

## 引流成客——揭秘直播营销

### 课程背景：

以前只要你舍得砸钱，订单便纷纷而来。但随着移动互联网的普及，每个小小的个体，都可以成为媒体的中心节点。通过直播带货，李佳琦一天卖货 106 亿，薇娅一天卖货 82 亿，这样的成绩比很多百货公司一年的销售额都高。

所以，营销方式在变，砸广告的方式在失效，取而代之的是，通过短视频来迅速吸引流量，扩大知名度，更高效的销售产品。而作为最终变现手段之一的直播带货成为了企业最终的解决方案之一，因此传统企业迫切需要基于私域流量下的直播变现能力，快速建立自己的直播达人团队，帮助企业进行高效、高频的商业变现。

2021 年，短视频及直播平台有 8.8 亿受众，而对于传统企业而言，搭建直播体系，包括直播布景、主播人设等都缺乏一定的经验，导致很多传统企业在直播带货的道路上一致难以成功，而徐大维老师有丰富的直播经验，并坐拥多个主流短视频直播平台过万粉丝量，课程结合老师多年的直播经验，结合企业行业，帮助学员们提升产品和品牌通过短视频和直播的方式迅速传播，迅速引流，提升企业的多维竞争力。

### 课程收益：

- ▲ 学员掌握营销、传播、新媒体等领域的底层原理，有利于学员主直播开展做好铺垫，并根据企业需求明确企业流量方向，精准定位。
- ▲ 帮助学员了解各个直播平台的调性和风格，并能使学员掌握抖音、快手、视频号、小鹅通等平台的相关规则，以便选择合作的平台。
- ▲ 掌握大量实用的直播技巧，包括人设标签打造、直播脚本撰写、直播间布置、镜头表现力、直播现场的控场、暖场、逼单等实用技巧。能够让学员提升直播直播转化及吸粉能力。
- ▲ 课程会提供 11 个与短视频相关的实用工具，保证学员学习完成后，便可开始一场直播。

## 附赠：直播落地工具和学习资料包

《直播策划表》、《直播分工表》、《直播流程及脚本》、《直播复盘表》、  
《违禁词清单》

**课程时间：**2天，6小时/天

**课程对象：**企业负责人、市场营销人员、直播人员、销售人员

**课程方式：**现场讲授、案例研讨、小组练习、工具提供、会员分享、方案输出

## 课程大纲

### 第一讲：揭秘直播营销的趋势和底层逻辑

#### 一、直播的趋势将不可逆转

1. 目前网络直播用户规划达 6.7 亿
2. 参与直播的企业 2020 年同比上涨 360%
3. 2020 直播市场规模 1.2 万亿同比增涨 197%
4. 李佳琦一天直播卖货 106 亿，薇娅一天卖货 86 亿

#### 二、直播卖货能如此疯狂的原因

1. 消费者的习惯在变：由需要转为兴趣
2. 价值体现的方式在变：由实用价值转为情绪价值
3. 对产品的信任体系在变：由产品品牌转为个人品牌
4. 购买的体验感在变：购买戒备心随场景降低

