

作者：管理工程系 孙玲

适用课程：市场营销学

项目案例一 暴力熊抖音直播营销案例

（一）案例内容

1. 案例来源

积木暴力熊是一家以积木玩具设计、生产、销售与创意研发为核心的个体店铺，店铺主打以暴力熊为主题的积木系列。地点位于黑龙江省齐齐哈尔市建华区。该店铺委托煜迪电子商务有限公司使用抖音平台进行营销。

2. 项目案例工作流程

直播带货工作流程

步骤一：账号登录



图 1-1 账号登录

步骤二：直播货盘设置

直播货盘是指在直播间展示和销售的产品集合，它是直播内容的重要组成部分，也是实现销售转化的关键。货盘的设置需要综合考虑产品特性、市场需求、消费者偏好以及直播间的定位等因素。



图 1-2 商品管理

步骤三：设备检查

在直播设备检查中，需要确保所有设备都处于良好工作状态，以便顺利进行直播。摄像设备检查、音频设备检查、网络设备检查、直播软件检查和其他设备检查等。



图 1-3 添加新商品

步骤四：开播检查

开播前的检查工作对于确保直播的顺利进行至关重要。开播检查旨在帮助直播团队或主播在开播前进行全面而细致的准备。



图 1-4 开播检查

步骤五：直播过程



图 1-5 直播流程

步骤六：数据分析与复盘

直播数据分析主要涉及对直播过程中产生的各项数据指标进行收集、整理和分析，以了解直播效果、观众行为及潜在问题。

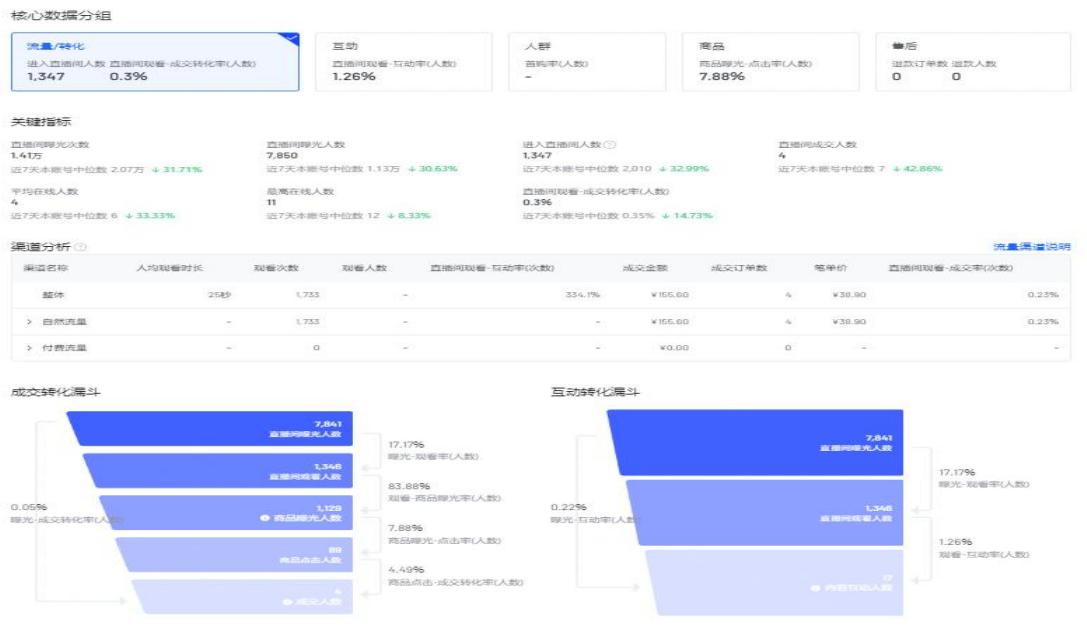


图 1-7 数据分析

直播复盘是对直播活动进行回顾、总结和分析的过程，旨在找出直播中的优点和不足，提出改进建议，为下一次直播做好准备。



图 1-8 直播复盘

（二）案例分析

项目案例分析中的关键：

1. 掌握主播的工作技巧和注意事项，主播在直播过程中容易出现卡顿或用词不当的情况，这需要在直播之前充分地熟悉直播话术并进行反复的练习，同时也容易出现主播与观众之间缺乏有效互动，导致观众感觉被忽视，降低观看热情。这就需要主播积极主动发起话题讨论、邀请观众提问或分享故事，增强观众参与感。

2. 掌握直播中控操作步骤，做好直播中控操作，做好团队合作。直播中控作为直播现场的核心管理者，承担着确保直播顺利进行、提升直播效果的重要职责，在直播中控过程中，容易出现的问题就是商品链接上架不及时，与主播等配合的不默契。这就需要直播中控熟练工作流程和操作要点，实时关注直播情况，与主播打好配合。

3. 进行直播复盘，分析其直播数据，发现其存在的问题并优化。在直播复盘的过程中，容易出现的问题就是建立一套全面的数据收集体系，确保收集到直播过程中的关键数据，包括但不限于观看人数、互动数据、销售数据等。同时借助专业的直播数据分析工具，自动化收集并整合数据，提高数据收集的全面性和准确性。

（三）教学组织

项目案例教学过程中围绕抖音直播营销，聚焦暴力熊产品，通过策略规划、内容设计、执行监控及效果评价等环节，结合案例分析与实践演练，旨在培养学生在数字营销领域的实战能力与创新思维。

项目案例教学过程：

P：教师根据课程内容需要，为学生设计暴力熊的直播营销任务，并提前下发任务书，让学生准备直播营销方案；

D: 教师课上组织学生进行 212 汇报, 汇报内容应该包括直播前的准备, 直播营销话术联系、直播促销方法应用、直播氛围管理直播营销技巧学习等;

C: 教师检查评价学生的直播营销工作成果, 指出直播工作方案中存在的问题;

A: 教师组织学生复盘直播方案, 挖掘直播方案存在问题产生的原因, 讨论解决对策, 组织学生持续改进直播营销工作。

(四) 课堂教学的预期效果

1. 理论基础理解加深

直播营销案例教学通过真实或模拟的营销场景, 将复杂的营销理论具象化, 使学生在实际操作中深刻理解营销原理、策略与技巧。案例分析过程中, 教师会引导学生探讨案例背后的理论支撑, 从而加深学生对理论基础的理解和掌握。

2. 实战技能提升

案例教学强调“做中学”, 学生通过参与直播营销案例的策划、执行与评估等环节, 亲身体会营销流程, 掌握直播营销的实际操作技能。这种实战化的教学方式, 有助于学生在毕业后迅速适应职场需求, 成为具备实战能力的营销人才。

项目案例二 新彩积木的短视频营销案例

（一）案例内容

1. 案例来源

随着短视频平台的迅速崛起和普及，短视频营销已成为企业推广产品和品牌的重要手段之一。考虑到积木类玩具在短视频平台上的高关注度和受欢迎程度，特别是积木拼插类玩具在益智、趣味方面的突出特点，以及积木玩具在家庭亲子互动中的重要作用，本项目以新彩积木的短视频营销项目为例来阐述项目的实施要点，以提高品牌知名度，增加销售额。

2. 项目案例工作流程

步骤一：短视频内容策划

短视频营销的第一步，就是要对短视频内容进行策划。这包括确定短视频的主题、风格、形式、时长等，以及确定短视频的目标受众和传播渠道。短视频内容策划需要考虑到用户的需求和兴趣，同时也需要考虑到商业利益的最大化。

新彩积木产品短视频脚本

1. 开场引入

画面：温馨的家庭环境，孩子手中拿着一个彩色盒子，好奇地看向镜头。

旁白：“在这个充满创意与乐趣的世界里，有一个能激发孩子无限想象力的神奇盒子。今天，就让我们一起探索它的奥秘吧！”

2. 产品展示

画面：镜头缓缓拉近，展示彩色盒子的外观，盒子上印有产品名称和图案。

旁白：“看，这就是我们的XX品牌积木套装，每一个细节都透露出我们对品质的执着与追求。”

（展示盒子的开盒过程，内部零件整齐排列）

旁白：“打开盒子，你会发现各种形状、颜色的积木，它们都是孩子创意的源泉。”

3. 特性亮点

画面：镜头展示积木的材质，突出其安全性与耐用性。

旁白：“采用安全环保的材质，无毒无味，让孩子玩得开心，家长更放心。”

（展示积木的精密工艺，如边缘光滑、颜色鲜艳等）

旁白：“不仅如此，我们的积木采用高精度工艺制作，确保每一个细节都尽善尽美。”

4. 搭建演示

画面：镜头切换到孩子开始搭建积木的场景，展示搭建过程。

旁白：“现在，让我们看看这些积木是如何变成一个个精美的作品的吧！”

