

培训课程（企业板块—初阶运营）

前言：

针对下定决心布局直播电商，希望能在这个赛道有所收获的企业；现在市场上有一部分企业已经进入直播行业，但是仍是处在自己摸着石头过河的阶段，这种客户常见的问题是违规封号，或者计算投产比时发现实际盈利并不如预期般乐观；

培训对象：

1. 企业主、职业经理人、老板等高层管理者
2. 电商板块相关执行人员

（建议：面向企业招生时，一个企业最少是派两个人参与学习，即 1 个主播+1 个运营）

标题建议：

《东莞市东供职业技术培训学校第 XX 期直播电商掘金特训营》

培训计划：

课堂形式：2 天理论+5 天实操；

（建议收费：每个企业两人同报最好；企业主单独全程学习，中途插学员需补差价）

（学习收获：建立正确认知，同时，各环节实操，老师直接在课堂上验收学习成绩；学员学业完成之后可以直接在企业的新媒体板块进行运营设计和操作，从而大大降低目前人员流动的企业浪费的成本）

课堂内容：

第一天（基础思维）

1. 营销的本质
2. 直播的促销与传播关系
3. 企业布局自播应重视哪些方面
4. 大部分企业做直播的错误思维
5. 电商的发展史及各平台竞争格局
6. 直播与直播电商
7. 直播电商的本质
8. 正确的看待抖音——抖音真正能为企业带来什么

第二天（商业 IP 篇）

1. 什么是商业 IP
2. 为什么要打造商业 IP
3. 如何打造商业 IP
4. 内容差异化的重要性
5. 明确账号的搭建原则
6. 账号搭建的基础
7. 做抖音的常见误区
8. 如何让内容为变现服务
9. 如何给账号打标签
10. 如何提升账号权重
11. 如何借力对标账号
12. 模仿爆款视频依旧数据差的原因分析

第三天（短视频篇一）

1. 爆款短视频的三大逻辑
2. 理解平台算法机制
3. 理解抖音的本质
4. 如何设计转化路径
5. 拍摄短视频的基本原则
6. 视频技巧及发布
7. 视频发布注意事项
8. 写好短视频标题的方法
9. 创作短视频的六要素
10. 爆款短视频的规律
11. 课堂学员演练及检查

第四天（短视频篇二）

1. 案例拆解
2. 提升完播率的技巧
3. 提升点赞率的技巧
4. 提升转发率的技巧
5. 短视频运营与推广
6. 带货类短视频的几个常见错误

7. 关于借助工具赋能视频创造的解析（巨量创意、飞瓜数据、抖查查）
8. 短视频两种常用的脚本（现场实践）
9. 三段式脚本的参考模板（现场实践）
10. 做带货类短视频的建议

第五天（流量篇）

1. 抖音流量层级的概念
2. 流的量跃迁与破解方法
3. 直播间流量的历史演变（抖音不同阶段试图进行流量变现的相关讲解）
4. 引流的逻辑与方式
5. 抖音流量分配及去中心化的算法
6. 免费直播间流量来源
7. 起号阶段的两大核心投流逻辑
8. 关于巨量千川的基础知识
9. 如何同三天时间建立千川模型
10. 千川投流的建议和玩法
11. DOU+与千川的区别
12. 极速版千川、专业版千川、小店随心推的区别

第六天（直播篇-1）

1. 直播团队搭建与分工
2. 直播间建议及设备建议
3. 主播人设的三大价值
4. 直播间的内容创业点选择
5. 直播间五大话术详解
6. 直播选品的四大要素（请达人合作运营直播间的情况）
7. 直播选品的四大要素（企业员工或老板自播的直播间）
8. 一场优秀的直播需要注意的点（人货场流的配合）
9. 直播互动玩法的注意事项
10. 直播运营的标准流程（现场实践）

第七天（直播篇-2）

11. 品牌自播体系的四个要素
12. 人货场的启动

13. 月销 500 万+的品牌自播直播间是如何运作的
14. 企业如何选择品牌自播或达人直播
15. 不同账号打法的拆机
16. 消费者心理学的基础讲解
17. 高转化率背后的核心逻辑
18. 起号期账号的注意事项
19. 如何分析数据及做好数据运营
20. 如何进行直播复盘
21. 自然流量和付费流量
22. 直播数据名词的理解及各种直播常用公式

（学习收获：对直播电商的各个知识点有初步了解，回到企业直接就可以进行基本的直播间运营）

（备注：后期可以进行单独的短视频板块或者直播板块的升级班，进入企业进行咨询陪跑，价格另议）

咨询电话：榴莲老师：18938553258

培训地址：东莞市东城中路天翔商业区广贸教育大厦 2-4 楼（东莞市东供职业培训学院）