

新零售时代下，直播短视频营销趋势分析与实战经验

课程背景：

有个叫李佳琦的年轻人，从月薪不足五千的欧莱雅柜台彩妆师，到年收入超千万的网红带货主播，仅仅用了两年。

IP是“薇娅 viya”的女主播，“双11”零点之后开播的两个小时里，直播间的销售金额达到了2.67亿元，全天直播间销售额超过了3亿元，每场直播人均观看人数高达230万，带货能力甚至等于一个二三线明星。

直播带货的趋势日渐风靡，在即将来临的5G时代，未来客户直接通过在线视频，就可以随时随地选择自己喜欢的商品。错过直播商机，将错过一个时代！

课程收益：

- 清晰认知直播带货的发展趋势
- 了解直播带货的整个策划内容
- 输出一套适合自己的策划方案
- 掌握直播实操中的各种小技巧

课程大纲

第一讲：新零售时代直播与社群营销的趋势认知

1. 新消费：直播购物
2. 新物种：电商主播
3. 新机会：商家自播
4. 新方法：私域流量社群管理

第二讲：直播活动的整体策划

直播也是一场戏，好活动都是策划出来的

一、直播的目标

目标是什么

- 1) 销售数量、销售金额
- 2) 关注度、粉丝数
- 3) 送券数
- 4) 观看人数
- 5) 转化率

二、直播的对象

1. 客户分类

- 1) 看官：看热闹的，凑人数的
- 2) 专家：淘好货
- 3) 买家：有目的购买
- 4) 爱好者：想来学习的，喜欢研究
- 5) 卖家：其他品牌的卖家来打探的

2. 客户需求

- 1) 外观：颜色、饱和度、透光率
- 2) 真伪：认证、鉴定、实验
- 3) 担保：平台担保
- 4) 价格：市场价、优惠价
- 5) 包装：精美、结实
- 6) 物流：包邮、快递速度、取货便利

.....

绘制客户需求雷达图

三、直播的形式

1. 单人脱口
2. 两人双簧
3. 多人交互

现场作业：制定符合自己的直播形式

四、直播的产品

1. 选款的原则

- 1) 好看
- 2) 新款
- 3) 奇特
- 4) 性价比

课堂作业：选择你的爆款产品，并说明原因

2. 场景的原则

- 1) 室内/室外
- 2) 工场/原产地
- 3) 产品使用场景/产品带给用户的体验价值场景

第三讲：直播带货的技巧

1. 重复法则
2. 呼吸法则
3. 倒数法则

4. 目标法则
5. 微笑法则
6. 名字法则
7. 奉承法则
8. 夸张法则

第四讲：短视频运营实战经验

1. 抖音快手等平台的算法逻辑和推荐机制
2. 短视频内容运营策略
3. 科学养号流程与营销矩阵搭建
4. 短视频团队的人员配备与分工

第五讲：社群营销私域流量

1. 企业销售团队的社群分类
2. 微信社群定位运营的6大要点（产品要求，名字定位，群规仪式感，参与方，价值，自组织）
3. 运营好社群7大注意（占用时间，需要技能，团队框架，互动要点，粉丝组成，种子用户，内容分享）
4. 让微信社群里面的种子用户帮助拉新的3大办法（群体价值，团购，奖励）

5. 让微信社群粉丝马上购买的 5 种样式（限时优惠券，红包现金，场景体验，稀缺感，赠品）
6. 销售人员如何利用线下活动和线上结合的微信社群扩大人脉

【主讲老师】

薛腾蛟老师简介：

上海交通大学总裁班导师

浙江大学总裁班导师

浙江省十佳创业导师

杭州市领军人才

【阅历简述】

★薛腾蛟老师已拥有 15 年的从业经验，在互联网营销及商业模式创新领域里，积累了深厚的理论功底、丰富的实战经验，课程内容多数以亲自操作过的真实案例为主导。2016 年杭州市创业导师大赛，荣获全杭州市第一名。2017 年浙江省创业导师大赛，荣获全省第二名。

★薛腾蛟老师是互联网圈内资深的营销专家，常年在浙江大学、上海交通大学、西安交大等知名高校为政府领导干部与企业家授课。擅长用互联网

思维为企业量身定制品牌战略、电商战略、新媒体营销战略。

★ 薛腾蛟老师已为近百家大、中型企业提供过电商顾问与互联网营销服务。

【合作的企业】

宁波杉井奥特莱斯、中新力合控股集团、奥佳华、浙江联通、杭州万达广场、国家电网浙江省分公司、浙江银河药业、横店影视、博洋家纺、鲁商集团、大唐房屋、春诚礼品、许氏洋参……

