

深圳技师学院商贸学院

一体化课程教案（首页）

科目	电商直播运营	项目三、直播运营策划 直播脚本策划			授课日期		课时	2
					班级			
授课方式	采用多媒体配合实训教学，即：演示+实训分析，穿插以情景教学、案例教学等方式				作业题数	1	拟用时间	1 学时
教学目的	思政目标： 1.通过国潮美妆选品，引导学生能在直播话术中向观众传播品牌背后博大精深的中国传统文化元素的独特魅力，培养学生的 民族自豪感与文化自信 。 2.通过乡村美食选品，引导学生能在直播话术中宣传乡村美食、农民辛勤劳作故事等，引导消费者关注乡村发展，为乡村振兴贡献力量，培养学生的 社会责任感与担当意识 。 3.通过国货家电选品，引导学生能在直播话术中向观众展示强调国货家电的科技含量和创新优势，培养学生 工匠精神与创新意识 。 知识目标： 1.熟悉直播话术的设计原则和技巧，掌握如何根据不同环节和氛围需求设计有效的直播话术。 2.熟悉话术中的关键词汇和表达方式，以及如何与观众产生良好互动。 能力目标： 1.能够使用 AI 辅助挖掘话术中产品的卖点、梳理用户需求和构建用户场景，完成产品话术撰写。 2.能根据直播话术设计流程策划直播脚本方案，并灵活组合运用。				选用教学媒体	多媒体实训教室作演示及讲授		
重点	能使用 AI 辅助挖掘产品的用户痛点和分析产品卖点，完成产品话术脚本撰写。			难点	能根据直播流程框架灵活组合运用直播话术完成直播脚本策划。			
教学回顾								
说明	本课程应用型强，在授课过程中要把任务作为课程的教学背景贯穿始终，针对专业方向，以知识配合能力，教学始终围绕职岗所需要的综合能力进行。							

审阅签名：_____ 年 月 日

学 习 内 容

一、学习任务描述

电商直播，作为企业增强品牌曝光、推动销量激增、加深用户互动与忠诚度构建，并快速适应市场变动的核心途径，其战略地位显著。此类活动需在有限时间内，深度融合节日文化底蕴，精心策划应景主题，推出契合节日氛围的商品及独家优惠，同时注重场景布置、人物造型及互动环节的创新，以营造浓厚的节日沉浸式体验，触动消费者情感，点燃其购买热情。

在项目二“直播运营”的实践环节中，针对特定节日（618年中大促或双12购物节），学生需结合节日特色、账号个性化设定、消费者偏好及团队兴趣，在原有国潮美妆、家乡美食、国产电器等领域的基础上，自主探索并融入至少两个至三个新兴品牌或产品线，深入探索如何实现各赛道商品与节日特色的完美融合与展现，从而完成从直播策划、实战执行到效果复盘的全程体验。

回顾前期课程，我们详尽剖析了节日直播主题活动策划的逻辑与方法，这不仅为学生们紧跟市场趋势、把握时代脉搏提供了有力支持，更在多个维度上促进了其综合能力的提升，包括市场竞争力、创新思维、组织协调、沟通效率、文化素养、技术应用掌握以及数据分析能力等方面的全面增强。

本次学习任务旨在让学生学习直播脚本的策划思路，通过系统训练，学生能够掌握如何策划并熟练运用直播话术来增强沟通效果。学习过程中，学生将深入理解直播话术的结构和原理，包括如何通过逻辑关联、情感连接和重复强调来构建有效的话术。同时，学生还将学习如何根据不同的沟通场景和目标受众，灵活调整话术内容，以确保信息的有效传递和接收。

本次任务成果：完成直播脚本策划

二、学情分析

学生在策划直播脚本时具有创意新颖、语言生动和逻辑性强等优势，但也存在实践经验不足、对受众心理了解不够深入和话术连贯性有待提高等缺点。在策划直播脚本话术方面，学生往往能够运用独特的视角和新颖的思维来构建话术，使内容更具吸引力和感染力。然而，他们往往忽视了对话术核心要素的全面考虑，如受众的心理需求、话术的逻辑结构和信息传达效果等。学生需要在实践中不断积累经验，提升自己在抖音直播脚本策划方面的能力和水平。

