

自媒体时代 玩“赚”直播带货

人人可做爆款 带货主播



霍文智 著

实体店
线上线下
爆单战法

人人都能抓住的
变现机会

手把手教你电商
直播带货技巧

直播达人
快速成长指南

实战解读 干货分享 简单易上手 拿来直接用

天津出版传媒集团

天津科学技术出版社

人人可做 爆款带货主播



霍文智 著

天津出版传媒集团

 天津科学技术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人人可做爆款带货主播 / 霍文智著. -- 天津 : 天津科学技术出版社, 2024. 8. -- ISBN 978-7-5742-2385-1

I. F713.365.2

中国国家版本馆CIP数据核字第202407RT13号

人人可做爆款带货主播

RENREN KE ZUO BAOKUAN DAIHUO ZHUBO

责任编辑: 刘颖

出版: 天津出版传媒集团
天津科学技术出版社

地址: 天津市西康路35号

邮编: 300051

电话: (022) 23332695

网址: www.tjkjcbs.com.cn

发行: 新华书店经销

印刷: 水印书香(唐山)印刷有限公司

开本 670×950 1/16 印张12 字数 130 000

2024年8月第1版第1次印刷

定价: 49.80元



前言

直播星途，让你成为下一个带货新星

在全民网络时代，直播带货如同一股不可阻挡的潮流，席卷了整个电商界。在这股潮流中，无数普通人只凭一部手机、一根自拍杆，就踏上了直播带货的旅程，实现了从平凡到耀眼的华丽转变。

直播带货，不仅仅是一个关于销售的故事，更是一个关于梦想、关于机遇，关于每个不甘平庸、渴望做出一番事业的人的故事。直播带货，让每个人都有机会站在聚光灯下，成为场场直播活动的主角。

你是否曾被一些直播带货主播的成就人生的故事所吸引？你是否梦想过，自己也能像他们一样，在镜头前自信地介绍商品，吸引成千上万的观众？你是否梦想过，通过直播带货赚取人生的第一桶金？

现在，这些不再是遥不可及的梦。随着互联网技术的飞速发展，直播平台日益成熟，作为一种全新的商业模式，直播带货让销售变得

个性化、生动化、互动化，让购物变得更加有乐趣。更重要的是，它为每一位有梦想、有才华、有激情的人提供了一个展示自我的舞台。

在直播带货的舞台上，你不需要有显赫的背景，不需要有雄厚的资本，你只需要有对美好生活的向往，有对成功不懈的追求，有敢于尝试的勇气。直播带货平台就是你的战场，你的知识、你的谈吐、你的努力就是你所拥有的资本。

直播带货需要你具备一定的语言表达能力，需要你对产品有深入的了解，需要你能够把握市场动态，需要你能够与观众建立良好的互动关系。但别担心，这些能力都是可以通过学习和实践来培养和提升的。

本书就是你直播带货事业的指南针、航海图，本书将带你走进直播带货的世界，为你揭示直播带货的成功秘诀，为你提供实用的策略和技巧，帮助你在直播带货的道路上少走弯路，快速成长。

本书中会告诉你如何打造个性化的主播形象，如何在众多直播平台中做出选择，如何策划吸引人的直播内容，如何运用销售心理学提高转化率，如何运用营销策略扩大影响力，等等。这些都是头部主播直播带货成功的关键技能，而本书的目的就是帮助你掌握这些关键技能。

此外，本书还特别关注了实体店主的需求。在线上线下融合的大趋势下，实体店主如何利用直播带货开辟新的销售渠道，如何将线下的优势转化为线上的竞争力，这也是书中重点讨论的内容。希望本书能够帮助实体店主找到线上线下融合的最佳路径，实现业务的转型

升级。

直播带货是一项实践性极强的工作，你只有通过不断尝试和优化，才能找到最适合自己的方法。因此，本书不仅提供了丰富的理论知识，更鼓励读者将这些知识应用到实践中，通过实践来检验和完善这些理论。相信通过不断学习和进步，你将在直播带货这个充满变化的领域中立于不败之地。

直播带货是一项充满挑战的工作，但同时也是一项充满乐趣和机遇的工作。希望本书能够帮助你开启直播带货的大门，探索这个充满无限可能的新世界。无论你是新手主播，还是实体店店主，只要你有梦想、有热情、有勇气，在直播带货的道路上，你终会取得成功。

第一章

直播起航：揭秘带货主播的成功密码

- 第一节 直播带货大揭秘：新手必知的行业“内幕” 002
- 第二节 形象定位：打造你的带货主播形象 006
- 第三节 选择平台的艺术：寻找最适合你的直播舞台 012
- 第四节 开播前的准备：黄金“四部曲”助你一臂之力 019

第二章

魅力塑造：打造你的直播帝国

- 第一节 个性魅力：如何塑造独一无二的主播形象 026
- 第二节 直播间的“时尚秀”：打造高质量直播间 031
- 第三节 粉丝经济：构建你的忠实粉丝团 035
- 第四节 社交网络的魔法：扩大你的影响力 040

