

## 项目 2 主流平台网络直播准备

### 任务 2.1 制定直播活动的执行模型、脚本

#### 电子教案

课 题	直播营销				
授课班级		授课时间		课时	2 课时
教学目标	知识目标	1.培养学生对直播脚本策划的认知，熟悉直播脚本关键点。			
	能力目标	1. 通过制定直播方案脚本，锻炼学生逻辑思维能力、分析能力和撰写技巧。			
	素质目标	1. 具有可持续发展的学习与适应能力 2. 具有良好的心理素质 3. 具备良好的职业素养和强烈的商业信誉观 4. 具有良好的团队协作意识和沟通、协调能力 5. 具备吃苦耐劳的意志品质和严谨认真的工作作风。			
教材分析	重 点	直播脚本的关键要点			
	难 点	根据品牌、产品特性，制定对应的产品脚本（单品脚本）。			
	关 键	掌握直播脚本的关键要点			
教学方法	教法分析	讲授法、图例讲解分析法、讲练结合			
	学法分析	小组学习法			
教 具	多媒体				
教学过程	教学分析	教学内容			教师调控 学生活动
板书设计	板书设计紧扣本课教学重点，突出课程设计的	<b>项目 2 主流平台网络直播准备</b> <b>任务 2.1 制定直播活动的执行模型、脚本</b> <b>一、通用直播脚本</b> <b>1.直播目的</b>			

	内 涵 与 主 旨，帮助学 生掌握知识、 理解知识。	<b>2.直播主题</b> <b>3.直播时间</b> <b>4.流程安排</b> <b>5.产品亮点（直播亮点）</b> <b>6.娱乐活动</b> <b>7.人员安排</b> <b>8.结束总结</b> <b>二、产品脚本</b>	
<b>教学过程</b>	<b>教学分析</b>	<b>教学内容</b>	<b>教师调控 学生活动</b>
<b>导入新课</b>	教师引入本课 导语，学生在 讨论中思考相 关的学习内容	通过知识点讲解引导学生学习本课程	教 师 启 发，学生 认真思考 问题，积 极回答
<b>新 授</b>	使学生的注意 力跟着老师共 同进入课堂	<p>在一场直播活动前，直播脚本是必不可少的。一场直播基本在 2 小时以上，必须要提前做好规划，不然极易造成主播不断尬聊，消费者粉丝尴尬的局面。从开始到结束，主播应该做哪些事、如何做，将脚本大纲化，也有利于主播把控直播进度和效果。一场直播脚本里包括通用脚本和单品脚本（产品脚本）两种。</p> <p><b>一、通用直播脚本</b></p> <p>简要说明一场通用直播脚本中不可缺少的重点：</p> <p>1. 直播目的</p> <p>因为基本每场不同类型的直播都需要制订相应的直播脚本，所以明确直播目的十分重要。如希望达到怎样的目标，如通过送礼，达到引流涨粉；提高观看量、转化率等。</p> <p>2. 直播主题</p> <p>制定直播主题即奠定直播基调，整场直播围绕这个主题进行，切记丢了西瓜捡芝麻、顾左言右等现象。主题界定十分关</p>	课件展示 图示说明

<p>增加学生的专业知识</p>	<p>键，如服装直播，以穿搭技巧为主题，就要突出春季服装搭配小技巧开展直播。如小龙虾直播卖货，主题是制作，直播讲解内容则更偏向选料、清洗、准备、制作等，反而促进销量上涨。</p> <p>3. 直播时间</p> <p>直播时间确定一般根据黄金时间段、产品数量等因素确定，周五、周六、周日、晚间 7:00-11:00 或月中旬、双十一、双十二、618 等是受众群体时间、资金充足和购买欲望强烈的时间段。直播时长除自身因素外，更多是由产品数量类型决定，如卖货类型达到 5-6 种，时间至少应在 2 小时以上。</p> <p>4. 流程安排</p> <p>直播脚本中最细化的部分。一般需要具体到分钟，如 8:00-8:10，开场预热时间，如介绍、打招呼、聊天等。产品介绍流程时间、抽奖时间、嘉宾时间、游戏时间等环节课表式细节化。包括产品直播顺序，压轴产品介绍，下场活动预告等。</p> <p>5. 产品亮点（直播亮点）</p> <p>产品亮点的总结提取是卖货销量提高的关键之处。需要针对一项产品，提炼出一个或两个主要推荐的卖点，如功能、价格、性能、质量、品牌、明星等。并且在有限简短的时间内，如 5-10 分钟说明，打动直播观众。如新款打底衫，那么设计新颖、前卫，款式百搭、质地轻薄、凸显身材、透气性极佳等都是优点，可根据观众筛选 1 到 3 重点讲解。如在快手抖音上，价格实惠的产品更有销量，价格是主推亮点。</p> 	
------------------	---	--



