Chapter 02

第2章 打造专业主播

大部分人都有一种错误的认知，即直播就是在摄像头前和观众聊天就可以了。不管做什么工作，想要获得成功，自身都要具有相关的能力，专业的主播更是如此。本章笔者将为大家详细介绍如何打造一名专业的主播。

2.1 学会个人包装

在视频直播中包装自己，除了对内要丰富自身素养和对外要展现最好的妆容外，还应该在宣传方面实现最美展现，也就是要注意宣传的图片和文字的展示。

先从图片方面来看，一般直播图片用的是主播的个人照片，而要想引人注目，则要找准一个完美的拍摄角度，更好地把直播主题内容与个人照片相结合，做到相得益彰。

主播的长相是天生的，而作为主播宣传的图片不同于视频，它是可以编辑和修改的。因此，如果主播的自然条件不那么引人注目，此时可以利用后期软件适当地进行美化。其中，美颜相机 App 就是一个不错的选择，可以帮助用户一秒变美，且效果非常自然。

需要注意的是，在宣传和表达主播自己时不能单靠颜值。美丽只是展示自己、吸引粉丝关注的第一步，在打造 IP 时还需要学会配合一些条件，将美貌与才华、正能量等结合在一起，这样才能发展得更长久。

另外，从文字方面来说，还应该在两个方面努力，即宣传的标题和主播名称，这是吸引受众点击的必要和基础条件。

- 宣传标题：为直播取一个好的标题，再辅以主播的高颜值照片，这样宣传带给人的第一印象必然是美好的，吸引用户注意也就不难了。
- 主播名称：为主播添加一个能足够吸引人并能表现主播魅力的标签，不仅能更好地包装自己，还能让用户有一个清晰的理性认识，有利于打造富有影响力的形象 IP。

当然，高颜值是相对的。在人的面貌既定的情况下，主播应该在 3 个方面加以努力来增加自身颜值，即最好的妆容、形象整洁得体、最佳的精神面貌。针对以上提及的 3 种增加颜值的方式，本节将进行详细介绍。

2.1.1 好的妆容

在直播平台，不管是不是为了增加颜值的需要，化妆都是必需的。另外，主播想要在颜值上加分，化妆就是一个切实可行的办法。相较于整容这类增加颜值的方法而言，化妆有着巨大的优势，具体如下。

直播销售员（终）.indd 20 2022/9/7 14:45:16

- ✤　从成本方面来看，化妆这一方式相对来说成本要低得多。
- ✤　从技术方面来看，化妆所要掌握的技术难度也较低。
- ✤　从后续方面来看，化妆所产生后遗症的风险比较轻。

但是，主播的妆容也有需要注意的地方。在美妆类直播中，妆容是为了更好地体现其产品效果，因此需要夸张一些，以便更好地衬托其效果。

除美妆类直播以外，在其他的直播中，主播的妆容就应该考虑用户的观看心理了。可以选择一些比较容易让人接受的，而不会带给人强烈视觉冲击的妆容，这是由直播平台的娱乐性特征决定的。

一般来说，用户选择观看直播，其目的之一是获得精神上的放松，让自身心理获得愉悦，因此平台主播的妆容的第一要义就是让人赏心悦目，所以主播可以选择与平台业务相符又能展现主播最好一面的妆容。

当然，主播的妆容还应该考虑其自身的气质和形象，因为化妆就是为了更好地表现其气质，而不是为了化妆而化妆。

2.1.2　衣着发型

主播的形象要整洁得体，这是从最基本的礼仪出发而提出的要求。除了上面提及的面部的化妆内容外，主播形象的个人包装还应该从两个方面考虑，即衣着和发型，下面进行具体介绍。

