山东莱州 · 明宇装载机 · 厂家展厅

厂家展厅直播
助播分工提词手册

主播拿手机拍机子、演示、近距离讲细节 / 助播负责搭话、留人、控场、接公屏、导私信、重复背书。

01 STAGE 01 · OPENING
开场阶段

人流进直播间的高峰期：先报身份，再抛钩子，把信任垫住，最后接住主播的话。

01 开场
欢迎 · 报身份

时机 新老板进直播间、头像一排排跳的时候。

01	欢迎刚进来的老板，这里是山东莱州明宇装载机厂家展厅，咱们现在就在展厅里实拍。
02	新进来的老板停一下，镜头里这些都是明宇全新装载机，一台一台给你看。
03	大家好，我们是莱州明宇装载机厂家展厅，今天不拍外景，就在机子边上播。
04	欢迎老板们，先报个家门：山东莱州，明宇装载机，厂家展厅，全部全新机。
05	刚刷进来的老板别划走，这里是明宇装载机厂家展厅直播，机子就在镜头里。
06	欢迎新进来的朋友，咱们是莱州本地的明宇装载机厂家，今天展厅现货实拍。
07	老板们好，欢迎来到明宇装载机厂家展厅直播间，我是助播，全程陪你看看车。
08	第一次进来的老板，记住三个词：明宇、莱州、厂家展厅，全新机现货。
09	欢迎老板，镜头里这台就是咱们展厅的明宇全新装载机，主播马上给你看细节。
10	进来的老板先点个关注，我们是山东莱州明宇装载机厂家展厅，今天全程实拍。

02 开场

留人 · 抛钩子

时机 开场 30 秒内，把人留住。

01	老板们想看多大吨位、什么配置，公屏直接打出来，主播按你点的看。
02	想要报价的老板，公屏只能简单说，具体价格直接私信，我给你报出厂实价。
03	今天展厅机子多，老板想看哪一台，公屏扣吨位，咱们挨个看。
04	想看3吨、5吨还是抓木机，公屏打个数字，主播马上给你转镜头。
05	老板你先别走，等会儿主播要试动作，想看哪个部位先公屏告诉我。
06	想看铲斗、发动机、驾驶室的老板，公屏打两个字，主播给你近距离拍。
07	正选设备的老板公屏扣个“1”，我看看今天有多少老板在选设备，重点给你看。
08	想拿详细参数和报价单的，私信我一句“装载机资料”，我直接发你。
09	老板们，今天在展厅，想看哪台车的哪个细节都能提，公屏说了算。
10	准备上设备的老板，先把吨位和工况打出来，今天现场给你对配置。

03 开场

基础背书

时机 老板问“你们是哪里的 / 是不是厂家”的时候。

01	咱们是莱州明宇装载机厂家展厅，全部全新机，不是二手，也不是翻新。
02	源头工厂直供，展厅现货，老板不用绕中间商。
03	支持到厂看车，离得近的老板直接来山东莱州展厅，现场试机。
04	国内工地能用，出口订单也接，参数和装柜方案都能配合。
05	明宇原厂全新装载机，配件好找，售后稳定，用起来省心。
06	工地、料场、沙场这些工况，咱们这几款机子都能干。
07	展厅里摆的都是现货，老板看中哪台，可以直接聊交付。
08	咱们做装载机不是一天两天，明宇这个牌子在莱州本地有厂。
09	厂家直出，价格没有中间商加一层，配置也能当面核对。
10	买装载机怕什么？怕车况不真、怕售后找不到人，来厂家展厅，车和人都看得见。

