

直播话术框架流程

时间段	环节	目的与作用	当前环节着重点
1-2分钟	开播环节	热场	打招呼、主题介绍、和粉丝剧透福利
2-20分钟	活动环节	留人-着重拉在线人气和成交数据	讲解活动力度，拿出成交率高的福利款、承接款、爆款 轮流互动憋单炸
20-50分钟	正常过款环节	做利润与成交额（GMV）	正常过款，控制4-5分钟为一个单品讲解
55-65分钟	活动环节	拉在线人气和成交数据	整点活动、炸福利款、承接款、爆款、抽福袋互动憋单炸
注：以上环节可按每小时为一轮、循环轮播			

【话术提纲】

顺序序号	话术类型	话术内容概览	
1	开场话术	自我介绍、活动主题介绍	话术详细内容见后文
2	活动话术	用福利吊胃口、卖关子、聚人、留人	
4	产品介绍话术	产品系列（采摘、成色、制作工序、汤色、气味）	
5	品牌介绍话术	产地介绍、品牌理念	
6	价值塑造话术	核心卖点、用户评价、口碑、好评率、突出颜值和使用感受	
7	建立信任话术	解除顾虑、服务保障、售后、	
8	优惠理由话术	涨粉理由、宠粉理由、涨粉100W理由、周年庆典理由	
10	完单逼单话术	促进成单	
11	互动话术	拉动参与人数、强调互动、限量互动	
12	转款话术	二次留人、套装搭配关联、卖关子，吊胃口	

话术详情内容

类型	要点	话术内容	备注
		福袋挂上，大家抓紧去抢，一千抖币的大福袋	

开场	自我介绍	1.自报家门：茶友们，大家好！这里是三勤堂旗舰店的直播间，我是主播XX，很高兴能够在直播间跟大家见面。我们这次的直播，会有很多堂主的私藏会不定时地给大家放出。跟大家剧透下，会有27款产品包括茶叶、茶具、肉干、蜂蜜和红糖，还会有很多茶叶的故事以及养生知识，在后续的直播时光中，我们会将这些分享给大家。	打招呼
类型	要点	话术内容	备注
	赠品介绍	我们为大家带来了三款赠品(1)满一万，第一名得斗彩凉水壶(2)第二名，得万花不落地心经杯(3)下面就送心经杯。 1.大家都知道，我们这次是55尖货排行榜，在介绍产品之前，我先向大家介绍了几款赠品，第一个是斗彩凉水壶，把水壶放到镜头前，给大家看下，这个水壶上的花纹.....2.下一个是万花不落地心经杯.....最后一个心经杯。 好！下面我们直播要开始了，上第一个产品。	需要准备好赠品，把三个赠品一个一个放到镜头前展示
