

당신이 망설이는 사이, 나는 유명 “라이브샐러”가 된다

나는 “라이브샐러”다!

강사 : 쇼호스트 이솜쿨

E-mail : cottonorange@naver.com

강사 소개

강사 프로필



현) 스피치아우라 대표

현) 라이브 커머스

쿠팡,네이버,그립 “숨굴탱굴”로 활동

현) 아토세이프 쉬슬러 전문게스트

현) 유튜브 “와인채널 백수언니” 운영

인스타 : winechannel2020

Email : cottonorange@naver.com

HP : 010.5055.7352

라이브홈쇼핑 방송 1000회 이상
라이브 커머스 방송 350회 이상

목차

1일차 (Seller Setting)

1. 현재 라이브커머스 현황
2. 셀러로서 갖추어야 할 조건
3. 셀러 Selling Point
 - 닉네임 (Store네임)
 - 셀러 Concept Setting
4. 이미지 Change Setting
 - 보이스 Setting
 - 제스처 Setting
5. 상품 Change Setting
 - 상품분석
 - 상품 Selling 5원칙

2일차 (Live Setting)

1. 꼭 알아야 하는 방송 규정
2. 방송을 위한 스피치 집중훈련
 - 브레인 스피치 훈련
 - 마음을 움직이는 훈련
 - 실감나게 말하는 훈련
 - 질문을 통한 훈련
 - 말문이 막힐 때 필요한 훈련
3. 방송 전 체크
 - 상품 Setting
 - 셀러 Setting
4. 실전라이브 연습

공유해요~~~~

- ✓ 소속
 - ✓ 이름
 - ✓ 상품
 - ✓ 과정 듣는 이유
 - ✓ 라이브커머스 경험 유무
-

2. 셀러로서 갖추어야 할 조건

상품에 대한 진정성

고객에 대한 친밀성

방송에 대한 유연성

3. 셀러 Selling Point

3-1. 평범한 상품을 특별하게 만드는 Skill 1

닉네임(스토어이름) 기억에 남게/불리기 쉽게
상품의 특징이 잘 나타나게

Concept Setting



나의 말하기 습관체크

1. 목소리가 떨어진다는 이야기를 많이 듣는다.

☐

2. 목소리가 작아 항상 크게 말하려고 노력한다.

☐

3. 긴장하면 말을 자주 더듬는다.

☐

4. 말을 하는 도중 무슨 말을 하려고 했는지 잊어버린다.

☐

5. 여러 사람 앞에 서면 갑자기 머릿속이 백지가 된다.

☐

6. 발음이 부정확해 대화 도중 사람들이 “뭐라고요?”라고 되묻는다.

☐

7. 목이 쉽게 지치고 아프다.

☐

8. 말이 빠른 편이다.

☐

9. 말끝을 흐리는 편이다.

☐

10. 사투리를 쓰거나 말투가 어린아이 같다는 말을 자주 듣는다.

☐



나의 말하기 습관체크

Yes 의 개수를 세어 보세요!



0~3개 말하기의 고수

당신은 이미 말하기의 고수입니다. 손동작이나 눈 맞춤 등 청중을 사로잡을 수 있는 방법까지 익히면 금상첨화입니다.



4~7개 말하기의 중수

소수와 대화할 때에는 조리 있게 잘하는 편이지만, 대중 앞에서 발표를 하거나 연설을 할 때에는 많이 긴장할 수 있는 수준입니다. 대중 앞에서 자신감 있게 말하기 위한 방법들을 익히면 말하기의 고수가 될 수 있습니다.



8~10개 말하기의 하수

좋은 커뮤니케이션을 위해서는 일단 상대방에게 “전달”이 되어야 이해, 행동 등이 뒤따를 수 있습니다. 말하기의 기본인 발성, 발음 연습을 꾸준히 하시면 훨씬 더 자신감 있게 말할 수 있을 것입니다.

5. 상품분석 Change Setting

5-1. 상품분석

1. 상품셀링포인트란?

사용 편의나 만족감 등

소비자의 구매 욕구를 일으키는 제품이나 서비스의 특징.

적합성, 유통성, 내구성, 쾌적성, 조화성, 유행성, 외관미 등이 포함

5. 상품분석 Change Setting

5-2. 상품Selling 5원칙

- 1) 브랜드 포인트기법
- 2) 경쟁상품 비교 기법
- 3) 상품특징 포인트 기법
- 4) 상품 후기 강조 기법 : 캡처 , 판넬 ,후기시기**
- 5) 방송 조건 강조 기법 (가격/구성) : 한정판/이벤트/사은품/할인쿠폰**

5-2. 매출 올리는 셀링포인트 5가지 기법

1. 브랜드 포인트기법

-브랜드 네임 의미

-브랜드 탄생 배경

-연혁

-상품/판매 철학

-개발자 스토리(왜,언제,어디서,제작기간,판매기간)

-매출액 / 입점사

-제조사 or 원산지 강조

5-2. 매출 올리는 셀링포인트 5가지 기법

2. 경쟁상품 비교 포인트기법

-브랜드 연혁/배경 비교

-가격 비교

-구성 비교

-원료&성분 비교

5-2. 매출 올리는 셀링포인트 5가지 기법

3. 상품 특징 포인트기법

-상품 원료(소재)

-원산지

-개발기간

-사용가능 연령

-사용법

-가격

1. 꼭 알아야 하는 방송규정

2. 방송을 위한 스피치 집중 훈련

평범한 상품을 특별하게 만드는 skill

1) 브레인 스피치

30초 동안 보이는 대로 말하기

30초 동안 리포터 되어보기

2. 방송을 위한 스피치 집중 훈련

평범한 상품을 특별하게 만드는 skill

2) 마음을 움직이는 스토리텔링

스토리텔링?

