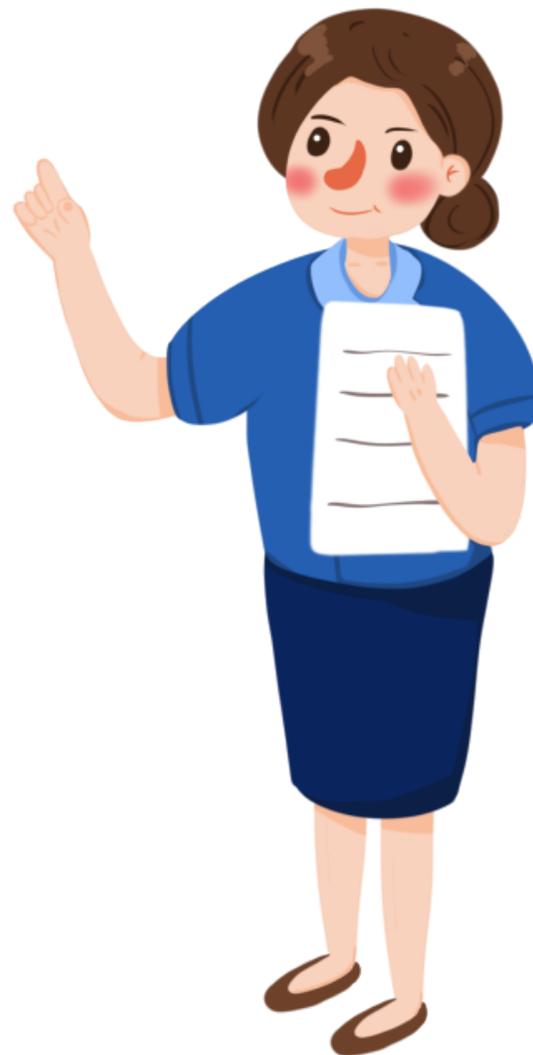
由于我们今天的漱口水数量有限，抢到的宝宝赶快去用起来吧，没有抢到的宝宝也不要泄气，明天同一时间，小播还会准时在这里继续分享好物，与宝宝们一起成为生活小大人！