	聚人、留人	同城进来的哥哥姐姐，可以停留三分钟吗？我是个新主播，我需要你们支持，我不需要你们给我送礼物，你们只要为我停留三分钟，就是对我最大的支持，我由衷的感谢你们，你们都是我生命中的恩人与贵人，我们大家都知道新主播	
		无论，你是南来的北往的，上班，创业，上学的，今天，统统都有机会获得这些产品，以及我们的奖品抽奖。	
		大伙可以先转发我们的直播间，通知身边的朋友也来参与，人多力量大，争取抽个全家桶，人人有中奖。 我第一波福利送给我所有粉丝的福利。今天停留在我直播间，我会源源不断的福利都送给你们，只要停留在我直播间，我说了，我还有很多东西我不要你米啊，直接抽免单直接抽给你们，还有很多像这种都是亏米的福利直接送给你们	
类型	要点	话术内容	备注
茶文化		茶的味道是千变万化的，或浓烈，或清淡，或是甜如蜜糖，或是淡如清风。饮茶往往离不开好的茶具。从古至今对茶之道除了茶叶本身的意蕴以外，茶具的本身也是一种茶文化的艺术。看着片片茶叶随着水流在茶杯中打转旋转，一片片叶子都从包裹中舒展开来，印着光滑清澈的茶杯釉面，心头抑郁的心事也会烟消云散。下面为大家带来的就是我们几款无论是热销量还是回购度都非常大的老岩泥壶	
类型	要点	话术内容	备注
	金丝滇红	1.我们这次第一个产品是2018版的金丝滇红，我们先来看一段视频。（如有视频就放，没有视频就跳过） 2.所谓金车玉做轮，丝竹声盖耳。我们刚刚看到的视频就是金丝滇红，我们今天的直播间为大家带来了100g铁盒装的金丝滇红，是这样子的（放到镜头前给大家看一下）。金丝滇红是云南极品滇红茶..... 3.直播间挂价498元（这不是售价），但是我们只要458元就可以买到手了，为什么可以那么便宜呢？ 4.因为某宝莫东活动有跨店满300减30，再加上我们店铺里有优惠券10，总计可以减40元 5.参考话术： （1）这个金丝滇红也是我特别喜欢一款茶叶，我们同事都喜欢，家里都有。 （2）这个很香的~喝下去喉咙间都是茶叶的香气。 6.产品特点：口感细腻甜滑/香沉水的味道/有金圈 7.Solgan：泛金光的茶	

