

《企业主播培育与镜头感提升》

主讲：陈晓璐老师

【课程背景】

随着直播以前所未有的速度渗透到各个行业，利用互联网所带来的机遇，创新服务方式和流程，整合传统服务资源，联动线上线下优势，利用互联网思维进行转型，以提升整体行业的资源配置效率，有效地降低了获客成本和提升了工作效率。

用户规模截止到2020年3月已经高达7.73亿，直播用户5.59亿，依托内容新颖、时长较短，智能算法加持、可反复收看等优势，短视频收割了大量用户的碎片时间，不管是内容创作者、品牌方，还是供应链、实体店铺都有非常多的应用场景可以畅想和实施。

在新媒体技术大背景下，社会的市场营销模式也在随之改变，企业需要培育自己的主播带货，自己拍摄短视频，开展直播，市场营销模式的改变使得各部门不得不主动了解新媒体时代下的市场营销新模式，以期可以紧随社会发展的脚步来提高自身的竞争力度。

在对传统市场营销模式进行改革创新时，应当对新媒体技术的特点以及新媒体技术对市场营销的影响来进行深入探究，以此来找到最契合新媒体技术的市场营销模式。新媒体的产生是社会不断发展的必然结果，在新媒体背景下，市场营销模式的改变刻不容缓。

【课程收益】

- 了解趋势，改变认知思维，快速了解新媒体玩法突破传统产业局限快速进行转型
- 掌握1套系统培育主播方法，杜绝高成本外聘主播，内部培养容易管理降低成本
- 掌握10个主播话术，活跃气氛，直播间留人，介绍产品，增加时长，互动抽奖等
- 掌握5个主播的镜头感提升技巧，突破心理障碍，快速从小白到成熟主播运用自如

【课程特色】

- 实用落地：凭借丰富的工作经验、成功的企业案例，课程定制性高，好听好用好落地。
- 互动丰富：轻松愉快，深入浅出；生动活泼，互动丰富不枯燥，学员主动参与性极高。
- 引导启发：采用前瞻的“世界咖啡”行动学习方式，1/3理论，1/3案例，1/3研讨。
- 工具性多：课程配有丰富的工具，让学员一听就懂，一用就会，上手简单，容易操作。

【课程对象】

企业内部主播，内训师，需拍摄短视频或者直播或者打造IP的人员

【课程时间】

1 天 (6 小时/天)

【课程大纲】

一、时代红利——如何快速抓住新媒体给企业的时代红利？

学习收获：

快速掌握企业做新媒体的关键点，改变传统行业思维，通过案例分析，了解爆火原因

- 1 企业做新媒体的 4 个关键点
- 2 新媒体对企业的意义，时代背景与企业案例
- 3 新零售模型与消费者需求变化，更爽更快更好
- 4 案例分析，东方甄选的爆火
- 5 公域平台介绍，如何从公域流量平台获客
- 6 企业直播平台推荐，直播 4 个关键点
- 7 直播营销误区，企业新媒体如何避免踩坑
- 8 消费升级与消费者分析，如何征服新生代，中年，银发客户
- 9 企业新媒体如何增加网感，网感测试

二、团队搭建——如何搭建电商及主播团队？

学习收获：掌握电商及主播团队的搭建技术，快速在企业内部选拔合适人才，根据不同风格主播匹配不同产品

- 1 成熟的企业新媒体团队如何搭建，如何分工
- 2 如何打造企业主播人设
- 3 如何选拔合适的主播
- 4 如何打造主播 IP
- 5 用户需求在直播间如何匹配
- 6 直播间基础设备搭建流程与案例
- 7 常见直播间分类与成本分析
- 8 四类常见的直播类型，半无人，坐姿半身，站立半身，站立全景

三、话术脚本——主播如何运用不同话术？

收益：从直播间预热到直播间留人，如何综合运用话术提升直播间人气，增加产品销量，理论加实践

- 1 直播前预热文案怎么写
- 2 直播脚本设计模板分析，李佳琦直播模板
- 3 直播的时间分配
- 4 如何在直播间和粉丝拉近距离
- 5 1 分钟学会开场，开车话术 10 句话
- 6 销售型直播间的引导式提问
- 7 主播话术模板，如何转场，种草，催单，下播
- 8 实战练习环节，学员模拟讲师点评

四、镜头呈现——主播如何增加镜头感？

学习收获：快速从小白型主播到成熟主播，突破镜头前的恐惧感，增加镜头感

- 1 主播的选拔标准，心智四项，意愿，性格，抗压，情商
- 2 主播的4个关键指标，外形，口条，智商，技能
- 3 主播培育的六大模块，上镜礼仪，镜头感，运营，产品力，互动力，高压线
- 4 如何快速拥有镜头感，对象感，表演感，新鲜感
- 5 主播表演力提升训练
- 6 主播感染力训练，声音，表情，肢体
- 7 主播如何发挥声音魅力，语音，语调，语速
- 8 主播的肢体语言设计与个性化打造
- 9 实战练习环节，学员模拟讲师点评

五、实践指导

根据客户需求，场地条件，定制作业（拍摄短视频，或直播模拟）

学员完成作业，展示，讲师辅导