

直播讲解 - 如何做好产品介绍?



目录

内容	页数
直播讲解九元素	3-5
各品类产品讲解	6-16

产品讲解 必要9元素

Step 1

需求引导

- 描述画面，与粉丝产生共鸣，引起需求
- 心理暗示：敲打痛点
- 知识铺垫：提出方案、建立信任、培养心智

Step 2

产品简况

- 简单介绍产品的情况
- 植入产品：追击痛点

Step 3

产品品牌

- 包装品牌：背景故事以及产品创作思路和未来风格（内容为王，让故事和产品结合，提高产品本身的内容，让购物回归产品而非价格）。



产品讲解 必要9元素

Step 4

店铺详情

- 店铺优势

Step 5

产品卖点

- 介绍产品的优劣真假，辨别方法等等，帮助买家认同产品
- 产品优势逐一罗列
- 使用方式：步骤、方法、禁忌、技巧

Step 6

深挖优势

- **强化卖点：**重点突出1-2个最突出最能打动人的产品优势进行深度讲述



产品讲解 **必要9元素**

Step 7

用户评价

- 别人怎么说，复述其他人对本产品的好评

Step 8

直播优惠

- 独一无二的优惠，务必让你的粉丝感受到专属的尊重

Step 9

限时限量

- **诱导消费**：用坚定的言语让粉丝感受产品的稀缺，促进成交
- **强调价格力、匹配权益**
- **营造紧迫感**（为什么要马上买）
- **连带推荐**：一定要、必须得、千万别





服装



02 全方位展示衣服

- 前后左右全身视图
- 童装需将内部外翻展示
- 简单介绍

04 细节展示、面料

- 细节：下摆、纽扣、口袋
- 面料及洗涤要求

06 衣服尺码及颜色推荐

- 体重与尺码/颜色

01 介绍产品简况

- 衣服类型（卫衣/外套/连衣裙等）
- 正在介绍第几号产品
- 模特身高尺码（写在简介）

03 版型、风格、搭配、感受

- 版型（直筒裙/A字大衣/宽松款）
- 适合的身材，直击痛点（肚子赘肉/假胯宽/较胖身型等）
- 搭配（主播推荐搭配，衣服鞋包配饰）
- 风格及适合的生活场景（同时创造话题，上课，约会等）
- 感受（保暖、凉爽、亲肤、能活动开）

05 销量、评价及故事

- 可以Cue在场买过的观众

07 直播优惠

- 强调价格力
- 营造紧迫感（为什么要马上买）
- 连带推荐：一定要、必须得、千万别



珠宝配饰



02 主要材质及配件

- 珍珠/真金/银/钛钢
- 辅助工具，大小，灯光
- 细节展示
- 配件介绍
- 真假鉴别

04 搭配，及适合场景，穿戴方法

- 搭配与适合场景：如何搭配衣服，适合什么场景（职场，度假等）
- 穿戴的方法/使用方法

01 外观/风格

- 外观/风格

03 深挖优势

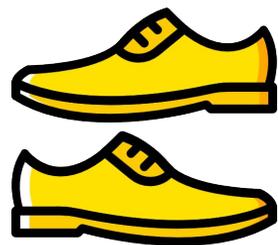
- 特别卖点（独一无二）

05 佩戴展示

- 有条件佩戴和搭配展示

06 直播优惠

- 强调价格力/抢购
- 营造紧迫感（为什么要马上买）
- 连带推荐：一定要、必须得、千万别



鞋类



02 互动叫号

- 介绍爆款号码
- 记录观众要求试穿的号码

04 阐述感觉

- 上脚效果
- 保暖程度
 - 舒适程度

01 对着镜头展示

- 鞋子
- 材质（鞋面、鞋底）
- 厚度、高度
- 设计

03 试用

- 大小
- 穿搭方式
- 走路声音、形态

05 直播答疑

- 强调最新的剩余数量和码数
- 优惠券使用方法
- 强调试穿款式只有在直播间有优惠



箱包



01 展示商

- 品质
- 设计
- 颜色

02 试背

- 展示手提或斜挎的效果
- 介绍搭配的衣服

03 试用

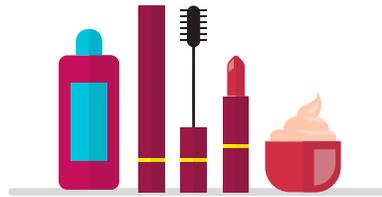
- 展示夹层
- 测试包包容量

04 卖点突出

- 原创设计
- 限定款
- 多功能

05 直播营销

- 强调数量有限
- 强调某种款式颜色的库存不足
- 常用句式为“XX色的这款已经快卖完了哦！”