从衣着上来说，应该考虑自身条件、相互关系和受众观感 3 个方面，具体如图 2-1 所示。

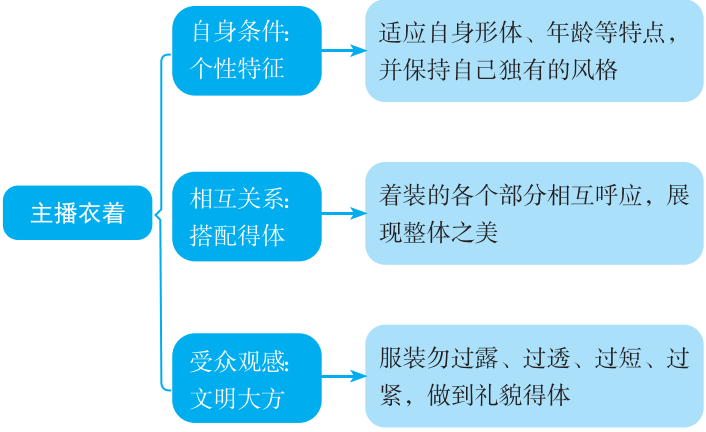

图 2-1

直播销售员（终）.indd 21　2022/9/7 14:45:16

从发型上来说，主播也应该选择适合自身的简单发型。如马尾，既可体现干练，又能适当地体现俏皮活泼，这是一种比较适用的发型。

2.1.3 精神面貌

有这样一种说法：自信、认真的人最美。从这句话可以看出，人的精神面貌会影响一个人的颜值。

主播以积极、乐观的态度来面对用户，并在直播间内充分展现其对生活的信心，也是一个加分项。如果主播在直播的时候，再加以认真、全心投入的态度来完成直播内容的话，那么也能让用户充分感受到主播的精神面貌，从而欣赏主播的敬业精神，并由衷地感到信服。

2.2 培养主播技能

想要成为一名具有超高人气的主播，专业能力是必不可少的。在竞争日益激烈的直播行业，主播只有培育好自身的专业能力，才能在直播这条道路上走得更远。本节笔者就来详细介绍一下主播应具备的 3 大基本技能。

2.2.1 专业能力

想要成为一名深受用户喜欢的主播，就要有一定的专业能力，而主播的专业能力主要体现在以下 4 个方面。

1．才艺满满，耳目一新

首先，主播应该具备一定的才艺，能让观众心花怒放，为其倾倒。才艺的范围十分广泛，主要有唱歌跳舞、乐器表演、书法绘画、游戏竞技等。

当你的才艺能够让用户觉得很新颖的时候，便能够激起他们的兴趣，从而愿意为你的才艺打赏，那么你的才艺就是成功的。

现在的直播平台很多，直播平台的主播更多，每个主播都有着自己独特的才艺。因此，谁的才艺更好，谁才能吸引更多的用户。当然，不管是什么才艺，只要内容是积极向上，且具有个性，都能够帮助主播吸引更多的用户。

2．言之有物，绝不空谈

在众多的直播平台中，主播想要脱颖而出，直播的内容就一定要有价值，

直播销售员（终）.indd 22 2022/9/7 14:45:16

必须言之有物，如果主播说出来的话没有任何价值，也没有深度，那么这样的主播是无法长期留住用户的。

那么，主播要怎么才能说出有价值的内容呢？首先，主播应该树立正确的三观，并始终保持自己的本心，不空谈。其次，还要掌握相应的语言技巧。主播在直播时，必须具备以下 3 大语言要素。

（1）亲切的问候语。

（2）语言通俗易懂。

（3）内容流行时尚。

最后，主播要有自己专属的观点。只有这三者相结合，主播才能达到言之有物的境界，从而获得专业能力的提升。

3．精专一行，稳打稳扎

俗话说：“三百六十行，行行出状元。”想要成为一名优秀的主播，成为“状元”，还需要精通一门技能。一般来说，一个主播的主打特色是由他精通的技能支撑起来的。

例如，有的人精通一种乐器，那么他就可以专门做乐器教程直播；有的人唱功很好，且声音很好听，就可以在直播间分享自己的歌声；有的人会做手工，便可以在直播间内直播做手工的过程。

当主播精通一门技能，且行为谈吐都比较接地气的话，那么他获得高收益也就很容易了。此外，在直播前，主播也需要做好充足的准备，只有准备充分，直播才能有条不紊地进行下去，最终获得良好的反响。

4．挖掘痛点，满足需求

在主播培养专业能力的道路上，有一点极为重要，即聚焦用户的痛点。主播要学会在直播的过程中寻找用户最关心的问题和感兴趣的点，从而更有针对性地为用户带来有价值的内容。挖掘用户的痛点是一个长期的工作，但主播在寻找的过程中，必须要注意以下 3 点。

- 对自身能力和特点要有充分了解，这是为了认识到自己的优缺点。
- 对其他主播的能力和特点有所了解，对比他人，从而学习长处。
- 对用户心理能够充分解读，了解用户需求，然后创作对应的内容，以满足用户的需求。

主播在创作内容的时候，要抓住用户的主要痛点，以这些痛点为重点，

直播销售员（终）.indd 23　2022/9/7 14:45:17

吸引用户的关注，并弥补用户在现实生活中的各种心理落差，让他们在直播中获得心理上的满足。

用户的主要痛点包括安全感、价值感、自我满足感、亲情爱情、支配感、归属感、不朽感等。

2.2.2 应对提问

成为一名优秀的主播，就需要学会随机应变。在这种互动性很强的社交方式中，各种各样的粉丝都可能会向主播提问。在各大直播平台中，活跃跳脱的用户多不胜数，提出的问题也是千奇百怪。