五感	<p>1.下一个产品是我们2014年的五感，是我们倒数第五件茶叶产品了。</p> <p>2.所谓好茶要有好料，（下面是五感产品介绍，五感来自临沧200年老树茶区，是一场从普洱毛茶到饼茶的华丽蜕变。它经历了临沧、昆明、景德镇经历三年的陈化，口感平顺，有一股花果甜香，也聚集了五感的美妙，呈现了柔、甘、顺、滑、甜，非常好的口感。</p> <p>3.今天直播间卖价是118元，还送给大家2个杯子，我给大家看下我们的赠品杯子。</p> <p>4.爱茶的人士不要错过，真的非常划算，我们这次带来的500份，喜欢就拍它。</p> <p>5.参考话术： （1）这款可以买来送人，亲朋好友都会比较喜欢。 （2）茶叶泛X色，带绒毛，茶汤香味入鼻。</p> <p>6.产品特点：五年，2000个日日夜夜的积累/口感平顺/柔甘顺滑甜</p> <p>7.Solgan：五年准备，只为一役</p>	
老曼峨熟茶	<p>1.我们接下来要推出的是熟茶老曼峨357g（单片），后台人员请标记点亮一下产品（下面是老曼峨熟茶的产品介绍.....）我们的老曼峨熟茶是这样子的，日常价1308上下，今天直播间挂价是1100元一片（这不是售价），但是到手只要980元。为什么那么便宜，因为淘宝活动有跨店满300减30，可是优惠券可以叠加使用的，所以满减可以叠加减90，再加上我们店铺里有优惠券30，总计可以减120元</p> <p>2.参考话术： （1）我们家的茶叶，品质绝对有保障，我们的茶叶是真香，绝不是那种添加了添加剂的那种香。 （2）我们家自己有茶园，一到季节，乌压压的一片人都在茶园里蹲着采茶。</p> <p>3.产品特点：多茶客都会反复购买的一款、层次感丰富、韵味十足、苦中带</p>	
蜜香晒红	<p>1.接下来到我们的预售款了，我们专为女士推出的蜜香晒红。</p> <p>2.我们身体中有一种天然的抗氧化剂，是我们人体自带的，叫做黄酮素。黄酮素有非常好的抗氧化的功能、可以消炎抗菌，抗病毒，它的抗氧能力甚至大大超过了维生素E。为什么我说蜜香晒红是女性必备的茶叶，因为蜜香晒红的叶根中所含有的黄酮素的含量是很可观的。</p> <p>不知道在场的会不会时常有一种感觉，感觉身体内有污浊，怎么样都不能让自己感觉到由内而外的放松和舒服，如果你们有这种感觉的话，请记住，这是我们身体向我们发出了抗氧排浊的信号。用通俗的话来说，当我们身体机能混乱的时候，我们的肤质会变得暗黄粗糙生痤疮，我们身体也会经常生病。我们对于皮肤的问题往往都采用医美和护肤品来解决，而对于身体问题，往往依赖医院和药物来解决。其实，外用不如内调。</p> <p>而这正是我蜜香晒红带到直播间的原因，因为这款茶叶中带有黄酮素，它的显著效果不仅可以改善我们人体的血液循环,还可以降低我们心脑血管疾病的发病率。从皮肤保养方面来说，黄酮素的抗衰，消炎，抗菌作用可以有效解决我们肌肤问题。现在有越来越多的人选择用药物去补充黄酮素，但是药物在为我们人体补充黄酮素的基础上肯定也是会带来毒素，因为药物有相生相克的原理。如果有一款茶品，它可以彼及药物的效果，帮助我们阻止细胞的退化衰老，保养卵巢，排除身体内的毒素，它又有偏暖的茶性，可以帮助我们祛除体内湿气，那我们就一定要试试这一款茶叶。</p> <p>在蜜香晒红的制作过程中，它相对于其他红茶有一个很显著的优势，正常红茶都要经过烘焙，但蜜香晒红是晒干的，因为是晒干的，所以蜜香晒红喝了不会上火并且耐泡，可以泡25-30泡。喝下去有蜂蜜糖的口味，甜而有回甘，不会喉咙发干，喝了也不会变胖，它在口味上更加贴合我们女性的喜好。它的另外一个优势就体现在了储存方面，蜜香晒红可以储存很久，但记得要密封储存，因为茶叶不能回潮。</p> <p>综上所述，我们这次为大家带来的女性必备茶饮，大家满意么？如果满意的话，那就点击我们的商品链接，拍下它，直播间拍下只要128元一盒，这款在我们商城中要卖178元一盒，一盒100G，我们今天为大家带来的500份，无论是自己吃，还是送人，都是非常好的选择，后台打个商品标签，心动的话就拍下，这个优惠，直播间才有。</p>	

