**抖音直播电商项目孵化方案**

**项目概览：**

随着直播电商相关的政策法规推出，抖音平合的机制变化，直播电商的“人+货+场”精细化运营显得尤为重要。如何清晰的理解相关政策法规，如何去适应抖音平台机制的调整如何构建合适企业的直播电商体系，如何搭建管理直播电商团队，如何高效培养优秀的主播达人，如何设计企业的供应链和产品体系，这些问题都将会影响流量获取、影响销量增长。

**项目背景：**

在互联网、移动互联网、新媒体、短视频、直播等新兴技术的快速发展下，在这场后疫情的背景下，消费者的消费场景和消费习惯随之转变，倒逼着各行业积极推进线上业务发展。企业面临着新的挑战和前所未有的新机遇，除了老板和高层转换思维，转变经营方法外，整体团队更要加快转变步伐，拥抱线上，快速做到思想升级、行动升级、能力升级，快速掌握利用短视频、直播来打造企业品牌、提高产品市场占有率，打开新渠道，实现破局突围。

据中国互联网信息中心数据显示，截止2021年6月，我国直播用户规模达6.63亿，占网民整体的63.1%，其中，电商直播用户规模为3.84亿，占网民整体的38%，电商直播已经聚集了庞大的用户群体。2021年上半年抖音直播带货交易总额超4000亿元，快速崛起，轻松超越淘宝直播及快手。2021年度抖音带货视频数同比增长190%，直播总场次2594W+，单场成交额破千万直播间同比增长181%，累积成交额破亿直播间同比增长425%。抖音平台成为商业竞争新浪潮中不可或缺的重要渠道和工具。

随着直播电商相关的政策法规推出，抖音平台的机制变化，直播电商的“人+货+场”精细化运营显得尤为重要。如何清晰的理解相关政策法规，如何去适应抖音平台机制的调整如何构建合适企业的直播电商体系，如何搭建管理直播电商团队，如何高效培养优秀的主播达人，如何设计企业的供应链和产品体系，这些问题都将会影响流量获取、影响销量增长。

**项目目标**

取势：了解新商业业态、产品、用户的变化规律与趋势

明道：把握抖音直播电商体系规划与设计关键

得法：掌握抖音直播电商各项策略和模型

优术：熟练运用抖音直播电商各项落地实施工具方法

**项目优势：**

培育孵化式+项目专家式+系统导入式+阶段实施式+全程辅导式结合企业情况、需求和目标，制定抖音直播电商孵化方案，采用项目专家培训+实操的方式进行孵化，采取阶段性分段实施导入落地系统和体系，实行全程辅导式陪跑保障。

**项目结果：**

1、一套抖音直播电商管理系统

(直播电商管理制度、直播电商团队绩效管理、直播电商薪酬体系、直播电商运营管理制度等)

2、一套抖音直播电商运营系统

(账号搭建体系、短视频运营体系、直播运营体系、运营SOP体系、主播成长体系等)

3、一套抖音直播电商操作手册

(抖店操作手册、直播操作手册、客服操作手册、视频拍摄制作手册等)

4、抖音直播电商系列能力提升

(账号策划能力、内容创作能力、数据分析能力、运营操盘能力、团队管理能力、直播营销能力、流量获取能力等)

