

头像签名.主播话术

主播是做头像签名的，直播间的粉丝宝宝有喜欢的头像（编号+名字）发在公屏上，主播帮你设计好看的头像签名，加入主播粉丝优先制作。

《一》软件收益：

1. 直播间帮粉丝设计头像，收取礼物（音浪打赏）
2. 直播间让粉丝了解软件，收徒挣收益
3. 直播可以增加粉丝，孵化账号价值

《二》开播流程：

1. 新号直播一开始抖音会推一小波流量，我们要尽量留住粉丝的停留和直播间的互动率，不要一开始就收费非刷礼物不做。（欢迎新进入直播间的粉丝们，主播是一个新人，动一动你们发财的小手帮助主播点点赞，主播免费帮你设计好看的头像,欢迎##进入直播间，爱心走一走）
2. 直播间人数到达 10 个人以上，开始引导发小礼物做头像。
（欢迎##进入直播间，想要制作好看签名头像，请主播吃一根棒棒糖，主播帮你设计好看的签名头像，把喜欢编号+名

字发在公屏上)

3.当直播到人流量在 20 人左右时，开始引导粉丝，加粉丝灯牌+想要插队的可以送（墨镜/千纸鹤/飞吻）优先制作

《三》日常工作:

- 1.需要多发布头像制作软件的操作流程和软件操作解说，营造专业的头像制作。
- 2.直播前需要发布一个视频来为直播间倒流。
- 3.直播期间引导粉丝加入粉丝团，逐渐打造私域流量。
- 4.视频自然播放超过 500 以上的可以考虑投抖+，为优质的视频撬动更多自然流量。

以下是整理的一些常规话术:

(1) 欢迎话术

理论上每一个进入直播间的人主播都要欢迎一下，最基础的话术是：“欢迎 XXX 进入直播间。”但是这种话术太机械化了，而且很多主播都在用，观众早就屏蔽了，主播们需要做出改变。

那如何改变呢？在进入房间提示的这 2 秒钟，主播能得到某个用户的信息就是等级和名字。那我们就应该在这上面做文章了。

欢迎话术 1：传达直播内容

“欢迎 XXX 来到我的直播间，很多人说当前头像制作很火，想要换换头像体现个性的，你也是吗？”

欢迎话术 2：解读观众名字

“欢迎 XXX 进入直播间，咦~这名字有意思/套路好深啊。”

欢迎话术 3：找共同点

“欢迎 XXX 进来捧场，看名字应该是老乡/喜欢旅游/玩 XX 游戏的，是吗？”

欢迎话术 4：蓬荜生辉

“欢迎 XXX 的到来，我直播间少有的这么高等级的号，蓬荜生辉呀！”

欢迎话术 5：感动话术

“欢迎 XXX 回来，每一场直播都见到你来，特别感动，真的。”

(2) 播报话术

在直播的时候要经常给自己打广告，不断给新粉丝传递自己的直播简介，这不仅能吸引新粉丝点关注，还会给老粉丝洗脑。

播报话术 1：直播时间预告

“非常感谢所有还停留在我直播间的哥哥们，我每天的直播时间是 XX 点~XX 点，风雨不改，没点关注的记得点关注，点了关注记得每天准时来玩哦。”

播报话术 2：才艺宣传

“新进来的哥哥还不知道主播是播什么的吧？我现在要宣传一波啦，你们听好了！主播是做头像直播的，有各种全家福，男生，女生，情侣，已及各种个性头像，喜欢的话发送编号加名字给主播。”

播报话术 3：个人宣传

“我是一个明明可以靠颜值吃饭但偏偏还要用双手劳动的小主播，感谢你们欣赏我的直率，包容我的粗心，认可我的努力。我希望你们都能一直陪我成长起来，我会记住，会努力，会坚持。”

播报话术 4：希望粉丝得到什么

“我做直播呢，除了想得到别人的认可之外，也希望大家在我的直播间能够，给大家做出好看个性的图片.转直播间等姐姐，哥哥们，点点关注的，谢谢你们的认可。”

(3) 感谢话术

主播收到礼物都是需要感谢的，其实感谢并不需要话术，因为这是一个条件反应。你收礼物你会开心吧？会感动吧？那就把你的情绪真实的反应出来。

感谢话术 1：数礼物数量

“感谢 XX 哥送的 100 个小心心，还没停吗？150 个了，200 个了，哇，炫迈牌的掌声完全停不下来！非常感谢。”

"我们直播间是 x 个棒棒糖做一个头像，情侣是 xx 个，如果

需要做头像的朋友们，不要潜水，发送编号+名字，为你专业定做”

感谢话术 2：终于给我刷了

“感谢 XX 的大跑车，来看我那么多次了，终于给我刷了。你的行动是对我们最大的肯定吧？肯定是，不接受反驳！”

(4) 下播话术

每一个陪你到下播的人都是真爱，每一场直播都要有始有终，所以每天临近下播的时候，都需要有一套下播的话术，这不仅能延续粉丝的不舍之情，也是给自己做一个简单的总结。

下播话术 1：谢榜谢陪伴

“感谢今天的榜首 XXX 榜二 XXX 榜三 XXX，谢谢你们的礼物，特别开心。虽然 XXX 没有陪到我下播的时候，但百忙之中抽时间过来实属难得。感谢所有送我礼物的哥哥，XXX，XXX（榜单上的一一点名就行）。明天早餐可以多吃一个鸡蛋了！另外，很多人从我一开播就来了一直陪着我下播，比如 XXX,XXX（各种点名）。陪伴是最长情的告白，你们的爱意我收到了。”