通过多种方式进行学情调查，结合调查结果进行学情分析，采用工学一体、任务驱动、学生中心、循序渐进的教学策略。

学情获取	目的	学情分析	教学策略
课前资源学习与任务完成情况	了解学生对节日直播脚本策划的认知程度	80%的学生能够独立完成直播脚本策划思路初步信息收集和撰写	任务驱动、逐步引导
课中工作页填写情况	了解学生的通用能力基础	具备自主学习探究能力	任务驱动、逐步引导
课中任务的实施操作情况	了解学生的逻辑分析能力	具备完成直播脚本的策划能力	工学一体、任务驱动、学生中心
课中任务评价反馈情况	了解学生综合职业能力的掌握情况	具备沟通能力	工学一体、任务驱动、目标导向
课后评价与执行	收集学生意见与建议	85%学生能够掌握直播脚本话术策划与直播实战	总结与反思、课后辅导

三、使用教学媒体（教学手段）

抖音	巨量引擎
	
豆包	DeepSeek
	

四、学习目标

课前	1、根据课前学习资料、视频，了解抖音节日直播脚本策划的相关知识。 2、理解相关知识，并根据课前学习工作页指引，完成《直播选品信息表》和《直播环节框架》。
课中	1、课前作业点评：学生课前作业分享与点评。 2、任务布置：运用直播脚本策划的相关知识和技能点，每组根据课中学习工作页优化提升。 3、直播脚本策划相关知识讲解： 知识点 1：直播脚本的基础知识及卖点挖掘。 知识点 2：产品话术设计 知识点 3：直播脚本的原则、撰写流程、话术组合运用—输出直播脚本。 4、小组实践：分别对 国潮美妆 、 乡村美食 、 国货家电 三个不同品类的抖音直播项目，进行单场直播脚本策划，完成直播脚本的话术。 5、展评总结：小组代表汇报本组课中学习成果，记录老师给出的优化建议。
课后	1、能根据课堂总结和教师优化建议，优化完善并提交工作页《直播脚本》终稿并进行直播实战演练。 2、分享交流任务完成经验与感受，深入学习思考，培养学生的复盘思考能力。

五、学习内容

依据工作任务情境，按照学习内容对接工作内容的原则，通过工作要素和工作过程分析，从知识、技能、素养三个方面归纳学习内容。

知识	技能	素养
1. 熟悉直播话术的设计原则、流程和技巧，掌握如何根据不同产品和环节需求设计有效的直播话术。 2. 熟悉话术中的关键词汇和表达方式，以及如何与观众产生良好互动。	1. 能够根据不同选品策划完成直播话术方案，并在不同的节日和主题下灵活运用。 2. 能够根据观众反馈和现场情况，实时调整话术内容和表达方式，确保直播的流畅性和吸引力。	民族自豪感与文化自信 社会责任感与担当意识 弘扬工匠精神与创新意识 营销及规则意识 表达演绎

依据学习目标，结合工作与学习内容等要求，确定了学习的重点与难点。

学习重点	重点确定	能使用 AI 辅助挖掘用户痛点和分析产品卖点，完成产品话术脚本撰写。
	确定依据	产品话术是直播脚本的重要组成部分，在直播带货中，产品介绍是整个直播中最重要环节之一。
	突破方法	【课前探究】 ：根据课前学习资料，了解直播脚本的意义、原则和要素，并根据填写指引初步完成单品《产品信息卖点表》。 【课中实践】 ：结合课前探究的学习分析和直播脚本的基础知识，利用豆包或 DeepSeek 相关工具进行深度挖掘：用户痛点、分析产品卖点，根据 AI 返回结果优化产品话术。
学习难点	难点确定	能根据直播流程框架灵活组合运用直播话术完成直播脚本策划。
	确定依据	主题多样性与复杂性：不同的直播主题涵盖的领域广泛，每个细分主题都有其独特的内容要求和表现形式，策划者需要深入了解各个主题领域的知识，才能撰写出符合主题脚本，这对策划者的知识储备和专业素养要求极高。 精准把握账号风格：每个账号都有其独特的定位和风格，策划者需要深入理解账号的定位和风格，将其融入到直播脚本中。 用户需求多样化：用户的对直播内容的需求也千差万别。但用户需求往往是隐性的，难以直接观察和准确把握，这给脚本撰写带来了挑战。
	化解方法	【课前探究】 ：根据课前提提供的教学资料和视频，了解直播脚本的意义、原则和要素，并根据填写指引初步完成《产品信息卖点表》。 【课中实践】 ：结合课前探究的学习分析，利用 AI 辅助工具进行深度学习，从以下细项切入： 知识点 1：组合话术输出直播脚本的关键逻辑 知识点 2：组合话术中的注意事项。 【课后提升】 ：将学生分成小组，每个小组负责策划完成一场节日直播脚本并进行实战演练。小组内成员可以相互讨论、协作，共同解决问题。 【鼓励学生参与实际项目与实习】 ：与相关企业或机构合作，为学生提供参与实际抖音直播项目的机会和实践岗位。