**适合企业：**

传统产业想做抖音直播电商的企业，直播电商创业型企业

**项目流程：**



**项目执行：**

**第一阶段 调研定标**

做调研 深沟通 定目标 启动会

时间周期：1-3天

参与人

企业方：创始人、股东、高层

执行方：项目专家、项目团队

**第一模块：做调研**

1、企业情况与需求调研表

2、企业团队能力情况调研表

3、线下或线上访谈调研

4、调研数据汇总分析

**第二模块：沟通会**

1、创始人、股东沟通会

2、高层管理团队沟通会

**第三模块：定目标**

1、确定项目实施目标

2、确定项目实施周期

3、确认项目交付结果

4、确认各环节对接人

5、确认项目商务细节

**第四模块：启动会**

抖音直播电商孵化项目启动会

**第二阶段 培训孵化**

做培训 带实操 建体系 导系统

时间周期：3-15天

参与人：

企业方：创始人、股东、高层、直播电商相关人员

执行方：项目专家、项目团队

**第一模块：生态解析——新媒体短视频的生态认知**

1、移动互联网时代的超级工具演变

2、短视频、直播生态图谱解码

3、抖音、快手等短视频直播平台解码

4、短视频IP化的核心思维

**第二模块：顶层构建——入局短视频直播的顶层设计能力**

1、短视频直播入局的误区盲点

2、短视频的十四个种类的赛道

3、短视频直播的商业变现路径

4、入局短视频直播的顶层构建

**第三模块：创作思维——短视频内容创作思维**

1、短视频内容策划的核心思维

2、短视频内容策略的路径设计

3、短视频内容策划的亮点提炼

4、爆款短视频内容的底层逻辑

实操：提炼一至两个短视频的亮点

**第四模块：内容选题——快速构建自己的短视频选题库**

1、短视频内容选题的误区盲点

2、短视频内容选题的五个要素和五个路径

3、爆款短视频选题的公式模型

4、长线产出，构建短视频选题库体系

实操：构建自己的短视频选题库

**第五模块：脚本设计——先学会拆片再设计拍片**

1、优秀短视频内容脚本的拆解

2、短视频内容脚本的设计路径

3、短视频内容脚本的设计策略

4、短视频内容脚本的呈现逻辑

实操：创作一至两个短视频的内容脚本

**第六模块：短视频拍摄——内容拍摄的全系解码**

1、短视频拍摄的五类前期准备

2、短视频构图原则与八种构图形式

3、短视频拍摄的五种景别运用

4、短视频拍摄的九种运镜使用

5、短视频拍摄的五种灯光布置

6、短视频拍摄的布景原则策略

实操：短视频拍摄的构图、景别、运镜、灯光训练

**第七模块：剪辑制作——短视频内容剪辑制作技巧**

1、短视频内容剪辑的核心原则

2、短视频内容的四种BGM运用

3、短视频内容制作的五种字幕运用

4、短视频内容制作的转场设计

5、短视频内容制作的蒙版使用

6、短视频内容制作的关键帧使用

7、短视频内容制作的片头片尾

8、短视频内容制作的素材整理

9、短视频内容制作的封面设计

实操：短视频剪辑制作的各项环节训练

**第八模块：直播生态——直播的核心思维与底层逻辑**

1、不同类型主播的深度拆解

2、主播矩阵与品牌矩阵的关联

3、优秀主播的能力模型构建

**第九模块：团队打造——搭建高效能的运营团队**

1、搭建短视频直播运营团队的误区盲点

2、短视频直播运营团队的能力模型解码

3、短视频直播运营团队的工作流量设计记

4、短视频直播运营团队的管理机制设计

实操：构建一套短视频直播运营团队的运营模型

**第十模块：主播人设——构建P化主播增强用户粘性**

1、IP、人设、知识产权、品牌的解读

2、主播IP的包装与丰富策略

3、主播IP的构建与实施路径

4、主播IP打造的元素模型与策略

实操：主播IP打造的规划

**第十一模块：开播准备——直播的人货场的拆解**

1、直播间的系统搭建

2、直播间的直播设备使用

3、直播单场的选品/内容规划

4、直播用户画像构建与拆解

实操：直播设备使用、用户画像拆解

**第十二模块：直播引流——流量广撒网用户精获取**

1、直播内容的选题规划与设计

2、直播内容的标题设计与创意

3、直播内容的文案策划与创意

4、直播内容的海报设计与制作

5、直播内容的H5设计与制作

实操：标题、文案、海报、H5

**第十三模块：直播流程——直播全系流程的规划与设计**

1、主播运营团队的组建与工作流程

2、直播的排期与规划

3、直播的预热策划与营销计划

4、主播单场直播的流程脚本

5、直播的产品卖点与买点提炼设计

6、主播的五步直播脚本设计

实操：以上内容均有实际操作训练

**第十四模块：主播能力——主播养成的综合能力培养**

1、主播的专业能力

2、主播的讲解能力

3、主播的镜头能力

4、主播的互动能力

5、主播的表演能力

实操：以上内容均有实际操作训练

**第十五模块：直播话术——构建主播全系直播话术**

1、主播的欢迎话术设计与技巧

2、主播的引导话术设计与技巧

3、主播的宣传话术设计与技巧

4、主播的活动话术设计与技巧

5、主播的逼单话术设计与技巧

6、主播的互动话术设计与技巧

7、主播的控场话术设计与技巧

8、主播的感谢话术设计与技巧

实操：以上内容均有实际操作训练

**第三阶段 辅导复盘**

全程跟踪线上线下辅导 各阶段复盘总结

时间：3-15天

参与人：企业方：创始人、股东、高层、直播电商相关人员

执行方：项目专家、项目团队

第一模块：抖音直播电商管理系统导入复盘

第二模块：抖音直播电商运营系统导入复盘

第三模块：抖音直播电商能力提升孵化复盘

第四模块：抖音直播电商操作手册制定复盘

注：项目执行内容和时间需根据企业实际情况进行调整