

直播话术优化报告（真诚版）

主播：艳萍

产品：智步人体感应氛围灯

日期：2026年4月21日

分析人：微智助手

一、整体评分：75/100

维度	得分	评价
产品讲解	80	详细但略显啰嗦，重点不突出
真诚感	85	语气亲切，像朋友聊天
转化引导	60	过于被动，等用户 decision
节奏把控	70	前紧后松，后期流失
需求挖掘	65	有询问但跟进不深

二、保持的优点

- 真诚亲切的语气 - 像朋友推荐，不套路
- 详细的讲解 - 让用户买得明白
- 场景化描述 - 帮助用户想象使用画面
- 安全背书到位 - 3C认证、低压安全讲得好

三、核心问题（真诚≠被动）

3.1 "等用户下单"心态太重

现状：讲了很多，但说完就停，等用户自己决定

18分钟酒柜客户案例：

原话术："装在酒柜里，目前最长是6.5米，宝宝。6米和6.5米两个规格，大家按需去选择。"

问题：用户说需求→主播确认→结束。没有下一步。

优化（真诚+主动）：

"酒柜用太适合了！宝宝你酒柜多长？2米以内拍6米，超过拍6.5米。装酒柜真的超有氛围，晚上开灯拿酒，高级感满满。我给你算一下，6米149，今天拍明天就能发，到了我教你怎么装，很简单。"

3.2 回答问题后没有"收网"

20-25分钟典型场景：

用户：“怎么插电？”

主播：“我们有电源插头啊，都配齐的哈。插电的这些设备都是配齐的...”

优化（真诚+引导）：

“插电超简单，配了1.2米的线，插座插排都能用。宝宝你床多大？我帮你确认一下选6米还是6.5米，选好了现在拍，今天发货，后天就能用上。”

3.3 缺乏“为什么现在买”的理由

原话术	优化后
"大家按需去选择"	"宝宝你床多大？我帮你选，选好了今天发，后天就能用上"
"有问题的可以随时提"	"还有疑问吗？没有的话我给你备注优先发，今天拍今天发走"
"这个灯带质量很好"	"我们卖了3万单，很多用户用了一年多还很好，你可以放心"

四、优化后的核心话术框架

4.1 开场（0-3分钟）

“欢迎进来的宝宝们，我是艳萍。今天给大家看一个我们卖了3万单的氛围灯，很多用户用了一年多，反馈都特别好。我先快速给大家过一遍，有什么问题随时问我，我一个个解答。”

4.2 讲品（3-10分钟）

“这个灯有两个版本：

- 2号链接小程序版：149，插上电就能用，什么都不需要配
- 1号链接米家版：169，能连米家APP，适合已经有小米生态的宝宝

不知道怎么选的，告诉我你床多大，我帮你选规格。

1.8米床选6米，超过2米选6.5米。”

4.3 互动促单（每次回答后）

标准结构：回答问题 → 确认需求 → 推动行动

用户：“感应器装哪里？”

主播：“装在床头下面，一边一个，这样上下床都能感应到。

宝宝你床多大？我帮你确认选6米还是6.5米。”

用户：“1.8米”

主播：“1.8米拍6米款，149元。现在拍今天发，后天到你家，

到了我教你怎么装，10分钟搞定。”

4.4 收尾（每10分钟一次）

“刚才有几位宝宝下单了，感谢信任。

还有疑问的宝宝可以问我，没有疑问的可以拍了，

今天拍今天发，后天就能用上。”

五、具体场景优化

场景一：酒柜客户（18分钟）

原话术：

“装在酒柜里，目前最长是6.5米，宝宝。6米和6.5米两个规格，大家按需去选择。”

优化后：

“酒柜用太适合了！宝宝你酒柜多长？2米以内拍6米，超过2米拍6.5米。装酒柜真的超有氛围，晚上开灯拿酒，高级感满满。我给你算一下，6米149，今天拍明天就能发，到了我教你怎么装，很简单。”

场景二：问插电（20分钟）

原话术：

“我们有电源插头啊，都配齐的哈。插电的这些设备都是配齐的...”

优化后：

“插电超简单，配了1.2米的线，插座插排都能用，跟手机充电一样。宝宝你床多大？我帮你确认选6米还是6.5米，选好了现在拍，今天发货。”

六、关键心法

真诚直播的3个原则

1. 帮用户做选择，不是等用户做决定
用户犹豫是因为不知道怎么选，主播的工作是帮用户跨过这一步
2. 每个回答都是服务机会
回答问题 → 确认需求 → 推动行动。不是催单，是帮用户完成购买流程
3. 用“今天拍今天发”代替“限时抢购”
不制造虚假紧张，给真实的行动理由

七、预期效果

优化后预计：

- 酒柜客户：从流失 → 成交1单
- 5-15分钟：从0单 → 1-2单（自然成交）
- 20-25分钟：从0单 → 1单（问答转化）
- 整体转化率提升：20-30%

核心改变：从“等用户买”变成“帮用户买”，保持真诚，但主动推进。

