附1

2022年自主就业退役士兵自媒体创业

课 程 安 排

课程设置三大模块，循序渐进，相互融合，形成闭环，总时长7天。课程具体说明如下：

模块一：直播创业的形与术

课程说明：在打通直播变现路径的基础上，精准锚定各大主流直播平台（抖音、快手、B站），构建直播创业矩阵。打造垂直电商直播创业用户画像。

课程一：精准锚定主流直播平台

课程二：打造直播创业用户画像

模块二：揭秘直播带货

课程说明：了解商业直播的种类，熟知直播平台的四大电商功能，实现对直播带货功能的全方位掌握。

课程一：商业直播三大类

课程二：电商直播四功能

模块三：直播带货SOP

借助直播平台，依托直播短视频引流，设计直播带货标准化流程，让创业者直播带货无漏洞式的无缝衔接。

课程一：开通直播权限及选品

课程二：直播间搭建

课程三：开播商品添加及预热引流

课程四：整场直播脚本设计

课程五：直播间引流技

具体培训课程安排如下：

**直播电商实战课程安排**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **时间** | **培训课程** | **主要培训内容** | **课时** | **授课形式** |
| **第一天** | 上午 | **1、开训典礼****2、从军营到商场** | 1. 开班及培训课程介绍
2. 创业—军人实现自我价值的好选择
3. 军人创业政策解读（本地领导）

4、军人如何成为优秀创业者 | 3+1 | 创业前期准备 |
| 下午 | **单枪匹马或协同作战**——个人创业或团队创业 | 1、个人创业的优势与弊端2、团队创业的优势与弊端3、如何发挥军人的团队精神进行团队创业 | 3+1 | 创业前期准备 |
| **第二天** | 上午 | **商战中的情报工作——**市场调查与市场分析 | 1、商场如战场2、做好市场调查和市场分析 | 4 | 创业能力塑造 |
| 下午 | **兵马未动 粮草先行**——创业资金规划与融资 | 1、成本与利润2、创业资金规划的方法3、创业资金筹集的原则及方式 | 4 | 创业能力塑造 |
| **第三天** | 上午 | 建立电商店铺 | 1. 店铺注册
2. 商品管理
3. 交易管理
4. 店铺管理
5. 促销管理
6. 客服管理
 | 4 | 理论讲授软件实践 |
| 下午 | 供销系统 | 1. 将供应链管理
2. 客户关系管理等功能全面集成优化
3. 实现商品端的产品一键上架
4. 订单抓取
5. 库存同步及发货
6. 退换货
 | 4 | 理论讲授软件实践 |
| **第四天** | 上午 | 直播电商形与术 | 1、精准锚定主流直播平台2、垂直打造直播创业用户画像活动：制定直播用户画像 | 3+1 | 理论讲授创业实践 |
| 下午 | 直播账号创建全流程 | 1、账号定位及创建2、养号及主业优化3、账号评判指标及创作工具活动：设计直播账号计划书 | 3+1 | 实操演练创业实践 |
| **第五天** | 上午 | 揭秘直播带货 | 1、商业直播的三种类型2、电商直播的四大功能 | 4 | 理论讲授案例分析 |
| 下午 | 直播带货SOP（上） | 1、开通直播权限2、选择直播带货商品3、直播搭建实操：搭建电商直播间 | 3+1 | 实操演练创业实践 |
| **第六天** | 上午 | 直播带货SOP（中） | 1、开播前商品添加2、开播前预热与引流实操：直播预热引流策划 | 3+1 | 实操演练创业实践 |
| 下午 | 直播带货SOP（下） | 1、整场直播脚本设计2、直播间引流技巧实操：编写直播脚本 | 3+1 | 实操演练创业实践 |
| **第七天** | 上午 | 直播带货实战实践 | 1、选取话题，现场直播实战2、直播实战考核 | 4 | 创业实践 |
| 下午 | 直播数据统计分析 | 1、直播基础数据分析2、直播数据复盘 | 4 | 创业实践 |

**以上课程时间安排为每天8小时，总计56小时的线下培训。课程可以灵活选择周五至周日三天，利用两个周末时间完成本学期的学业。**