04 开场

承接主播 · 复述重点

时机 主播讲完一段、镜头停住的时候。

01 主播刚说的重点我再重复一遍：明宇全新机，莱州厂家展厅，现货可看。

02 老板们听清楚，主播刚才指的这个位置，是这台车的核心配置。

03 主播刚讲的是这台机子的配置，我补一句，配置不同价格不同，要准确报价私信。

04 刚才主播说的这个细节，镜头前的老板可以截个图，回头对比用。

05 主播正在给老板们看实车，我这边同步一句：全部明宇全新，展厅现货。

06 主播刚提到的部位，老板有不明白的公屏打出来，我让主播再拍一遍。

07 划重点：主播说的这个配置，是奔着干活去的，不是摆着看的。

08 主播刚讲完这台，我提醒一句，想要这台参数的直接私信报吨位。

09 老板们，主播说的这些不是念资料，是站在机子边上对着实车讲。

10 主播先看着，我把重点落一下：莱州明宇、全新现货、支持到厂看车。

02 STAGE 02 · WALK-AROUND

主播实拍讲解

主播讲配置、讲工况、拍外观，助播只补关键词和背书，不抢主播的话。

05 实拍 讲配置 · 补背书

时机 主播讲大臂、发动机、变速箱的时候。

01 咱们这是明宇原厂全新装载机，产地山东莱州，展厅现货。

02 主播讲的大臂、发动机、变速箱，都是这台实车上的，老板可以对着看。

03 配件好找，售后稳定，工地、料场、沙场都能用，这是明宇的底子。

04 老板们选装载机，看的就是这几大件，主播给你一项一项过。

05 这台车是全新机，不是翻新，厂家展厅里摆着的全新机。

06 配置这块主播讲得细，我只补一句：同样的活，配置选对了才顺手。

07 明宇原厂的车，配件好找，后期维护不用满世界找件。

08 主播现在指的这个地方，老板们可以重点看，这是干活吃劲的位置。

09 咱们不夸大，配置就在这摆着，主播拍到哪里老板看到哪里。

10 这台机子适合工地、料场、沙场，老板要是工况特殊，私信说，我给你对配置。

06 实拍 讲工况 · 对场景

时机 主播讲这台车适合干什么活的时候。

01 老板们看机子，先想清楚你天天干什么活：装沙、装土、装煤，还是抓木，工况不一样，配置就不一样。

02 主播讲的是这台车的硬件，我补一句：工地、料场、沙场这几类活，这几款机子都能对上。

03 老板你的活要是重载、连轴转，私信我说清楚，我给你对一台抗造的配置。

04 装载机不怕用，就怕配置不对路；老板把工况打公屏，主播按你的活给你看。

05 砂石料场、搅拌站上料、工地转运，这几个场景天天有人问，咱们展厅里都有对得上的车。

06 老板问一台车能不能干几种活，可以聊，属具换着上，具体私信我给你说清楚。

07 冬天冷、夏天热的地方，机子照样得干活，老板把使用环境说给我，我提前给你对。

08 场地窄、转弯多，选车就看轴距和灵活性，老板私信说场地，我给你建议。

09 主播现在讲的配置适合常规工况，老板要是特殊工况，公屏打“特殊”，我单独给你对。

10 买回去是要下工地挣钱的，不是摆着看的，工况说清楚，配置才不花冤枉钱。

07 实拍

讲外观细节 · 补一句

时机 主播拍轮胎、驾驶室、铭牌、焊口的时候。

01	主播现在拍的是轮胎，老板看花纹、看磨损，这是全新胎，不是翻新的。
02	驾驶室这块老板重点看，视野、座椅、操作手柄，天天坐里面，舒服不舒服很重要。
03	老板看漆面，原厂漆均匀，边角没有补漆痕迹，这是全新机的样子。
04	主播镜头对着铭牌，老板可以看清型号和生产信息，有疑问私信我发大图。
05	焊口这块老板仔细看，原厂焊缝规整，这是判断车况最直接的地方。
06	铲斗的斗刃、斗齿老板看仔细，干重活的老板重点看这里。
07	大臂油缸、销轴这些地方，主播给你拍近一点，老板自己看细节。
08	外观不是花架子，漆面、焊口、轮胎这些，都是车况的一部分。
09	老板截图保存，回头和别家对比，就看这些细节，实车不怕比。
10	主播拍到哪里老板看到哪里，看不清的地方公屏说，我让主播再靠近一点。