	砖茶	<p>1.下面要介绍的是我们的两款砖茶，这是普洱系，普洱是一种很有趣的茶，因为它有独特的有年份之说，大家知道为什么98年的砖茶是药香，而05年砖茶是枣香么？（科普一下普洱放的时间越久，味道会变）</p> <p>2.现在正好是立夏了，而普洱（下面是两款砖茶的产品介绍）普洱本身具有清热功效，夏天喝普洱不上火。</p> <p>3.今天直播间挂价是1100元（这不是售价），但是到手只要980元。为什么那么便宜，因为淘宝活动有跨店满300减30，可是优惠券可以叠加使用的，所以满减可以叠加减90，再加上我们店铺里有优惠券30，总计可以减120元。</p> <p>5.参考话术： （1）买回家了问香味，味道不对，退货，我们包邮。</p> <p>6.产品特点：普洱清热/湿堆发酵/不会上火/不会卡喉</p>	
		<p>下面这是05年的枣香砖，今天直播间挂价是1038元（这不是售价），但是到手只要918元。为什么那么便宜，因为淘宝活动有跨店满300减30，可是优惠券可以叠加使用的，所以满减可以叠加减90，再加上我们店铺里有优惠券30，总计可以减120元。</p>	
	一香	<p>1.我看到过一段话，一粒石组成了一个世界，一滴水汇成了一片大海，一棵树聚成了一片森林，这些我们目之所及的日月星辰、飞石走兽、山影林木归置根本成为：一。</p> <p>2.这也是我们一香的取名由来（下面是2014年一香产品介绍）</p> <p>3.今天直播间卖价是168元，还送给大家2个杯子，我给大家看下我们的赠品杯子</p> <p>4.这次我们带来了500份。</p> <p>5.参考话术： （1）他在直播间购买过很多次了，老朋友了。 （2）这个茶叶香得很，一打开就有股XX香味，扑面而来的。</p> <p>6.产品特点：口感浓稠/丝滑入喉/头春头采/花果蜜香/香气高扬</p>	
	四韵	<p>1.下一款产品是四韵，我这次把五感、一香、四韵放在一起讲了，因为他们属于一个系。</p> <p>2.四韵来自于在原始森林（下面是2014年四韵的产品介绍）300年以上老树原料，一年采摘一次使得茶叶有一年以上的养分储备。</p> <p>3.今天直播间挂价是268元（这不是售价），但是我们到手只要258元，因为我们有店铺10元优惠券，拍下还送给大家2个杯子，我给大家看下我们的赠品杯子。</p> <p>4.这次我们带来了500份。</p> <p>5.参考话术： （1）茶叶很新鲜，非常有喉韵。</p> <p>6.产品特点：五选八套，试出来的一款好茶/20泡/叶底芽豪明显/茶气足</p>	
	生茶	<p>1.下面介绍的是05年的生茶，我们之前介绍过熟茶和生茶的区别，那我现在讲讲熟茶和生茶的功效和人群。</p> <p>2.生茶因为是没有经过发酵的茶叶，茶叶中的茶多酚和咖啡碱含量还是很高的，而这此物质对人体的刺激还是比较大的，所以生茶口感要偏强烈，多提神效果会很好，降脂的功效也更明显，并不太适合容易失眠的人晚上喝，对于肠胃不太好的朋友以及孕妇也不是很适合。更适合中年人和青年人饮用。</p> <p>而熟茶在人工发酵的过程中使茶叶中的茶多酚和咖啡碱等其他物质基本上已经氧化完全，熟茶的茶性温和无刺激，茶汤入口非常的绵长柔和。熟茶因为经过人工发酵，茶叶中含有大量的对人体有益的菌类，在冲泡普洱茶的时候，有益菌全部溶于茶汤之中，一起进入胃部，熟茶的茶汤对胃不仅不会有强烈的刺激作用，还会对胃壁形成保护的作用，这就是为什么大家都说喝普洱熟茶有养胃的功效。熟茶因为对人无刺激作用，而且还能养胃，所以熟茶适合大部分的人喝，特别是很多爱茶之人，但是又怕晚上喝生茶会导致失眠的茶友，晚上可以选择喝一杯熟茶，养胃又暖体还不会失眠。</p> <p>3.然后我们05年的生茶（下面是生茶的产品介绍）</p> <p>4.今天直播间挂价是800元（这不是售价），但是到手只要720元。为什么那么便宜，因为淘宝活动有跨店满300减30，可是优惠券可以叠加使用的，所以满减可以叠加减60，再加上我们店铺里有优惠券20，总计可以减80元。</p>	
类型	要点	话术内容	备注

