

# 企业直播营销实战

## 【课程背景】

近几年，互联网，直播的崛起使得传统行业的经营压力陡增，竞争加剧、需求多元化、获客难，留存难综合经营步伐加快，对利润持续增长提出了更大的挑战。从实体广告到电视广告再到互联网营销，传播方式决定了营销的效果。随着互联网的普及，让互联网营销慢慢开始出现了疲软的态势，成本高、成交低的问题越来越明显，随着直播，抖音的产生，让企业看到了希望。

目前，直播正以前所未有的速度渗透到各个行业利用互联网所带来的机遇，创新服务方式和流程，整合传统服务资源，联动线上线下优势，利用互联网思维进行转型，以提升整体行业的资源配置效率，有效地降低了获客成本和提升了工作效率。

针对当下直播带货的新零售商业模式，我们为企业一线人员量身打造《企业直播营销实战》课程，旨在为学员们建立完善直播营销知识体系，培养学员们直播营销实战技巧以及整场直播的营销策划能力，来提升整场直播带货的转化率。

## 【课程收益】

- 1) 学习如何从 0 到 1 打造完整直播体系搭建
- 2) 掌握直播卖货技巧和实操干货
- 2) 了解如何打造企业主播的超级人设与标签
- 3) 学会做好直播后的数据分析和社群运营

## 【课程对象】

企业老板、新媒体从业者、创业者、传统电商、微商、实体经营者

## 【课程设置】

# Part1: 主播能力打造

## 一、亿万红利来袭，直播发展趋势

- 1) 直播电商发展 3 个阶段
- 2) 直播电商的崛起
- 3) 直播电商的分类
- 4) 直播电商主流平台

## 二、从 0 到 1 成为优秀的主播

- 1) 成为优秀主播的 7 种要素
- 2) 成为优秀主播的 5 大训练方法
- 3) 主播的 5W 表达技巧

## 三、主播能力进阶：企业网红主播打造

- 1) 四步法打造主播超级人设
- 2) 如何理解直播间主播的标签
- 3) 企业主播人设打造的方法论
- 4) 企业主播培养四种基本能力
- 5) 深度解读主播 FABE 讲解法
- 6) 直播间主播带货 5 种玩法
- 7) 直播间主播 6 种套路快速实现成交
- 8) 直播间主播镜头表达力的 3 种构图法
- 9) 直播间主播的 8 种互动能力

## Part2: 直播的策划与运营

### 一、如何策划一场优秀的直播

- 1、保持良好的心态
- 2、组织准备
- 3、物料准备
- 4、直播脚本策划要点
- 5、直播间五步销售法
- 6、直播话术及开播内容
  - 1) 自我介绍话术、产品介绍话术
  - 2) 开播话术：聚人、留人、锁客
  - 3) 催单话术：如何让用户觉得物超所值
  - 4) 逼单话术：重复功能、价格优势、促销力度
  - 5) 下单流程详细解说

### 二、如何打造爆款人气直播间

- 1、如何提高直播间在线人数
- 2、如何增强粉丝互动
- 3、动作指引，福利等
- 4、直播间引流法和商品玩法
- 5、如何做一名有粘性的主播
- 6、人气爬升的基本逻辑
- 7、气氛维持的重要手段

## Part3: 直播前后的粉丝维护及留存

### 一、直播前的如何利用好的私域流量？

#### 1、私域流量分享的基本原理

##### 2、用户分享直播的心理研究

- (1) 用户对直播间的 3 大关注点
- (2) 用户分享直播的两大核心动力

#### 3、怎么设计直播前的分享

- (1) 用户自传播的流程设计
- (2) 刷屏型分享的设计原则：好人设、好包装、好裂变！
- (3) 如何为直播设计增长裂变的活动

### 二、直播后的粉丝运营和转化

#### 1、直播直播复盘与数据运营

直播间的几大关键数据分析

#### 2、如何将直播间流量导入到你的社群

- 1) 2 个招式利益链驱动打通直播间粉丝社群
- 2) 私域流量导流三步走

#### 3、如何利用粉丝社群为直播间持续导流

- 1) 自建群营销 5 步技巧，拉动更多围观者参与直播互动
- 2) 4 个拔转化的组合拳，让你的客户不断来直播间回购

#### 【标准课时】

本课纲为 2 天版本课程，可根据需求拆分为 1 天或者半天

**【授课形式】**

讲师授课 + 案例分析 + 分组研讨 + 实战演练