03 STAGE 03 · COMMENTS · PRODUCT

公屏 · 产品问题

吨位、车况、品牌型号这类问题：先重复问题，再给答案，再让主播转镜头。

08 公屏 问吨位

时机 公屏出现"3吨 / 5吨 / 多大"的时候。

01 主播，有老板问3吨的，你把镜头转到3吨这台，给老板近距离看一下。

02 问吨位的老板，把数字打在公屏上，3吨、5吨咱们展厅都有。

03 老板问多大吨位合适，先说你干什么活，我帮你对。

04 主播，这位老板想看5吨，你带他看一下大臂和铲斗。

05 吨位不是越大越好，看你的工地、料场、路况，老板私信说工况，我给你建议。

06 问3吨的老板稍等，主播看完这台就给你转过去。

07 老板问有没有小吨位，有，展厅里小吨位、工程款都摆着。

08 公屏问吨位的我都记着，老板们把数字打清楚，我一个一个安排。

09 想看哪个吨位，公屏扣数字，主播按顺序给你拍，不用刷屏。

10 老板问吨位和配置怎么配，私信我，我给你发对应参数表。

09 公屏 问车况 / 现货

时机 公屏出现"是不是全新 / 有没有现货 / 车在哪"的时候。

01 老板问是不是全新，全部全新机，展厅里摆着的，不是二手。

02 咱们这是厂家展厅，摆的都是全新机，主播镜头里就能看出来。

03 问有没有现货的老板，展厅里就是现货，看中哪台聊哪台。

04 老板怕买到翻新机，来莱州展厅看实车，车况当面验。

05 问车况的老板，主播现在拍的就是实车，哪儿有疑问公屏打出来。

06 老板担心是翻新，来展厅看焊口、看铭牌，车况当面验。

07 老板问生产日期，私信我，我按具体这台给你发铭牌信息。

08 想看现车的老板，直接来山东莱州展厅，机子就在这，随便看。

09 问新车售后怎么保的老板，私信我，我把售后政策发你。

10 老板问车在哪，山东莱州明宇装载机厂家展厅，导航过来就能看。

10 公屏

问品牌 / 型号 / 对比

时机 公屏出现“什么牌子 / 什么型号 / 和别家比”的时候。

01	老板问什么牌子，明宇装载机，山东莱州原厂，展厅里摆的都是这个牌子。
02	问型号的老板，把吨位和工况打出来，我给你对具体型号，私信发参数表。
03	老板拿别家来比，欢迎比，先比配置、比车况、比售后，别只比一个数字。
04	有老板问和某某牌比怎么样，我不在公屏贬低别人，你把配置发我，我一条条对。
05	型号不是越大越好，老板先说你干什么活，合适的才是好型号。
06	老板问是不是杂牌，明宇在莱州本地有厂，展厅实车摆着，牌子经得起看。
07	想看铭牌型号的老板，公屏打“型号”，主播给你拍铭牌特写。
08	不同型号对应不同吨位和配置，老板私信说需求，我给你列两三个型号对比。
09	老板问配件通用不通用，明宇原厂配件好找，具体型号私信我给你核。
10	比价可以，先把型号对上，型号不一样，价格没有可比性，私信我给你对。