美妆



02 具体介绍

- 适合肤质：干皮，油皮，混油皮等
- 功效：抗衰老，美白，保湿
- 不适合人群：油皮慎入等

04 阐述感 觉

- 效果
- 使用感觉
- 近距离展示效果

01 大致介绍

- **产品**
- 价格
- 分类：化妆品，洁面，乳液，口红，粉底液等

03 试妆/试用

- 演示如何使用
- 化妆手法

05 直播优惠

- 强调抢购/限购
- 强调最低价/最实惠
- 营造紧迫感
- 夸张重复：买它，太美了吧
- 流行语：听我的，一定要买它



TKB



02 适合儿童

- 性别
- 年龄
- 爱好

04 卖点突出

- 安全性
- 娱乐与教育功能
- 适合作为礼物

01 展示商品基本

- 信息
- 颜色
- 用法

03 试用

- 基本用法
- 亲子互动的方法

05 直播营销

- 强调设计的独特性
- 常用句式为“男孩子就喜欢XX这种东西，女孩子一定喜欢XX。”



30



02 使用方法与效果

- 使用方法演示：耳机、充电宝等
- 真机效果演示：手机壳
- 适用机型
- 材质与功能介绍
- 图案、颜色、款式、手感

04 互动推荐

- 鼓励互动
- 根据弹幕需求推荐合适的产品

01 商品展示

- 品类：手机壳、充电宝、数据线、耳机、存储卡等
- 热卖款、新款展示与介绍
- 非集中讲解时间放音乐减少沉闷

03 突出卖点

- 手机壳：支架、公仔、防摔、按键灵活、软壳、风格
- 充电宝：轻薄、大容量、自带线
- 耳机：续航时间、音质、外观

05 直播优惠

- 抽奖活跃气氛
- 直播间下单送小礼品
- 强调“直播间下单优惠”



文具



02 使用方法与试用

- 小电器（是否需要充电，如何拆卸）
- 本子（不同部分如何使用）
- 笔（颜色、粗细、流畅程度、是否有替换笔芯）

04 互动话题

- 学生时代的趣事
- 学习方法分享
- 学校的奇葩规定

01 展示商品

- 商品种类（便利贴、笔、本子、贺卡等）
- 颜色
- 图案
- 所有款式

03 使用场景

- 搭建使用场景
- 如便利贴可用于传纸条、立体贺卡会使节日礼物更有心、计划本用来做时间管理等

05 直播营销

- 文具类产品可呈现信息有限，需要主播讲故事与互动来带动直播间氛围，促进销售
- 优惠活动与抽奖十分有吸引力



家居用品



02 使用方法与场景

- 直播间背景搭建使用场景（如厨房、卧室）
- 使用方法展示
- 适用情形与不适用情形

04 卖点突出

- 外观：简洁、精致、北欧风
- 品质：耐热、稳定、防滑、节省空间
- 安全：不伤手、除菌、防潮

01 展示商品

- 类型与用途（厨房、浴室、清洁、收纳等）
- 外观
- 规格

03 材质与细节

- 材质：不锈钢、塑料（强调没有毛边）、棉麻
- 工艺：纳米双喷
- 设计：凹槽、隔空、提手
- 细节：拉链、边角

05 直播营销

- “**我家在用**” 拉近距离，增强信任感
- 常用语句：这款真的好用，这个我家也在用，买家秀里很多人用它来xxx



汽配



02 使用方法

- 使用流程：工具准备、使用前后需要做什么
- 使用条件：适用车型、天气限制
- 使用手法演示
- 维持时间

04 答疑互动

- 常见问题：xxx车能否使用xx商品？A和B哪个更好？

01 展示商品

- 商品用途（洗车、镀膜、颈枕等）
- 外观展示
- 大小、容量描述
- 赠品描述

03 工艺与卖点

- 产品工艺
- 区别于同类型产品的卖点（使用简单、清洗方面、安全护车、维持时间长）

05 比较推荐

- 对于同一品类下的不同商品，主播需比较其差异与适用场景。
- 如“A使用简单，但维持时间短。B使用起来需要耐心细致些。想要方便快捷就买A，想要耐用就买B。”



户外



02 产品介绍

- 产品用途
- 配件与赠品
- 材质、外观、空间（规格）

04 细节展示

- 近镜头看细节
- 突出亮点：稳定、安全、便利

01 场景搭建

- 户外直播，简单场景搭建



03 试用

- 使用方法演示
- 使用技巧分享
- 使用感受：舒适、省力

05 直播优惠

- 直播间下单享受赠品