有的主播回答不出粉丝的问题，就会插科打诨来蒙混过关。这种情况发生一次两次粉丝还能接受，但次数多了，粉丝就会怀疑主播是不是不重视自己或者主播到底有没有专业能力。因此，学会如何应对提问是主播成长的重中之重。

1．做好准备，充分应对

主播在进行直播之前，特别是与专业技能相关的直播，一定要准备充分，对自己要直播的内容做足功课。就如同老师上课之前要写教案备课一样，主播也要对自己的内容了如指掌，并尽可能地把资料备足，以应对直播过程中发生的突发状况。

例如，在章鱼 TV 上有一个名为棋坛少帅的主播专门教授下象棋。由于象棋属于专业教学类的直播，而且爱好象棋的人数也有限，所以火热程度不如秀场直播、游戏直播。但该主播十分专业，对用户提出的问题差不多都会给予专业性的回答，因此得到了一些象棋爱好者的喜欢和支持。

棋坛少帅之所以能赢得粉丝的认可，除了其出色的专业能力之外，还少不了他每期直播前所做的充分准备。如根据每期特定的主题准备内容、准备好用户可能提出的问题答案等。充分的准备就是棋坛少帅应对提问的法宝。

例如，做一场旅行直播，主播可以不用有导游一样的专业能力，对任何问题都回答得头头是道，但也要在直播之前把旅游地点及其相关知识掌握好。这样才不至于在直播过程中一问三不知，也不用担心因为回答不出粉丝的问题而减少人气。

旅游主播每次直播前，都要对直播的内容做好充分的准备，如风景名胜

直播销售员（终）.indd 24 2022/9/7 14:45:17

的相关历史、人文习俗的来源和发展、当地特色小吃等。只有做了充分的准备，在直播的过程中才能有条不紊地完成直播内容。

2．回答问题，客观中立

应对提问还会遇到另一种情况，那便是回答热点的相关问题。不管是用户还是主播，都对热点问题有一种特别的关注。很多主播也会借着热点事件，来吸引用户观看。这种时候，用户往往想知道主播对这些热点问题的看法。

有些主播为了吸引眼球，进行炒作，就故意做出违反三观的回答。这种行为是极其错误且不可取的，虽然主播的名气会因此在短时间内迅速上升，但其带来的影响是负面的、不健康的，粉丝会马上流失。更糟糕的是，想要吸引新的粉丝加入会变得十分困难。

那么，主播应该如何正确评价热点事件呢？笔者总结了 3 点原则：客观中立、不违反三观、不偏袒任何一方。主播切记不能因为想要快速吸粉（吸引粉丝的简称）就随意评价热点事件，因为主播的影响力远比普通人要大得多，言论稍有偏颇，就会出现引导舆论的情况。

如果事实结果与主播的言论不符，就会对主播产生很大的负面影响，这种做法是得不偿失的。客观公正的评价虽然不会马上得到用户的大量关注，但只要长期坚持下去，形成自己独有的风格，就能凭借正能量的形象吸引更多的粉丝。

2.2.3　心理素质

直播和传统的节目录制不同，节目想要达到让观众满意的效果，可以通过后期剪辑来表现笑点和重点，而直播是实时的，无法后期补救。

一个能够吸引众多粉丝的主播和直播节目，仅仅依靠颜值、才艺、口才是不够的。直播是一场无法重来的真人秀，就跟生活一样，没有彩排。在直播的过程中，万一发生了什么意外，主播一定要具备良好的心理素质，才能应对种种情况。

1．突然断讯，随机应变

一般在借助手机做户外直播时会发生信号中断的情况。信号不稳定是十分常见的事情，有时甚至还会长时间没有信号。面对这样的情况，主播首先应该平稳心态，先试试变换下地点，看看是否能够连接到信号，如果不行，就耐

直播销售员（终）.indd 25　2022/9/7 14:45:18

心等待。也许有一些忠实粉丝会一直等候直播开播，所以主播要做好向粉丝道歉的准备，再利用一些新鲜的内容活跃气氛，再次吸引粉丝的关注。

例如，“延边朝鲜族泡菜君”是专门直播如何制作延边美食的主播，他在直播的时候使用的设备是手机，因此常出现信号中断的问题。有一次“延边朝鲜族泡菜君”在直播过程中信号突然中断，因为当天家里的 Wi-Fi 出现了故障，主播调整了 1 分钟，Wi-Fi 还是没能恢复正常。