04 STAGE 04 · COMMENTS · DEAL

公屏 · 交易问题

价格、出口、属具定制、到厂看车：公屏只给方向，细节统一引导私信。

11 公屏 问价格

时机 公屏出现"多少钱 / 报个价"的时候。

01 老板问价格，配置不一样差价大，你私信我，我给你报出厂实价。

02 公屏不方便报细价，老板私信说吨位和配置，我给你算清楚。

03 想要准确报价的老板，私信发"吨位+工况"，我按你的需求报。

04 价格这块我不在公屏乱说，一台一配置，私信我给你报实价。

05 老板别急着比价，先对配置，配置一样再比价格，私信我给你对。

06 问价的老板直接私信，我把这台车的配置和出厂价一起发你。

07 公屏问价的老板多，我统一说一句：私信报吨位，价格一对一给。

08 咱们厂家直出，价格里没有中间商，老板私信我给你报清楚。

09 老板问贵不贵，你先说干什么活，配置对了就不花冤枉钱，私信聊。

10 今天问价的老板，下播后统一回，想要报价单的现在私信发我一句。

12 公屏 问出口

时机 公屏出现"能出口吗 / 发国外吗"的时候。

01 咱们支持出口，老板要参数、要装柜方案，直接私信我。

02 问出口的老板，把目的港和数量发我，我给你对装柜和资料。

03 出口订单咱们接，英文参数、铭牌这些都能配合，私信说需求。

04 老板问能不能发到国外，可以，私信我目的国，我给你出方案。

05 外贸的老板看过来，装载机出口咱们接，参数和装柜私信聊。

06 问出口的老板注意，不同国家的手续和要求不一样，私信说清楚，我提前给你对。

07 咱们厂家这边能配合出口资料，老板私信报吨位和数量就行。

08 出口不是发个价就完了，装柜、加固、单证都要对，老板私信细聊。

09 国外的老板或者做外贸的，想要参数表直接私信，中英文都能给。

10 问装柜的老板，私信说台数和吨位，我给你算一个柜能装几台。

13 公屏

问属具定制

时机 公屏出现"能改吗 / 抓木机 / 换铲斗"的时候。

01 铲斗、抓木属具都可以定制，老板私信说工况，我给你对方案。

02 问能不能改属具的老板，可以，抓木、铲斗这些都能配，私信聊。

03 老板问抓木机，咱们能配抓木属具，具体看你抓什么料，私信说。

04 属具不是随便装，得看你的车和工作场景，老板私信我给你配。

05 想要加大斗、换铲斗的老板，私信说需求，我给你看怎么配。

06 问定制的老板，把吨位、属具、干活场景发我，我给你对配置。

07 铲斗、抓木属具可以定制，交期和价格私信说，公屏报不准。

08 老板问一台车能不能换着属具用，可以聊，私信说你想干几种活。

09 定制这块我不在公屏打包票，老板把需求发我，能做的我直接说能做。

10 想要特殊属具的老板，私信发个现场视频或者照片，我帮你判断。

14 公屏

问看车地址 / 到厂

时机 公屏出现"地址 / 怎么去看车"的时候。

01 问地址的老板，山东莱州，明宇装载机厂家展厅，私信我发定位。

02 离得近的老板，欢迎直接到莱州展厅现场看车、试机。

03 老板问怎么走，私信我，我把导航定位直接发你手机上。

04 外地的老板先私信说城市，我把路线给你说清楚，少走冤枉路。

05 到厂看车提前说一声，我这边安排人接待，机子随便看、随便试。

06 老板问展厅几点有人，正常上班时间都有人，来之前私信说一声更稳妥。

07 想看现车又暂时来不了的老板，私信我，我让主播按你的要求拍视频。

08 地址公屏不展开，老板私信发"地址"两个字，我马上回你定位。

09 来莱州看车顺路还能看别的机子，展厅里吨位全，一次看个够。

10 老板问能不能视频看车，可以，私信约时间，主播一对一带你看。

05 STAGE 05 · FILLER

冷场 · 转场

没人说话时轻声垫场；主播换机、调机位时填空，不让房间掉下来。

15 冷场

冷场循环 · 轻声垫场

时机 直播间冷场、进人断断续续的时候。

01 直播间老板们，不着急，主播正在给这台车拍细节，想看哪里公屏说一声。

02 人不多正好，老板有问题直接打公屏，我一条一条给你回。

03 新进来的老板报个到，想看吨位扣数字，想看价格私信我。

04 咱们展厅机子多，一台一台看，老板们跟着镜头走就行。

05 主播还在拍，我先陪老板们聊两句：选装载机，先看工况，再看配置。

06 公屏安安静静的，老板们是刚进来还在看，有想问的直接打字，不用客气。

07 老板们点点关注，一会儿主播试动作，关注了不容易划走。

08 今天展厅现场，机子就摆在这，老板们有想看的角度，公屏提。

09 趁着主播调镜头，我说一句：全新明宇装载机，莱州厂家展厅，现货可看。