（孩子通过不同形状、颜色的积木，搭建出小房子、车辆等模型）

旁白：“看，孩子们用这些积木可以创造出无限可能的世界。”

5. 适用人群

画面：镜头切换至不同年龄段的孩子正在玩耍。

旁白：“这款积木套装适合3-10岁的孩子玩耍，无论是初学者还是资深玩家，都能找到属于自己的乐趣。”

（展示家长与孩子共同玩耍的画面）

旁白：“同时，它也是增进亲子关系的绝佳选择。”

6. 结尾呼吁

画面：镜头拉远，展示整个家庭与积木产品的合影。

旁白：“在积木的世界里，孩子们可以发挥创造力，实现梦想。家长们也可以陪伴孩子度过一个充满乐趣的童年。快来加入我们吧，一起开启积木的奇幻之旅！”

（屏幕渐暗，出现产品购买链接或二维码）

旁白：“现在就点击屏幕下方的链接，把这款积木套装带回家吧！”

（视频结束）

2-1 新彩积木短视频脚本

步骤二：短视频制作

短视频制作是短视频运营的核心环节。短视频制作需要具备一定的创意和技术能力，能够将短视频内容策划转化为具体的视频作品。短视频制作需要考虑到视频的画面、音效、剪辑等方面，以及视频的品质和效果。



图 2-2 电商 231 班同学拍摄的哆啦 A 梦产品的短视频截图

步骤三：短视频推广

短视频推广是短视频运营的重要环节。短视频推广需要通过各种手段,将短视频推送给更多的用户,提高短视频的曝光度和传播力。短视频推广的方式包括社交媒体推广、搜索引擎推广、广告投放等多种方式。

新彩积木保时捷 911 积木抖音品台短视频推广方案

一、公司简介

浙江义乌煜迪电子商务有限公司是一家新成立的、以批发业为主的企业,注册资本适中,经营范围广泛,且已设立分支机构。随着公司的不断发展和市场经验的积累,它有望在电子商务领域取得更加显著的成绩.....

二、产品介绍

保时捷 911,是一个 1:10 的还原比例,大小是 50 公分,半米长,咱们这个颗粒数呢是将近两千颗粒,整个车身是红白黑经典三原色设计,线形流畅,1:1 还原真车的,可以看到机械齿轮联动装置,就是方向盘和底下车轴轱连接,方向盘转动的时候车轴轱也是动的,非常还原的设计.....

三、抖音平台分析 [平台特点、为什么选择该平台推广]

四、方案设计

注:

排版要求:

1. 大标题黑体小二、居中、段前 0 磅、1.5 倍行距
2. 一级题黑体三号、居左、段前 0.5 磅、段后为 0、1.5 倍行距
3. 二级题黑体四号、居左、段前 0 磅、段后为 0、1.5 倍行距
4. 三级题黑体小四、居左、段前 0 磅、段后为 0、1.5 倍行距
5. 正文宋体小四、首行缩进两个字符、固定值 21 磅

图 2-3 新彩积木保时捷 911 积木短视频推广方案样例

步骤四：短视频变现

流量变现是短视频变现的基本方式，通过将视频发布到平台上，平台根据视频的播放量给予相应的收益。



图 2-4 新彩积木抖音小店变现示意图

步骤五：短视频数据分析

分析短视频数据是短视频营销的重要环节。短视频数据分析需要对短视频的曝光量、播放量、转化率等数据进行分析，以便优化短视频的制作和推广策略。短视频数据分析需要具备一定的数据分析能力和商业分析能力。

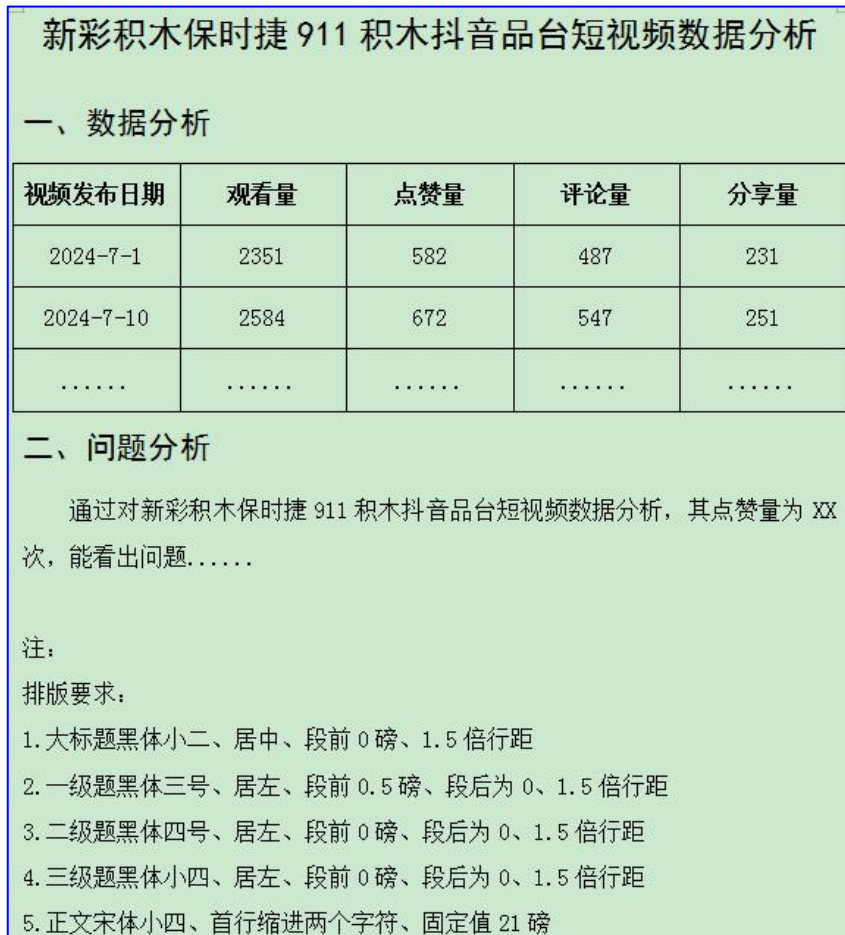


图 2-5 新彩积木保时捷 911 积木短视频数据分析

(二) 案例分析

项目案例分析中的关键：

1. 短视频脚本撰写。在短视频脚本撰写的过程中最容易出现的问题就是内容缺乏创意，不能吸引观众的注意，创意是短视频的灵魂，缺乏创意的脚本往往难以吸引观众注意。针对这种情况，可以组织团队进行头脑风暴，鼓励自由联想和跨界思考，激发新创意。也可以进行用户调研，在充分了解目标受众的兴趣和需求的基础上，从用户角度出发构思创意。

2. 短视频制作。在短视频制作的过程中最容易出现的问题就是剪辑不流畅、特效过度、字幕错别字等问题，会影响视频的整体质量。针对这种情况，可以通过学习技巧，掌握视频编辑软件的基本操作和

高级技巧，提高剪辑效率和质量。同时保持剪辑的简洁明了，避免过度堆砌特效和转场。最后仔细检查字幕、音效等细节部分，确保无错别字、无杂音等问题。

3. 短视频平台推广。在短视频推广的过程中容易出现的问题就是观众参与度低，缺乏与创作者或品牌的互动，影响推广效果。针对这样的问题可以在视频中设置提问、投票、抽奖等互动环节，激发观众参与热情。也需要对观众的评论和反馈进行及时回复，增强与观众的互动和联系。

4. 短视频变现。在短视频变现的过程中最容易出现的问题就是缺乏有效的数据分析手段，难以精准评估变现效果并进行优化。针对这样的问题，可以建立完善的数据收集和分析体系，包括观看量、点赞数、评论数、转化率等关键指标。同时进行定期对数据进行分析，了解用户行为、偏好和反馈，为优化变现策略提供依据。

（三）教学组织

项目案例教学过程中教师发布短视频网络推广任务，组织学生进行短视频内容的策划、制作、推广等一系列工作，来提高短视频的曝光度、传播力和用户粘性。短视频运营的工作内容包括短视频内容策划、短视频制作、短视频推广、短视频数据分析和短视频运营管理等多个方面。

项目案例教学过程：

P：教师为学生设计新彩积木的短视频营销任务并下发给学生；

D：教师发布新彩积木的短视频营销任务，组织学生做短视频内容策划、短视频制作、短视频推广、短视频数据分析和短视频运营管理等；并形成短视频营销的成果课上进行 212 汇报；

C: 教师检查学生的短视频营销工作成果, 指出短视频营销成果存在的问题;