2. 방송을 위한 스피치 집중 훈련

2) 비유법 – 상품의 날개를 달아라

어떤 현상이나 사물을 직접 설명하지 아니하고
다른 비슷한 현상이나 사물에 빗대어서 설명하는 일.

**** 은_____이다. 왜냐하면_____이기 때문이다!**

2. 방송을 위한 스피치 집중 훈련

2) 비유법

사랑은_____이다. 왜냐하면_____이기 때문이다!

주름은_____이다. 왜냐하면_____이기 때문이다!

향수는_____이다. 왜냐하면_____이기 때문이다!

2. 방송을 위한 스피치 집중 훈련

3) 인용스피치

소 잃고 외양간 고친다.

몸이 천냥이면 눈이 구백냥

잘 난 사람이 이기는 게 아니라 버티는 사람이 이기는 세상이다.

2. 방송을 위한 스피치 집중 훈련

평범한 상품을 특별하게 만드는 Skill

3) So What 훈련

이 상품은 Made in Korea예요!!

100% 무항생제 우유입니다.

전 세계 40여개국에 수출하고 있어요

2. 방송을 위한 스피치 집중 훈련

평범한 상품을 특별하게 만드는 skill

4) 질문을 통해 참여를 유도하는 방법

Why 질문법

선택형 질문법

비교형 질문법

견해형 질문법

정보성 질문법

확인 질문법

2. 방송을 위한 스피치 집중 훈련

평범한 상품을 특별하게 만드는 Skill

5) 말문이 막힐 때 필요한 훈련

인생의 베스트 찾기

가장 행복했던 순간?

나에게 가장 큰 도움이 되었던 사람?

내가 제일 좋아하는 음식

가장 열정을 쏟았던 순간은?

간절히 원했던 소망은?

2. 방송을 위한 스피치 집중 훈련

평범한 상품을 특별하게 만드는 skill

5) 말문이 막힐 때 필요한 훈련

인생의 워스트 찾기

나의 가장 큰 실수
나에게 실망스러웠던 순간
가장 큰 좌절의 순간
내 인생 최악의 순간은?

2. 방송을 위한 스피치 집중 훈련

평범한 상품을 특별하게 만드는 skill

5) 말문이 막힐 때 필요한 훈련

내 인생의 첫 경험

내 인생 첫 월급은?

나의 첫 직장은?

내 인생 최고의 여행은?

1. 나의 상품의 가장 큰 장점은?

P (Point)

R (Reason)

E (Example)

P (Point)

2. 라이브커머스를 준비하면서 가장 자신있는 부분은?

P (Point)

R (Reason)

E (Example)

P (Point)

실전 라이브 준비

1. 라이브 커머스 방송 전 체크사항

1-1. 방송 전/후 체크

상품명		방송일자/시간 방송분	
구성		가격	
오늘의 이벤트			
택배사/출고일			
방송 전 팔로우		방송 후 팔로우	
팔로우 증가		오늘의 매출	

방송 시간 설정 중요

2. 라이브 커머스 큐시트

날짜 :		방송시간:		
구분	세부항목	시간	멘트 내용	카메라
오프닝	인사 자기소개/상품소개 오늘의 혜택	3~5분		판매자
상품 소개	상품 이미지 보여주기	10분		상품
	상품 장점 설명			판매자 판넬/
	시연			시연 부분
클로징	다음 방송 상품 소개 인사	5분		판매자

3. 라이브 커머스 방송 준비사항

항목	Check	항목	Check
조명		방송 前 팔로우	
상품진열		판매상품 준비수량	
카메라			
마이크		방송 後 팔로우	
썸네일		방송 View	
볼펜		판매수량	
메모지		총 매출액	
노트북		모니터링	
Sub휴대폰			
거치대			
판넬			
시연도구			
이벤트/쿠폰			

4. 라이브 커머스 방송기획기법

4-2. 오프닝 기법

인사!

브랜드 소개! 쇼호스트 소개!

상품 니즈

오늘의 조건 혜택

수량(수), 혜택(돈), 시기(때)!

고객에게 제일 중요한 건!!!! 조건

4. 라이브 커머스 방송기획기법

4-3. 클로징 기법

매출로 이어지게!

수량(수)
혜택(돈)
시기(때)

재방문 가능하게!

다음 방송 예고
(혜택&이벤트)
친근한 인사

4. 라이브 커머스 방송기획기법

4-4. 2인 방송 & 1인 방송

1인 방송

상품 가격/구성/특징 숙지
고객과 소통 활발하게!!!

2인 방송

상품1	:	상품2 (상품별 담당)
상품설명	:	조건설명
채팅 담당	:	설명 담당
질문자	:	답변자

5. 실전 라이브

상황1) 런칭 기념 행사

방송 시기 7월 평일

시간 11:00

런칭기념 : 5,000원 상당 사은품 증정

팔로우 시 2,000원 할인 쿠폰

5. 실전 라이브

상황2) 런칭 기념 행사

방송 시기 7월 주말

시간 11:00

런칭기념 : 5,000원 상당 사은품 증정

팔로우 시 2,000원 할인 쿠폰

5. 실전 라이브

상황3) 신제품 출시

방송 시기 7월 주말

시간 20:00

신제품 구매시 사은품 증정

팔로우 시 2,000원 할인 쿠폰

5. 실전 라이브

상황4) 팔로우 1000이벤트

방송 시기 7월 주말

시간 11:00

이벤트 통해 구매자 대상 선물 증정

팔로우 시 2,000원 할인 쿠폰

감사합니다.

강사 : 이솜굴 강사(010-5055-7352)

E-mail : cottonorange@naver.com