10 人少也有人少的好处，老板的问题我能慢慢回，私信也一条条看。

16 冷场

换机转场 · 填空

时机 主播拍完一台、往下一台走的时候。

01 好，这台先看到这，主播带你换下一台，老板们想看哪个吨位，公屏打出来。

02 这台是刚才那位老板点的，下一台咱们看旁边这台，吨位不一样，老板对比着看。

03 主播换机子，我趁空说一句：刚看这台想要的，私信报吨位，我给你留参数。

04 镜头转场，老板们别走开，下一台配置不一样，正好对比。

05 这台看完的老板，有问题的赶紧私信，我趁换机的时间给你回。

06 下一台是工程款，干重活的老板重点看，主播马上给你拍。

07 换机子这几秒，新进来的老板报个家门：山东莱州明宇装载机厂家展厅。

08 刚才那台的参数我记下了，老板私信说“刚才那台”，我直接发你。

09 主播往这边走，老板们跟上，这台车的亮点在侧面，马上给你看。

10 两台车摆一起，老板们看差别，吨位、配置、属具，哪儿不一样公屏问我。

17 冷场

主播调机位 · 填空

时机 主播调整机位、换角度、暂时离开画面的时候。

01 主播调整一下机位，老板们稍等，我这边陪大家聊，有问题公屏打。

02 镜头这会儿对着机子，主播在换角度，老板们先看车，我盯着公屏。

03 主播去拿钥匙、准备试机，老板们别走，马上就有动作看。

04 这会儿镜头没对着人，老板们放心，机子就在展厅，实车实拍。

05 主播准备一下，我趁这个空当回公屏：问价的私信，问吨位的打数字。

06 新进来的老板，这里是明宇装载机厂家展厅直播，主播马上回来。

07 镜头晃一下是正常的，主播在找角度，老板们想看哪儿直接说。

08 主播在机子后面，听得到我说话，老板有问题我转达。

09 趁着主播准备，我把重点再说一遍：全新机、厂家展厅、支持到厂看车。

10 老板们稍安勿躁，好角度值得等，主播马上把细节给你拍清楚。

06 STAGE 06 · ENGAGE

互动引导

扣需求、留线索、加固信任：一次只做一个动作，别把公屏刷成广告。

18 互动

扣需求 · 扣数字

时机 想拉公屏互动、统计需求的时候。

01 老板们，想了解哪个吨位，公屏扣数字，3吨扣3，5吨扣5，我好统计。

02 正选设备的老板扣个“1”，我看看今天有多少老板在选，重点给你留时间。

03 想看抓木机的老板扣“木”，想看铲斗的扣“斗”，主播按扣的多的先拍。

04 公屏扣“参数”，我私信给你发对应吨位的参数表。

05 老板把工况扣在公屏：沙场扣沙、工地扣工、料场扣料，我对配置更快。

06 想要报价的老板扣“价”，我一个个私信回，公屏不报细价。

07 准备出口的老板扣“出口”，我把装柜和资料的事单独跟你说。

08 到厂看车的老板扣“看车”，我记一下，回头把定位发你。

09 老板们别光看，扣个字让我知道你在，有问题我优先回活跃的老板。

10 扣数字不是走形式，扣完我按需求给你配对口的机子和资料。

19 互动

私信线索 · 引导

时机 公屏聊不透、需要一对一对接的时候。

01 老板，公屏说不清楚的，直接私信我，一对一给你说。

02 私信发“装载机”，我把在售型号和参数表打包发你。

03 想要报价的老板，私信发“吨位+工况”，我按你的需求报，不报虚的。

04 私信不用客气，就问你想问的，我在后台一条条回。

05 出口的老板私信发目的国和数量，我给你算装柜。

06 定制属具的老板，私信发个现场照片或者视频，我看完给你说能不能配。

07 到厂看车的老板私信说城市，我把路线和定位发你。

08 老板私信记得说清楚吨位，不然我得来回问，耽误你时间。

09 今天私信量可能大，老板发了就等一会儿，我都会回。

10 公屏问一句、私信留个联系方式，后面对接才方便。

20 互动

信任加固 · 厂家直出

时机 老板犹豫、反复确认“是不是真的厂家”的时候。

01	咱们是厂家展厅直播，机子就在身后摆着，不是拿图片跟你聊。
02	老板买装载机最怕什么？怕车不对版、怕售后没人，来厂家看实车，这两样都踏实。
03	厂家直出，中间不绕人，配置、价格、交期都能当面对。
04	展厅里的车随便看、随便试，老板亲眼看过再谈，比听谁说都强。
05	明宇在莱州本地有厂，跑得了和尚跑不了庙，售后找得到人。
06	老板们可以截图、可以录屏，车况配置都留个底，回头核对用。
07	我们不催单，老板看好了、问清楚了再定，买设备是大事。
08	今天直播间的老板，到厂说是直播间看到的，我这边安排人接待。
09	全新机就是全新机，铭牌、焊口、轮胎都摆着，老板自己验。
10	合作一次是生意，合作长久靠的是车和售后，这个我们拎得清。

