1. 发布标题：美业人怕直播就去装

封面标题：直播去装

场地：车内

参考画面：

参考链接：8.99 复制打开抖音，看看【提亚 新美业的作品】让客户当场下单的三个步骤 ！# 创业 # 开店 #... https://v.douyin.com/iyKLF7At/ N@w.SY baa:/ 10/04

演员：xxx

展示类型：车内口播

对应人群：所有美业直播老板娘

上贴字幕：美业人怕直播就去装

左上角提示语：固定拍摄 安全驾驶

文案：美业人做直播就要胆子大，也要学会去“装”，装着装着就真的不害怕直播了。很多美业小白开播之前，最容易遇到的问题，就是不敢开播，怕你亲戚看到，怕你朋友看到，怕你前同学看到，怕你前同事看到，甚至怕你前男友看到。我告诉你，这些人，一个都跑不掉，他们每一个人都会刷到你的直播间，平台直播间的推流机制，就是一定先推荐给你曾经，或者可能认识的人。所以，要先调整好心态，不要不自信，在直播里，别把自己处于很低的姿态。我们虽然都是服务行业，但人和人都是平等的，你姿态低了，别人就觉得你不靠谱好拿捏，所以要把直播当成我们正常做现场，平常心态沟通，点对点服务，不要强制推销，也不要过度宣传。你就正常按照做现场的节奏走，做生意就不要怕被人看见，扭捏的人永远也做不成生意。做生意的目的就是让别人看到，看到你的人越多，成交的概率就越大，无论是做什么生意，你都得开始去宣传你，宣传就让别人知道你是在干这件事情的，如果一个人连这个逻辑都看不明白，就去贸然做生意了，我劝你还是别干了，因为做了也是白干，没有目的地做事，都是无用功。所以直播间不要怕进人，进人了咱就接待，要给人一种，来者是客，买不买来看看也行，了解一下美业知识也不吃亏的感觉。毕竟线上流量这么大，这个客户不行还有下一个客户，总会有感兴趣的客户。美业人直播除了要“装”自信外，也要“装”匹配。客户问你这个链接可以帮助到什么吗？别直接说确实可以，这个有什么什么的用处。因为平台是禁止承诺的，可以先引导询问一下对方的情况，然后再用我给的话术去回答，进行反问，这样做的目的，是为了拿到主动权，拉动直播间互动，了解客户情况，并且打消对方的疑虑，知己知彼，才能百战不殆嘛。