A: 教师组织学生短视频数据分析, 挖掘短视频营销的问题产生的原因, 讨论解决对策, 组织学生持续改进直播营销工作。

(四) 课堂教学的预期效果

1. 兴趣激发与参与度

短视频营销案例教学以其直观性、趣味性和互动性, 极大地激发了学生的学习兴趣 and 参与度。通过模拟真实营销场景, 学生能够在轻松愉快的氛围中学习, 主动探索短视频营销的奥秘, 实现从“要我学”到“我要学”的转变。在课程中, 教师选取具有代表性的短视频营销案例, 如抖音挑战赛、快手直播带货等, 引导学生分析讨论, 鼓励学生自己创作短视频进行实战演练。这种“学中做, 做中学”的方式, 让学生充分感受到短视频营销的魅力, 积极参与其中。

2. 创新思维培养

短视频营销领域变化迅速, 要求从业者具备高度的创新思维和敏锐的市场洞察力。案例教学通过引导学生分析成功案例和失败教训, 鼓励其从不同角度思考问题, 提出新颖的解决方案, 从而培养学生的创新思维能力。在短视频制作环节, 教师鼓励学生跳出传统思维框架, 对短视频中的创新点进行深入剖析, 并尝试提出自己的改进意见。同时, 通过创意短视频制作比赛等形式, 激发学生的创造力和想象力, 培养其成为具有创新思维的营销人才。

项目案例三 荷花节直播营销策划案例

(一) 案例内容

1. 案例来源

甘南兴十四村，被誉为“龙江第一村”，位于黑龙江省齐齐哈尔市甘南县，以其独特的自然风光和丰富的文化底蕴吸引着众多游客。为了进一步提升村庄的知名度，促进乡村旅游发展，兴十四村决定举办第二届荷花节。在荷花节筹备与执行过程中，齐齐哈尔工程学院管理工程系积极响应“三下乡”号召，组织了一支由师生组成的实践团队，深入兴十四村，将专业知识与社会实践紧密结合，为荷花节的成功举办提供了有力支持。本次荷花节旨在通过线上线下相结合的方式，展现兴十四村的荷花美景，弘扬荷文化，同时带动当地农产品的销售，推动乡村旅游经济的繁荣。

2. 项目案例工作流程

撰写策划荷花节方案以及直播脚本

步骤一：了解参与人员，准备相关活动



图 3-1 讨论确定策划方案

步骤二：安排直播人员以及准备脚本前期工



图 3-2 进行脚本撰写

步骤三：了解平台对于直播的言语规定，根据规定修改脚本



图 3-3 讨论修改脚本

步骤四：了解甘南县兴十四村荷花节历史及特



图 3-4 查询资料

步骤五：根据脚本上的话术开启直播



图 3-5 现场进行直播

步骤六：数据分析与复盘



图 3-6 数据分析



图 3-7 直播复盘

（二）案例分析

项目案例分析中的关键：

1. 分析直播话术中仍然存在的问题，比如语言表述不清，主播在介绍荷花节时，没有明确指出旅游的关键特点及优势，只是泛泛而谈。我们在后续的直播中及时对脚本进行调整，积极沟通寻找荷花节的特色。

2. 分析直播中的浏览量，寻找观众兴趣点；主播只是自顾自地讲解，没有与观众进行互动，没有对观众进行提问，没有回答观众的留言以及根据观众的留言开展互动活动。我们对于上述问题进行更改，根据进一步了解荷花节，我们根据荷花节的特色针对性地回答观众的问题。

3. 主播的随机应变能力，避免直播时冷场；主播在于讲解时过慢或者过快，导致观众无法跟上节奏或者感到枯燥，在介绍荷花节的特色时，语速过快，导致观众对于荷花节了解得并不彻底。我们随后通过对于荷花节的特色反复介绍，对于荷花景色重点拍摄解决了上述问题。

4. 进行直播复盘，分析其直播数据，发现其存在的问题并优化。话术千篇一律，没有形成自己的风格，难以在众多主播中脱颖而出。没有根据直播的主题和产品特点进行针对性地调整，缺乏独特性。导致了我们的直播浏览人数的减少，而后续我们将通过增加直播间的趣味性，以及通过前期的短视频宣传，以及文案的生动性，增加更多的直播数据，并且可以通过橱窗以及小黄车的上架，扶助当地农产品的销售，可以在直播的同时，推动产品的进一步销售，不仅可以带来农产品的进一步推广，同样带动了农村经济的进步。

（三）教学组织

项目案例教学过程中围绕抖音直播营销，聚焦兴十四村的荷花节，通过策略规划、内容设计、执行监控及售后服务等环节，结合案例分析与实践演练，旨在培养学生在数字营销领域的实战能力与创新思维。

项目案例教学过程：

P：教师根据教学内容为学生制定宣传当地首届荷花节的直播营销任务；

D：教师发布兴十四村荷花节的直播营销任务，组织学生做直播前的准备，直播营销话术联系、直播促销方法应用、直播氛围管理直播营销技巧学习等；

C：教师组织学生进行 212 汇报，检查学生的直播营销工作成果，指出直播工作存在的问题；

A：教师组织学生复盘直播成果，挖掘直播问题产生的原因，讨论解决对策，组织学生持续改进直播营销工作。

（四）课堂教学的预期效果

1. 专业技能的提升

学生将学习到直播营销的基本流程、技巧和方法，包括直播前的策划、直播中的互动与表现、直播后的数据分析等，从而提升他们的直播营销能力。在直播过程中，学生将接触到视频拍摄、剪辑、音效处理、画面美化等多媒体技术应用，这将有助于他们掌握更多实用的技术工具。

2. 市场洞察力的增强

通过直播营销荷花节，学生可以实时观察观众的互动行为和反馈，分析消费者的喜好和需求，从而增强市场洞察力。在直播营销领域，

竞争激烈。学生可以通过观察和分析其他直播活动，了解市场竞争态势，为制定更有效的营销策略提供参考。

3. 创新思维的激发

为了吸引观众并保持他们的兴趣，学生需要在直播内容、互动环节、营销手段等方面不断创新。这将激发他们的创新思维，培养他们的创意策划能力。荷花节作为一个具有丰富文化内涵和自然景观的主题，学生可以通过多元化的呈现方式（如故事讲述、现场体验、互动游戏等）来展示其魅力，从而锻炼他们的多元化思维能力。

项目案例四 天锦达人运营组营销案例

(一) 案例内容

1. 案例来源

达人运营组，学习在微信小店中学习达人广场的功能，分析产品在不同平台的优势，来更好地寻找更适合自己产品的达人。地点位于齐齐哈尔市龙沙区鹤城新谷数字经济产业园C区。

2. 项目案例工作流程

直播带货工作流程

步骤一：学习达人运营策略



图 4-1 学习内容

达人类型/内容类型: 美食、三农
 筛选关键词查找达人: 美食、特产、礼品、干货、有机产品、养生类/其他
 目前推广产品为: 天锦山珍产品 <https://h5.jsgj.1688.com/>