07 STAGE 07 · HOT LEAD

高意向承接

把高意向老板从公屏接进私信：先确认需求，再约看车或出方案。

21 承接

高意向 · 持续停留承接

时机 有老板持续停留、反复问细节的时候。

01 老板在直播间待了这么久，肯定是真有意向，私信我，咱们把配置定下来。

02 刚才一直问细节的那位老板，别不好意思，私信我，我单独给你对。

03 老板反复问同一个问题，说明你在认真选，直接把需求发我，我给你出方案。

04 停留久的老板，我建议先加个联系方式，参数、报价、视频我慢慢发你。

05 老板你要是这两天就要车，私信说时间，我给你看现货和交付怎么排。

06 高意向的老板不用在公屏挤，私信报吨位和工况，我给你一对一。

07 老板问得细是好事，说明你要买对，别急着定，先把配置对清楚。

08 有老板已经问第三遍了，我记着你，私信我，我把你问的都整理好发你。

09 真心想买的老板，约个时间到厂看车，看好了再谈，最稳。

10 老板要是拿不准，把别家的配置发我，我帮你一条条对，买不买都能问。

22 承接

定制 / 出口订单 · 承接

时机 老板提到特殊属具、特殊工况、出口订单的时候。

01 定制属具的老板，私信把物料、吨位、场地发我，我给你出配置单。

02 出口订单的老板，私信发目的港、数量、配置要求，我给你算装柜方案。

03 特殊工况的老板，别在公屏一句两句说不清，私信发视频，我看完给你回。

04 要改属具、加配置的，交期会比现货长一点，老板提前说，我帮你排。

05 出口资料这块，参数表、铭牌、单证，私信说要求，我提前对。

06 定制不是想改就改，得看车和工况匹配，老板把需求说全，我给你说实话。

07 做外贸的老板，一个柜装几台、怎么加固，私信说吨位，我给你算。

08 老板要的配置特殊，公屏聊不透，私信约个时间，我让技术一起对。

09 出口和定制都是细活，老板别怕麻烦，前期说清楚，后面少踩坑。

10 有定制或出口需求的老板，今天私信我，我优先给你排方案。

08 STAGE 08 · CLOSING

收尾阶段

汇总今天看的车，催私信、约到厂、预告明天，干净收口。

23 收尾

汇总收口 · 催私信

时机 下播前 5 分钟，人流开始散的时候。

01 老板们，今天看的这几台，想要的赶紧私信，下播后我统一回。

02 快下播了，把重点收一下：明宇全新装载机，山东莱州厂家展厅，现货可看。

03 今天问价的老板，私信发吨位，我下播前能回多少回多少。

04 还在犹豫的老板，先把参数私信拿走，回去慢慢看，不用急着定。

05 公屏的问题我都记着，没回到的私信我，我给你补上。

06 老板们，机位要收了，想要视频、参数、报价的，私信留个话。

07 今天直播间的老板，到厂看车提前私信，我安排接待。

08 最后几分钟，老板们把需求打在公屏或者私信，我一条条过。

09 没看够的老板别急，关注一下，明天同一时间继续播。

10 下播之前再说一遍：想要资料、想要报价的老板，私信我，都会回。

24 收尾

预告 · 关注 · 道别

时机 主播说完收尾词、准备关播的时候。

01 老板们点个关注，明天同一时间，展厅继续实拍，换几台车给你看。

02 今天就播到这，感谢老板们陪着看车，有需求私信，明天见。

03 关注了的老板，开播就能收到提醒，明天咱们看抓木机和工程款。

04 老板们，明天直播提前预告：现场试机，想看动作的别错过。

05 今天没看够的，私信我发你今天的机子清单，回去慢慢挑。

06 感谢老板们的时间，买设备货比三家应该的，比完记得回来找我。

07 下播了，私信照常回，老板们有问题随时发，不用等开播。

08 关注 + 私信，两步的事，参数、报价、看车都给你安排上。

09 今天到这儿，祝老板们生意兴隆，机子的事，私信找我。

10 明天见，老板们，山东莱州明宇装载机厂家展厅，随时欢迎到厂看车。

助播什么时候闭嘴

额外规则 · 三条红线 · 拿不准就先收声

RULE 01

主播讲结构细节

主播在仔细讲发动机、结构细节的时候，助播安静，不要抢话。

- **安静，把时间留给主播**

RULE 02

主播拍特写 / 试动作

主播凑近拍特写、试动作的时候，助播只看公屏，不插话。

- **盯公屏，不出声**

RULE 03

主播回答客户

主播回答客户问题的时候，助播等主播说完再补充，不要打断。

- **等说完，再补一句背书**

> **主播讲，我不讲；主播拍，我盯屏；主播答，我等完。**
>
> 助播是补位，不是第二个主播。镜头在主播手上，第一句让主播说。

开口前 3 秒自检 · 主播是不是正在说话? · 镜头是不是在拍特写 / 试动作? · 公屏有没有必须马上接的问题?

前两项是"是"，就先别说；第三项是"是"，等主播停顿再接。拿不准时，先数三秒。

明宇装载机 · 山东莱州厂家展厅

助播内部提词页 · 单文件离线可用 · 具体配置、价格、交期以现场和私信确认为准。

不喊最低价，不替代主播口径；新进老板先接住，再背书，再引导私信。

24 组 / 240 条

2026-11-26