六、教学环境及资源准备

1. 教学设备及资源：
1. 教学环境：多媒体教室：确保具备投影设备、音响系统、网络接入等基础教学设施，以便展示和播放抖音直播相关的视频案例和教学资源。仿真实训室：搭建模拟绿幕抖音直播环境的实训室，让学生在实操中学习。
2. 教学设备与工具（参考）： 笔记本电脑或台式机：用于演示抖音直播平台的操作和管理。麦克风和摄像头：模拟直播设备，让学生体验直播时的音视频效果。手机或平板：用于安装和体验抖音 APP，以及直播时的实时互动。投影仪和屏幕：展示直播案例、话术模板等教学资源。
3. 教学资料：
- 数字化资源：关于抖音直播的专业教材或自编讲义，涵盖直播话术、营销策略等内容。
- 抖音直播教学视频：展示成功的直播案例和话术应用。
- 话术模板和脚本：提供给学生参考和练习。
- 直播数据分析工具：教授学生如何使用数据分析工具优化直播效果。
- 互动平台资源：如学校教学云平台、微信群等，供学生交流和分享学习心得。

七、教学手段

1. 任务驱动、工学一体：设计实战任务：让学生分组进行抖音直播方案的策划和实施，通过实际操作加对话术应用的理解。案例分析：通过分析成功和失败的直播案例，提炼出话术策划的要点和技巧。角色扮演：让学生在模拟直播环境中扮演主播和观众，练习话术表达和互动技巧。
2. 数字化资源、信息化教学：利用多媒体教学资源：通过投影、视频等方式展示直播案例和话术模板，增加学生的直观感受。在线互动平台：利用 QQ 群、微信群等在线平台，方便学生随时随地进行交流和讨论。直播回放与点评：录制学生的直播实践过程，并进行回放和点评，帮助学生发现不足并改进。

附：学习任务数字化学习资源列表

类别	名 称	备注
视频	《头部主播直播带货视频》直播视频拆解 注：贾乃亮（国潮美妆） 董宇辉（乡村美食） 罗永浩（国货家电）	指定视频 3 个
学习工作页	课前工作页：《直播选品信息》 《直播流程框架》 课中工作页：《产品用户痛点分析》 《产品卖点分析》 《构建产品使用场景》 《直播脚本》初稿 课后工作页：《直播脚本》终稿	工作页：3 个 表格：7 个
在线活动	分享交流、讨论	活动 1 个
教学查询平台	抖音、飞书、豆包、DeepSeek 等	教学探索平台 3 类

八、教学实施过程

课 前（探究）						
教学环节	教学内容	学生活动	教师活动	教学手段及其方法	学生成果	设计意图
课前探究 30min	1、课前自主信息调研收集 2、自主课前资源学习	【自主学习】 登录熟悉抖音等平台结合课前提供的学习资料,学习直播脚本策划的相关知识,用豆包 AI 或 DeepSeek 完成《直播选品信息》。	【发布任务】 根据学习内容,发布课前学习任务和资料。	教学云平台 微信群 自主调研法	《直播选品信息》 含产品:价格、规格、赠品等信息。	培养学生 AI 工具操作使用、信息调研收集与理解总结等能力
	1、课前自主信息分析收集 2、市场优秀带货视频内容示范引领学习	【拆解优秀直播视频】 根据课前工作页指引,选择头部优秀主播直播带货视频观看、学习、拆解,完成《直播流程框架》。	【答疑和引导】 在线解答同学疑问并引导学习。	教学云平台 微信群 自主调研法 示范教学法	《直播流程框架》	培养学生工具操作、信息收集与分析总结能力

