



网络文案创意与写作

制作人：周惠娟

目录

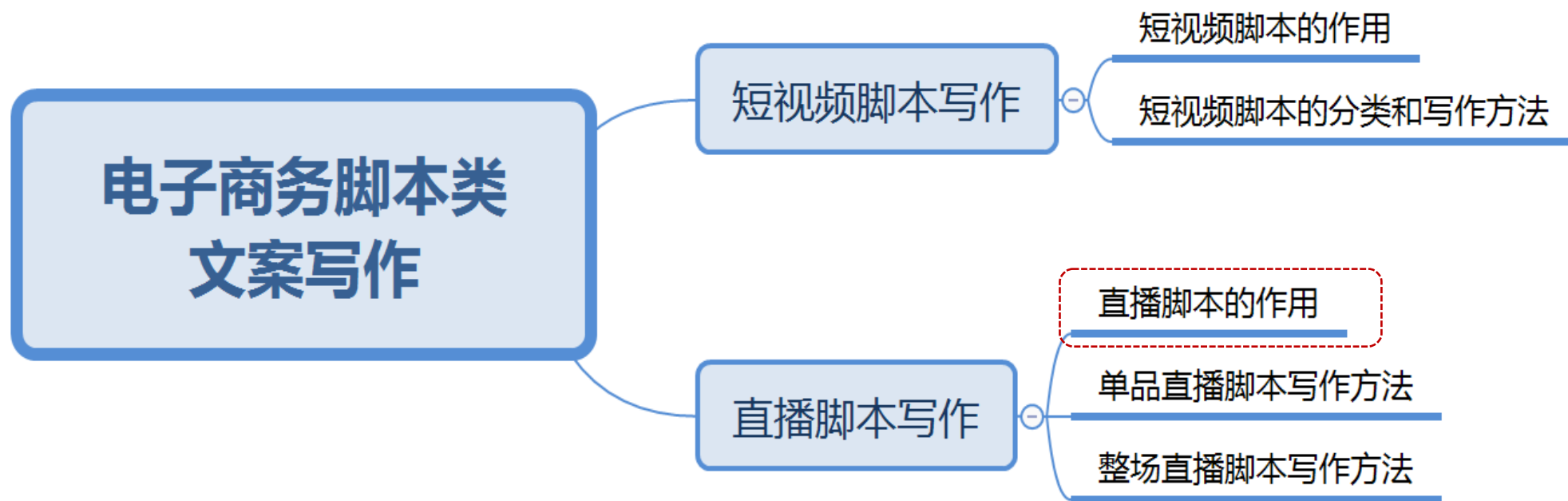
CONTENTS



6.1 短视频脚本写作



6.2 直播脚本写作





01

Part One

直播脚本的作用



直播脚本的作用

直播是电子商务的重要营销方式之一。在开始一场电商直播之前，需要对直播内容进行精心策划，而直播脚本正是一场直播内容和流程的文字呈现，**对直播起着重要的指导作用。**

直播脚本可以起到**规范直播流程、把控直播节奏、掌握直播主动权、明确产品梯队、减少突发状况发生**的作用。



1. 规范直播流程

直播脚本根据直播主题和时间，**为直播做好内容规划，确定各个环节的内容、形式、时间和进度，明确在直播过程中的每一个时间点，谁应该做什么事情。**

2. 把控直播节奏

直播脚本根据粉丝画像和历史数据，**合理安排直播过程中产品讲解、互动活动、福利政策等环节的时间、时长和顺序。**

3. 掌握直播主动权

直播脚本让主播和直播团队**在直播前期准备、直播过程实施、以及直播后复盘有依可循。**特别是在直播的过程中，主播能够按照脚本的内容，**紧紧围绕直播主题，主动引导用户。**



4. 明确产品梯队

直播脚本除了**明确每个产品的核心卖点、讲解话术，库存、价格、优惠方式等基本信息之外，还会明确产品的梯队，即哪些是主推，哪些是次推。**这样可以让主播在直播的时候有所侧重，在策划互动活动和优惠政策的时候更有针对性。