# 05 日常生活用品直播产品展示注意事项



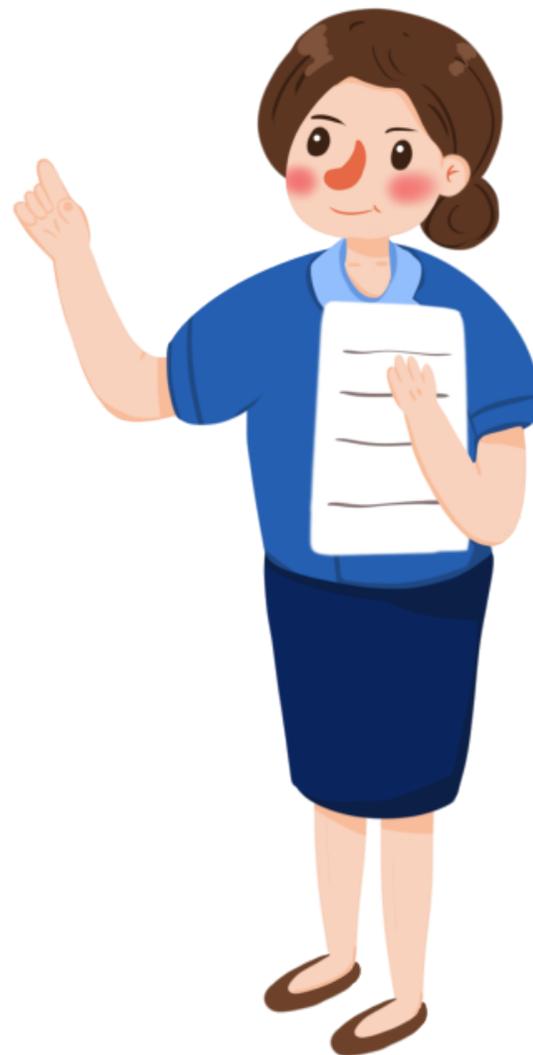
## 1. 产品讲解要**细致**

生活日用品的直播销售通常以“实用”取胜，产品介绍时要从外观、材质、实用性等方面着重突出讲解



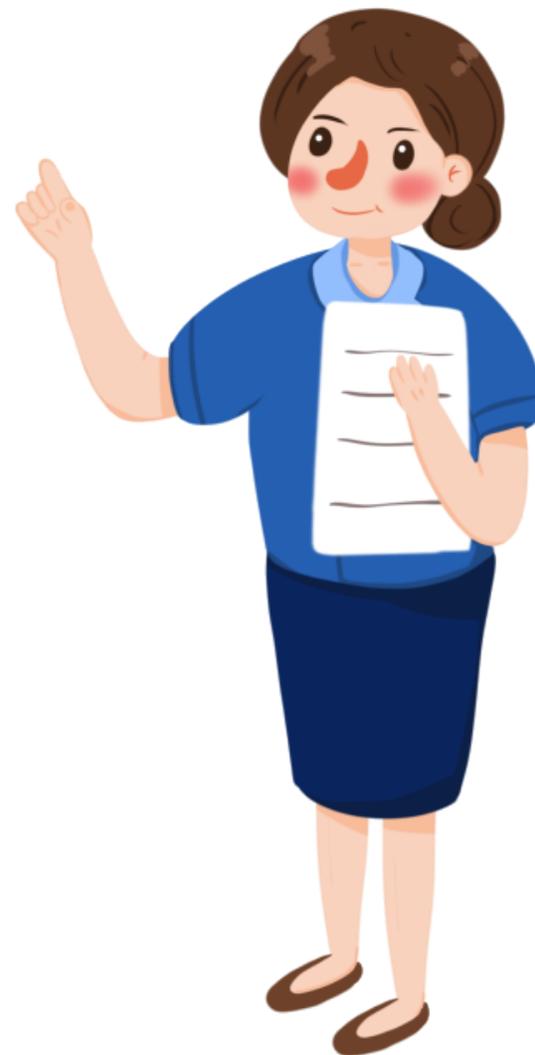
## 2. 一定要**对准镜头**，保持镜头清晰

主播在通过淘宝平台展示商品时，粉丝通过视频直播可以直观感受到产品的外观跟质地，保持镜头的清晰是关键。



## 3.全方位展示

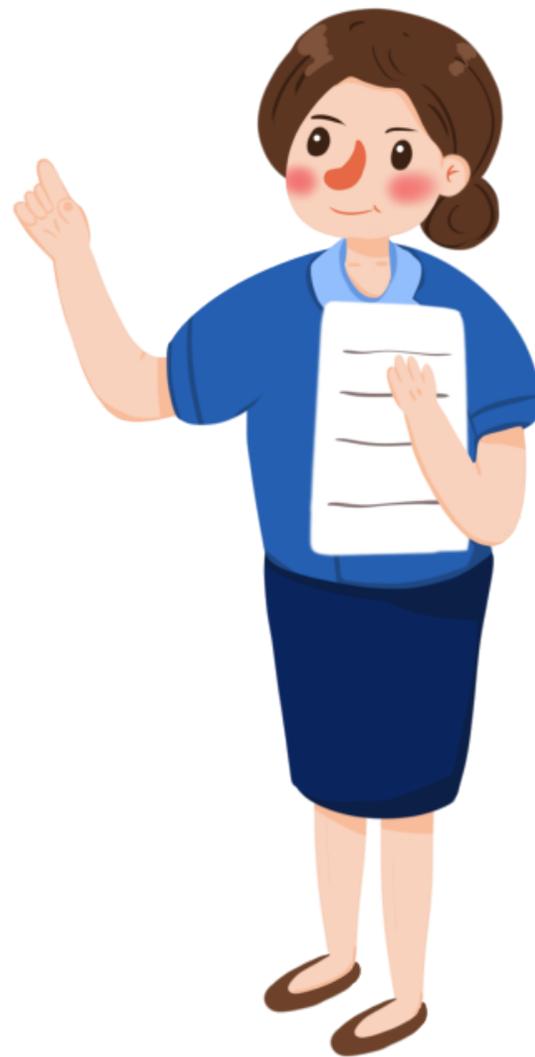
在镜头前展示商品时，不能只让观众看到商品的局部或某一面，可以适当旋转，全方位展示商品。



