

直播入門工具包

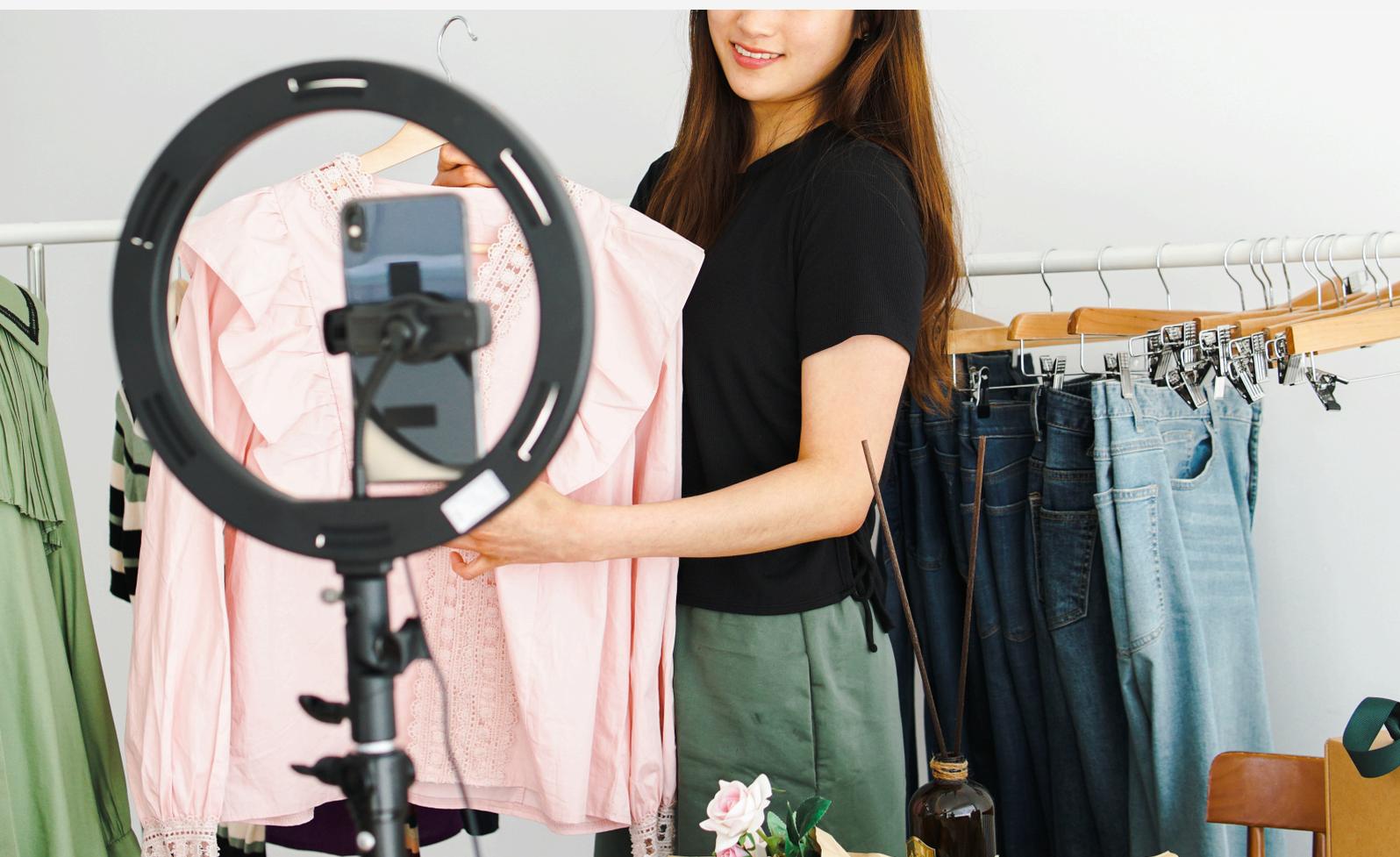
新手開播 × 開團爆單



 <https://mokibuy.com/web/visits/4>

 官方LINE@ ID : @mokibuy

給新手直播的 快速入門指南 (一)



01. 開播場景搭建

★ 手機直播更靈活

適合戶外等無限網路空間的主播，可移動以及應用手機直播特有玩法；畫面清晰度難保障。

需要設備有:

桌椅

展示樣品, 主播休息



補光燈

補充光線, 讓直播間更明亮自然



手機支架

固定手機, 避免晃動



★ 直播機更高清

搭配專業直播機可保持直播畫面高清、穩定、不卡頓。直播機作為整個直播間中樞，配備強大硬體與輸出能力，支援高解析度推流、穩定畫質，並可實現各種進階玩法，如貼圖、切片、多場景切換、文字／影片／圖片排版、多機位特寫、綠幕背景與提詞器，打造更順暢、專業且互動性強的直播效果。