5. 减少突发状况

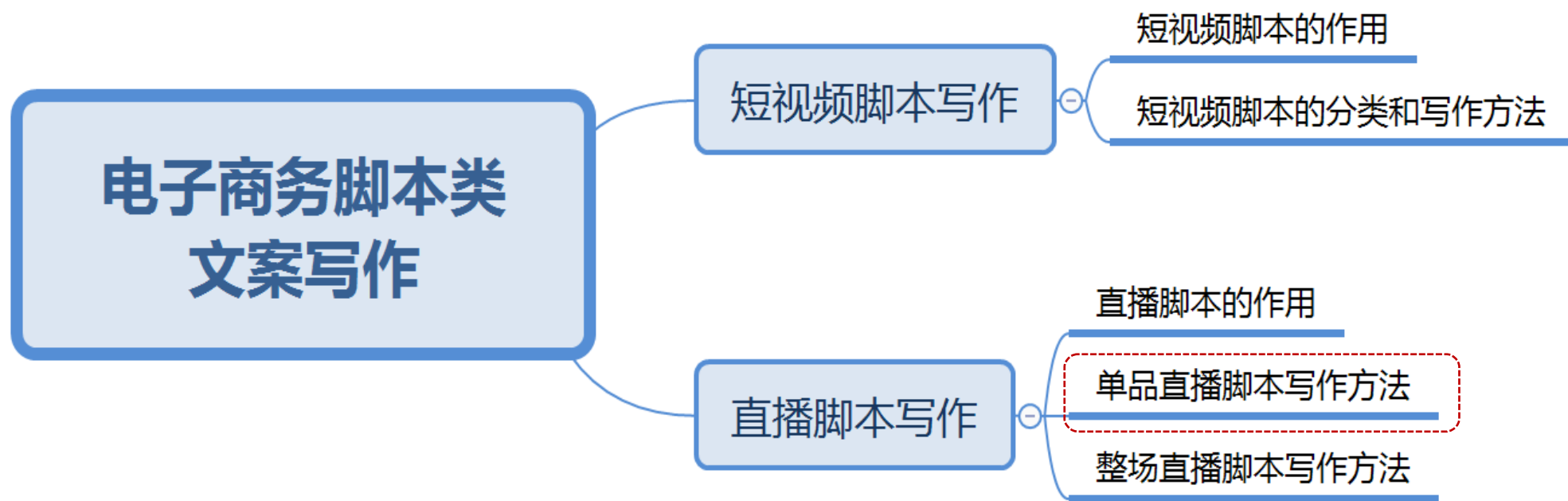
如果一场直播没有预先撰写好的脚本，当直播过程中出现突发状况时，很容易让直播团队慌乱出错，造成现场失控。



02

单品直播脚本的写法







单品直播脚本写作方法

在一场长达几个小时的直播中，主播会推荐多款产品，其中每一款产品应当有一份对应的单品直播脚本，以表格的形式，**将产品的卖点和优惠活动等内容写清楚**，从而避免主播在介绍产品时手忙脚乱，混淆不清。



1. 单品直播脚本逻辑框架

单品直播脚本的内容一般包含讲解时间、产品卖点、产品展示、讲解话术、目标人群、直播间利益点、以及典型问题讲解话术等。



单品直播脚本逻辑框架



6.2.2 单品直播脚本写作

我们可以用表格的形式，将以上维度一一罗列，并写下每个维度的具体内容，这样就形成了一份单品直播脚本。

讲解时间	
产品卖点	
产品展示	
讲解话术	
目标人群	
直播间利益点	
典型问题讲解话术	

单品直播脚本框架示例



6.2.2 单品直播脚本写作

13

- ◆ 讲解时间：说明某款产品上架**在几号链接，在几点开始讲解，讲解多长时间。**
- ◆ 产品卖点：总结提炼出产品的**核心卖点。**
- ◆ 产品展示：说明直播时**如何展示产品。**
- ◆ 讲解话术：说明产品讲解的**步骤和重要话术。**
- ◆ 目标人群：说明产品的目标消费者是**哪一类人群，他们有怎样的需求。**
- ◆ 直播间利益点：说明直播间的**福利政策。**一般来说主要是**优惠价格**
- ◆ 典型问题回复话术：是指针对直播间用户**可能提出的问题**，主播可以参考的回复话术。