序号	搜索关键词	带货类目	达人带货方式 直播带货/短视频带货	达人信息 (达人ID号、昵称)	带货视频条数	粉丝量	视频带货额 (近30天)	推广商品数	推广店铺数	客单价 (平均客单价)	用户群体	带货类目 (视频号达人所选类目)	联系方式	备注
1	不限	教育	直播带货	言仔好忙	3	1万-10万	10万以上	5	3	¥200以上	新锐白领	教育培训/户外运动/电脑、办公		无
2	不限	生活	直播带货	睡家好物市集	9	1万-10万	10万以上	186	5	¥200以上	新锐白领	服饰内衣/美妆护肤/厨具	15681148735	电话
3	不限	体育	直播带货	鹿可觅周周	68	10万-50万	1万-10万	30	29	¥200以上	小镇中老年	服饰内衣/珠宝首饰/食品饮料	ttw380	微信
4	不限	亲子	直播带货	哈佛爸爸	79	1万-10万	10万以上	112	2	¥200以上	新锐白领	电脑、办公/教育/培训/教程	13216599	微信
5	不限	时尚	直播带货	神奇前所在哪里	9	1万-10万	10万以上	236	11	¥200以上	新锐白领	美妆护肤/服饰内衣/食品饮料	11111111111	电话
6	不限	生活	直播带货	英国查理	20	10万-50万	10万以上	52	21	¥200以上	都市银发	服饰内衣/美妆护肤/鞋靴	caolada	
7	不限	美妆	直播带货	明星化妆师纪华	43	50万以上	1万-10万	77	17	¥200以上	小镇中老年	美妆护肤/家纺/服饰内衣	19931369837	电话
8	不限	美食	直播带货	豆儿饿了	26	10万-50万	1万-10万	86	65	小于¥100	都市银发	生鲜/食品饮料/家居清洁/服饰	douseryonganla	微信
9	不限	生活	直播带货	优雅叶一乐	21	1万-10万	1万-10万	73	42	¥200以上	都市银发	食品饮料/生鲜/个人护理	DJLMCH	微信
10	不限	生活	直播带货	小徐老师	18	10万-50万	10万以上	211	101	¥200以上	都市银发	食品饮料/生鲜/个人护理	fangpionit	微信
11	不限	美食	短视频带货	李阿峰和小明	125	10万-50万	1000-1万	105	77	小于¥100	都市银发	生鲜/食品饮料/服饰内衣	13916988414	电话
12	不限	美食	短视频带货	圆圆夫妇88	31	50万以上	1万-10万	107	75	小于¥100	小镇中老年	食品饮料/生鲜/服饰内衣	17348662185	电话
13	不限	美食	短视频带货	摩厨阿伟	19	10万-50万	1万-10万	55	35	小于¥100	都市银发	生鲜/食品饮料/厨具	Motorchef	微信
14	不限	教育	短视频带货	艺恩艺术	12	1万-10万	1万-10万	35	10	¥100-200	新锐白领	图书/电脑、办公/家纺	13911267704	电话
15	不限	时尚	短视频带货	穿搭研究生教小韩	147	1万-10万	1000-1万	129	16	¥200以上	新锐白领	服饰内衣/箱包皮具/珠宝首饰	faguanqti_	微信
16	不限	教育	短视频带货	方飞老师	2	50万以上	1万-10万	126	14	¥100-200	小镇中老年	图书/玩具/乐器数码	fengxin7897	微信
17	不限	宠物	短视频带货	元宝是一只头眼猫	34	1万-10万	1000-1万	7	6	小于¥100	都市银发	宠物生活/厨具	zmxaz8988	微信
18	不限	美食	短视频带货	大头的餐桌	20	10万-50万	1000-1万	21	15	¥100-200	新锐白领	食品饮料/生鲜/厨具	13313131313	电话
19	不限	生活	短视频带货	陈董Cecilia	19	1万-10万	1000-1万	29	12	小于¥100	新锐白领	美妆护肤/服饰内衣/个人护理	18611179779	电话

图 4-4 寻找达人联系方式

步骤五：撰写话术

达人觉得产品可行，并同意代销时发送：货盘表、其他平台销售销量截图等；

话术 1：你好，我们这里是天锦源头工厂，目前有大量高佣好物货源，可免费提供样品，你这边最近可以直播合作吗？

话术 2：您好，我是黑龙江天锦食用菌公司商务，看到您的视频数据很好，同时我们也会针对您的需求和建议，我们可以提供个性化的合作方案，确保双方都能实现最大的价值和利益。

话术 3：您好，我们是生产厂家刚入驻视频号小店，低价冲销量支持低价引流款链接，挂车提供资质。我们的愿景是让更多人品尝到优质的食用菌，为人们的健康饮食贡献力量。相信通过我们的合作，可以让更多的消费者了解并喜爱上我们的产品。

话术 4：您好，我是黑龙江天锦食用菌公司商务，看到您的视频数据很好，咨询带货合作。

话术 5：:XX（达人名称），你好，我这边是黑龙江天锦食用菌有限公司，公司于 2001 年 8 月成立，主要是做野生蘑菇、木耳、人参鹿茸、干菜、干果等高中低档十大类，天锦牌野生蘑菇、木耳等产品主要来自大兴安岭、内蒙东部山区等

图 4-5 话术总结

步骤六：通过企业微信的添加客户，把之前整理的达人信息进行合理

运用



图 4-6 联系达人

(二) 案例分析

项目案例分析中的关键：

1. 问题

(1) 达人不感兴趣或回复率低，达人可能接到的合作邀请过多或者产品不符合其定位和受众需求；

(2) 寄养后达人未带货，可能由于达人账号问题导致带货进程拖延；

(3) 数据收集与分析不准确，在市场调研的过程资源冗杂，收集资源不准确；

(4) 在使用专业工具例如巨量云图与 PS 软件时，操作不够熟练运用过程复杂。

(5) 在使用视频号小店过程中，对于如何筛选合适的达人、如何发起合作邀请、如何管理合作进度等具体操作流程不熟悉。缺乏实际操作经验，难以快速上手并有效利用达人广场的资源。

2. 解决方案

(1) 精准选择达人，根据产品的目标受众和品牌形象，选择与之匹配的达人；多渠道沟通，通过企业微信、视频号平台、抖音私信、邮件、电话等多种方式联系达人，提高沟通效率。

(2) 在寄样前对达人进行筛选，确保其带货能力和粉丝质量；在合作协议中明确带货要求和违约责任；在寄样后及时跟进督促达人进行带货持续与达人进行联系保持沟通。

(3) 确保数据收集渠道的可靠性和有效性，采取科学的数据分析方法进行数据处理和分析。

(4) 通过网上的平台例如抖音 B 站查找资料，主动学习工具熟练掌握技巧。

(5) 进行模拟操作，在熟悉基本功能和操作流程后，可以通过模拟操作来加深理解，并尝试解决实际操作中可能遇到的问题。在确保自身对达人广场有了一定了解后，可以开始小范围地尝试与达人进行合作，以积累实际操作经验。

(三) 教学组织

项目案例教学工程中围绕视频号达人广场营销，调研天锦产品。通过产品的引流品、爆品、常规品等以及与达人建立联系，结合起来，进行产品最后的分销工作。旨在培养学生在选品和达人运营领域的实践能力和创新思维。