为了让用户能够继续观看直播，该主播用手机数据流量播了近半个小时的直播。尽管这次直播耗费了主播不少流量，但粉丝都对他的行为感到很温暖。因为“延边朝鲜族泡菜君”坚持做完直播，就是为了给用户一个完整的体验，很好地照顾了粉丝的心情。

再如某位歌手在一次直播中，因为手机欠费导致被迫下播，但他马上充了话费重新开播，并打趣道：“这次只能聊 100 块钱的了。”在这次直播时他展示了自己接地气和可爱的一面，使得他更受粉丝的喜爱和欢迎。这一“直播意外”还使得他上了微博热搜，吸引了不少粉丝。

这位歌手和“延边朝鲜族泡菜君”面对直播意外的反应值得每个主播学习，这样也避免了直播突然中断的尴尬。

2．冷静处理，打好圆场

各种各样的突发事件在直播现场是不可避免的。当发生意外情况时，主播一定要稳住心态，让自己冷静下来，打好圆场，给自己找台阶下。

例如，湖南卫视的歌唱节目《我是歌手》在第三季总决赛直播时，就发生了一件让人意想不到的事件。某位著名歌手突然宣布退赛，消息一出，现场所有人和守在电视机前的观众都大吃一惊。

而现场的主持人不慌不忙，并对此事做出了十分冷静的处理。首先，他请求观众给他五分钟时间，然后将自己对这个突发事件的看法做了客观、公正的评价，主持人的冷静处理让相关工作人员有了充分的时间来应对此次事件。

这个事件过后，该主持人的救场行为也被各大媒体纷纷报道，获得了无数观众的敬佩和赞赏，他应对突发事件的处理方法值得其他同业人员大力学习。

节目主持人和主播有很多相似之处，主播在一定程度上也是主持人。在直播过程中，主播也要学会把节目流程控制在自己手中，特别是面对各种突发事件时，要保持冷静。主播应该不断修炼自己，多向优秀的主持人学习。

直播销售员（终）.indd 26 2022/9/7 14:45:18

2.3　优秀主播要素

优秀的人总能吸引很多的人，同样，优秀的主播也总是能受到很多人的喜欢。那么在这些优秀主播身上又拥有哪些共性的特点呢？本节分别从直播内容、直播设备两方面向大家介绍优秀主播所应具备的要素，帮助大家更好地了解优秀主播的特点，同时也能向优秀主播学习，并成为优秀主播。

2.3.1　直播内容

利用直播进行营销，直播内容往往是最值得注意的。只有内容足够优质，才能吸引更多用户和流量。

结合多个方面综合考虑，为创作优质内容打下良好基础，下面我们将从内容包装、互动参与、创意营销、事件营销、用户参与、真实营销、内容创新、增值服务这 8 个方面讲述如何创作优质内容。

1．内容包装

对于直播的内容营销来说，它终归还是要通过盈利来实现自己的价值。因此，内容的电商化非常重要。要实现内容电商化，首先要学会包装内容，给内容带来更多的额外曝光机会。

2．互动参与

内容互动性是联系用户和直播的关键，直播推送内容或举办活动，最终的目的都是和用户交流。

直播内容的寻找和筛选对用户和用户的互动起着重要的作用。只有内容体现价值，才能引来更多用户的关注和热爱，而且内容的质量不是从粉丝数的多少来体现的，和粉丝的互动情况才是最为关键的判断点。

3．创意营销

创意不但是直播营销发展的一个重要元素，同时也是必不可少的“营养剂”。互联网创业者或企业如果想通过直播来打造自己或品牌知名度，就需要懂得“创意是王道”，在注重内容质量的基础上更要发挥创意。

一个具有创意的直播内容会帮助主播赢得更多用户的关注。需要注意的

直播销售员（终）.indd 27　2022/9/7 14:45:18

是，创意的表现有很多方面，而新鲜有趣只是其中一种，还可以贴近人们的日常生活、关注社会热点话题等。

在直播营销的过程中，如果内容没有创意的话，那么这场直播只会沦为广告的附庸。因此，主播在进行内容策划时，一定要注重创意性。

4．事件营销

直播中采用事件营销就是通过对具有新闻价值的事件进行操作和加工，让这一事件带有宣传特色的模式得以继续传播，从而达到实际的广告效果。

事件营销能够有效地提高企业或产品的知名度、美誉度等，优质的内容甚至能够直接让企业树立起良好的品牌形象，从而进一步促成产品或服务的销售。

5．用户参与

让用户参与内容生产，这个不仅局限于用户与主播的互动，更重要的是用户真正地参与到企业举办的直播活动中来。当然，这是一个需要周密计划的过程，好的主播和优质的策划都很重要。