【合作的政府】

湖北省文广新局、河南省发改委、山西省中小企业局、海南省体育局、广东梅州市政府、山东省人社厅、山东菏泽市商务局、江西上饶市商务局、湖南永州市商务局、吉林市政协、南宁市文广新局、昆明市人社局、广东惠州市总工会……

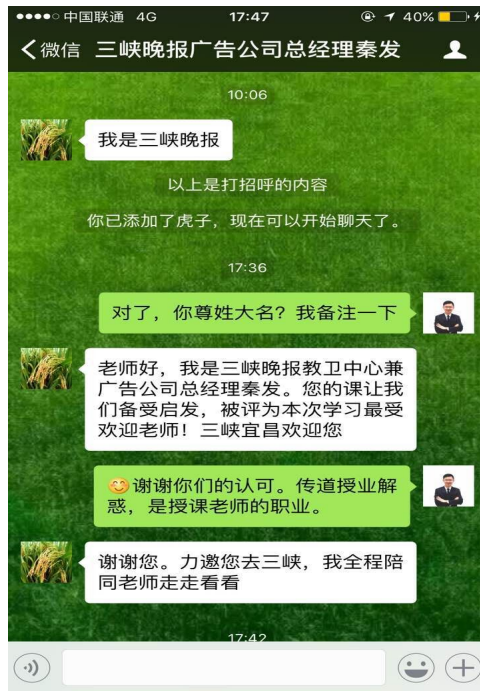
【合作的银行】

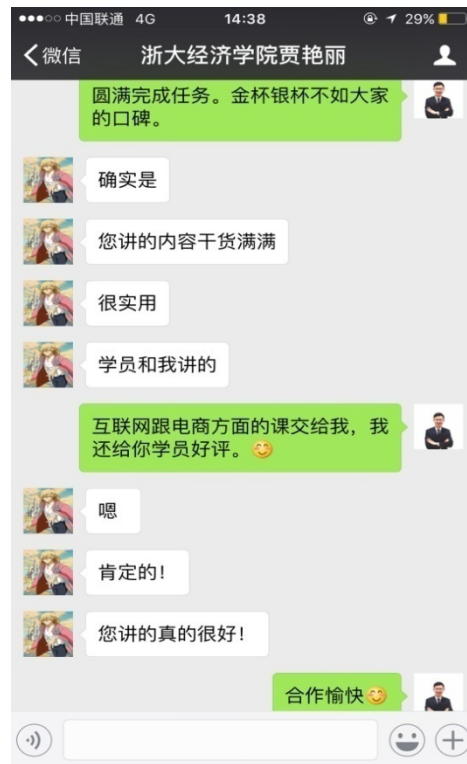
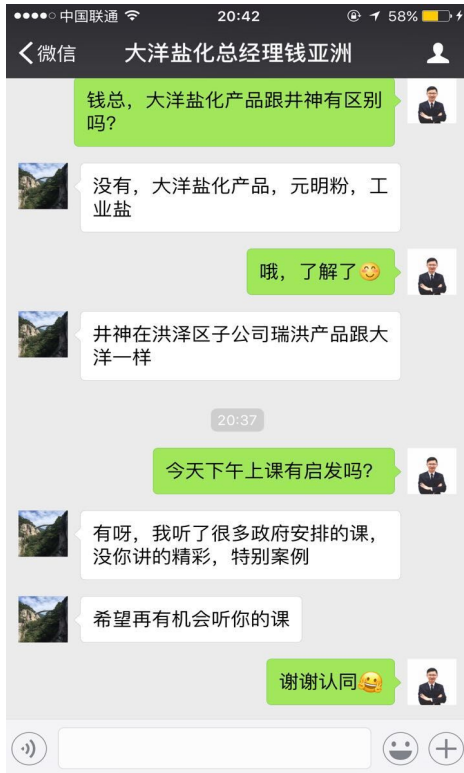
宁波银行总行、天津邮储银行、工商银行杭州分行、交通银行金华分行、招商银行金华分行、张家口银行、金华银行总行、杭州联合银行总行……

【授课风采】



【学员好评】





【导师聘书】