# 06 日常生活用品直播淘宝直播主题、文案制作

朴实，贴近生活、突出产品的实用性、抓住粉丝的心理特征、抓住粉丝的心理特征

直播的主题通常是一场直播的全部直播内容的概括，就像一篇文章的标题一样。好的标题不仅能让人直观了解直播的主要内容，又能体现直播的趣味性、创意性，吸引观众的眼球。



## ①朴实，贴近生活

生活日用品大多与我们日常生活息息相关，尤其是家居类、厨具类日用品等，这一类的直播主题可以直接、简单、明了，不需要要多华丽的辞藻，只需要突出直播内容即可。

**例：**

“全民秒新居”、“居然之家”等。

## ②突出产品的实用性。

“实用”是生活日用品的最大特点，且生活日用品的可替代产品很多，一定要突出产品的“实用”且不可替代。



## ③抓住粉丝的心理特征

与粉丝产生共鸣，让粉丝觉得你说的内容与他有关，加强粉丝对这件产品的迫切需要性。



## ④价格福利体现

直播间的优惠力度是吸引粉丝的直接因素，而大部分的日用品的保质期都比较长，可以制作一些粉丝购买囤货的宣传文案

**例：**

“半价囤货，抽奖还免单”、“看直播享大额优惠券”等。

## 【案例链接】——生活家具类直播为何难以发展？

生活家具和日用品最大的差异在于价格与刚需，相比而言，日用品价格低下，需求量大，即可以“囤”。如某著名洗衣液品牌，直播最火的产品为13件洗衣液组合套餐，够一般家庭使用半年到一年，但购买量仍旧庞大。家具电器类则群体受限，仅刚需群体会下单购买，即使优惠价足够，但直播市场仍旧不理想。



## 日常生活用品直播淘宝直播主题、文案制作

如抖音设计师阿爽，接近2000万的粉丝，但在家具直播中，观看量770万，成交量仅13000余单，转化率仅1.8%。某著名家具企业直播（明星），引来1700万观看量，但成交量仅22000余单，成交率1.3%。