6．真实营销

优质内容的定义也可以说是能带给用户真实感的直播内容。真实感听起来很容易，但透过网络这个平台再表现，似乎就不那么简单了。首先，主播要明确传播点，即你所播出的内容是不是用户想要看到的，你是否真正抓住了用户的需求点和痛点，这是一个相当重要的问题。

举个例子，你的用户群大多数人喜欢的是美妆、服装搭配，结果你邀请了游戏界的顶级玩家主播讲了一系列关于游戏技巧和乐趣的内容，那么就算主播讲得再生动，内容再精彩，用户也不感兴趣，与他们的喜好不符合，你的直播就不会成功。

7．内容创新

“无边界”内容指的是有大胆创意的、不拘一格的营销方式。如平时常见的有新意的广告，iphone、耐克等品牌的广告内容中没有产品的身影，但表达出来的概念却让人无法忘怀。由此可以看出“无边界”内容的影响力之深。

现在很多企业做直播时，营销方式大多都比较死板，其实做直播也应该

直播销售员（终）.indd 28 2022/9/7 14:45:19

创新，多创造一些“无边界”的内容，吸引人们的关注。

例如，很多人都以为是一个日常的直播，没想到后来竟弹出了相关产品的购买链接，而且直播中还讲述了一些与游戏相关的知识，没看到产品链接根本无法联想到是电子产品的营销。这样“无边界”的直播内容更易被用户接受，而且会悄无声息地引发他们的购买欲望。

当然，企业在创造“无边界”的内容时，一定要设身处地为用户着想，才能让用户接受你的产品和服务。

8．增值服务

很多优秀的企业在直播时并不是只谈产品，要让用户心甘情愿地购买产品，最好的方法是提供给他们产品的增值内容。这样一来，用户不仅获得了产品，还收获了与产品相关的知识或者技能，自然是一举两得，购买产品也会毫不犹豫。

那么，增值内容方面应该从哪几点入手呢？笔者将其大致分为 3 点：给予用户陪伴、经验与资源共享、让用户学到东西。

最典型的增值内容就是让用户从直播中获得知识和技能。如天猫直播、淘宝直播、聚美直播在这方面就做得很好。一些利用直播进行销售的商家纷纷推出产品的相关教程，给用户带来了更多的产品增值内容。

例如，淘宝直播中的一些化妆直播，一改过去长篇大论介绍化妆品成分、特点、功效、价格、适用人群的老旧方式，而是直接在镜头面前展示化妆过程，边化妆边介绍产品。

这样的话，用户不仅通过直播得到了产品的相关信息，还学到了护肤和美妆的窍门，对自己的皮肤也有了比较系统的了解。用户得到了优质的增值内容，自然就会忍不住想要购买产品，直播营销的目的也就达到了。

2.3.2　直播设备

合适的设备能够确保直播畅通无阻，并且让直播更出彩。目前，在直播中我们最应该关注的设备是镜头、灯光、背景、音效等，下面来给大家一一讲解。

1．镜头

镜头相当于眼睛，通过镜头来记录直播视频，就相当于用眼睛在看，眼睛的状态如何，会影响物体的呈现效果，所以镜头也一样，不同的镜头类型、

直播销售员（终）.indd 29　2022/9/7 14:45:19

款式也会直接影响到直播视频的呈现效果。图 2-2 所示为手机镜头和专业镜头的对比效果。

对于很多纯粹分享生活的主播来说，完全可以通过手机自带的摄像头进行直播，但是如果你想让直播呈现的效果更好，可以采用一部手机＋一个外置镜头这种搭配方式，来补充手机镜头自身的局限性，以满足自己对拍摄技术的要求。图 2-3 所示为在手机镜头上另外安装镜头的方式。

