

## 2022 第二届“博导杯”中泰职业院校创新创业国际邀请赛

### 直播脚本（样例）

序号	时长	流程	步骤	直播稿内容	备注
1		开场	自我介绍	哈喽大家好，欢迎各位老铁来到咱的直播间，我是 xxx 主播，欢迎 xxx。今天是 xxxx 节日，是女神的狂欢节日，我们推出了直播间独有超低打折日。在这个特别的节日，先预祝各位女神购物愉快，买得爽爽，看得爽爽。xx 今天会为大家，介绍下面的好礼物，好产品给大家。	打招呼
2			活动主题介绍	本场直播是“中泰博导杯”选拔赛，今日给大家带来了，很多福利，不管你是南来的北往的，上班的创业的今天统统有机会获得福利，大家可以转发，分享我们的直播间，告知身边的朋友也来参与，也来参与，人多力量大，争取抽个大福利带走，人人有奖中哦。	主题吸引
3		产品介绍	价值开发	直播间的宝宝们，我先给大家展示一下衣服的效果，今天的衣服，价格，不是我来决定，而是你们来决定，现在，大伙在直播间，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。今天，直播间购买，多买的，还有其它小礼物赠送。	扩大梦想，需求，痛点，增强自家产品优势
4			产品介绍	今天，我们的衣服，准备了 4 种风格的衣服给直播间的宝宝们挑选！第一款：气质靓丽风格，第二款：休闲风，第三款，淑女风，第四款：职场风 第一款：成熟气质，这款衣服和搭配鞋子，质感非常好，我现在在镜头前给大家仔细的看看，这个衣服的设计，能让你看上去身材很好！颜色很好，非常方便搭配衣服，很有气质。我穿着身上给大家看看效果，你喜欢那种衣服，直接屏幕上告诉我，我都帮你试试装，看对眼了就买下，产品有很多，一件没看上，接着看，下一件就是。	产品展示为主
5		引流款	第一轮引流款	今天，大家把直播间分享分享出去，今天，这款衣服喜欢不喜欢，喜欢的把 1 扣起来，扣得越多，我们降价越多，现在的价格是 2800，直播间扣一个 1 我们少 10 块，今天，抽到奖的宝宝就可以用极地的价格拿到，	目的是让大家转发

				甚至是免费。同时，咱们直播间人数达到了1000人，那么我们价格直接降到500元，我们准备开始抽奖，我倒数几个数，时间到，第一个拍下的，我们直接免费好不好，好还是不好，直播间的宝宝把666刷起来看看如何。现在衣服，降500，再刷起来，现在是300，刷起来，现在要准备降到59元，有没有想要的，刷起来。这件衣服的是我们店铺的XXX号衣服，喜欢的，可以拍下，现在我们准备最后的免费免单抽奖。刷起来，（小号可以自己下单，看情况，也可以由粉丝真实产生）今天，我们准备了10个最大优惠名额，现在开始抽奖。 抽到的，宝宝跟客服要优惠券，这次，大伙把价格给降到了98，砍得狠厉害！	
6		产品	第二轮福利款	我们的衣服，活动期间不仅降价还有优惠券，大家一定要领取优惠券再来下单	指引 直播间主播介绍
7			第三轮利润款	大家是不是觉得前面产品不是很给力，接下来更给力的产品马上当给大家	
8			第四轮常规款	获取秒杀价购物券（找客服拿秒杀券）今天有活动，不是每天都有这样的机会！秒杀时间段才有优惠，收到货了，补差价给粉丝宝宝。	
9			直播总结	今天的直播就到此结束，感谢大家的观看（鞠躬感谢，抱拳）	
10			结束	预告下一次直播时间内容以及优惠力度。	

以上为示范案例大家可以根据自己实际情况自由发挥。