造成家具市场无法打开像其他产品直播一样快速发展。邀请知名专家、知名网红、明星等，可能存在投入高，回报效果少等问题，且不是长久之策。



### 【分析提示】

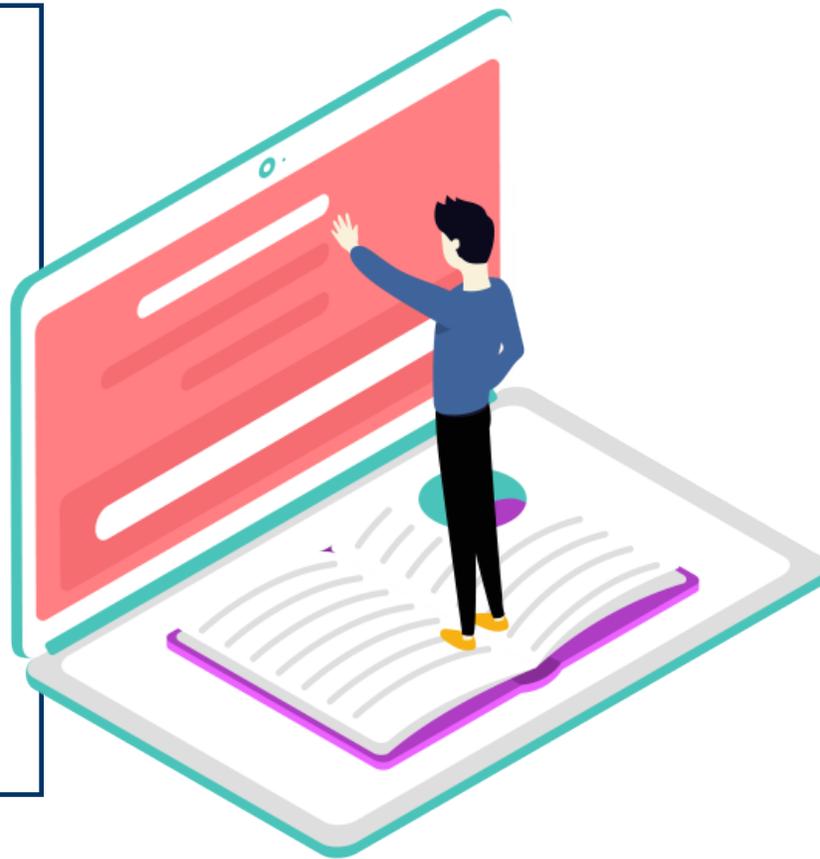
生活家具类直播的破冰可能重点在于**群体把控**（精准粉丝的积累）、直播方式和体验。**增强线上体验感**可能是直播需要加强的重点。

# 07 职业技能训练

重要提示：培养学生自主思考意识和分析动手能力

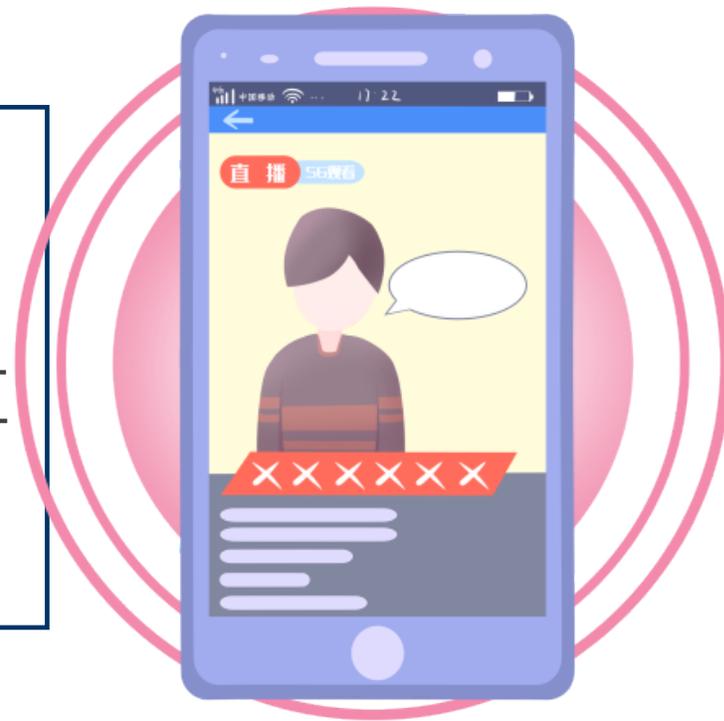
## 1.训练目标

- (1) 熟悉通用日常生活用品直播类型和关键准备步骤。
- (2) 掌握通用一般日常生活用品直播全流程，锻炼逻辑思维、说话技巧、方案安排能力。



## 2.训练内容

(1) 通过对“直播+短视频”型日常生活用品直播案例的了解，开展一场日常生活用品直播，并应用相关技巧。



## 3.训练评价

考核标准	考核内容	得分
日常生活用品直播的类型	了解相关类型，并确定自身方向	20
通用日用品直播准备工作	熟悉常见日用品直播的准备流程	20
日常生活用品直播流程	直播流程的掌握程度	30
开展常见日常生活用品直播	有效提高了短视频点赞、评论量，并掌握日常生活用品关键步骤	30



# 感谢关注，欢迎分享

Thank you for watching & WELCOME TO SHARE WITH ME