

# 《基于应用场景的投顾直播综合能力提升》

## 培训建议书

### 课程背景

伴随疫情后市场的变化，越来越多的人群开始热衷理财、投资、炒股、买债券、基金等。巨大的市场交易量推动者证券企业迅猛发展，但同时我们也发现投资用户分散不便管理、个性化差异大，个体散户等投资基础理论缺乏，转化成交难度大。这一些列问题，都需要证券企业在面临市场风口的同时，还要能够找到面对挑战，解决问题的破解之道。

### 课程收益

通过课程行业案例，深度理解直播在证券行业的应用场景

2. 分析用户属性，根据用户分群，进行常用场景的归类
3. 掌握如何打造个人 IP，形成线上的直播顾问，通过公开课和 VIP1 对 1 咨询辅导方式进行转化的技巧

## 课程大纲

### 一. “直播+证券”的应用场景

1. 市场分析——疫情后证券市场特点分析
2. 直播+，直播在证券行业中的应用
3. 公开课：散户投资顾问课
4. 1 对 1 开户指导：快速开户

### 二. 公开课：直播投资顾问的直播技巧

1. 顾问式营销——通过直播指导投资的底层逻辑
2. 直播转化前提——个人定位与 IP 打造
  - 1) 个人定位方法
  - 2) 人设的类型
  - 3) 人设辨识
3. 成交路径——从引流至直播间到直播间转化成交
  - 1) 粉丝社群的构建与裂变
  - 2) 直播间引流海报和文案创作
  - 3) 直播间裂变引流
  - 4) 直播脚本的策划
  - 5) 直播间互动技巧
  - 6) 直播间转化成交技巧
4. 直播到底讲什么——直播内容的结构化设计
  - 1) 结构化内容
  - 2) 用户调研与需求挖掘
  - 3) 场景还原
  - 4) 脚本撰写
5. 直播演绎——一场 2 小时的直播演绎技巧
  - 1) 直播前准备
  - 2) 直播脚本
  - 3) 直播表达
  - 4) 现场问题处理
  - 5) 互动与答疑
6. 私域社群——社群+直播，利用企业微信社群的漏斗模型快速转化成交客户
  - 1) 私域用户池
  - 2) 企业微信社群的构建
  - 3) 社群漏斗模型
  - 4) 客户生命周期管理
7. 矩阵账号——“平台+顾问”，利用“特权”逻辑甄选优质客户
  - 1) 优质客户的界定
  - 2) 客户的投资心理
  - 3) 特权的意义
  - 4) 平台的价值

【案例】平安证券的视频投顾网络直播分析

### 三. 多平台进行引流的核心要领——破解通过直播平台获取用户

#### 1. “平台公域+社群私域”——多平台运营的解决方案

【模型】从股拍、雪球引流至社群，回归蜻蜓点金的直播转化模型

2. “出海打渔，看天吃饭”——熟悉平台规则，从公海捕鱼
  - 1) 国内主流短视频直播平台对比分析
  - 2) 抖快的运营玩法逻辑
  - 3) B 站的运营玩法逻辑
  - 4) 微信视频号的运营玩法逻辑
3. 借助短视频来获取用户
  - 1) 账号 IP 打造
  - 2) 爆款短视频的打造技巧
  - 3) 短视频获取粉丝的技巧

### 四. 借助社群进行私域用户的运营——破解私域用户的价值挖掘

1. 私域运营的核心思想
  - 1) 用户人群的差异化、个性化和多元化诉求
  - 2) 采用分类、分群的逐个群体运营
  - 3) 标签、分群、等级及复合型是常用方法

## 2. 借助社群精细化运营策略

- 1) 基于用户等级的分群——社群运营
- 2) 借助企业微信群构建多层次多场景社群
- 3) 利用群 SOP 构建数智化社群运营

## 3. 社群运营的内容生产与内容分发

- 1) 内容创作形式——图文、短消息、海报、短视频、直播
- 2) 内容创作要点——爆款内容创作技巧
- 3) 社群+直播——构建快速成交和价值提升的私域运营策略模型

**【案例】有赞商家如何对接虎牙、抖音、快手、陌陌，引流至私域利用爱逛直播做成交转化**

## 五. 其他场景探讨及解决方案

1. 【共创】业务场景挖掘
2. 【共建】利用直播来解决业务场景的核心能力
3. 【共议】如何利用直播来破解业务场景中的问题