
《直播带货与企业主播培育》（两天）

陈晓璐

为什么需要这门课？

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状态，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

随着直播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

课程收益

- 1 帮助传统企业筛选合适的直播工具，掌握直播技术，利用互联网思维进行转型
- 2 对内培育企业内部主播，微课开发，知识传承，对内对外传播
- 3 对外突破获客单一的痛点，降低了获客成本和提升了工作效率，扩大品牌影响
- 4 掌握 IP 打造，社群运营，直播吸粉，抖音等新媒体工具

什么样的企业需要这门课？

- 1 大金融行业（银行，保险，基金等）
- 2 电信，地产，百货等传统行业
- 3 快销类产品（服装，鞋帽，零食，日用，礼品，酒水饮料等）
- 4 其他 TO B 或 TO C 类产品或个人

谁需要这门课？

内训师，已学过传统 TTT 的员工或管理层，营销人员，市场人员，有直播推广需求的人员
年轻学员，创新型部门
传统企业营销人员，CEO

提供工具

新手话术指南，直播间卖货话术模板，不同行业视频拍摄脚本模板，带货脚本，短视频爆款文案公式，直播间爆品选择模板，直播间违禁词词典等工具，一学就会，马上能用

课程特色

讲师讲解+案例学习+现场演练+视频讨论+互动反馈+练习辅导+点评提升

课纲

第 1 章 趋势红利——传统企业的新机遇新挑战

- 1 网红商业模式与生态圈解析，传统产业如何翻身
- 2 营销场景变化，从报纸，电视到短视频变化
- 3 传统行业营销如何升级转变升级

-
- 4 新旧思维转变，地推到电商的思维模式
 - 5 新旧粉丝变化，新生代消费者的购买力分析
 - 6 如何征服 95-00 后新生代客户

第 2 章 平台规则——直播产业及主流平台介绍

- 1 直播产业概况，直播带货数据分析
- 2 主流平台介绍，抖音，快手，BILIBILI，小红书等
- 3 主流平台的发展历史及各平台优劣势分析
- 4 如何选择合适的直播平台
- 5 直播平台的规则有哪些
- 6 5 大不能碰的平台底线，如何避免直播间被封

第 3 章 直播实操——人货场与新消费者定位

- 1 定位对直播结果的重要性，如何人货场三合一
- 2 直播如何构建合适场景，打造直播间的吸引力
- 3 主播定位选择，如何打造你的直播风格
- 4 主播如何打造 IP，吸引精准粉丝
- 5 如何又快又好的布置直播间

第 4 章 直播人设——如何建立主播人社

- 1 主播人社，名字，头像，标题，首图，地址
- 2 如何打造主播个性化人设
- 3 直播权重解析
- 4 优化权重指标解析

第 5 章 产品选品——直播促单与品类选择

- 1 直播的设备准备，直播演练
- 2 产品匹配及选择，直播变现的 3 种方式，及如何选择带货时间点
- 3 品类选择-如何选择合适的品类
- 4 卖货策略-一场直播适合卖多少产品
- 5 直播促单-促使用户下单的方法
- 6 如何打造直播间爆品

第 6 章 直播互动——如何设计直播脚本

- 1 内容脚本及互动技巧
- 2 脚本编排顺序
- 3 如何与粉丝打招呼
- 4 如何增加镜头前的个人魅力
- 5 镜头前服装应该怎么穿
- 6 如何与粉丝积极互动

第 7 章 视频拍摄——短视频拍摄脚本与制作

- 1 短视频类型确认，段子，剧情，科普

-
- 2 剧情类脚本方法论
 - 3 实战操作，剧情，科普类脚本
 - 4 视频号的三类脚本设计
 - 5 短视频制作，成本策略
 - 6 实际拍摄思路极其注意事项
 - 7 后期剪辑的注意思路及注意事项

第8章 综合练习——讲师点评与学员演练