

国际站直播落地SOP

前期准备

- 硬件
 - 团队
 - 有条件可以搭建4人直播团队
 - 没条件的话只需要2人
 - 设备场景 — 必备的设备 — OBS的使用
 - 产品目录
 - 完成阿里后台产品目录
 - 自己制作一份PDF
 - 后台互动完善
 - 直播间快捷发言回复
 - 直播欧锦快捷服务
- 软件
 - 引流素材
 - 海报 — 不同主题使用不同邀约海报
 - 邀约文案
 - 直播脚本 — 三段式介绍
 - 介绍产品
 - 问答
 - 引导关注
 - 直播话术
 - 产品介绍 — 三段式介绍产品 (FABE方式)
 - 引导话术
 - 开头欢迎语
 - 开头引导客户关注, 提问, 索要目录
 - 介绍完每个产品的引导话术
 - 指引领取优惠券
 - 给迟到客户的引导
 - 结尾的感谢客户
 - 结尾总结直播 预告下次直播 引导客户关注

引流

- 站内
 - 店铺展示
 - P4P推广
 - EDM营销
 - TM邀约
 - 访客营销
 - 粉丝通
- 站外
 - SNS
 - 老客户
 - TIKTOK广告

直播中

- 直播中流程
 - 主播
 - 按脚本和话术进行直播
 - 不断引导买家进行互动
 - 重复直播间当次优惠
 - 中控
 - 开播前设置好【看点名称】, 方便开播中标记
 - 直播中及时发出产品目录和引导买家关注
 - 在直播中及时【置顶】和【标记】, 利用好【直播看点】和【标记讲解】
 - 及时发放优惠券

复盘

- 数据复盘
 - 及时到【直播数据】整理数据
 - 每场直播数据记录在表格内
 - 数据分析
 - 观看人数
 - 粉丝数
 - 访客量
 - 询盘TM量
 - 总结复盘

回放

- 录制回放 — 剪辑成短视频进行二次营销