

电商直播与内容营销

课程对象

拥有强优质制造能力的制造商或者有价格优势的品牌商

课程目的

学会如何通过直播营销来销售产品，提高业绩，增加经销商，扩大品牌的知名度

课程时间

一天（6小时）

课程内容

一、认识网红的的内容运营

1. 内容运营是做什么的
2. 内容运营、活动运营和用户运营联合驱动
3. 网红经济的运营链条
4. 短视频直播时代应该具备的运营思维

二、解读电商直播

1. 娱乐直播和电商直播的区别
2. 国内电商直播的现状
3. 电商直播领域的机遇
4. 电商直播的基本支出
5. 解读电商直播的运作框架

三、解读直播内容生产

- 1.内容运营是什么:各大类型网站实例解析
- 2.内容运营做什么:利用运营手段影响内容
- 3.内容运营的第一步:内容编辑及甄选
- 4.内容编辑三要素：摘要图片标题全面升
- 5.三步完成内容运营
6. 抖音/秒拍营销套路
7. 案例：品牌结合短视频的各种案例解析
8. 玩转短视频的各类工具

四、电商直播的内容生产与短视频标准化运营

- 1.直播前的任务分配
- 2.整体路径规划
- 3.平台资料重组
- 4.活动经营策略
- 5.主播标准化培养
- 6.运营团队标准化培养

五、电商直播路径规划与转化率提升

1. 直播前的脚本设计
2. 直播前主播要做的事情
3. 直播前要调试的内容
4. 预热期的运营技巧
5. 商品卖点提炼技巧

6. 如何制作行之有效的直播执行案
7. 设计主播资料简介
8. 主播自平台预告话术的设计
9. 电商主播的销售技巧
10. 直播红包发送时间及蓄水动作安排
11. 直播码字话术准备
12. 微信号蓄水操作
13. 社群运营方案

六、电商直播与短视频的后续工作

- 1.直播后续报道
- 2.直播与短视频数据分析
- 3.对接人员经验总结
- 4.粉丝社群管理经验总结