课 中（内化）

教学环节	教学内容	学生活动	教师活动	教学手段及其方法	学生成果	设计意图
【环节1】 知识回顾及课前作业点评； 5min	1、前次学习内容回顾 2、学生作业点评与反馈	【作业展示】 学生作业分享与评价	知识回顾及学生课前学习成果点评，总结课前知识要点。	多媒体设备 数字人试播	课前学习成果内化	培养学生信息整合分析能力和宣讲能力
【环节2】 任务布置 5min	结合课堂学习，对工作页进行优化	【接收任务】 明确工作要求与岗位职责； 小组进行分工	介绍工作流程及相关工作要求	多媒体设备 引导法 情境导入法	学习任务	增强学生学习兴趣，了解工作任务、要求
【环节3】 知识讲解 20min	【知识讲解】 知识点1：产品话术的设计 知识点2：直播互动、相关话说知识 知识点3：直播脚本的原则、撰写流程和话术组合运用—输出直播脚本。	【知识学习】 知识点1：产品话术的设计 知识点2：节日主题、主播人设、账号定位 知识点3：直播脚本的原则、撰写流程和话术组合运用—输出直播脚本。	【知识讲解】 讲解相关知识 【加深理解】 引导学生将课堂知识与课前收集内容相结合，加强理解。	AI 辅助 任务驱动法 PPT 展示	1、产品话术输出 2、其他话术（互动、钩子、活动、逼单）输出 3、话术组合运用—输出直播脚本	提升学生对知识体系的整体认知

【环节4】 小组实践 40min	【小组讨论】 学生小组实践，分别对 国潮美妆、乡村美食、国货家电 三个品类直播间进行节日直播脚本策划	【小组分工协作】 第1步：完成直播环节流程框架。 第2步：完成产品话术 第3步：编辑对应环节话术 第4步：话术组合运用—输出直播脚	【巡回指导】 教师巡回指导学生课堂讨论与任务完成	任务驱动法 引导法	《直播脚本》初稿	培养学生调研分析、工具操作、及团队合作能力
【环节5】 展评总结 10min	展示分享各组工作页成果	1. 小组代表展示本组实践成果； 2、记录老师给出的优化建议。	1、总结本节重难点内容； 2、评价各小组的任务成果并给出优化建议。 3、布置课后任务	归纳总结法 多媒体设备		锻炼学生的宣讲能力以及迭代能力
课 后（拓展）						
环节	内容	学生活动	教师活动	手段及其方法	学生成果	设计意图
【复盘优化】 30min	1、优化并提交工作页； 2、完成教学效果满意度问卷调查。	1、各小组根据教师建议优化工作页并上交； 2、小组件交流分享学习心得 3、完成教学效果满意度问卷调查。	发放问卷，回收分析； 线上答疑，线下指导	引导法 任务驱动法 微信群等	工作页：《直播脚本》终稿	培养学生学习复盘与优化能力

九、学业评价

表 9-1 直播脚本策划 学习评价表

班级：_____ 组号：_____ 组长：_____ 组员：_____

学业评价项目与权重	评价标准		分值	考核方式			平均得分
				自评	互评	师评	
通用能力 30%	话术质量：话术语句通顺、内容篇幅合理；术环节完整、逻辑相对清晰；产品卖点表述、信息全面准确；		10				
	逻辑思维：具备严密的逻辑思维能力，能够清晰分析问题，制定科学合理的解决方案		10				
	时间管理：合理安排时间，确保直播电商活动按时进行，同时兼顾其他工作任务		10				
	【通用能力小计得分】						
思政能力 20%	倡导诚实守信：坚持诚信经营，信守承诺，以良好的信誉赢得消费者信任与支持		10				
	坚持实事求是：在直播过程中，坚持真实、客观的原则，不夸大其词，不误导消费者		10				
	【思政能力小计得分】						
专业能力 & 职业素养 50%	专业能力	直播话术撰写：能够策划单场复合循环的直播话术方案，并在直播中灵活运用，完成	10				
		产品话术：痛点挖掘 触动用户；需求场景构建全面	10				
	职业素养	营销意识：具备敏锐的市场洞察力，能够灵活运用营销策略，提升品牌影响力和销售业绩	10				
		商业敏感性：深刻理解商业逻辑与规则，准确判断商业机会与风险，做出明智的商业决策	10				
		规则意识：遵守行业规范与法律法规，维护公平竞争的市场环境，树立良好企业形象	10				
	【专业能力及职业素养小计得分】						
总分	通用能力得分+思政能力得分+专业能力及职业素养得分						