项目案例教学过程：

P: 教师根据课程内容为学生设计店铺达人营销活动任务书；

D: 教师将任务下派。学生根据要求完成分析产品、选出适合的达人，达人取得联系，利用话术和达人达成协议，跟进达人后续的产品推广工作等任务，并进行 212 汇报；

C: 教师检查学生的成果，指出在工作中存在的问题；

A: 教师组织学生进行复盘。在产品达人联系过程中，所产生的问题以及原因讨论解决对策，组织学生进行改进。

(四) 课堂教学的预期效果

1. 学生能够精确地利用产品分析工具以及与达人沟通的话术。能够掌握视频号后台达人工具，完成产品的分销。

2. 学生可以熟练地使用各种工具来查找与产品对应的达人，并且与达人进行有效沟通，能够完成提高产品的销量和知名度的工作。

项目案例五 店铺运营组根据商品文案剪辑案例

(一) 案例内容

1. 案例来源

店铺运营组主要是以店铺的运营方面为主，店铺运营组主要是上架商品以及文案制作为主体，该店铺是通过微信视频号助手进行商品销售以及 1688，淘宝等软件都有商品销售。

2. 项目案例工作流程

撰写商品的文案

步骤一：选择商品

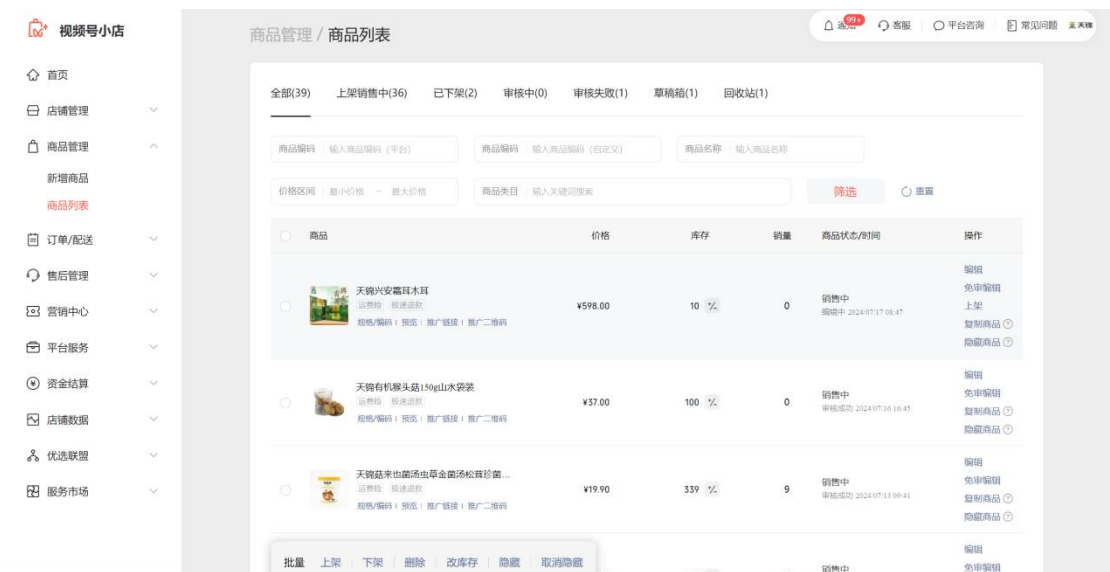


图 5-1 账号登录

步骤二：进行商品的选择



图 5-2 商品选取

步骤三：进行文案编辑

H4 ☰

大兴安岭黑木耳 9.9 元包邮

- 朋友们，好消息来啦！原生态大兴安岭野生黑木耳，只需 9.9 元就能带回家！营养满满，健康挡不住！包邮到家，性价比爆棚！别犹豫，快来尝鲜吧！#大兴安岭野生木耳 #9.9 元包邮 #健康美食首选
- 大兴安岭深处的秘密，野生黑木耳来袭！9.9 元起，你就能拥有这份绿色好物。不添加，纯天然，每一口都是大自然的味道。快来尝尝吧！#大兴安岭野生木耳 #9.9 元包邮 #健康美食首选
- 大兴安岭的瑰宝，9.9 元就能入手！野生黑木耳，健康的选择，美味的享受。天然品质，值得信赖！赶紧下单，让健康生活触手可及！#大兴安岭野生木耳 #9.9 元包邮 #健康美食首选
- 大兴安岭的馈赠，每一片都蕴含山林的精华。野生黑木耳，9.9 元包邮，不仅价格亲民，口感更是醇厚。快来解锁这份自然美味吧！#大兴安岭野生木耳 #9.9 元包邮 #健康美食首选
- 机会难得！大兴安岭野生黑木耳，9.9 元等你来拿！绿色、健康、实惠，错过今天，就要等明年了哦！赶快加入购物车，享受这份来自山间的美味吧！#大兴安岭野生木耳 #9.9 元包邮 #健康美食首选

图 5-3 文案编辑

步骤四：进行剪辑准备

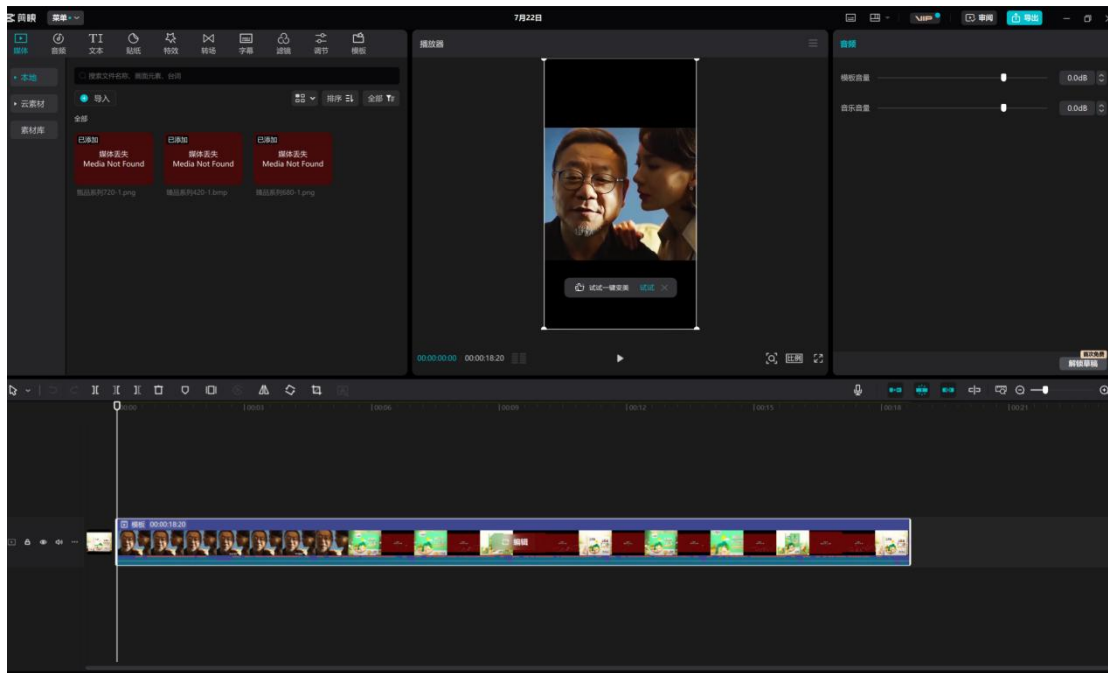


图 5-4 剪辑准备

步骤五：剪辑流程



图 5-5 剪辑流程

步骤六：数据分析与复盘



图 5-6 数据分析



图 5-7 复盘

（二）案例分析

项目案例分析中的关键：

1. 视频号小店后台上架产品时，会出现审核不通过的情况，大部分原因是产品照片清晰度不够，过于模糊，但问题都不大，只要准备好清晰的照片就可以通过审核。

2. 设计产品促销策划时，会遇到产品折扣价格计算不明确，不同的产品价格有不同的折扣方式以及折扣金额，只要找到计算公式，找出计算规律，就可以更改错误。

3. 撰写产品视频号发布文案时，通常会利用网络查找的方法来进行文案编辑，但由于经验的不足，文案制作中会漏掉信息，以至于文案不够精美，这时只需要多了解产品详细信息，多观看已发布视频的文案，借鉴各大平台的文案分析，多了解多积累，文案的完整度就会越来越高。

4. 维护店铺信息是店铺运营团队的日常工作，筛查拼多多、1688、抖音商城、微信视频号等各大平台的指定商品信息时，由于工作量较大，商品详情较多，产品的商品标题就会有 80% 的重复量，导致搜索名称概括不精准，浪费了大量的时间，但这件事情没有捷径，唯一的解决办法就是细心仔细地检查每一个我们可以看到的商品信息，确保页面信息不出现纰漏，商品照片不出现损失。

5. 剪辑需要发布的产品视频需要准备好产品清晰的照片，特别是要突出产品卖点的照片，剪辑的时候也要配出卖点的文字，音乐和视频卡点要做得能够吸引买家，但总是会纠结怎样做才能更好看，甚至为找不着精美模板而头疼，精美的模板和功能也需要付费使用，解决问题的关键就是抓住问题，我们可以找到精美的模板自己去剪辑，如

果剪映有些功能需要会员，那我们可以去其他的剪辑平台找到我们想要的，完整的视频就会呈现在眼前。

（三）教学组织

项目案例教学过程中围绕天锦营销，聚焦天锦有机产品，通过战略规划、内容设计、视频剪辑及数据分析等环节，结合案例分析与实践演练，旨在培养学生在营销领域的实战能力与创新思维。

项目案例教学过程：

P：教师与新谷科创公司沟通，为学生设计天锦店铺营销任务；

D：教师发布天锦的店铺营销任务，组织学生做店铺营销的准备，店铺营销商品文案、店铺商品管理方法应用、店铺商品视频剪辑等；并形成店铺营销的成果课上进行 212 汇报；

C：教师检查学生的店铺营销工作成果，指出店铺营销工作存在的问题；

A：教师组织学生复盘天锦的店铺营销工作，挖掘营销时产生的原因，讨论解决对策，组织学生持续改进店铺营销工作。

（四）课堂教学的预期效果

1. 学生能够掌握视频号小店及视频号助手的使用方法，以进行初步营销数据分析，提出解决对策，能完成店铺日常营销工作。

2. 学生能够掌握视频号小店及视频号助手的方法，能够更好地进行数据分析，并针对相应的数据，提出相应的解决方案。

项目案例六 讷河咔诗迪曼快手小店化妆品客服案例

（一）案例内容

1. 案例来源

咔诗迪曼宇鑫旗舰店是一家以化妆品研发、生产、销售为核心的个体店铺，店铺主打以祛皱为主题的化妆品系列，比如童颜液、紧致水等产品。地点位于黑龙江省讷河市通江路 604 号整栋（北方新城）。该店铺是黑龙江省咔诗迪曼投资集团有限公司使用快手平台进行营销。