**模型：**人货场

### 第二讲：流量获取

#### 一、流量的底层概念和逻辑

**思考：**到底什么是流量？什么是流量池，为什么要拥有流量池？

**对比：**公域和私域的区别和特性

1. 8 大公域平台的调性

2. 8 大公域平台的用户画像

**研讨：**如何定位适合自己的平台

## **二、在公域平台获得流量的步骤**

### **平台 1：短视频平台**

步骤 1：了解各平台算法机制

步骤 2：构建自己的特色主页

步骤 3：对标优质账号

步骤 4：借鉴选题批量模仿

步骤 5：利用投放机制迅速引爆视频

### **平台 2：图文平台**

步骤 1：主流平台内容标签的差导

步骤 2：根据产品特质进行选题

步骤 3：素材查询及框架构建

步骤 4：为文案嵌入转发基因

步骤 5：文案撰写及选取标题

**案例：**8 个视频创作案例、6 个文案创作案例

**模型 1：**视频选题借鉴模型（疾走模型）

**模型 2：**文案素材搭建模型（MCCG 模型）

**模型 3：**传播模型（社交货币模型）

**模型 4：**标题撰写模型（ICE 模型）

**演练：**根据上方四个模型方法针对企业特色进行现场演练

### 三、私域转化与运营

**原因：**公域成本高不确定性；私域流量可持续运营，更有针对性

#### 1. 将流量沉淀到私域的方法

方法 1：公域钩子法

方法 2：借域引流法

方法 3：线下诱饵法

方法 4：客户牵引法

方法 5：同盟裂变法

**案例：**完美日记的私域打造秘籍

#### 2. 运营好私域的要点

要点 1：私域门脸设计

要点 2：养成发圈思维

要点 3：对朋友圈内容进行规划

要点 4：朋友圈发圈秘籍

**模型：**朋友圈发圈九宫格、6 种朋友圈金句模型

**工具：**朋友圈运营规划模板

**赠送：**800 条朋友圈金句库

### 第三讲：直播策划

#### 一、平台选择

1. 常用的免费直播平台介绍：抖音、视频号、钉钉、B 站、快手

2. 常用的付费直播平台介绍：小鹅通、鲸打卡、上直播、腾讯看点

3. 选择平台的 3 大要素：流量来源、直播模式、直播目的

## 二、直播设备选择

1. 电脑配置
2. 摄像装置
3. 灯光照明
4. 麦克风选择
5. 直播间布景

## 三、直播内容策划

1. 确定直播主题：带货、涨粉、清仓、教育、种草
2. 制定直播目标：观看量、点赞量、场观、最高在线、关注、转化、销售额
3. 活动策划：抽奖、秒杀、福袋、促单等活动提前规划

### 4. 直播脚本规划：七步成词模型

- 1) 建信任：通过品牌、成绩、见证等方法获得信任
- 2) 塑新知：打破观众的某个既有认知，引发持续关注
- 3) 指方向：提供工具或方法，引发受众获得感
- 4) 挖需求：通过互动给受众制造代入感
- 5) 捏痛点；以人群特征暗示受众相同痛点
- 6) 给见证：举出产品或服务成功案例
- 7) 促成交：利用稀缺、限时、涨价等策略引发成交动机

## 第四讲：快速提升镜头表现力

### 一、娱乐感

1. 通过道具巧妙提升镜头娱乐感
2. 将不同场景的形式混搭提升娱乐感

3. 制造有曲折故事感的视频提升娱乐感

**案例：**娱乐感视频爆款公式

## 二、对象感

1. 通过假想快速找到入镜状态
2. 一招降低出镜焦虑感，解决眼神涣散问题
3. 穿越屏幕，制造同框交流感

**演练：**找到对象感的3个技巧

## 三、模仿力

1. 做到这一点，进行表情模仿
2. 寻找同频红人，模仿语调，启发受众共同记忆
3. 程序化行为指标，模仿动作，不惧临场发挥

## 四、感染力

1. 八大情绪溯源，再也不怕真人出镜时的僵化感
2. 找到自己声线的独到之处，打造差异化表达
3. 学会利用肢体制造趋同效应

**演练：**上镜只用表情，各个成戏精

## 第五讲：现场直播技巧（现场演练）

### 一、直播开场话术

#### 1. 暖场话术

聊热点、秀才艺、你猜猜、尬自己

#### 2. 自我介绍

昵称、特征、壮举

### 3. 九大活跃话术

亲密值话术、引热门话术、调侃风话术、一点心话术、上高速话术、没套路话术、求关注话术、勿忘我话术、傍大款话术

### 二、直播间留人 9 大诀窍

诀窍 1：状态留人法

诀窍 2：画面留人法

诀窍 3：利益留人法

诀窍 4：话题留人法

诀窍 5：见证留人法

诀窍 6：福利留人法

诀窍 7：共情留人法

诀窍 8：价值留人法

诀窍 9：序编留人法

### 三、直播间互动 7 种游戏

游戏 1：脑筋急转变

游戏 2：猜歌名

游戏 3：你比划我猜

游戏 4：成语接龙

游戏 5：猜电影

游戏 6：猜纸条

游戏 7：无敌幸运星

### 四、现场逼单技巧

模型：四种逼单常用模型

技巧 1：需求塑造法

要点：拿捏痛点-给你希望-价格锚定-稀缺制造

技巧 2：问题制造法

要点：抛问题-引观点-举例子-做测试

技巧 3：风险夸大法

要点：提醒风险-对比收益-突出差异-弱化代价

技巧 4：消除顾虑法

要点：品牌见证-利益许诺-用户规模-卖点强化

演练：利用其中一种模型进行练习

## 五、质疑应对

1. 对质疑提前预测并提前准备话术

要点：产品、价格、口碑、体验、售后

2. 应对质疑基本原则

原则：共情原则、白话原则、一致性原则、换位原则

3. 应对黑粉原则

要点：种草、忽略、孤立、硬怼、拉黑

## 六、直播复盘

1. 目标回顾：直播初期目标的具体量化指标

2. 评估结果：直播结果量化展现

3. 分析原因：进行差距或达成原因分析

4. 总结规律：确定可优化环节，为下次直播提供指引

工具：“GRAL”复盘模型