

直播带货实战运营

【课程背景】

品牌靠直播短视频能实现百万级的播放和巨大引流效应！
只需一条短视频和直播能实现一夜爆红、月入过 10 万！
你有机会一次性掌握爆款直播带货和短视频打造 7 大实效原则！！

2016 年，淘宝直播正式上线，轰轰烈烈的直播电商大潮，从那一刻拉开序幕。从 2016 到 2023 年，直播电商行业在近 7 年的时间里，经历了野蛮生长、全网爆火、整顿后的冷静期和步入成熟期等几个阶段。平台、主播、MCN、商家、消费者连番登场，直播间内外精彩纷呈。来自文旅部的数据显示，2021 年中国直播行业市场规模达 1844.42 亿元，行业内共 11 家上市主体，截至 2021 年 12 月，主播账号累计近 1.4 亿，仅 2022 年上半年新增开播账号 826 万个。也就是说，我国已经进入全民直播时代，“约 10 个人里就有 1 个网络主播”。

巅峰在 2021 年双 11 达到最高潮，当年天猫双 11 预售首日，李佳琦和薇娅的销售额分别为 106.53 亿元和 82.52 亿元，这个数据震惊了全世界。2020 年的 MCN 机构总数突破两万家，年复合增长率高达 89%！数据显示，2020 年新增直播产业相关企业超过 2.8 万家，同比增长 5 倍。预计 2024 年全年，直播电商产业市场规模将达到 5.3 万亿元，同比增长 15%。

品牌公司经常在微信营销、新媒体、直播短视频方面投入很高，产出太低？公司拥有大量的客户信息资源，希望用持续开发客户价值？销售团队效率太低，希望基于微信建立更加高效的销售团队？公司希望改造原有的代理商经销商体系，建立新的合伙人体系？公司老板希望统一团队思想推动公司转型，但内部沟通无法达成一致？有人把直播运营做的风生水起，你费尽心力却迟迟没有起色！直播卖货的风口你尝试建设却发现客户群体冷启动难，新增难，运营转化更是难上加难。

你觉得直播卖货到底是怎么回事？是视频、图片、文字内容做营销运营？虽然直播带货内容营销早已不是什么新鲜话题，但就像这段对话一样，99% 的营销和运营者对他的理解都还有些偏差或错误。其实运营起来重中之重是营销。内容营销时代你需要的是自循环理论、客户关系递进理论、内容营销模型全景案例。革命性提升流量、设计高转化场景，转介绍与最小裂变。

【课程对象】

部门总监、部门经理、电商部门人员、直播营销系统人员

【课程时长】2 天（12 小时）

【课程收益】

- 创新渠道，用互联网短视频抖音直播创造全新的内容营销盈利模式
- 抽丝剥茧，把握线上线下发展的脉搏，解析内容营销本质与规律

- 通过大量行业直播运营案例与惯用法则，展示直播带货的功能与价值，帮助企业进行量身定位
- 按人货场等环节的设计，打造高成交交易场所，配予短视频涨粉
- 内炼心法，修炼网络营销内功，掌握“黄金三角”高效带货模型，学习系统科学的流量管理方式，从源头拉动销售额增长，独步江湖
- 精准营销，揭秘百万大号内部爆款短视频以及直播营销生产流程，内容营销有助于提高投资回报率（ROI），降低企业营销成本

【课程亮点】

1. 打造直播带货所需的抖音案例实战，塑造 IP，精准引流，增加用户粘性，赋能转化引流私域
2. 揭秘快速打造抖音直播的新媒体内容方向，培养直播带货操盘手全局思维与高效执行能力，把握行业发展风向标，涵盖问题解决方案与突发应对措施。
3. 亲手打造，直播带货实战演练。阿里等 500 强企业及业内一线 MC N 的成败经验与数据积累，快速实现销售额增长!