图 2-2

图 2-3

通过安装不同类型的镜头，可以基本满足直播想要达到的美化效果，这种搭配方式可以使手机拍摄出来的画面像素变高，效果更好，很多人都会选择购买外置镜头来进行直播。

现在市场上的镜头按功能可以分为鱼眼镜头、广角镜头、微距镜头、长焦镜头 4 类。

1）鱼眼镜头

鱼眼镜头是一种视角接近或等于 180°的手机辅助镜头，可以说是一种极端的广角镜头。由于摄影镜头的前镜片直径短又呈抛物状，镜头前部往外凸出，

直播销售员（终）.indd 30 2022/9/7 14:45:19

很像鱼的眼睛，所以称为“鱼眼镜头”。图 2-4 所示为鱼眼镜头拍摄的画面效果。

图 2-4

鱼眼镜头与人们眼中真实世界的景象存在较大的差异，我们在真实生活中看见的景物是固定形态、有规则的，而鱼眼镜头拍摄的画面效果则会超出这一范畴。用鱼眼镜头拍摄的画面，中心的景物是不变的，其他本应水平或垂直的景物都发生了相应的变化，从而产生强烈的视觉效果。

2）广角镜头

广角镜头的特点是镜头视角大、视野宽阔、景深长，能强调画面的透视效果。广角镜头在某一视角观察的景物范围，比人眼在同一视角看到的景物范围会广很多。图 2-5 所示为广角镜头的拍摄效果。

图 2-5

使用这种镜头进行拍摄很常见，在拍摄合影的时候，可以把所有人都拍

直播销售员（终）.indd 31　2022/9/7 14:45:19

摄进来；日常自拍的时候，也可以俯拍小脸、仰拍大长腿；还能体现建筑的宏伟大气等。

3）微距镜头

微距镜头从字面上就可以看出，其可以拍摄非常细微的物体，它是一种用来进行微距摄影的特殊镜头，一般在拍摄自然景物的时候使用得比较多，如鲜花、昆虫等。图 2-6 所示为使用微距镜头拍摄的画面效果。

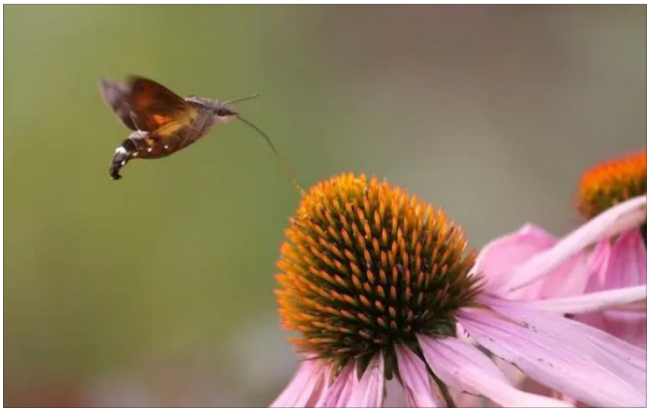

图 2-6

4）长焦镜头

对于长焦镜头，可以简单理解成给镜头增加了一个望远镜，这样可以拍摄到距离较远的景物。长焦镜头可以根据自己的实际需求去变更镜头的倍数，如 10 倍长焦、20 倍长焦等，如图 2-7 所示。

图 2-7

直播销售员（终）.indd 32 2022/9/7 14:45:20

以上这 4 种镜头类型，在日常直播拍摄时可以根据自己想要得到的效果进行选择和使用。一般主播在直播间销售产品时，都会准备两部直播设备，一部手机用于拍摄，另一部手机则用来观看直播过程中和粉丝的互动情况。

在大部分电商直播中，主播可以采用摄像头＋笔记本计算机的方式进行直播，不但简单易用，而且画面质量也可以满足。

2．灯光

在进行直播销售时，为了得到不错的画面效果，灯光的作用不容忽视，它能让商家和主播更好地促进商品成交，并且会给店铺带来很多的自然流量。

就像影视行业常说的“打光”，通过灯光可以修饰、美化画面效果。灯光的分类有很多，通过对光源、光照角度、亮度、色温这些类别的不同组合，可以呈现出不同的效果和作用。

直播间常用的灯光包括主光、辅助光、轮廓光、顶光和背景光，如图 2-8 所示。此外，也不能忽视这些灯光位置的摆放，它对于直播效果的呈现也非常关键。

图 2-8

1）灯光类型

- 主光：它是映射主播外貌、形态的主要光线，主要起照明的作用，主光可以使主播的脸部受光匀称。
- 辅助光：辅助主光的灯光，它可以增加人物的立体感，突出侧面轮廓。常用的补光灯就是起辅助灯的作用，一般主播在室内直播，遇