2. 项目案例工作流程

快手小店客服工作流程

步骤一：账号登录



图 6-1 账号登录

步骤二：登录微信



图 6-2 微信登录

步骤三：打开并登录补发表

日期	店铺名称	原单号	沟通渠道	补充原因	买家收货信息	登记人	商品名称	商品数量	补发
2024.7.22	鑫鑫	242000049917930		量少	原地址	孙景	鲁斯波	鲁斯波*1	77642008
2024.7.22	鑫鑫	2420000120630749		破损	原地址	迟新宇	鲁斯波	鲁斯波*1	77642071
2024.7.22	时光	2420000121212005		破损	原地址	薛昌	罐装紫胶木	罐装紫胶木*2	7764206707012009
2024.7.22	时光	242020072251513		破损	原地址	李莹莹	罐装紫胶木	罐装紫胶木*1	776420720472386
2024.7.22	时光	24199000536011330		破损	原地址	吴青云	罐装紫胶木	罐装紫胶木*1	776420632410752
2024.7.22	时光	2419900105974355		破损	原地址	薛昌	罐装紫胶木	罐装紫胶木*1	776420613101491
2024.7.22	时光	242000002421271		少发一瓶	原地址	吴青云	罐装紫胶木	罐装紫胶木*1	776420632449973
2024.7.22	丽藤	2418700121335829		补发过去少	原地址	李莹莹	罐装紫胶木	罐装紫胶木*1	776420708198875
2024.7.22	时光	2420000041026877		破损	原地址	薛昌	罐装紫胶木	罐装紫胶木*1	776420632449985
2024.7.22	时光	2420000140710886		原地址	原地址	吴青云	罐装紫胶木	罐装紫胶木*1	776420743813273
2024.7.22	丽藤	2419900082609594		破损	原地址	李莹莹	罐装紫胶木	罐装紫胶木*1	776420717554192
2024.7.22	时光	2419900130894019		破损	原地址	李莹莹	罐装紫胶木	罐装紫胶木*1	776420670732306
2024.7.22	丽藤	241920004280226		破损	原地址	李莹莹	罐装紫胶木	罐装紫胶木*1	776420632449961
2024.7.22	时光	2419900026099124		破损	原地址	薛昌	罐装紫胶木	罐装紫胶木*1	776420613044352
2024.7.22	丽藤	2419900022198420		破损	原地址	薛昌	罐装紫胶木	罐装紫胶木*1	776420717554192
2024.7.22	丽藤	2416700003969143		破损	原地址	李莹莹	罐装紫胶木	罐装紫胶木*1	776420642328892
2024.7.22	鑫鑫	242000069603980		中奖	上海市宝山区长华路59弄1号401室 何小姐 15801966856	孙景	血清蛋白糖中箱	血清蛋白糖中箱*1	776420613010892
2024.7.22	时光	242000008247224		中奖	张芳 13443571326 河北省唐山市古冶 唐家庄街道顺民路顺民花园(北区)	吴青云	血清蛋白糖中箱	血清蛋白糖中箱*1	776420651732885
2024.7.22	时光	2419900049651880		中奖血清蛋白糖中箱	原地址	孙景	血清蛋白糖中箱	血清蛋白糖中箱*1	776420613096226
2024.7.22	时光	2419900033550665		中奖血清蛋白糖中箱	原地址	薛昌	血清蛋白糖中箱	血清蛋白糖中箱*1	776420707507389

图 6-3 打开并登录补发表

步骤四：账号在线

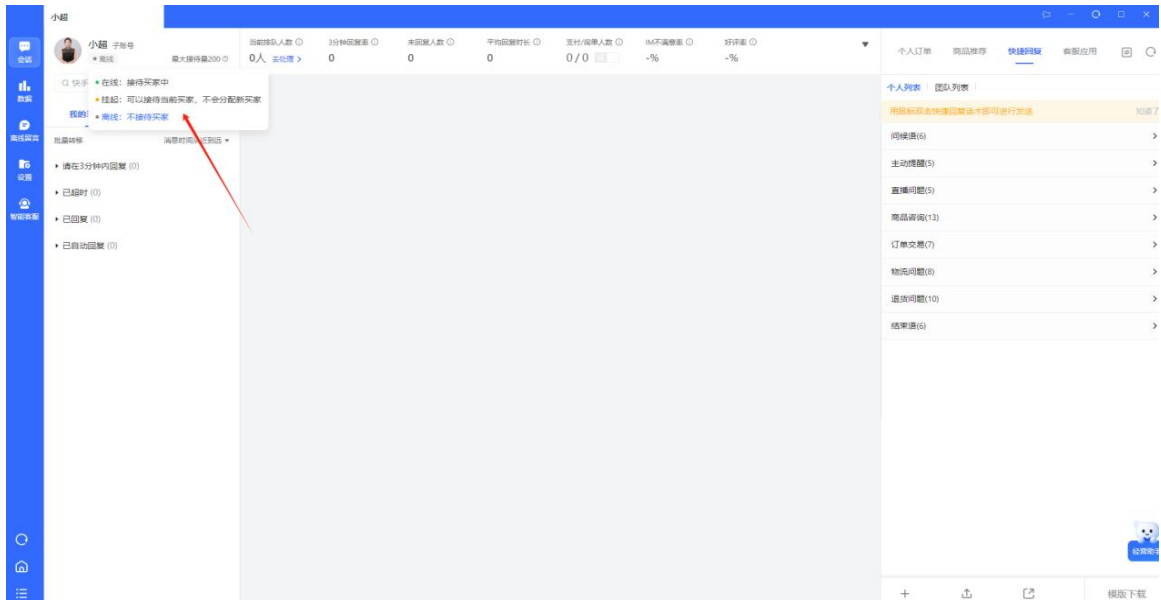


图 6-4 快手小店客服账号在线

步骤五：接待客户



图 6-5 快手小店客服接待客户

步骤六：数据分析与复盘

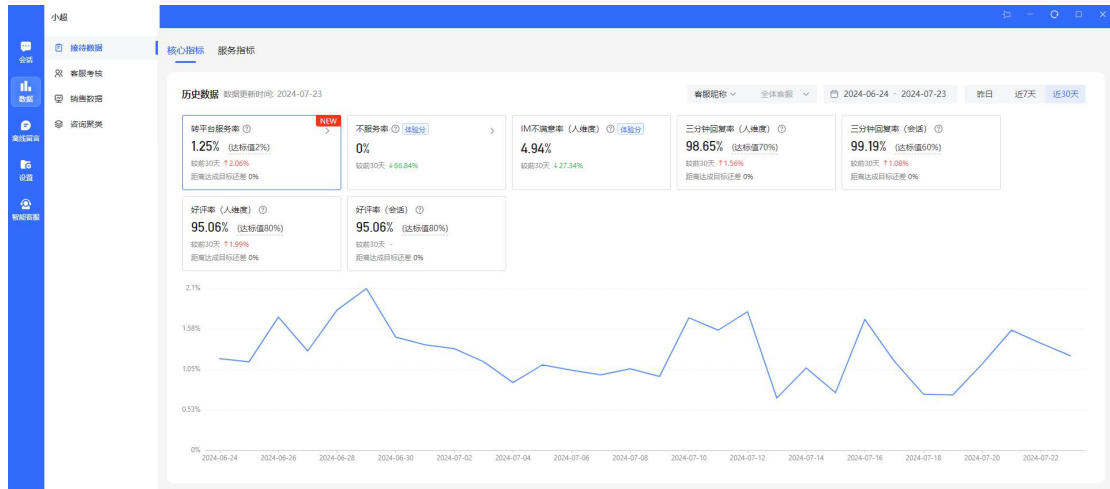


图 6-6 数据分析

步骤七：客服数据汇总图

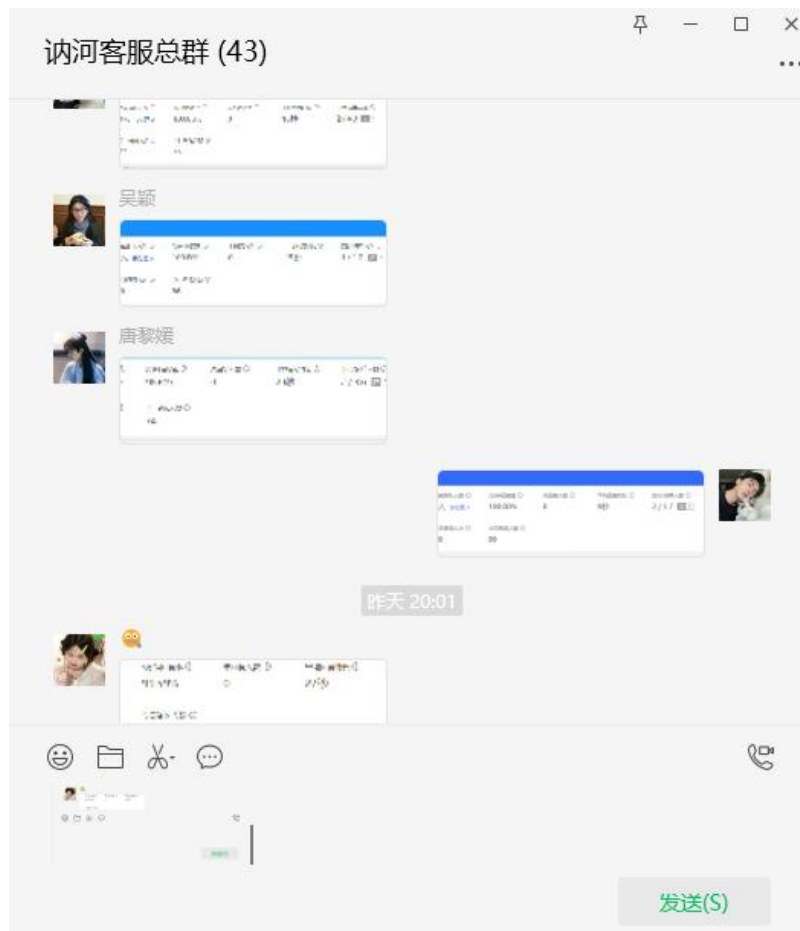


图 6-7 数据分析

步骤七：客服数据汇总图



图 6-8 实习人员分组汇报总结

(二) 案例分析

在客服岗位实习过程中，实习生可能会遇到一系列挑战与问题，这些问题不仅关乎技能层面，也涉及心态与团队协作等多个维度。以下是一些常见问题及相应的解决方案：

1. 沟通障碍：实习生可能因经验不足或紧张情绪，导致与客户沟通不畅，信息传递有误。解决方案包括加强沟通技巧培训，如倾听技巧、情绪管理等，同时鼓励多参与模拟对话练习，提升实战能力。