图 产品

## 6. 娱乐活动

长时间的直播间隙，一定要有娱乐活动，缓解观众疲劳，提高其关注度。脚本明确活动类型和时间，包括整点红包、产品赠送、聊天互动等。



图 红包

## 7. 人员安排

尽可能在脚本中确定人员调动安排及分工内容，保障直播更好进行。如主播仅负责产品介绍、观众引导等部分；场控人员负责粉丝互动、弹幕消息回复、提醒主播、抽奖准备等；客服人员需要及时更改优惠价格、回复粉丝等。

## 8. 结束总结

总结复盘，推荐分享，跟进订单，奖品发放等均是结束后需要完成的，不断学习改进。

## 二、产品脚本

产品脚本是主要针对该场直播中产品、品牌特色介绍而做的脚本。新手直播如果对产品熟悉度不够，一定要准备产品单品直播脚本。以简要 PANDA 产品盒 LOOPUP 产品脚本为例，如

表所示。

表 PANDA 熊猫产品脚本

序号	产品编码	产品名称	页面价格	优惠力度	到手价	产品卖点
1	1160345665	PANDA 熊猫 925X 蓝色大海经典款蓝宝石手链	680	满600减100 (直播间特惠30+专享8折折扣卷)	440	奢华设计, 洋溢青春活力, 冰砖蓝宝石点缀, 细致工艺, 大品牌大折扣, 明星同款.....
2	1160343341	.....				
3	1160346464	.....				
4	1160342423	.....				

表 LOOPUP 系列产品脚本

产品名称	LOOPUP 经典款腮红 (小红盒)	LOOPUP 多情玫瑰绒雾唇膏	.....
价格	128 (88)	58 (49)	.....
销量	26412	56434	

		<p>链接号</p> <p>核心理念</p> <p>体验顺序及语言</p>	<p>4号</p> <p>灵魂腮红，最甜的女孩就是你</p> <p>开场：如果说口红是必需品，那么腮红则是灵魂..</p> <p>拿出产品：一定要疯狂给你们安利这款...超级无敌好看...</p> <p>涂手腕看色：</p> <p>展示效果：如果皮肤一般，可以用...非常百搭.</p> <p>脸部涂用：宝宝们看涂上立马就有了灵魂..</p> <p>展示效果:这款真的超值...优惠...</p> <p>促销转场：记住，一定要买...先抽3位赠送...</p>	<p>5号</p> <p>夏天到了，必备单品，时尚焦点</p> <p>开场：妆点女人唇，时尚女人心</p> <p>拿出产品：.....</p> <p>对比产品：.....</p> <p>试用产品：.....</p> <p>展现效果：.....</p> <p>促销转场：.....</p>		
		<p><b>【注意事项】</b></p> <p>1. 产品亮点是卖货的关键，切记是观众想要听的亮点，如价格、质量、品牌、成分功效等。</p> <p>2. 直播脚本是一种流程脚本，起到提示总结效果，切忌不</p>				