第三章



直播前的幕后：打造完美“首秀”

- | | | |
|-----|------------------|-----|
| 第一节 | 技术达人：直播设备的终极指南 | 046 |
| 第二节 | 内容策划大师：打造直播节目单 | 051 |
| 第三节 | 商品展示：让观众一眼爱上你的商品 | 056 |
| 第四节 | 预热宣传：如何制造话题，吸引观众 | 060 |

第四章



直播带货的黄金话术

- | | | |
|-----|-----------------|-----|
| 第一节 | 话术秘籍：如何用言语打动人心 | 066 |
| 第二节 | 商品故事：让每个商品都有灵魂 | 071 |
| 第三节 | 互动游戏：提升观众参与度的秘诀 | 076 |
| 第四节 | 节奏大师：保持直播的持续吸引力 | 080 |

第五章



销售心理学：破译带货密码

- | | | |
|-----|------------------|-----|
| 第一节 | 读懂顾客心：销售的心理学基础 | 086 |
| 第二节 | 促销高手：打造无法抗拒的购物体验 | 090 |
| 第三节 | 数据驱动销售：用数据优化你的直播 | 095 |
| 第四节 | 完美售后：打造无忧购物体验 | 100 |

第六章



直播带货的营销策略

- | | | |
|-----|---------------------|-----|
| 第一节 | 为直播造势：充分利用社交媒体平台 | 106 |
| 第二节 | 合作共赢：与其他主播或品牌携手 | 111 |
| 第三节 | 重视节日与活动：抓住特殊时机提升销售额 | 116 |
| 第四节 | 品牌建设：打造个人 IP | 121 |

第七章



直播进阶：从新手到专家

- | | | |
|-----|------------------|-----|
| 第一节 | 直播复盘：从每次直播中学习、成长 | 128 |
| 第二节 | 粉丝反馈：认真倾听并改进 | 133 |
| 第三节 | 内容创新：让你的直播永远新鲜 | 138 |
| 第四节 | 技能提升：成为直播领域的专家 | 141 |

第八章



心态与情绪管理：主播的心理调适之道

- | | | |
|-----|------------------|-----|
| 第一节 | 心态决定成败：培养积极的直播心态 | 148 |
| 第二节 | 应对压力：直播中的压力缓解技巧 | 153 |
| 第三节 | 收放自如：直播时的情绪管理策略 | 158 |
| 第四节 | 长期发展：建立可持续的直播心态 | 162 |



直播伦理与法律：成为行业模范

第一节	守法直播：遵守相关法律法规，规范言行	168
第二节	坚守原则：尊重知识产权	172
第三节	道德直播：传递正能量	176
第四节	爱惜羽毛：带货主播的自我修养	179

第一章

直播起航： 揭秘带货主播的成功密码



第一节

直播带货大揭秘：新手必知的行业“内幕”

直播带货，如今已成为电商领域的热门话题。一个个直播电商平台就像一个个线上市集，只不过“摊位”是虚拟的，而每个直播带货的主播就是“摊主”。直播带货的主播通过生动的语言、丰富的表情、全面的解说，将商品的特点和使用体验呈现给镜头前的观众。观众可以随时随地通过手机观看直播。屏幕里的主播滔滔不绝地介绍商品，屏幕外的观众津津有味地观看，可随时点击链接购买商品。直播带货的魅力就在于它的娱乐性、互动性和即时性，这些特点使得直播带货成为一种高效的销售模式，也颠覆了传统的销售模式。

你可能听说过有些人通过直播带货一夜成名，有些人通过直播带货实现了财务自由……但你更需要知道的是，并不是只有网红或明星才能参与直播带货这个“游戏”，普通人同样可以在直播带货的世界里找到属于自己的位置。

那么，直播带货究竟是什么？它为何能吸引如此多的目光？

某论坛公布的 2023 年度网络主播年度净收入排行榜中，某主播以 32.123 亿元的年度净收入排名第一。

该主播原本是一个普通的搞笑博主，通过在快手平台上发布搞笑视频积累了一定的粉丝。2018 年，他转战抖音，继续发布搞笑类短视频，并逐渐形成聚焦于家庭成员的搞笑短视频风格。这些短视频以夸张的表演和接地气的幽默吸引了大量观众，使他的抖音账号粉丝数量迅速增长。

在粉丝基础稳固后，该主播开始尝试直播带货。尽管初期直播间的人气并不稳定，但他很快找到了自己的直播风格——“反向带货”。他在直播间通过夸张的表演和搞笑的互动为观众提供娱乐的同时，成功地将商品推荐给观众，实现了较高的带货转化率。

随着直播带货的成功，该主播的人气和影响力进一步扩大。他不仅在抖音上取得了显著的成绩，还成立了自己的 MCN（Multi-Channel Network 的简称，意为多频道网络，是与内容创作者合作或直接生产各种独特内容的实体或组织，并在发布内容的网络平台上执行业务和营销功能）机构，与 300 名主播签约，构建了一个完整的直播带货生态系统。他的公司不仅负责直播运营，经营范围还涉及供应链服务、文化传媒、投资等多个领域，成为一个多元化的企业。