直播销售员（终）.indd 33　2022/9/7 14:45:20

到光线不太好或者想改变光线色调的时候，可以使用补光灯改善镜头前主播所呈现的气色，让主播的状态能够得到更好的呈现，如图 2-9 所示。

图 2-9

- ✤ 轮廓光：轮廓光也可以说是逆光，是对着镜头方向照射的光线，一般放在主播的身后位置，可以勾勒出主播的身型轮廓，从而达到突出主体的作用，增加画面的美感。
- ✤ 顶光：是次于主光的光源，从头顶照射下来的主光线，它可以给背景和地面增加照明，同时对于人物也可以加强其瘦脸的效果。
- ✤ 背景光：也称为环境光，主要是对四周的环境和背景起到一个照明的作用，它可以调整和改善人物周围的环境背影，作为背景照明可以统一直播间各光线的强度，均匀室内光线。一般背景光的设置以简单为主，用来衬托人物的形象。

2）灯光位置

灯光位置的摆放对于直播的呈现效果也非常关键，由于直播间的场地一般不会太大，所以建议采取以下两种方式来进行灯光的位置布局。

- ✤ 悬挂灯光方案：适用直播间高度 3 米以上、预算充足的直播商家。

悬挂系统灯光，可以合理搭配主光、轮廓光、背景光、聚光灯和脸部光线，确保达到人物形象立体、栩栩如生的饱满效果，同时画质更清晰。

直播销售员（终）.indd 34 2022/9/7 14:45:20

不仅如此，悬挂灯光还可以最大限度地利用场地，人物改变位置也不受影响，它的轨道和灯具都可以滑动位置，从而确保主播身上时时刻刻光线充足。图 2-10 所示为悬挂系统灯光的展示效果。

图 2-10

✤　便携套灯方案：便携套灯适合多种场合，所需要的费用比较便宜。

便携套灯相对于悬挂系统灯光来说，更加便于携带，适合多种场合使用，所需费用也比较便宜，很适合坐播或者站播这种运动少且范围小的场景。需要外出直播时，也非常方便，因为它可以通过拉杆箱，随意进行移动。

便携套灯是现在直播主播用的最多的一种方案，通过对灯的位置摆放进行光线效果的调整，使主播的形象更好。图 2-11 所示为直播中便携套灯的使用效果。

图 2-11

直播销售员（终）.indd 35　2022/9/7 14:45:20

3．背景

在直播间进行直播时，用户是通过镜头来看整个直播间的环境、主播以及商品的，这时需要注意直播间的人和商品在画面中所呈现的视觉效果，以便呈现出更好的直播画面效果。

在进行服装直播销售时，由于主播需要向用户和粉丝展示服装的款式、板型，和实际的上身效果，加上进行直播时所推荐的衣服件数比较多，所以在直播间如何陈列服装是一个关键问题，主播可以根据以下 3 点来进行陈列。

1）对于主打推荐的服装，可以单独进行展示

主播对于需要主打的服装商品，可以在直播间进行重点展示，这样可以让每一个直播间的粉丝将主打服装了解得更详细，同时也可以让他们对服装的展示效果有一个清楚的认识。在陈列时，可以利用人形模特或真人模特进行上身效果展示，如图 2-12 所示。

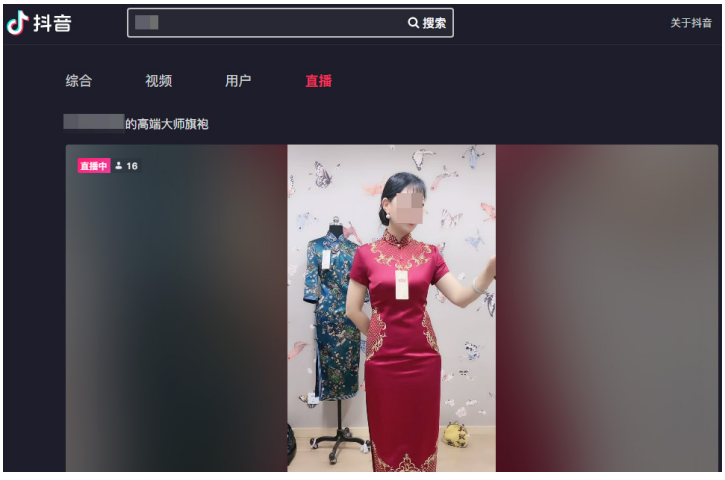

图 2-12

2）服装款式偏长的，应远离摄像镜头

如果服装的规格比较大，在手机屏幕里很难完整呈现，最好的办法就是增大服装与直播镜头之间的距离，从而让消费者可以一眼看完整衣服的形状、款式。同时，主播最好不要挡在产品的前面，以免阻挡视线，把服装摆放在主播的身后或两侧比较显眼的位置即可，如图 2-13 所示。