需要設備有:

桌椅

展示樣品, 主播休息



補光燈

補充光線, 讓直播間更明亮自然



電腦

直播間推流
訂單. 客服處理



相機

展示樣品, 主播休息



球形燈/
日光燈

補充光線, 讓直播間更明亮自然



直播機

固定手機, 避免晃動



02. 直播流量模型

直播的成功不僅是單純的賣貨，而是一個系統性的流量運營過程，理解從「進人」到「復購」的五段式漏斗，是優化表現的關鍵。



03. 每一階段的KPI & 行動清單

將流量模型拆解為具體的 KPI 指標與可執行的行動清單，是實現直播目標的 SOP 保障。確保每個動作都為最終的成交目標服務。

A 進入階段

KPI 目標

觀看人數

點擊率

ACTIONS 行動

- 發布吸睛的直播預告
- 設計引人注目的標題與封面
- 分享直播連結至各社群渠道

B 留人階段

KPI 目標

平均觀看時長

粉絲停留率

ACTIONS 行動

- 準備開場破冰話題與福袋
- 明確告知本場直播亮點與優惠設置
- 留言抽獎活動

C 起量階段

KPI 目標

新增粉絲數

按讚/留言/分享

ACTIONS 行動

- 設計互動問答環節
- 引導觀眾分享直播間
- 舉辦按讚達標解鎖福利活動

★ D 成交階段

KPI 目標

訂單數轉換率

客單價

ACTIONS 行動

- 準備賣點清晰的講品稿
- 設定限時秒殺價
- 使用工具快速上架與收單搭配催單話術

E 復購階段

KPI 目標

回購率

會員活躍度

ACTIONS 行動

- 引導新客加入粉絲團/LINE社群
- 發放本次消費回饋購物金
- 預告下次直播主題與新品

03. MokiBuy 直播全鏈路助攻

無縫對接流量模型，打造從**進人**、**成交**到**復購**的自動化閉環。

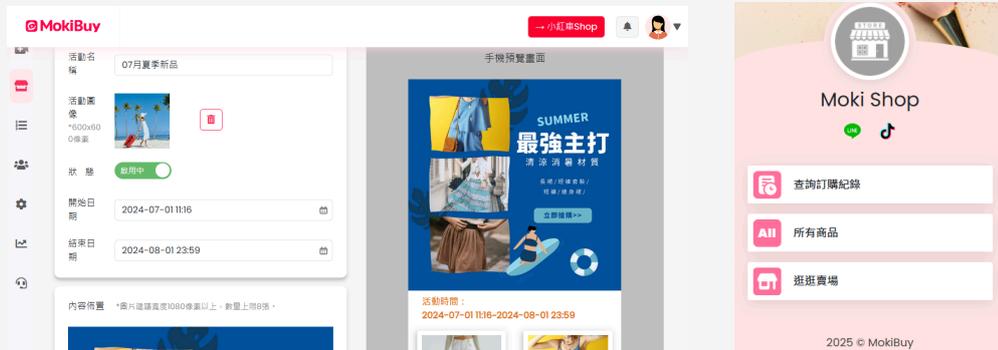
進人與留人

ACQUISITION & RETENTION



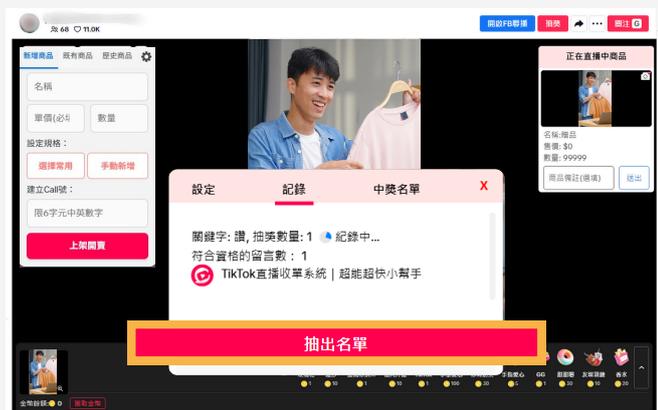
開團連結

生成專屬「逛逛賣場」或「活動賣場」連結。預熱期提前分享積累人氣，讓粉絲預覽商品，提升開播進場意願。



自動回覆 & 抽獎

利用留言抽獎與競標功能，在開場黃金期有效提升互動率，將路過流量轉化為停留觀眾。