该主播的成功不仅体现在个人品牌的建立上，还体现在将个人影响力转化为商业价值上。他通过直播切片带货这一创新模式让更多人参与到直播带货中来，实现了直播内容的二次创作和传播，并为公司带来了额外收入。据报道，其公司的直播切片收益每月可达1600万元，这一模式的成功也证明了该主播在直播带货领域中较强的创新能力和领导力。

直播带货不仅为商家提供了新的销售渠道，也为普通人提供了展示才华和创业的机会。无论你是时尚达人、美食爱好者还是健身教练，只要你有一技之长，都有可能在直播带货领域展现自己的特色，吸引观众，实现变现。

对普通人来说，直播带货这项工作有哪些优势呢？

(1) 零成本起步：你不需要租店面，不需要装修，甚至不需要囤货。只要你愿意，拿起手机，找个有网络的地方，就可以开始你的直播带货之旅。

(2) 随时随地工作：只要有网络，你就可以在任何时间、任何地点进行直播。无论是在家里的客厅，还是在户外的草坪，只要你想，它们都能成为你直播带货的移动办公室。

(3) 个性化展示：直播带货让你有机会展示自己的个性和魅力。你可以用自己的方式介绍商品，用自己独特的风格吸引观众。个性化的展示往往更能吸引观众，从而提高销售额。

（4）即时反馈，快速调整：直播过程中，观众的每一个点赞、每一条评论都是即时反馈。你可以根据这些反馈快速调整你的销售策略，如改变商品展示的方式或者调整价格等。

（5）社交互动，建立粉丝群体：直播带货不仅仅是卖商品，更是一个社交的过程。通过与观众互动，你可以建立起自己的粉丝群体。这些粉丝可能会成为你的忠实顾客，甚至帮你推广商品。

（6）灵活的工作时间：直播带货的工作时间非常灵活。你可以根据自己的生活安排来决定直播的时间，无论是白天、晚上，还是周末，都可以成为你直播的时间。

（7）收入潜力巨大：虽然直播带货在起步时可能不需要太多的投入，但是它的收入潜力是巨大的。一旦你打下良好的观众基础，并且掌握了直播带货的技巧，你的收入可能会超出你的想象。

（8）紧跟潮流，不断学习：直播带货是一个快速发展、不断推陈出新的行业，这就意味着，你要不断学习，保持自己的竞争力。

直播带货作为新兴的销售模式，为普通人提供了实现梦想的机会。只要你具备一定的语言表达能力，拥有热情，就可以尝试直播带货。通过不断学习和实践，你也可以成为一名成功的带货主播，赚取可观的收入。只要你敢于尝试，直播带货就有可能为你打开通往成功的大门。

第二节

形象定位：打造你的带货主播形象

准确定位形象是你走上直播带货成功之路的第一步。一个适合你的形象能让你在众多主播中脱颖而出，成为观众心中的独特存在。那么，如何对自己的形象进行准确定位呢？



一、了解形象定位的重要性

形象定位，简单来说，就是你的外貌、气质、言行举止等在观众心中留下的第一印象，它决定了观众是否愿意继续待在你的直播间，是否愿意相信你的推荐。

在直播带货这个竞争激烈的领域，一个独特的、能给人以较深印象的形象定位有可能让你在众多主播中脱颖而出，迅速吸引观众的注意。同时，对你的形象进行定位也有助于你建立稳定的个人品牌形象，提高带货效率，让你的直播事业更加顺利。



二、形象定位的三个角度

1 个人特质

(1) **性格特点**：你是活泼开朗、善于调动气氛，还是沉稳内敛、擅长深入解析？主播的性格特点会影响其直播风格，因此你的形象定位要与自己的性格相符，这样你才能在直播中更好地发挥自身所长和自己的特点。

(2) **兴趣爱好**：你的兴趣爱好可以成为直播内容的一部分，比如：你喜欢旅游，可以分享旅途中的趣事；你喜欢美食，可以教观众制作各种美味佳肴。这不仅能增加直播的趣味性，还能让观众感受到你的亲和力。

2 专业领域

(1) **行业知识**：如果你在某个方面有深厚的专业知识，比如时尚、美妆、家居等，可以将其作为你专业形象定位的一部分。你可以通过分享专业知识树立权威形象，提高观众的信任度。

(2) **技能特长**：如果你擅长化妆技巧、手工艺制作等，这些技能也可以成为你的独特卖点，在直播中展示你的技能、特长也可以吸引更多对其感兴趣的观众。

3 目标受众

(1) **受众需求**：了解你的目标受众想要什么，他们的需求决定了你的形象定位。如果你的受众主要是大学生，那么你的形象定位可以更加时尚、前卫；如果你的受众主要是家庭主妇，那么你的形象定位