

# 《故知胜有五：直播电商实战兵法》

## 直播电商全流程线性实战谱

主讲：李剑

### 【课程背景】

随着信息时代的发展，人们的生活水平逐渐提高，智能手机、平板电脑等各种电子产品也逐渐成为人们获取信息的渠道，随时随地都能收到外界传播的信息。正是通过这样的信息渠道，电商直播抓住其中的契机，通过直播带货的方式，让消费者直观地了解产品的功能，通过线上答疑的互动方式，让消费者直观地了解产品的功能。

2017-2021年，我国直播电商的市场规模呈快速增长状态，2021年市场规模达12012亿元，为2017年的63倍之多。而在2020年之后，国内直播电商市场规模的增速明显放缓，但仍在2021年保有25%的较高增速。这表明，我国直播电商行业正处于由爆发增长期向平稳发展期过度的阶段，市场渐趋成熟稳定。

2023年，我国直播电商市场预计达到4.92万亿元，在高速增长的市场份额下，其背后的推动力离不开内容及模式的创新，从达人播到企业自播再到现在直播团购新模式出现即将迎来新时代。

### 【课程收益】

- 直播电商市场需求与用户行业习惯分析
- 案例拆解总结直播电商的定位和创作思路
- 掌握直播电商全体系实战技能
- 企业可以自主建立和运营自身的直播电商业务

**【课程特色】** 干货，没有废话；科学，逻辑清晰；实战，学之能用；投入，案例精彩

**【课程对象】** 企业直播电商一线操作人员和各级负责人

**【课程时间】** 12 小时

### 【课程大纲】

#### 一、电商直播：知可以战与不可以战者胜

##### 1、为什么要做电商直播？

##### 2、传统电商 VS 直播电商

##### 3、电商直播三要素：人、货、场

- 何为“人”？
- 何为“货”？
- 何为“场”？

##### 4、几大主要电商直播平台

- 淘抖快微四大平台对比

#### 二、直播间：以虞待不虞者胜

##### 1、直播间场景布局

##### 2、设备清单

- 场地

- 环境
- 设备及道具
- 灯光

### 三、商品卖点：识众寡之用者胜

- 1、用户需求画像模板
- 2、核心卖点的定义及分类
- 3、卖点的提炼思路
- 5、直播间商品卖点表
- 6、主播如何佐证卖点

### 四、直播脚本准备

- 1、直播脚本是什么？
- 3、直播脚本的分类
- 4、直播脚本模板
- 5、直播脚本框架要素的编制解析

### 五、直播讲品逻辑与技巧

- 1、商品讲解的四种方法
  - 场景带入法
  - 提问带入法
  - 事实带入法
  - FABE 法则和 FAB 话术
- 2、讲解中的难点分析
  - 商品介绍环节
  - 商品推销环节
  - 常见误区

### 六、直播带货过程实施：将能而君不预者胜

- 1、关键岗位职责
  - 运营经理
  - 主播
  - 助理
  - 场控
  - 直播运营
  - 策划
- 2、主播话语
  - 话语受众
  - 话语的主题
  - 话语训练
  - 话语的风格特点：焦点、语速、重点
- 3、主播话术
  - 开场话术
  - 引导话术
  - 互动话术

- 介绍话术
- 促单话术
- 逼单话术
- 下播话术

#### 4、直播现场实施（案例拆解）

### 七、互动营销

- 1、电商直播互动营销链路模型
- 3、互动的类型
- 4、互动的表现形式
- 5、用户感知

### 八、流量来源及承接

- 1、DOU+及其他
- 2、粉丝
- 3、站外
- 4、两种助热带货直播间的短视频类型：预热和花絮
- 5、流量承接
- 6、投放获量 roi 控制

### 九、售后和复盘：上下同欲者胜

- 1、发货及处理售后
- 2、二次推广
- 3、电商直播复盘常用方法
  - 团队复盘的鱼骨图方法
  - 直播深度复盘的方法
- 4、具体复盘事项
  - 电商数据复盘：
  - 物质准备复盘：
  - 过程复盘：
  - 具体问题及应对改进：
- 5、直播复盘要点与误区
  - 误区