【课程大纲】

第一部 爆款带货 IP 的设计与规划

一、爆款带货定位，把带货的力量做到极致

1. 人带货，还是「货带人」？带货方式量身定做
2. 根据客户购买频次，确定带货定位
3. 通过品牌销售占比与客户购买频次，制定带货定位
4. 详细阐述淘宝、快手、抖音、微信视频号 4 大平台的特征，按平台占位找到与企业特征用户画像，精准匹配的带货平台与潜在机会
5. 快速抢占新兴平台红利 3 类关键节点，找准对标头部账号，用账号改进 3 步法，快速崛起!
6. 实用实操工具:小红书，B 站，知乎，微博 4 大平台的特征，短视频脚本分析图、用户画像操作表格、6 大数据模型

二、带货潜力的挖掘，如何站在风口上，素材为王

1. 带货潜力的挖掘：让用户发现、记住、喜欢上你的带货
 2. 三步法找到合适的带货人选和是否适合带货
 3. 利用 SWOT 工具“挖”带货 IP 的潜力
 1. USP 理论梳理带货账号的内容栏目，带动付费，促进销量
- 实操工具:带货 IP 潜力测试坐标轴，带货 IP360 度测评、抢占细分市场操作表格，带货主张的操作图

三、讲透带货包装设置实战融入感

1. 带货通用驱动平台算法，让流量与转化率都飙升
4. 三大原则六种方法让人记住你
5. 罗永浩、李子柒、李佳琦直播大号都在用的账号简介公式

6. 创造记忆符号让管货 IP 形象更具有标志性及传播性
实操工具:包装设置操作表格

第二部 直播带货全流程运营之实战揭秘

- 一 做一场 GMV 过亿的直播带货是如何炼成的
 1. 揭秘直播前 5 大准备关键点:策划:推广-选品-脚本-物料-人员
 2. 直播带货中 4 类关键人员:主播、数据监控、商品管理、流量跟踪
 3. 播后 3 大关键动作、二次推广与带货、权益跟进
 4. 直播复盘：从选品开始，提升直播间销量
 5. 挖掘爆品，深挖商品 6 个内在因素与 5 个外在因素
 6. SWOT 四象限快速选品、15 秒内塑造法，投放测品法，数据科学测品
 7. 精准排品，高效的带货。直播间货品容易突发的事件与应对方法
 8. 直播带货脚本的黄金流程，进阶亿报脚本拆解(罗永浩 2.2 亿 GMV 带货脚本策划核心技巧!
 9. 实操工具：带货脚本案例，带货技巧资料包

二、解密直播带货天团的团队配合与流量管理

- 1.直播天团四类配置三原则(杨迪直播案例复盘)：个人直播、品牌直播、供应链/代理直播、机构直播
7. 直播流量管理之;平台流量及运营注意事项。5 个小技巧，获得平台免费流量。6 个关键点，获取更高的权重的直抵投放。
8. 流量管理之:直播前中后的操盘秘笈
9. 三步实现短视频内容引流到直播间(3 小时 2 万场观的直播案例)
10. 三步实现私域引流，直播间获得流量 3 个路径(某食品直播 220 万/场案例)

三、带货短视频内容及运营。短视频的成与败，在于冰与火的调和。

1. 带货内容的“天时，地利，人和”选题法
2. 素材库收集和管理，解决思路与创意枯竭问题
3. 短视频带货 3 类脚本要点。剖析粉丝喜爱的飙泪戏，节奏感带动年度爆款短视频催泪。
4. 上热门的 6 个数据维度与 2 大实操技巧，借平台工具轻松上热门
5. 短视频的终极体验与视频节奏的清单。内容值得你付费投放?投放逻辑：选品轮投放混合测试
6. 揭底滚雪球法则:让短视频爆单，疯狂给直播引流。
实操工具:滚雪球种草流程的操作表格

四、直播带入私域流量

1. 私域流量与公域流量联动，从此流量不愁!
2. 沉淀你的流量池，获得持续变现的能力

3. 微信生态下:引流、留存、回流、裂变、招商一条龙操盘
 4. 视频号，个人号，企业号，公众号与小程序联动助力私域客户成交？
 5. 内部优化:直播、短视频、私域、IP 数据
 6. 外部复盘:判断外部带货渠道的能力，精准匹配带货渠道
- 实操工具:直播、短视频、私域数据复盘表格;IP 数据复盘三步迭代法

直播带货、爆款短视频运营打造案例分享汇总：抖音,斗鱼，微视，火山，快手

结语：2026 年移动互联网的天下，系统、丰富的内容帮助会员企业用内容运营颠覆性创新商业模式，用短视频运营革命性提升公司业绩。