焖烧锅单品直播脚本写作样例

14

某品牌焖烧锅单品直播脚本部分内容

讲解时间	① 20:30开始讲解 ② 讲解时长：5~8分钟 ③ 产品上架：2号链接
产品卖点	① 早上多睡一小时，下班回家就吃饭 ② 安全节能环保，8小时长效保温 ③ 304钢食品级材质
产品展示	①近镜头展示产品细节 ②展示制作方法：现场制作排骨汤
讲解话术	
目标人群	忙碌的上班族
直播间利益点	①优惠价格：日常价350，直播间价格200，限量500份。 ②优惠方式：详情页领取100元优惠券，分享直播间获50元优惠券。
典型问题回复话术	①可以用电磁炉吗？参考答复：内胆可以，外锅不可以。 ②可以不煮开，直接用开水焖吗？参考回复：不建议，效果不好。 ②如何分享直播间？参考回复：近镜头展示操作步骤

【协作创新】运用产品讲解步骤“五步法”，撰写产品讲解话术。



讲解时间	
产品卖点	
产品展示	
讲解话术	1. 产品讲解五步法 2. FABE 法则 3. 卖点讲解法等
目标人群	
直播间利益点	



(2) 产品讲解话术撰写要点

① 创场景

创场景就创造并描述一个产品的使用的场景，让用户感觉到在这种场景下，使用这个产品非常合适。

通过描述特定场景下产品的使用细节，可以**调动用户的想象力，唤起共鸣，促成最后的转化下单。**



6.2.2 单品直播脚本写作

【文案赏析】

构建场景，让每一只口红生动起来

每一支口红，每一个色号，在李佳琦的嘴里仿佛都有了灵魂。他非常善于用语言构建场景，结合每一款口红的特点，描述用户在特定的场景下的使用效果。这些语言成功地让消费者关注了自己，进而对产品感兴趣。消费者买的不只是口红，而是心目中更美的自己。

“看演唱会，最热情的就是你”

“失恋的时候涂这个颜色，获得新生”

“下过小雨的森林里的味道”

“穿着白纱裙在海边漫步的女生，非常干净的感觉”

“恋爱中的少女，开心地去找男朋友，那种很甜的感觉”





② 做类比

在直播中，**做类比的产品讲解方法**是指用熟悉的东西或事物来解释陌生的产品。通过做类比的方法，可以简单快速有效地让客户理解产品特色。

例如，“**这就是口红中的爱马仕**”，可以马上建立起用户对这款口红高端定位的认知，凸显产品的价值。



6.2.2 单品直播脚本写作

【文案赏析】

巧做类比，将专业的内容生活化

用熟悉的事物来解释口红专业的颜色、色泽和质地特点。让不容易描述的口红卖点变得生动起来，使用户能够快速准确感受到每款口红的独特之处。

“好闪，五克拉的嘴巴”

“太新鲜了，简直是樱桃本人”

“很像那种淋过水的砖头，很显皮肤白”

“这是星空吧”

“只掉一点点颜色，跟立邦漆有一拼”

“很高级的熟透草莓颜色”

“像宣纸抿出来的颜色”

“苹果红，有生命力”





③ 讲故事

任何产品都自己有趣的话题，例如它的品牌诞生、生产过程、产品工艺、历史文化、匠心精神等等。我们可以挑选生动、有趣的部分，把它们**串成一个令人喝彩的动人故事**，作为销售的有效方法。

讲故事是销售人员必备的能力，电商主播作为线上导购和销售人员，同样需要在直播的过程中讲好故事、**让用户愿意听，产生兴趣，促成交易。**



THANK YOU
