

视频直播的实战技巧

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“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。

不管你信或不信，直播带货的趋势日渐风靡，在阿里大军的带领下，会形成更大的经济效应。5G 时代已经来临，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。你还在犹豫什么？

【课程收益】

- 了解直播带货的整个策划内容
- 输出一套适合自己的直播运营方案
- 学会使用直播实操中的各种工具
- 透过策划达到最终的销售目标

【课程对象】：企业的直播人员，包括主播、助理、运营和销售等。

【课程大纲】

（一）直播基础理念

- 1、何为直播营销
- 2、直播的三种类型：达人直播、带货直播、跨界直播

（二）主播设定与团队建设

- 1、直播间团队建设
 - （1）主播：产品展示、解说、营销
 - （2）场控：直播现场统筹、指挥、调度
 - （3）副播：与主播互动、体验产品、吸引流量
 - （4）助播：灯光、打板、化妆、补货、应急
 - （5）客服：逼单、成交、记录、答疑、解围

（三）直播平台选择与引流方法

- 1、直播平台选择的五大参数
 - （1）粉丝累计
 - （2）用户地域
 - （3）微信链接
 - （4）平台稳定
 - （5）有偿使用
- 2、直播平台引流的方法
 - （1）测评视频：产品对比展示与选择结果
 - （2）种草视频：教程、盘点、开箱
 - （3）剧情视频：植入产品广告的有趣剧情

（四）开一场直播的完整流程

- 1、第一步，定目标：宣传品牌、带货营销、活动预热
- 2、第二步，定产品：特价款、热门款、品牌款、福利款
- 3、第三步，定人员：主播、副播、客服、场控等
- 4、第四步，定脚本：撰写整体直播流程脚本
- 5、第五步，做预热：预热海报、预热文案、预热视频
- 6、第六步，开直播：选择直播平台，展示直播技巧

7、第七步，做复盘：直播结束后一定要总结经验

(五) 直播的管控——脚本策划

1. 直播营销的脚本设计
2. 主播资料的设计和介绍
3. 宣传与引流的六种方法
4. 硬件筹备的三大模块
5. 直播平台设置与软件测试

(六) 直播间的直播流程与技巧

- 1、第一步：聚粉丝
 - (1) 欢迎问候 (2) 请求关注
 - (3) 关注致谢 (4) 福利预告
 - (5) 拉新裂变
- 2、第二步：派福利
 - (1) 时间福利 (2) 人气福利
 - (3) 文字福利 (4) 问题福利
 - (5) 客服福利 (6) 悬念福利
- 3、第三步：挖痛点
 - (1) 探索式分类
 - (2) 互动式锁客
 - (3) 水军式帮腔：气氛托、应答托、找茬托、下单托
- 4、第四步：秀体验
 - (1) 排他推荐法
 - (2) 六觉体验法
 - (3) 形象解说法
 - (5) 引入微信社群
 - (6) 感谢告别
 - (7) 预告下次直播
 - (8) 直播后复盘