2. 业务知识不熟练：面对复杂多样的客户问题和业务流程，实习生初期可能感到力不从心。企业可以提供详尽的培训资料和定期的业务知识考核，帮助实习生快速掌握必要信息。此外，建立“师徒制”，

让经验丰富的老员工一对一指导，也是加速成长的有效途径。

3. 情绪控制：面对客户的无理要求或情绪化表达，实习生可能会受到影响，进而影响工作效率和态度。培训中应强调情绪管理的重要性，教授“同理心”而非“同情心”的沟通技巧，帮助实习生保持专业态度，有效化解冲突。

4. 团队协作问题：在多部门协作的客服体系中，实习生可能因不熟悉团队运作而感到孤立。通过组织团队建设活动、明确岗位职责和沟通渠道，可以增强团队凝聚力，促进跨部门协作。同时，鼓励实习生主动交流，分享经验，共同成长。

（三）教学组织

项目案例教学过程中围绕快手小店客服，聚焦咔诗迪曼化妆品，通过接待客户及售后服务等环节，结合案例分析与实践演练，旨在培养学生在客服岗位的实战能力。

项目案例教学过程：

P：教师为学生设计快手小店客服工作任务；

D：教师发布化妆品客服工作任务，组织学生做准备，客服话术培训、快捷键方法应用等，并形成客户服务方案；

C：教师组织学生进行 212 汇报，检查学生的客服工作成果，指出客服工作存在的问题；

A：指导教师组织学生客服数据总结，化妆品客服工作，挖掘客服问题产生的原因，讨论解决对策，组织学生持续改进客服话术工作。

（四）课堂教学的预期效果

1. 客户需求理解技巧

学生显著提高了对客户需求的敏感度与洞察能力。他们学会了如何通过有效提问、倾听客户反馈及观察非语言信号来深入理解客户需求，从而为客户提供更加个性化和贴心的服务。

2. 沟通技巧与培训

增强了学生的表达能力、倾听技巧及情绪管理能力。学生掌握了有效沟通的原则，如积极倾听、清晰表达、适时反馈等，使得在与客户交流时能够更加顺畅、高效。此外，他们还学会了如何在不同情境下调整沟通策略，以达成最佳沟通效果。

3. 售后服务流程解析

通过系统化的售后服务流程解析，学生对售后服务的各个环节有了全面地认识。他们熟悉了报修接收、故障诊断、维修处理、反馈跟进等流程，并掌握了每个环节的关键操作要点。这不仅提升了服务效率，也确保了服务质量的稳定性。

项目案例七 货叁郎美团平台运营维护案例

（一）案例内容

1. 案例来源

货叁郎是一家汇集流行饰品、四季产品、厨房用品、创意居家、健康美容、文体用品、儿童玩具、数码配件、精美挂件、五金工具、一次性用品、网红热款等 12 大品类 13000 余款为一店的店铺。地点位于江西省上饶市玉山县。该店铺委托上饶市云加网络有限公司使用美团平台进行运营维护。