品牌介绍	产地介绍 品牌理念	大鱼刚来抖音，就是一颗诚心做品质，不玩那些跟茶农砍价的套路，也不玩卖惨装可怜，我就是产茶的茶厂，我现在卖给你们的金骏眉就是今天刚从炉子里推出来的，来，支持大鱼的给戳几下手机屏幕，给大鱼点点免费的赞，感谢兄弟们。	
		我们就是厂家，茶叶从后面炉子里拉出来就再那边打包了给你发过去。半斤也是出厂价，给代理茶商多少米给直播间的兄弟们就多少米而且今天刚开播，免费的不要米的咱为了交朋友就是送，一定送到你们爽为止，咱们是厂家，你跟我要别的没有，茶叶有的是。你们翻翻我的小黄车没有贵的东西，今天战略性亏损，好货就卖个原料成本，制作人工包装都不算。散货就不要米送给大家尝一尝。	
类型	要点	话术内容	备注
价值塑造	性价比	这种金骏眉在我们厂里拿货大约是300米左右，茶商拿回去装个漂亮的盒子进市场价格就得700米以上。今天直播间刚开播，再加上我是厂家我任性，120米半斤，240米一斤。就这个价就是我收茶青的价，手工采摘六万个芽头一斤茶啊兄弟们。制作场地人工顺丰成本我都搭进去，就为了给我直播间的兄弟尝一尝真正的芽头花果蜜香的金骏眉，	
	品牌价值塑造	兄弟们，我们所有的每一款茶叶都是5年以上，而且，今天你花同样的钱，买到的是实体店5倍的量	秒杀介绍
类型	要点	话术内容	备注
建立信任	打消顾虑	我对我自己做的茶有信心，你拿回去喝，拆开了泡了喝了味道不喜欢，没关系，算大鱼请你的，喝了一半都能退，而且退货的运费险大鱼都给你买好了，也就是说这个茶好喝你就留着慢慢品，，不好喝你就退，拆了喝了都能退，运费都我出，不用你花一分。	
	运费险 包邮买包邮退	今天凡是在我xxx直播间下单的每一位兄弟，我们都是送有运费险的，包邮买包邮退，同时我们全国都是有连锁店，所以值得信任，如果收到货不是和主播说的一样的“退，退回来的运费都是主播成单，所以你们没有任何担心的	
	7天无理由 和 运费险	宝宝们，你们拍到的回来给我扣三遍拍到了好不好我给你备注加急发货，另外我今天说话算话，我说给大家送7天内无理由我就给大家送，来凡是拍到的宝宝，你不喜欢了直接给我退掉，我就当时给大家体验~兄弟们还剩13单了！想要的抓紧时间动手去拍，你们在我直播间拍到的我都给大家保质保量，而且宝宝们说实话，谁能给你这么高品质的茶叶给你这个优惠的价格呢是不是，所以宝宝们，我们今天就是花地摊的钱买商场的货！	
类型	要点	话术内容	备注
优惠理由	只为做人气 涨粉	门店商场卖到699一分钱少不了，今天在直播间为了涨粉，为了给刚才没有抢到1号福利的兄弟再炸一波，想要的在公屏上扣一个炸字，我2分钟开炸	
	宠粉活动理由	专卖店吊牌价259元-但是现在618宠粉活动价只要69米全国包邮，只上18个库存，30秒后上车，只给刚才扣了想要的兄弟去抢	
	涨粉100W理由	今天全场正价产品，冲破100万粉丝，满100减50 满200减100，只限今天，现货发售，数量有限	
	关注优惠理由	数量不是特别多啊！赶紧去，所有点了关注的兄弟老板们直接99.9米！收到货觉得好的一定要记得给我做宣传好不好？没有点关注的239米补差价！这一款，我说了，我要拿住你们的心，要让你们成为我家铁粉的，但是收到货的姐姐一定要记得给我做宣传好不好？	
	周年庆典理由	专卖价599正品保证，今天是我们一周周年庆典活动，打折价399不要，99米亏钱限量100单，拼手速，抢完为止。	
类型	要点	话术内容	备注