		<p>要过于复杂化。</p> <p><b>【案例链接】</b></p> <p>服装直播脚本</p> <p>主要以一场 2 小时服装直播为例，制定相应的简单脚本类型，以策划、筹备、直播 3 大板块为主，仅为参考。</p>																									
		<table border="1"> <tr> <td colspan="2">XX 品牌直播脚本策划</td> </tr> <tr> <td colspan="2">基础策划</td> </tr> <tr> <td>直播主题</td> <td>“3 招告诉你，春季服装搭配小技巧，万元好礼相送”</td> </tr> <tr> <td>直播时间</td> <td>2020 年 5 月 9 日 周 7:30-9:30</td> </tr> <tr> <td>直播时长</td> <td>2 小时</td> </tr> <tr> <td>直播人员</td> <td>主播: XXX; 场控: XX; 助理、客服: XX. ....</td> </tr> <tr> <td>邀请嘉宾</td> <td>无 或 XX</td> </tr> <tr> <td>直播目的</td> <td>1. 通过直播，让更多人了解 XX 品牌服装搭配，并进行购买 2. 有效达到引流、粉丝量增加的目的</td> </tr> <tr> <td>直播设备</td> <td>2 台 XX 手机、环形美颜灯、摄影灯、麦克风、充电宝.....</td> </tr> <tr> <td>直播地址</td> <td>XX 平台 XX 品牌直播间</td> </tr> <tr> <td colspan="2">前期准备</td> </tr> <tr> <td>创建直播间、直播间布置</td> <td>在某平台上创建好直播间，设置劲爆标题和封面，生成链接和二维码便于宣传。提前按顺序摆好衣服展示。</td> </tr> </table>	XX 品牌直播脚本策划		基础策划		直播主题	“3 招告诉你，春季服装搭配小技巧，万元好礼相送”	直播时间	2020 年 5 月 9 日 周 7:30-9:30	直播时长	2 小时	直播人员	主播: XXX; 场控: XX; 助理、客服: XX. ....	邀请嘉宾	无 或 XX	直播目的	1. 通过直播，让更多人了解 XX 品牌服装搭配，并进行购买 2. 有效达到引流、粉丝量增加的目的	直播设备	2 台 XX 手机、环形美颜灯、摄影灯、麦克风、充电宝.....	直播地址	XX 平台 XX 品牌直播间	前期准备		创建直播间、直播间布置	在某平台上创建好直播间，设置劲爆标题和封面，生成链接和二维码便于宣传。提前按顺序摆好衣服展示。	
XX 品牌直播脚本策划																											
基础策划																											
直播主题	“3 招告诉你，春季服装搭配小技巧，万元好礼相送”																										
直播时间	2020 年 5 月 9 日 周 7:30-9:30																										
直播时长	2 小时																										
直播人员	主播: XXX; 场控: XX; 助理、客服: XX. ....																										
邀请嘉宾	无 或 XX																										
直播目的	1. 通过直播，让更多人了解 XX 品牌服装搭配，并进行购买 2. 有效达到引流、粉丝量增加的目的																										
直播设备	2 台 XX 手机、环形美颜灯、摄影灯、麦克风、充电宝.....																										
直播地址	XX 平台 XX 品牌直播间																										
前期准备																											
创建直播间、直播间布置	在某平台上创建好直播间，设置劲爆标题和封面，生成链接和二维码便于宣传。提前按顺序摆好衣服展示。																										

		直播间宣传	有噱头产品卖点、优势文案。朋友、微博、公众号、朋友圈等	
		产品脚本准备	XX 品牌服装类型、型号、重点，品牌特色脚本	
		主播销售话语	开场、结束固定话语，专业产品销售话术	
		奖品设置	1. 抽 20 个 50 元红包 2. 价格 288 的 X 品牌头巾系列 3. 10 个 X 品牌定制小饰品 4. 抽折扣卷（8.8 折）5 张	
		直播流程安排		
	预热	开场	7:30~7:40	开场活跃气氛（自我介绍、打招呼、聊天）
		环节简介	7:40~7:45	今日主要优惠、主要奖品及直播环节介绍
		品牌特色	7:45~8:00	服装搭配第一步，引出品牌特色，产品简介
		互动	8:00~8:10	抽奖，粉丝互动答疑，转发加关注
	卖货	产品	8:10~8:	服装搭配第二步，各产品分解介绍，售卖提醒，优



			讲解	45	惠提醒。
			互动引导	8:45~8:55	抽奖（发弹幕，截屏方式），回复粉丝疑问，进一步讲解产品
			促销	8:55~9:10	服装搭配第三步，连续转折惊喜降价促销方式，促单。
			互动	9:10~9:15	抽奖第三波（感谢 X 品牌，截屏），聊天
			强调	9:15~9:20	重复强调卖点，优惠、价格、质量等，促单
		结束	预告	9:20~9:25	下次活动预告，折扣卷抽奖（均用）
			结束	9:25~9:30	固定个人特色结束语
		复盘	下播后		针对这场直播，粉丝评论、同事看法、销售量、粉丝增加量分析，回放复盘，不断改进
		<p><b>【分析提示】</b></p> <p>通过直播脚本案例可知，直播需要全面化的流程。每场直播都有不同的变动，故脚本也随之发生改变，互动玩法可不断更新。</p>			

小 结	教师对本堂课的重点难点内容进行总结。		
作 业	1. 根据品牌、产品特性，制定对应的产品脚本（单品脚本）。		
教学后记			