03. MokiBuy 直播全鏈路助攻

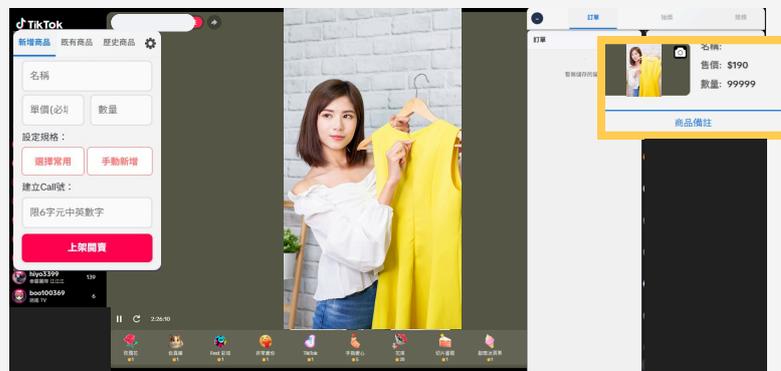
無縫對接流量模型，打造從**進人**、**成交**到**復購**的自動化閉環。

高效成交

CONVERSION & SALES

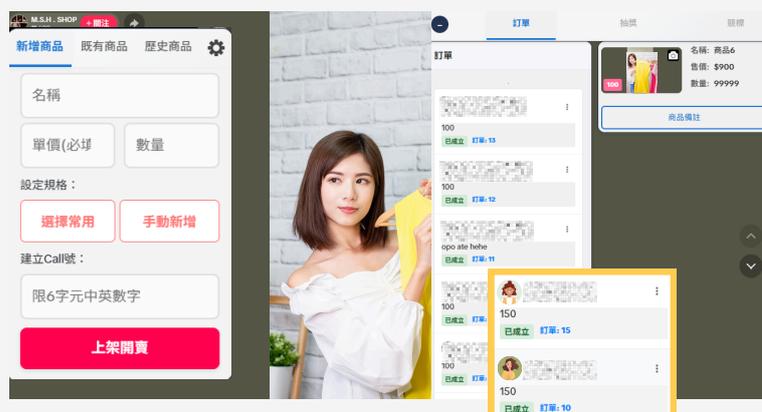
★ 快拍上品

只需3秒！截取直播畫面即刻上架，無需準備資料。完美應對「看到什麼賣什麼」的即興銷售場景。



★ 自動收單

告別手抄單混亂。設定「Call號」關鍵字，系統自動偵測留言成立訂單，大幅降低漏單率，優化下單體驗。



03. MokiBuy 直播全鏈路助攻

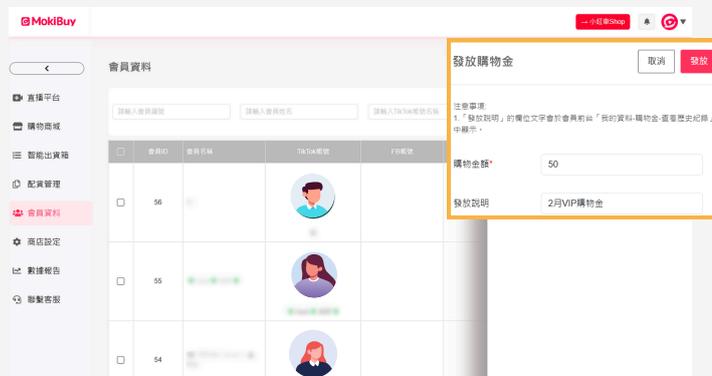
無縫對接流量模型，打造從**進人**、**成交**到**復購**的自動化閉環。

復購經營

LOYALTY & REPURCHASE

★ 會員購物金

直播結束後針對當次消費者精準發放購物金，以「回饋感」激勵下一次消費，提升顧客終身價值。



★ LINE@ 機器人通知

串接 LINE@官方帳號 自動發送訂單與出貨通知，建立專業形象，並維護私域流量以便後續再行銷。



04. 開播 3 分鐘黃金法則

直播的勝負在於開場。透過三大關鍵要素，在最短時間內建立信任並鎖定觀眾注意力。

破冰 Ice-Breaking



建立連結 · 輕鬆氛圍

拉近與觀眾的距離，營造輕鬆友好的氛圍，讓新進觀眾感受到「被看見」。

SCRIPT_EXAMPLE

「哈囉，剛進來的朋友們晚上好！揮個手讓我看到你～今天天氣超好，你們那邊呢？」



SCRIPT_EXAMPLE

「今天不得了，我們準備了只有今天才有的獨家秒殺價，還有價值XXX的正品抽獎！」



亮點 Highlights



給出期待 · 價值劇透

快速劇透本場直播最吸引人的地方，告訴觀眾「為什麼這場非看不可」。

04. 開播 3 分鐘黃金法則

直播的勝負在於開場。透過三大關鍵要素，在最短時間內建立信任並鎖定觀眾注意力。

掉鉤子 Hook



製造懸念 · 鎖定留存

拋出一個引人好奇的問題或預告，讓觀眾為了等待答案而必須留下來。

SCRIPT_EXAMPLE

「今天有一款大家敲碗很久的神秘新品，線上人數達到500的時候揭曉！」



05. 中段節奏(黃金循環體系)

