

# 《直播短视频营销策划与团队打造》

含 B2B 获客模块

主讲：黄光伟老师

## 【课程背景】

抖音、快手、淘宝、京东、视频号等短视频和直播平台，已经成为移动互联网中最为核心的流量入口，直播短视频已成为企业推广品牌、拓展市场、获取客户的重要手段。本课程将为您深入剖析直播短视频营销的核心策略与技巧，同时传授团队打造的关键方法，帮助您在竞争激烈的市场中脱颖而出，实现业务的快速增长。

## 【课程收益】

掌握直播短视频营销的核心理念与策略，学会运用工具进行数据分析以优化营销效果；能够独立策划并执行高效的直播营销活动，提升团队协作能力，构建高效的直播营销团队。【课程特色】

结合真实案例进行讲解，让学员快速上手，从内容创作到粉丝互动，全方位覆盖直播营销的各个环节；针对不同行业特点提供定制化解决方案；专为 B2B 企业设计了直播获客技巧和策略。

## 【课程对象】

企业负责人、电商业务团队、直播业务团队、销售团队、品牌营销团队。

## 【课程时长】

1~3 天（6 小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、认识网红内容运营

#### 1. 内容运营是什么

##### 1.1 内容运营、活动运营和用户运营的区别与联系

##### 1.2 网红经济运营链条解析

#### 2. 短视频直播时代的运营思维

##### 2.1 新媒体环境下的内容创作趋势

##### 2.2 用户行为变化及应对策略

### 二、解读电商直播

#### 1. 娱乐直播和电商直播区别

#### 2. 国内电商直播现状

##### 2.1 电商直播领域机遇分析

##### 2.2 电商直播基本支出概览

##### 2.3 电商直播运作架构详解

### 三、解读直播内容生产

- 1.内容运营的定义
  - 1.1 内容运营的具体职责
  - 1.2 内容运营实施步骤
  - 1.3 内容编辑三要素：创意、价值、传播性
- 2.抖音/秒拍营销套路
  - 2.1 成功案例深度分析
  - 2.2 利用短视频工具提升效率
  - 2.3 抖音官方推荐的 11 大类工具汇总及应用技巧

#### **四、电商直播内容生产与短视频标准化运营**

- 1.直播前的内容准备
  - 1.1 整体路径规划
  - 1.2 平台资料重组与优化
  - 1.3 活动经营策略制定
- 2.主播标准化培养
  - 2.1 运营团队标准化培训流程
  - 2.2 主播形象与话术规范化
- 3.短视频制作技巧
  - 3.1 视频剪辑软件使用教程
  - 3.2 视觉效果设计与品牌一致性
  - 3.3 音效与背景音乐的选择
- 4.短视频传播策略
  - 4.1 社交媒体平台选择与定位
  - 4.2 内容分发时间点分析
  - 4.3 用户互动与反馈机制建立

#### **五、电商直播路径规划与转化率提升**

- 1.直播脚本设计
  - 1.1 直播前准备工作清单
  - 1.2 商品卖点提炼方法
  - 1.3 有效的直播执行方案模板
- 2.电商主播销售技巧
  - 2.1 销售话术训练
  - 2.2 应对突发情况的处理方式
- 3.微信号与社群运营方案
  - 3.1 私域流量构建策略

3.2 社群活动组织与粉丝维护

4. 抖音达人直播客资公转私十大技巧

## 六、电商直播与短视频后续工作

1. 直播后续报道与复盘

2. 直播与短视频数据分析

2.1 数据收集方法

2.2 关键指标解读

2.3 数据驱动的决策过程

3. 后台人员管理

3.1 团队协作与沟通

3.2 工作流优化

4. 粉丝社群管理

4.1 粉丝忠诚度提升策略

4.2 KOL 合作模式探索

## 七、B2B 直播获客

1. B2B 直播营销策略

1.1 客户画像建立

1.2 价值主张提炼

1.3 营销渠道选择

2. B2B 直播内容设计

2.1 行业洞见分享

2.2 产品演示与案例分析

2.3 专家访谈与圆桌讨论

3. B2B 客户转化与跟进

3.1 线索收集与管理

3.2 转化路径优化

3.3 长期关系维护

## 八、解读电商主播

1. 电商主播的角色定义

2. 直播产业链模型

3. 影响用户购买的因素

3.1 用户因素

3.2 商品因素

3.3 体验因素

3.4 品牌因素

3.5 服务因素

3.6 平台运营因素

4.成为抖音达人十大技巧

## 九、主播到用户过程的受众分析

1.受众分析四步法

2.信任关系建立模型

3.销售转化四大制约因素

3.1 商品因素

3.2 主播因素

3.3 传播因素

3.4 用户因素

4.抖音直播整体流程 (SOP)

5.完整直播流程设计

6.直播节奏设计与管理

7.抖音达人直播典型违禁词主要包含大类

## 十、消费者购物心理分析

1.男女不同性别购物心理特征

2.购物过程中的表现形式及心理

## 十一、电商主播销售技巧

1.基础层面&促单层面

1.1 基础层面七大要素

1.1.1 准备工作五要素

1.1.2 形式定位

1.1.3 语言表达

1.1.4 处理冷场

1.1.5 互动须知

1.1.6 心理现象

1.1.7 学会反思

1.2 促单层面：降低消费理性因素

1.2.1 降低消费理性方法

1.2.2 提炼卖点

1.2.3 大方式方法

1.2.4 内容直播（公域、私域直播案例）

## 十二、总结

1.全景图：直播前准备&直播过程把控方法

1.1 总结关键点

1.2 实践建议与未来展望