逼单技巧话术	踢单逼单	来多少单？别十单，给我上二十单，我不怕亏，刚刚开播就是赚人气，手工采摘的金芽金骏眉，现在下单的，大鱼再送个价值108的建盏茶碗。今天就是要送，什么都送，送到兄弟们爽，送到兄弟们满意。 来54321上架。花果蜜香手工采摘的金芽金骏眉，能自己滑进嗓子的醇香金骏眉，开播福利送给你们，想要的抓紧去拍。	
		中控：已经没有库存了，卖完了，主播：我看到公屏上还有2很多姐妹扣没抢到的，但是现在后台显示还有20多给没付款的，我直接取消没付款的人，把库存让出来，给没抢到的宝宝去拍	
	稀缺性	现在只剩下最后10单现货库存了，抢完就真没有了，只有最后10单了，没抢到的姐妹不要回来带节奏哈，来，最后只有3给库存了，今天没抢到的，就不做货了！	
		我们这款产品只有10分钟的秒杀优惠，喜欢的朋友们赶紧下单哈！ 这款数量有限，如果看中了一定要及时下单，不然等会就抢不到啦	
类型	要点	话术内容	备注
互动话术	限量互动	来.....我现在开始点公屏上扣了想要老板们都炸到冰点价，点到10个名字，我上10炸库存，点到30个名字，主播炸30库存哦！	
	限量+互动	来想要尝一尝我们桐木关花果蜜香可以滑进嗓子的金芽金骏眉的兄弟，评论区扣一下666，扣多少我上多少单。毕竟亏钱的，咱们限量，只要你想喝，我亏钱也让你喝到，来666扣起来。	
	互动	来兄弟们，能给大鱼点鼓励和支持的，左上角免费的关注点一波，谢谢兄弟们。	
	拉动参与人数互动	直播间的老板们，我先给大家展示一下这款茶，今天的价格你们来决定，现在把1扣起来，扣起来，人数越多，那么，我们赠送的就比较多，优惠得就比较大	
类型	要点	话术内容	备注
秒杀	第一轮秒杀	现在，喜欢的宝宝们，可以点击我们店铺的链接进行购买，我们限时秒杀价，等下可以直接找客服要。 现在的时间是XXX，我们10秒秒杀价准备，直播前的宝宝们要准备了。我再给大家演示一下如何拍；好，准备好了，给大家5秒钟准备时间，现在开始，10，9，8，7，6，5，4，3，2，1，好，时间到。恢复门店价。	秒杀指引 直播间 主播介绍
	第二轮秒杀	现在，我手上是另一款茶业，非常好看，现在，喜欢的宝宝们，可以点击我们店铺的链接进行购买，我们限时秒杀价。我再给大家演示一下如何拍；好，准备好了，给大家5秒钟准备时间，现在开始10、9、8、7、6、5、5，4，3，2，1，好，时间到。恢复门店价	
	第三轮秒杀	这里有一款茶叶，口感非常的好喝，（产品介绍……）现在，喜欢的老板们，可以点击我们店铺的链接进行购买，我们限时秒杀价。我再给大家演示一下如何拍；好，准备好了，给大家5秒钟准备时间，现在开始10、9、8、7、6、5、4、3、2、1，好，时间到。价格恢复门店价	
类型	要点	话术内容	备注
抽奖	第一轮抽奖	直播间的宝宝们，点赞关注不迷路。今天咱们的直播间依然有福利，就是抽奖活动。今天的XXX时间，我们会开始准备抽奖，伙伴们，准备好。	抽奖指引 直播间 主播介绍
	第二轮抽奖	今天，我们也有惊喜，准备了秒杀抽奖。怎么抽奖，首选，大家先找到我们的产品，我们左下角这里，选择XXX产品，等下直播间刷你喜欢的产品，我们喊到的时候，开始的时候就准备，那么，我们在直播间开始了，嗯，这个只有30秒时间，现在开始了。抽到奖的，联系我们的客服获取优惠券。	
	第三轮抽奖	我们限时秒杀价。我再给大家演示一下如何拍；好，准备好了，给大家5秒钟准备时间，现在开始，10，9，8，7，6，5，4，3，2，1，好，时间到。价格恢复门店价	

结束语

引导关注，
和下次直播预
告

到这里，我们的直播就要结束了，感谢大家的支持，希望大家介绍更多的人来关注我们，来到我们的直播间。跟我们一起了解咱们中国的茶文化，一起品茶。
最后再给大家强调一下咱们三勤堂直播的三款奖品（简单介绍下，奖品展示）。
各位茶友们，感谢你们的陪伴。我们下半场的直播时间是在7号15：00，敬