课前工作页

6、课前小组实践：

第一步：6 小组，每组分别从以下三个不同品类中，**选择一个**品类的产品，作为单场直播选品。

①**国潮美妆—完美日记：**仿生膜精华口红 703（对标国货美妆主播：贾乃亮）

参考网址：<https://item.jd.com/100121853212.html>

②**乡村美食—江西米粉：**春丝江西米粉（对标乡村美食主播：董宇辉）

参考网址：<https://item.jd.com/100067365861.html>

③**国货家电—小米：**小米便携即热饮水机（对标国货家电主播：罗永浩）

参考网址：<https://item.jd.com/100149961696.html>

第二步：登录京东、淘宝、抖音等平台，查询所选的产品信息，并小组填写完成**《直播选品信息表》**。

第三步：登录抖音平台，搜索本组选品对应的头部主播，选取对标头部主播的直播间，学习拆解对标直播的直播环节有那些，每个环节使用了那些话术，并小组填写完成**《直播环节框架》**。

【学习要求】

序号	学习活动	学习内容	学时	备注
1	填写《直播选品信息表》	学习产品选品基础信息要素	1	
2	填写《直播环节框架》	学习直播环境要素，对标市场头部主播借鉴学习。	1.5	

1、《直播选品信息》（需填写完成）

_____产品信息表		
产品基础信息	产品名称	
	产品市场价格	
	产品本场直播价格	
	产品规格	
	赠品	

2、《直播流程框架》（需填写完成）

- 1、首先对标头部主播（在：贾乃亮、董宇辉、罗永浩中选择），解析出头主播的正常直播脚本框架。
- 2、再根据本组的直播选品、活动主题、活动目的等，规划出本组的直播话术脚本环节框架。

时长	目的	对应话术
～ 分钟		
～ 分钟		
～ 分钟		
～ 分钟		
～ 分钟		
～ 分钟		
总时长		

课中工作页

学生活动 1：完成《产品用户痛点分析》

填写指引：

请根据以下的填写指引完成《产品的用户痛点分析》

(1) 根据提示词公式，撰写 AI 挖掘痛点提示词：

公式：指定角色 + 设定情境 + 输入信息 + 提出要求

例：你现在是一名直播运营专家，正在进行电商直播带货的产品用户痛点挖掘。节日直播活动主题是：母亲节大促，产品是创维投影仪，它是一款短焦、高亮度、具备护眼功能的高性价比产品。请你列举 10 个用户痛点，并选择 1 个最主要的痛点撰写一句 100 字左右的话术。（次提示词仅供参考）

(2) 打开豆包、Kimi AI 或 DeepSeek，输入提示词, 获取 10 个痛点结果

(3) 小组头脑风暴，讨论出最能引起用户感知前三大痛点，并写出综合话术。

《产品用户痛点分析》		
AI 挖掘痛点提示词		
AI 返回痛点结果	痛点 1	
	痛点 2	
	痛点 3	
	痛点 4	
	痛点 5	
	痛点 6	
	痛点 7	
	痛点 8	
	痛点 9	
	痛点 10	
痛点排序	最优痛点 1	
	最优痛点 2	
	最优痛点 3	
产品痛点话术		

学生活动 2：完成《产品卖点分析》

填写指引：

请根据以下的填写指引填写《产品卖点分析》

(1) 根据提示词公式，撰写 AI 挖掘产品卖点提示词：

公式：指定角色 + 设定情境 + 输入信息 + 提出要求

例：你现在是一名直播运营专家，正在进行电商直播带货的产品卖点挖掘。节日直播活动主题是：母亲节大促，产品是创维投影仪，它是一款短焦、高亮度、具备护眼（需添加要更详细的信息）功能的高性价比产品。请你列举 10 个产品卖点，并选择 1 个最主要的卖点撰写一句 100 字左右的话术。（次提示词仅供参考）

(2) 打开豆包、Kimi 或 DeepSeek，输入提示词，获取 10 个产品卖点。

(3) 小组头脑风暴，讨论出你们认为最具代表性的产品前三大卖点，并写出综合话术。

《产品卖点分析》		
AI 挖掘卖点提示词		
AI 返回卖点结果	卖点 1	
	卖点 2	
	卖点 3	
	卖点 4	
	卖点 5	
	卖点 6	
	卖点 7	
	卖点 8	
	卖点 9	
	卖点 10	
卖点排序	最优卖点 1	
	最优卖点 2	
	最优卖点 3	
产品卖点话术		