直播销售员（终）.indd 36 2022/9/7 14:45:21

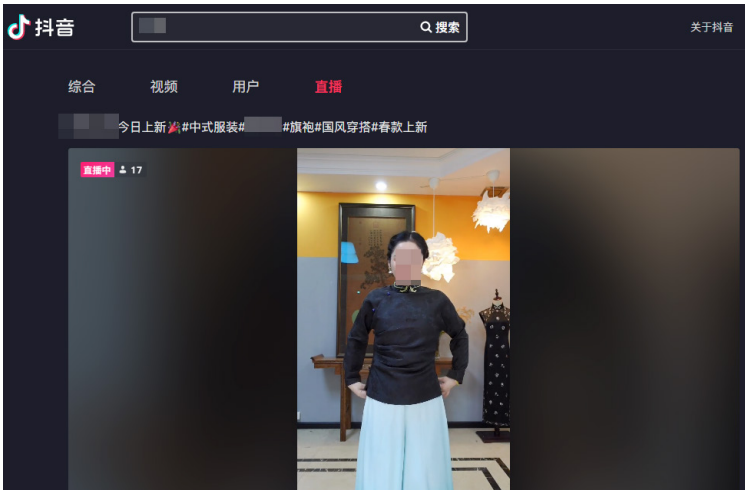

图 2-13

3）确保服装直播视频的背景干净

主播在进行服装直播销售时，有些服饰的颜色、款式本身就容易受到光线和背景的影响，因此对直播背景要求就比较高。要想展示一款比较精致的服装，就需要画面干净整洁。这时主播可以对直播间进行简单的布局，提升整个背景的视觉效果，如图 2-14 所示。

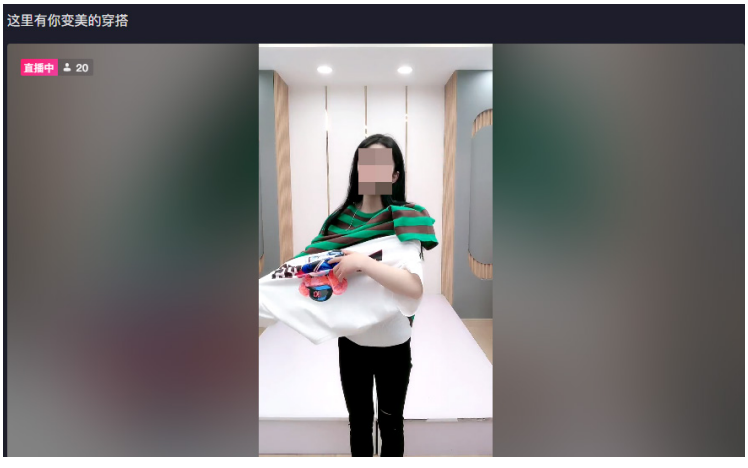

图 2-14

直播销售员（终）.indd 37　　2022/9/7 14:45:21

脏乱的直播间或者布局杂乱的直播间，容易拉低主播在观众心中的档次，而主播的档次直接影响观众心中对其推销产品的好感度。所以，直播画面要尽量干净整洁。

4．音效

直播时，主播需要不断和粉丝进行沟通、互动。在这个过程中，主播可以添加一些活泼、搞笑的声音效果，来带动直播间的氛围。

主播可以直接在网上搜索下载“直播音效软件”，使用时在出现的声音选项里，点击需要的声音选项，该音效就会播放出来。以后在直播时，根据场景需要，选择合适的音效进行播放即可。图 2-15 所示为部分直播间常用的音效类型。

图 2-15

通过在直播中添加各种音效，可以增加直播间的趣味性，把直播间的气氛带动起来，让粉丝沉浸在直播间营造的氛围中。

另外，需要注意的是，主播在进行直播时，视频容易出现回音、杂音等情况，这都不利于直播的观看效果，会直接影响用户的观看体验。想要消除直播的回音、杂音等情况，可以通过以下两种方法来解决。

- ✤ 主播在中控台观看自己的直播视频时，要保持静音。
- ✤ 主播用手机观看自己的直播间时，要保持静音。

直播销售员（终）.indd 38 2022/9/7 14:45:21

2.4　本章小结

本章主要从个人包装、主播技能、优秀主播要素 3 个方面介绍了如何打造一个优秀的主播。其中，个人包装包括妆容、衣着发型、精神面貌；主播技能包括专业能力、应对提问和心理素质；优秀的主播要素包括直播内容和直播设备等。

2.5　本章习题

1．从衣着上看，主播应该考虑哪 3 个方面？

2．主播的专业能力主要体现在哪 4 个方面？

直播销售员（终）.indd 39　2022/9/7 14:45:21