日用百货直播憋单福袋话术集

著作权人：宁德市联泽贸易有限公司

作品类型：文字作品

交付格式：纯文字 PDF，不含视频、音频和软件。

登记号：出证后在本页填写。

一场两小时的憋单节奏、福袋留人和过款口播。

第一章 业务痛点与核心逻辑

做日用百货直播之前，先把亏钱的原因写成痛点，再决定对外那一句。痛点不清，后面的流程和话术都会漂。

1、开场就喊买。在日用百货直播里，常见错法是进场三秒就催下单。结果是人直接离开。这本手册的做法是先讲这一场卖什么。对外只留这一句：「这一场只过纸和清洁」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「这一场只过纸和清洁」，再说明错法是进场三秒就催下单。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做日用百货直播之前，用「开场就喊买」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「这一场只过纸和清洁」。

2、福袋没有规则。在日用百货直播里，常见错法是说送就送。结果是人等福袋不等货。这本手册的做法是福袋写清停留和人数。对外只留这一句：「停满五分钟再开，十人封顶」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「停满五分钟再开，十人封顶」，再说明错法是说送就送。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做日用百货直播之前，用「福袋没有规则」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「停满五分钟再开，十人封顶」。

3、两小时没有节奏。在日用百货直播里，常见错法是一直一个价。结果是中间人走光。这本手册的做法是每 20 分钟一个动作。对外只留这一句：「这一段只讲这一件」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「这一段只讲这一件」，再说明错法是一直一个价。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下

一次开做日用百货直播之前，用「两小时没有节奏」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「这一段只讲这一件」。

4、过款念参数。在日用百货直播里，常见错法是念完规格表。结果是不像说话。这本手册的做法是只讲一个摸得到的点。对外只留这一句：「湿水之后还是一张」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「湿水之后还是一张」，再说明错法是念完规格表。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做日用百货直播之前，用「过款念参数」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「湿水之后还是一张」。

5、憋单没有释放。在日用百货直播里，常见错法是一直说等一下。结果是人等到厌烦。这本手册的做法是憋单不超过 8 分钟。对外只留这一句：「八分钟后报这一档的价」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「八分钟后报这一档的价」，再说明错法是一直说等一下。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做日用百货直播之前，用「憋单没有释放」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「八分钟后报这一档的价」。

6、库存随口说。在日用百货直播里，常见错法是说最后二十实际还有两百。结果是当场被问穿。这本手册的做法是库存用真实数字。对外只留这一句：「这一档 30 件」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「这一档 30 件」，再说明错法是说最后二十实际还有两百。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做日用百货直播之前，用「库存随口说」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「这一档 30 件」。

7、副播抢话。在日用百货直播里，常见错法是两个人同时喊价。结果是价听不清。这本手册的做法是主播报价，副播只重复。对外只留这一句：「副播不另报一个价」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「副播不另报一个价」，再说明错法是两个人同时喊价。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做日用百货直播之前，用「副播抢话」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「副播不另报一个价」。

8、下播没有收束。在日用百货直播里，常见错法是突然黑屏。结果是已拍的人不知道何时发。这本手册的做法是最后两分钟只讲发货。对外只留这一句：「今晚拍的明天发」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「今晚拍的明天发」，再说明错法是突然黑屏。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做日用百货直播之前，用「下播没有收束」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「今晚拍的明天发」。

试读到此。全文四章在提交订单后下载。