

# 《玩赚直播电商--0 基础快速上手》

## 【课程背景】

线下商超日渐衰落，“直播带货”遍地开花！  
客户在哪，机遇就在哪！  
趋势是挡不住的！干不掉他，就加入他！  
未来已来，你来不来？

## 【课程收益】

- 1、 0 基础入门直播带货：手把手教你成为带货主播
- 2、 带你读懂直播带货的底层逻辑，才能活学活用；
- 3、 打造好吸睛的 IP 人设，为你的互联网品牌奠定传播基础；
- 4、 学会如何打造直播间和人气火爆的场景；
- 5、 学会直播团队的建立和管理，配合好大力出奇迹；
- 6、 学会直播到货的实操和技巧，实现最终变现目标；
- 7、 “出位”是你的核心竞争力，“创新”是你的流量密码；

**【授课对象】** 中高层、营销人、新媒体人及所有想跟上时代的朋友！

**【授课方式】** 案例剖析+视频辅助+情景式体验交互+实战演练

**【授课时间】** 1-2 天（6 小时/天）

## 【课程目录】

### 序篇：

1. 人人都有自己的品牌：好名值千金
2. 抓住时代的大机遇

### 第一部分 读懂直播能带货的逻辑

- (一)如何走出直播卖货的困境？（为什么 99%企业没做好直播?）
- (二)读懂直播间客户买单的价值思维
- (三)如何把握未来直播带货趋势？（垂直领域+专业+兴趣娱乐+个性化）
- (四)3 大主流平台赛道特点和优劣势剖析
- (五)如何把握直播带货的流量逻辑？

### 第二部分 主播人设 IP 的打造

- (一)优秀主播的人设打造及包装
  1. 规划主播人设的 3 要素
  2. 好名值千金
  3. 人人行！如何找到你的特点！
  4. 演员熹熹和大码胖佳佳案例分析
  5. 主播人设规划表示例
- (二)优秀主播的心理素养
  1. 李佳琪如何从月 3000 到日进上亿？
  2. 机遇同在，大家在同一起跑线
  3. 马云的人生案例
  4. 宁财神老师的人生案例
  5. 我是演员！

### 第三部分 直播间人气火爆的流量来源

- (一)直播流量从哪来？（平台内流量：封面吸睛、主题精准；平台外流量：私域拉人、公域广告）
- (二)直播前5大预热渠道（短视频、挖墙脚、社群、合作渠道、线下门店）
- (三)宣传引流3阶段（预告、直播、回顾）

### 第四部分 直播卖货实操指南和技巧

- (一)直播带货成交七步曲
  1. 聚人气
  2. 留粉丝
  3. 锁客户
  4. 找背书
  5. 解顾虑
  6. 催单
  7. 逼单
- (二)单产品的完整高效直播卖货流程图
- (三)直播间常用的4类话术建议
- (四)爆款封面标题4大方法论
- (五)千万粉丝网红都在用的直播脚本模版
- (六)直播中如何借助平台流量增流？
- (七)如何借势蹭热点？

### 第五部分 创新出奇差异化—眼球是成败关键

#### 直播4要素智创新：人、货、场、策

1. 制造反差就是制造眼球经济
2. 特别的角色创造特别的效果
3. 直播间展现形式的创新
4. 全方位适配卖货氛围的烘托
5. 奇特标志造型记忆深刻吸引眼球
6. 角色扮演让名人替你推销
7. 单口相声 vs 群口相声 vs 小品
8. 巧选嘉宾带客体验为顾客代言
9. 趣味街访顾客互动未知吸引兴趣
10. 氛围营造：轻松快乐 VS 压迫感
11. 环境代入感，期望值 VS 满意度
12. 任何产品都有创意空间
13. 深入客户场景直播连线增粉增效
14. 多会场多场景互动效果加倍
15. 生产包装发货现场更诱人
16. 细分专场更易引流和留客成交
17. 跨界嫁接易出吸睛新招
18. 游戏形式增加互动更好玩更珍惜

## 第六部分 直播电商的团队配置管理

- (一)直播电商团队三大模式
- (二)直播电商团队的构成及岗位职责
- (三)主播的能力要求和选择
- (四)团队标准作业流程及考核

## 第七部分 如何打造直播带货场景

- (一)带货主播必备的“直播工具”
  - 1、直播间设备清单
  - 2、摄像头外挂
  - 3、其他辅助工具
- (二)如何做直播间的灯光布置
  - 1、直播间布光效果对比
  - 2、直播间布光配置和位置
  - 3、直播间布光选择示例
- (三)打造赏心悦目购物欲强的场景
  - 1、直播间货品展示技巧
  - 2、能激起粉丝购物欲的直播间
  - 3、直播间画面比例
  - 4、直播间多元化设置突出特点

## 第八部分 直播卖货及复盘实操指南

1. 如何分析和计算直播各维度数据？
2. 直播间 8 大问题
3. 直播 6 大雷区
4. 直播 4 大误区
5. 直播复盘讨论之“6 顶帽子思考法”

## 第九部分 直播电商私域流量直播变现攻略

- (一)海尔“社群+直播”案例
  1. 直播带货业绩分析
  2. 用户获取渠道、方式、步骤
  3. 潜在客户的分类组群和策略
  4. 秒杀爆破方案步骤拆解
- (二)“5+1+1”剧本式营销 7 步曲  
“5+1+1”营销剧本计划进度表和案例分析
- (三)私域运营变现
  1. 私域变现天龙八部  
(建塘、引流、活跃、成交、互动、复购、锁客、裂变)
  2. 基于微信的私域生态圈内生循环运营  
(个人号、朋友圈、微信群、公众号、小程序、视频号、微信直播、企业微信、关联的 qq 生态)