

# 《新媒体领航者班：家具行业新媒体营销零基础突破班》

主讲：金天野老师

## 【课程背景】

随着数字化时代的到来，新媒体平台已成为品牌营销的重要战场。家具行业作为传统产业的代表，正面临着前所未有的机遇与挑战。如何利用新媒体平台进行品牌推广、用户互动和销售转化，已成为家具行业从业者亟需掌握的关键技能。本课程旨在帮助家具行业的传统经销商老板和市场营销人员，深入理解新媒体的营销价值，掌握新媒体平台的运营策略，提升内容创作和数字营销能力。

## 【课程收益】

- 全面掌握新媒体在家具行业的应用与品牌营销价值。
- 深入分析主流新媒体平台特性，制定针对性营销策略。
- 学习运用 AI 工具提升内容创作效率与质量。
- 掌握新媒体平台注册、内容发布、流量转化的全流程操作。
- 学习直播带货与短视频制作的实战技巧，提升转化效率。
- 理解新媒体在家具行业中的品牌营销价值和策略。
- 掌握抖音、快手、小红书、视频号等主流新媒体平台的特点和运营技巧。
- 学习使用 AI 工具进行高效内容创作和营销文案撰写。
- 从零开始，学习新媒体平台账号的注册、管理、内容发布到流量转化的全流程操作。
- 学习直播带货和短视频制作的实战技巧，提升品牌影响力和销售转化率。

## 【课程特色】

- 实战案例教学：结合家具行业的实际案例，深入分析成功与失败的新媒体营销策略。
- AI 工具实操：现场演示和实操 AI 工具在内容创作中的应用，提升学习效果。
- 平台全流程指导：从平台选择、账号注册到内容发布，提供一站式的新媒体运营指导。
- 分组互动学习：通过分组讨论和实操演练，增强学习的互动性和趣味性。
- 个性化行动计划：根据每个学员的实际情况，制定个性化的新媒体营销行动计划。

## 【课程方式】

- 理论讲解：系统讲解新媒体营销的理论和策略。
- 案例分析：通过家具行业的新媒体营销案例，分析成功经验和失败教训。
- 实操演练：在讲师的指导下，进行新媒体平台的实操演练，包括内容创作、账号注册、直播带货等。
- 分组讨论：学员分组讨论，相互学习，共同进步。
- 互动问答：课程中穿插互动问答环节，及时解决学员的疑问。
- 行动计划制定：在课程的最后一天，帮助学员制定个性化的新媒体营销行动计划。

## 【课程时长】

3天（6小时/天）

## 【课程对象】

- 家具行业的传统经销商老板。
- 家具行业的市场营销人员。

## 【课程大纲】

### 第一天：新媒体营销基础与平台特点分析

#### 第一部分：新媒体营销概述（上午）

- **新媒体定义与发展趋势**

- 详细解释新媒体的概念、发展历程和当前市场地位。
- 分析新媒体对传统家具行业的颠覆作用和带来的机遇。

- **新媒体品牌营销价值**

- 深入探讨新媒体在品牌建设、用户参与度提升和销售转化中的作用。
- **案例分析**：宜家如何通过新媒体重塑品牌形象，包括宜家在不同新媒体平台上的策略和成效。

#### 第二部分：主流媒体平台特点分析（下午）

- **抖音平台特性**

- 详细介绍抖音的用户基础、内容偏好、算法机制。
- **家具品牌案例**：尚品宅配的抖音营销策略，包括内容创作、用户互动和销售转化。

- **快手平台特性**

- 分析快手的用户群体特征、平台文化和电商功能。
- **家具品牌案例**：林氏木业的快手带货模式，探讨如何利用快手的社区文化进行产品推广。

- **小红书平台特性**

- 讲解小红书的种草文化、笔记营销和社区互动。
- **家具品牌案例**：喜临门如何利用小红书的内容营销吸引年轻消费者。

- **视频号平台特性**

- 分析视频号在微信生态中的优势和社交属性。
- **家具品牌案例**：顾家家居视频号的用户互动策略，包括内容创意和社交分享机制。

### 第二天：内容创作、AI 工具应用与实操演练

#### 第三部分：AI 工具在内容创作中的应用（上午）

- **AI 工具介绍**

- 详细介绍 AI 工具的功能、操作界面和应用场景（KIMI、讯飞星火）。

- **内容创作技巧**

- 教授如何利用 AI 工具进行市场趋势分析、用户洞察和创意发想。
- **AI 辅助内容创作实操**：现场演示如何使用 AI 工具生成营销文案和创意点子。

- **案例分析**

- 分析家具品牌如何结合 AI 工具提升内容营销效果，包括实际案例和成效评估。

#### 第四部分：主流媒体平台操作技巧与实操（下午）

- **账号注册与管理**

- 逐步指导各平台账号注册流程，讲解品牌账号设置技巧。

- **内容发布与优化**

- 详细讲解内容策划流程、创意表达方法和 SEO 优化策略。
- **实操演练**：分组模拟平台账号注册与内容发布，现场反馈与改进。

- **流量获取与转化**

- 分析如何利用平台特性增加内容曝光，设计有效的转化路径。
- **案例分析**：通过实际案例讲解转化率优化策略，如引导语、CTA 设计等。

### 第三天：直播技巧、短视频制作与课程总结

#### 第五部分：直播技巧与实战（上午）

- **直播准备**

- 详细介绍直播设备选择、场景布置技巧和直播流程规划。

- **直播技巧**

- 教授观众互动与氛围营造方法，直播带货技巧。

- **直播实操**

- 分组进行模拟直播，现场反馈与点评，提升学员直播能力。

#### 第六部分：短视频拍摄与编辑（下午）

- **内容策划**

- 深入讲解短视频内容结构、叙事技巧和用户痛点分析。

- **拍摄技巧**

- 详细介绍摄影基础和家具产品展示技巧，进行实拍演练。

- **视频编辑**

- 教授剪辑软件操作、特效应用，提升视频质量。

- **发布策略**

- 分析发布时间选择、标签优化和增强互动的策略。

#### 第七部分：课程总结与行动计划（下午）

- **课程要点回顾**

- 系统总结新媒体营销的关键知识点与实操技巧。

- **行动计划制定**

- 引导学员根据企业实际情况制定新媒体营销计划，提供个性化建议。

- **问答与互动**

- 开放环节，解答学员疑问，提供反馈和指导。