学生活动 3：构建《产品使用场景》

填写指引：

请根据以下的填写指引构建《产品使用场景》

(1) 根据提示词公式，撰写 AI 挖掘用户场景提示词：

公式：指定角色 + 设定情境 + 输入信息 + 提出要求

例：你现在是一名直播运营专家，正在进行电商直播带货的产品使用场景构建。产品是创维投影仪，它是一款短焦、高亮度、具备护眼功能的高性价比产品。请你根据“5W1H”使用场景构建法列举出 10 个用户场景。（次提示词仅供参考）

(2) 打开豆包、Kimi 或 DeepSeek，输入提示词, 获取 10 个用户场景。

(3) 小组头脑风暴，讨论出你们认为前 3 个最具成交潜力的用户场景，并写出综合话术。

《构建产品使用场景》		
AI 挖掘提示词		
“5W1H”构建用户使用场景 何事（What） 何人（Who） 何时（When） 何地（Where） 为何（Why） 如何（How）	使用场景 1	
	使用场景 1	
	使用场景 1	
	使用场景 1	
	使用场景 1	
	使用场景 1	
	使用场景 1	
	使用场景 1	
	使用场景 1	
	使用场景 1	
用户场景排序	最具成交场景 1	
	最具成交场景 2	
	最具成交场景 3	
产品使用场景话术		

学生活动 4：《直播脚本》初稿

注：结合本组选品及活动主题等填写完成

产品名		
产品市场价格		
产品本场直播价格		
产品规格		
赠品		
时长	目的	对应话术
～ 分钟	完成直播开场	开场话术： 钩子话术： 互动话术： 活动话术：
～ 分钟	完成第一轮产品卖点讲解	活动话术： 互动话术： 卖点话术： 逼单话术： 其他话术：
～ 分钟	延续产品讲解后的氛围，完成一次完整的活动逼单，转化直播间内犹豫的用户	活动话术： 逼单话术：
～ 分钟	完成第二波用户的引流、停留	钩子话术： 互动话术：
～ 分钟	完成第二轮产品卖点讲解	活动话术： 互动话术： 卖点话术： 逼单话术： 其他话术：
～ 分钟	转化直播间内犹豫的用户；强调即将下播，福利活动逼单	活动话术： 逼单话术： 结束话术： 其他话术：

课后工作页

根据《直播脚本》初稿完善输出《直播脚本》终稿

0 ~ 10 分钟:

打招呼: 欢迎大家来到我们 XX 直播间, 宝宝们有什么问题可以直接问主播哈~

钩子话术 1 (以用户需求切入): 最近有没有想买化妆品的宝宝呀? 想买口红的宝宝的扣个 1, 想买腮红的宝宝扣个 2, 想买防晒霜可千万别走开! 今天我们直播间刚开播, 为了让大家认识我们, 直播间也是设置了超值优惠, 大牌化妆品直接送, 大家一定要参与欧!

钩子话术 2 (以用户痛点切入): 最近准备入夏了, 防晒霜咱可得安排起来! 不好好涂防晒啊, 脸上容易有某某斑, 还容易蜡黄, 显得咱气色差, 而且这防晒霜还不能涂少, 不然等于白用! 今天我们直播间大牌化妆品直接送, 让你以最高性价比屯完这个夏天的防晒!

活动话术:

安耐晒——防晒霜的战斗机, 大家应该都知道吧! 我大学军训时就用的它, 当时班上其他女生都狂追着问我: 为啥爆晒两个星期, 一点都没黑? 哈哈, 那可是我每天狂涂安耐晒换来的! 但是呢, 官方价确实比较贵, 238 一瓶 60ml, 基本上两个星期就用完了, 屯起来还真是有点肉疼。

今天我们直播间大家不用买, 我们直接送! 今天直播间购买产品的宝宝们点击关注主播, 加一下粉丝团, 每个整点进入直播间就可以参与“安耐晒整点送”的活动, 活动规则就是每个整点我们都会在今天直播间下单的宝宝中抽取一位送 60ml 安耐晒~

其他的化妆品也是福利多多, 不要错过欧~

(开场要多 cue 一下直播间的用户们, 与用户互动)

10 ~ 40 分钟

产品 1——完美日记腮红膏

产品卖点话术:

今天我要给大家带来一款美妆界的“小秘密”——完美日记的腮红膏! 这款腮红膏, 简直就是提升气色、打造自然红润妆效的绝佳利器! 首先, 咱们来说说它的质地。这款腮红膏采用了超级细腻的膏体, 触感丝滑, 轻轻一抹就能轻松晕染开, 完全不会有厚重感。而且, 它还具有出色的持久度, 一整天下来, 腮红依然如新, 让你的美丽不打烊。