直播中段是創造業績的「心跳時段」。核心在於建立一個穩定而有力的循環，持續推高直播間的熱度與轉化率。



目標：激發慾望

目標：獲取流量

目標：立即下單

> 結構化介紹

運用「賣點線、感受線、價格線」三維度，全方位展示細節。

> 高頻提問

「喜歡白的打1，黑的打2」，簡單指令引導觀眾刷屏。

> 製造稀缺感

「本檔僅剩50組」、「後台已跑掉20件」，強調手速。

> 塑造價值感

構建具體使用場景，讓觀眾想像擁有的感覺。

> 點名與感謝

即時唸出粉絲名字與感謝送禮，建立被重視感。

> 簡化路徑

明確指引：「點下方連結」或「留言關鍵字」。

06. 尾段節奏(終場前的業績衝刺)

直播尾聲是提升整場業績、清空庫存的最後機會。此階段節奏應更為緊湊，將直播間的購買潛力壓榨到極致。

補單 Restock



針對熱銷品，釋出少量庫存或開放預購，滿足未搶到的觀眾。

SCRIPT_EXAMPLE

「剛剛沒搶到XX的朋友別急，我跟廠商爭取到最後10件現貨，這是最後的機會了！」



SCRIPT_EXAMPLE

「購物車裡還有商品的朋友，記得在10分鐘內完成付款哦，不然庫存會自動釋出！」

催付 Payment



提醒已下單但未付款的觀眾盡快完成支付，鎖定訂單。

最後5分鐘，
趕緊付款



06. 尾段節奏(終場前的業績衝刺)

直播尾聲是提升整場業績、清空庫存的最後機會。此階段節奏應更為緊湊，將直播間的購買潛力壓榨到極致。

收割 Harvest



推出組合優惠或滿額贈品，提升客單價。

SCRIPT_EXAMPLE

「直播結束前最後一個福利，今天只要消費滿2000元，就直接送你一個價值500元的化妝包！」



SCRIPT_EXAMPLE

「感謝大家陪我到最後，最後一分鐘，這款原價399的帽子，現在只要99元秒殺！」

秒殺 Flash Sale



用超低價商品進行最後一波引流與清倉，為直播劃下完美句點。



07. MokiBuy 助攻：直播精準控場

快拍上架—自動提醒—限時價設定

★ 快拍上架 & 快速切換商品

直播中臨時決定加賣商品，或需要快速在多個商品間切換介紹。

使用「直播快拍上架」功能，3秒即可上架新品。點選切換當前主打商品，系統自動置頂對應Call號，確保觀眾不會下錯單。

★ 自動未完成提醒

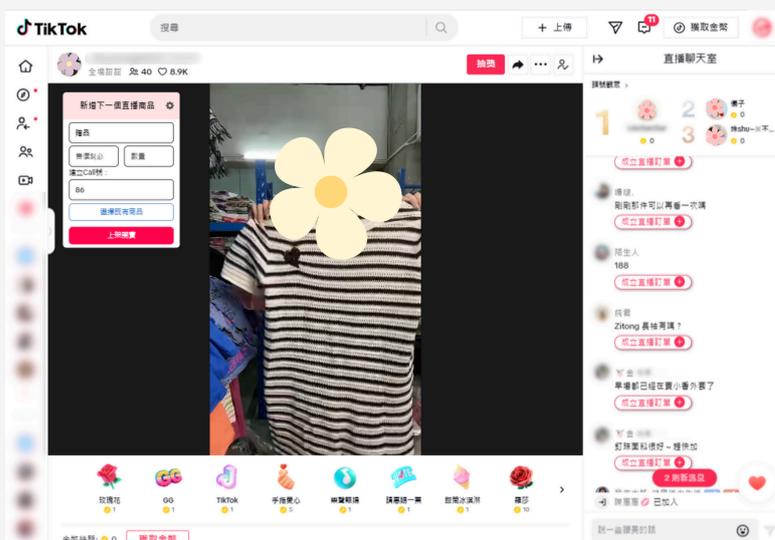
觀眾下單後忘記付款，導致庫存被佔用。

串接「LINE@機器人」後，設定自動或手動發送未付款提醒，溫和地引導顧客完成結帳，有效提升訂單完成率。

★ 限時價設定

需要營造限時搶購的緊迫感，或在尾段進行秒殺活動。

透過「快速新增商品規格」或「備註」，手動標示「秒殺價」，並配合主播口頭倒數計時，快速上架標有「秒殺價」的新品。





品牌官網了解更多

<https://mokibuy.com/web/visits/4>



+官方LINE@ ID : @mokibuy

<https://lin.ee/3MYz4HA>



短影音快速認識MokiBuy

<https://www.tiktok.com/@mokibuy>



免費試用14天



聯繫專人諮詢