下播话术 2：直播预告

“今天的直播接近尾声了，明天晚上 XX 点~XX 点同样时间开播/明天会提早一点播 XX 点就开了，各位奔走相告吧！/明天休息一天，大家放假啦！后天正常开播。”

下播话术 3：最后的祝福

“感谢直播间的朋友们的陪伴，明天 xx 时间，我们再见，各位朋友可以没事来主播的主页逛逛，也可以私信主播，大家晚安！”

下播话术 4：总结

“今天一共 XX 万星光，新增粉丝团成员 XX 个，涨了 XX 个关注，比预计的少了一点，我要更努力一点才行了。”

（5）直播气氛话术

直播间的氛围是需要主播有意识的营造的，在不同的情景下应该有不同的话术引导直播间里的观众参与互动。最纯粹目的就是让直播间里的观众持续不断的发言，增加他们的停留时间。这类型的话术都有一个共通点，就是让观众做一些简单的发言。

（1）发问式话术

“大家有没有看到自己喜欢的头像？你是否找不到你喜欢的头像，我们可以为你在线选版哦？对我们的头像有什么建议和意见请朋友们做直播间踊跃发言？”

这类型的发问式话术的答案只有肯定或者是否定，观众打 1 个或 2 个字就能发言了,也可以增加开放性的话题。

（2）选择性话术

“想看男生头像的话刷 1，想看女生头像的刷 诸如此类的选择性话题。

这类型的话术就是给观众抛一个选择题，答案 ABCD 都可以，发言成本很低，能够迅速让观众参与到直播互动里。

（3）节奏型话术

“觉得主播播放的头像好看的/如果想要做一波家庭全家福的刷波 666。”

“刷波 520 让我感受一下你们的热情。”

这类型的的话术就是要观众灌水发言而已，让新进来的游客看到直播间很活跃，很好奇为什么那么多人刷 666，主播到底是表演了什么？这就是带节奏。

（4）冷场时的话术

有时直播间聊着聊着就没人发言了，又不太适合再用上面提到的话术，这时就需要主播重新激活房间里的人了。

你可以用类似下面的话：

“喂~有人在吗？我是不是卡了，都看不到你们说话了。（配合夸张的表情语气和动作。）”

“最怕空气突然安静，最怕朋友突然的消失~~（唱出来），你们为何如此安静？是因为我要凉凉了你们给我默哀吗？”

二、沟通方法

上面的内容都是直接告诉你们用怎样的话，都是在授之以鱼，缺少灵活性。那么接下来就是授之以渔，教你们几个比较实用的人与人之间沟通的方法。

（1）欲擒故纵法

用钓鱼的流程来比喻对话的流程。直接举例：

例 1：

你：你是哪里人？（引诱）

对方：山东人。（上钩）

你：是吗！我最喜欢和山东人交朋友了！（收线）可是为什么我现在觉得你有点冷漠？（释放）

例 2：

你：如果我没猜错，你在国外留过学对吧？（引诱）

对方：是啊。你怎么知道？（上钩）

你：哈哈，因为我以前在法国呆过 2 年。留过学的人都很有气场，我一眼都能看出来。（收线）不过你是唯一一个我不太肯定的。（释放）这个方法的作用就是，能够勾起对方的好奇心。

例 1 的后续发展很可能是对方不会再对“你”冷漠了。

例 2 的后续发展很可能是对方为了证明自己留过学跟“你”说一堆留学的经历了。

这其实就达到“你”的目的了，这就是欲擒故纵。

（2）开放式圈套法

如果一个人对某件东西感兴趣，然后你把这件东西拿走，当你再次给他这个东西的时候会引发他更大的兴趣。开放式圈套由此而来。简单的解释就是：在对话中包括没有说明的想

法，故事，情绪或者感觉。

假如一个人问你：“你今天过得怎样？”你会怎么回答？是“很好”吗？显然那弱爆了。

开放式圈套是这么玩的：

例 1：

她：“你今天过得怎样？”你：“真是一言难尽”。

她：“怎么了？”

你：“太恶心了！你不会想知道的。”

这样她会对这其中的故事非常的感兴趣，好奇心成功被你勾引了。

例 2：

你：“你知道吗，你真的很厉害！你让我在你身上多花了 3 分钟时间。”

她：“是吗？我哪里厉害了？”

你：“有机会再告诉你吧。对了，上次……”

这样她会对“她很厉害”的原因极度的着迷。所以，这是一个让对方追着你聊的方法。

（3）关键字联想法

通过对方给出的有限的内容，找到关键字来展开新的话题。

第一个关键字可以从对方昵称，或者说的第一句话里获得。

例 1：

“我平常就在家呆着看看电影什么的。”（电影）

“你平常都看些什么电影？” / “喜欢看电影的人通常都很感性。看来你也是这样咯。”

例 2:

有人跟你说：“我不喜欢那家酒吧，我上次过生日时和一群朋友在里面喝高了。”

好，想一想，你可以从哪些地方进行联系发展话题？太多了！

- ①我不喜欢的酒吧，为什么；
- ②我经历过的最疯狂的生日聚会；
- ③上一次我喝高的经历；
- ④之后发生的故事。

(4) 联系感

①浅层联系感（共同的话题）。

比如：你和我原来是同一所高中毕业的呀/原来你也喜欢吃芥末啊。

在相处初期，我们依靠这种联系感来熟络对方。这样的联系感越多，你们成为好朋友/恋人的几率就越大。

②深层联系感。比如你们都有过被虐待的经历/父母离异的经历/想要自杀的想法等等。

深层联系感通常和感情和情感挂钩，也就是交心。一段关系由浅入深都逃不开深层次联系感。

要注意的就是，制造深层次联系感的时机非常重要。你不能在大中午的和别人聊你爱上过一个不该爱的人。

