穿搭直播过款接话话术集

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。

过款顺序、主播副播接话和尺码提醒。

第一章 业务痛点与核心逻辑

做穿搭直播过款之前，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、先过滞销。在穿搭直播过款里，常见错法是开场就拿不好卖的。结果是人还没停留就划走。这本手册的做法是先过最好卖的一套。对外只留这一句：「第一套是今天的主推」。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「第一套是今天的主推」，再说明错法是开场就拿不好卖的。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做穿搭直播过款之前，用「先过滞销」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「第一套是今天的主推」。

2、主播副播抢说尺码。在穿搭直播过款里，常见错法是两个人报的尺码不一样。结果是拍错码。这本手册的做法是主播报码，副播只确认库存。对外只留这一句：「副播不另报尺码」。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「副播不另报尺码」，再说明错法是两个人报的尺码不一样。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做穿搭直播过款之前，用「主播副播抢说尺码」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「副播不另报尺码」。

3、面料用术语。在穿搭直播过款里，常见错法是说纱支克重。结果是人听不懂。这本手册的做法是用摸和看。对外只留这一句：「贴身这一面是软的」。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「贴身这一面是软的」，再说明错法是说纱支克重。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做穿搭直播过款

之前，用「面料用术语」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「贴身这一面是软的」。

4、一套讲十分钟。在穿搭直播过款里，常见错法是后面的人等不及。结果是好卖的套没放到。这本手册的做法是一套不超过四分钟。对外只留这一句：「四分钟后换下一套」。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「四分钟后换下一套」，再说明错法是后面的人等不及。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做穿搭直播过款之前，用「一套讲十分钟」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「四分钟后换下一套」。

5、不说不适合的身材。在穿搭直播过款里，常见错法是所有人都说适合。结果是退货高。这本手册的做法是每套说一种不适合。对外只留这一句：「肩宽的人这一件会紧」。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「肩宽的人这一件会紧」，再说明错法是所有人都说适合。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做穿搭直播过款之前，用「不说不适合的身材」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「肩宽的人这一件会紧」。

6、搭配讲成课堂。在穿搭直播过款里，常见错法是从理论讲起。结果是不像直播。这本手册的做法是直接说内搭外搭。对外只留这一句：「里面这一件，外面这一件」。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「里面这一件，外面这一件」，再说明错法是从理论讲起。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做穿搭直播过款之前，用「搭配讲成课堂」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「里面这一件，外面这一件」。

7、库存和尺码脱节。在穿搭直播过款里，常见错法是说有货实际断码。结果是拍了发不出。这本手册的做法是副播手边有码单。对外只留这一句：「没有的码当场说没有」。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「没有的码当场说没有」，再说明错法是说有货实际断码。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做穿搭直播过款之前，用「库存和尺码脱节」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「没有的码当场说没有」。

8、过款没有收。在穿搭直播过款里，常见错法是最后一套还在讲就停。结果是人不知道主推是哪套。这本手册的做法是结尾只重复主推。对外只留这一句：「今天就留第一套」。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「今天就留第一套」，再说明错法是最后一套还在讲就停。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做穿搭直播过款之前，用「过款没有收」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「今天就留第一套」。

试读到此。全文四章在提交订单后下载。