1,迎接：欢迎不吃香菜来到直播间，大家有预算配置需求的可以打到公屏上，也可以看我上方的三套配置四千五千六千都是同等价位销量较高的。现在是4199的整机，有想要了解的价位配置打到公屏上，主播给你进行一个讲解。

1. 不讲话：现在没有疑问的话主播把上面的套餐给你讲一下，展示一下三个套餐，在询问有没有想要了解的价位配置，没有就直接讲套餐的优点（以此类推）

➀为什么上这个套餐？➁为什么价位段更有性价比？

2有需求价位用途直播，推荐产品，在介绍产品对直播的好处

3没有自己的需求：问客户预算和用途推荐，再根据用户的需求介绍产品的好处（比如剪辑说cpu线程。在举例：我们的视频剪辑也是这颗cpu）

1. 正在讲产品进来新人：在讲产品但不是用户想了解的已新人为主，如果是老用户想了解的，先欢迎新人让新人把问题先打到公屏上，先把产品讲完再去解答（主次之分）

5.和用户进行互动要要关注，再问下用户想要什么时候下单，现在下单的好处，以后下单记得找主播的好处。

记录下一粉丝类型客户