2. 项目案例工作流程

美团运维工作流程

步骤一：账号登录

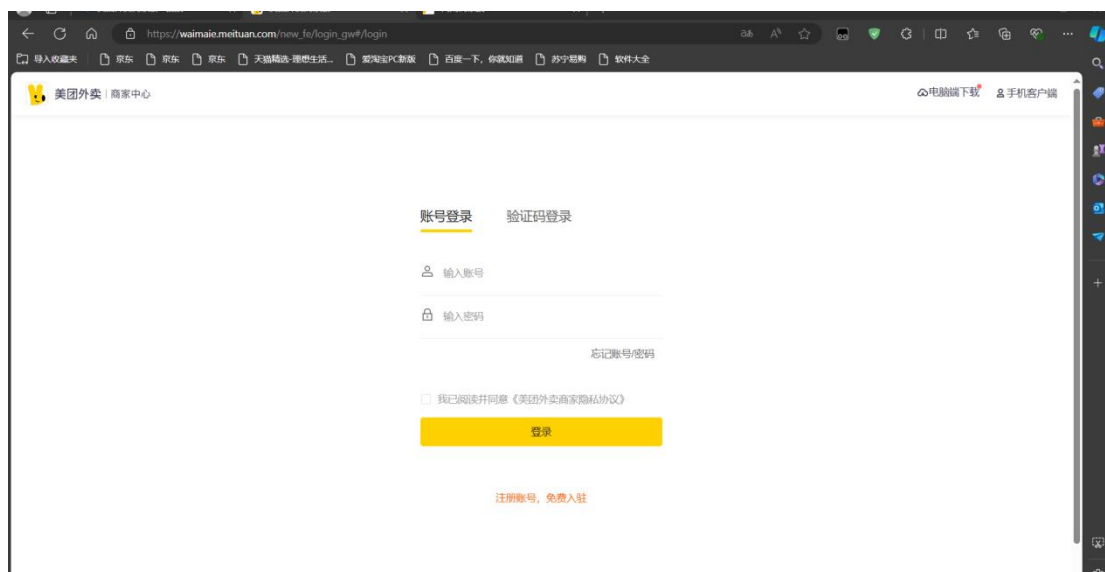


图 7-1 账号登录

步骤二：美团货盘设置

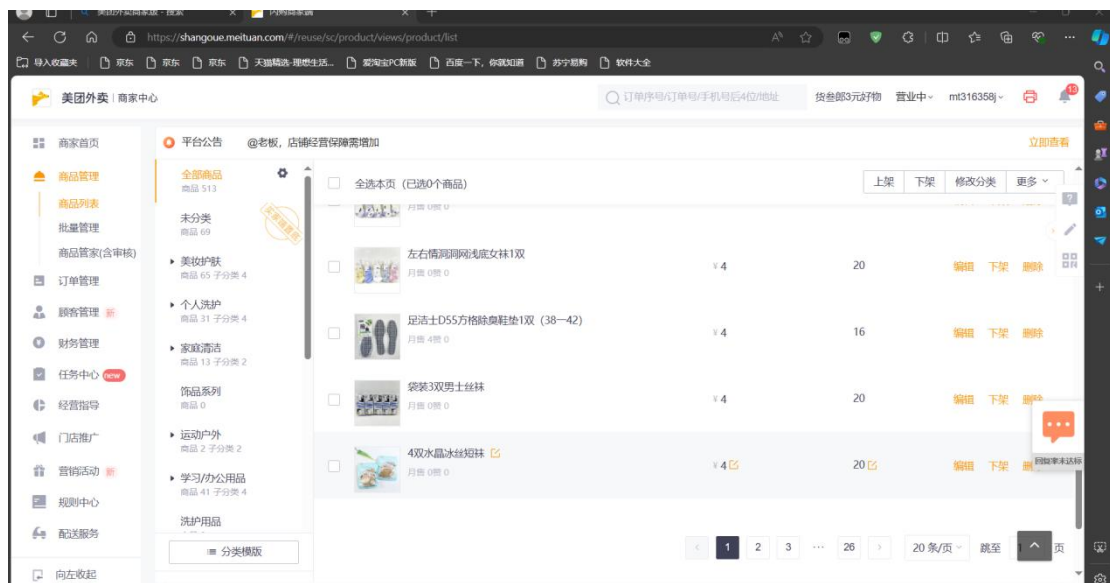


图 7-2 商品管理

步骤三：库存检查



图 7-3 库存核对

步骤四：发布前检查

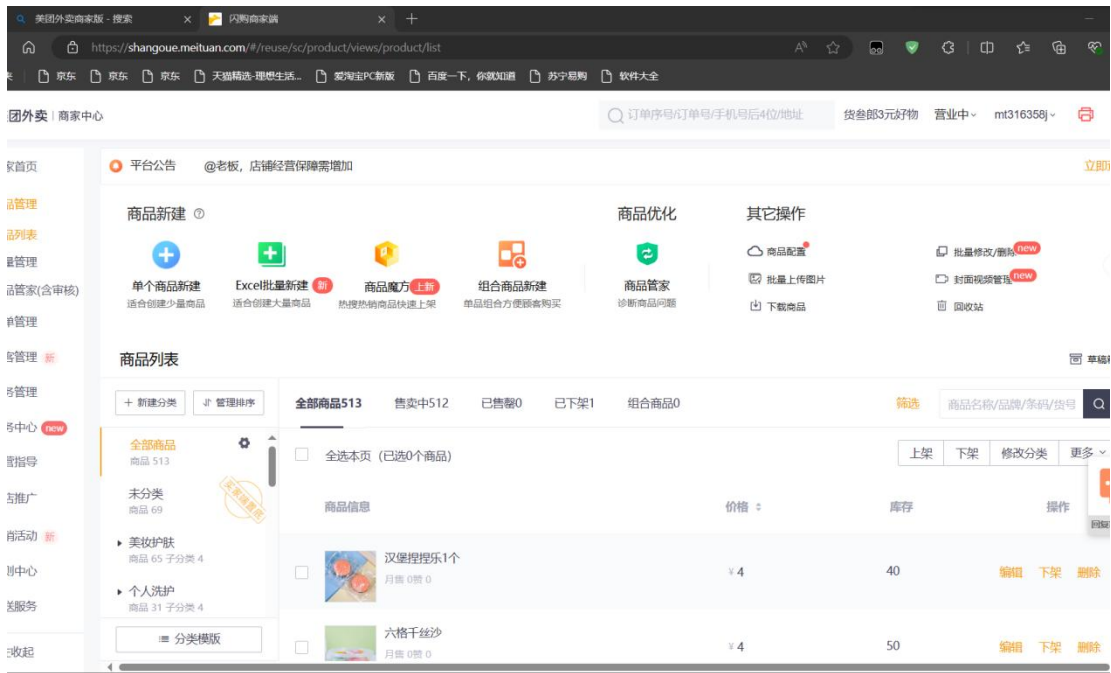


图 7-4 商品上下架

步骤五：接单准备

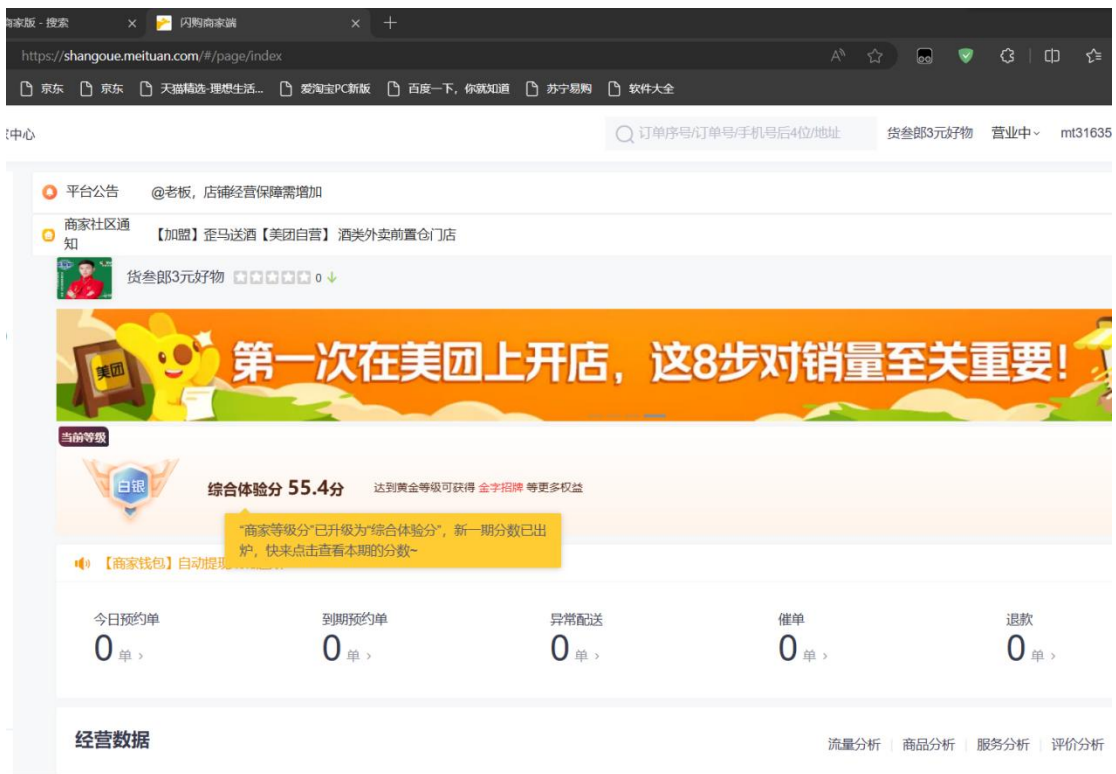


图 7-5 接单准备

步骤六：数据分析与复盘



图 7-6 外卖配送

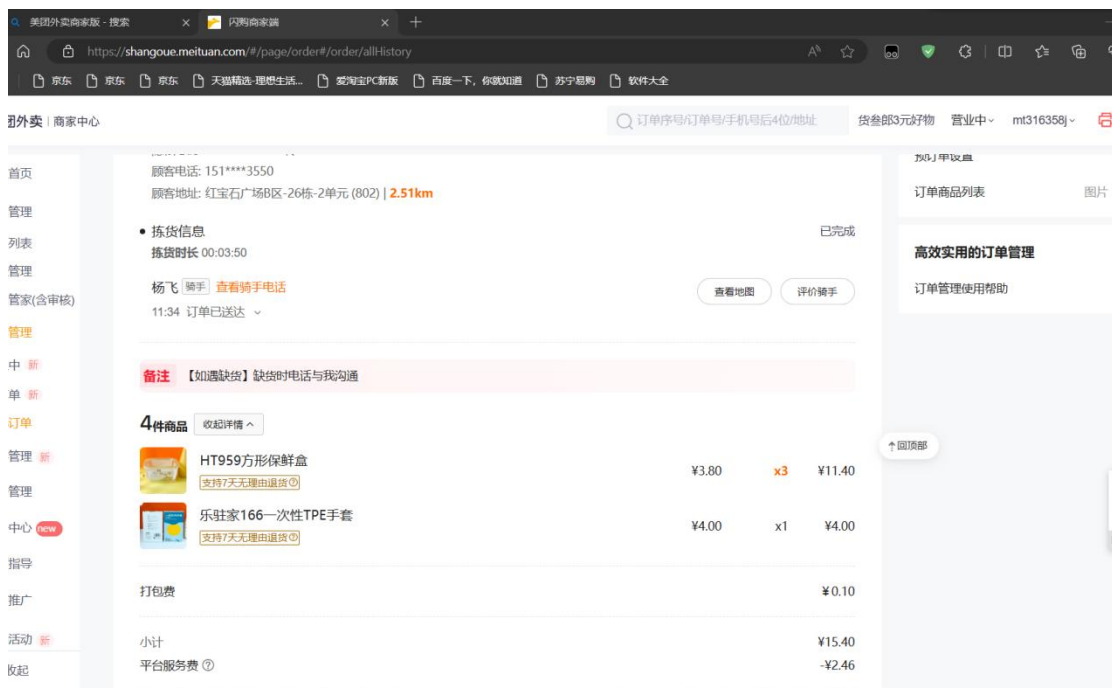


图 7-7 订单完成

(二) 案例分析

项目案例分析中的关键：

1. 了解美团运营规则

问题：初入平台，容易因不熟悉复杂的运营规则（如佣金比例、活动参与条件、配送范围限制等）而导致违规操作或错失商机。

解决方案：积极参与美团官方培训，详细研读平台政策文档，并建立规则更新追踪机制。同时，与经验丰富的商家进行交流，快速掌握最佳实践。此外，利用美团商家后台的“帮助中心”和客服支持，及时解决疑问。

2. 进行商品上下架和库存监控工作

问题：商品信息更新不及时、库存管理混乱可能导致顾客体验下降，如超卖、缺货等。

解决方案：采用 ERP 或库存管理系统与美团平台对接，实现库存数据实时同步。设置库存预警机制，当库存低于安全阈值时自动提醒补货。同时，定期对商品信息进行审核与优化，确保信息准确、吸引人。

3. 做好接单配货工作，做好团队合作

问题：高峰期订单激增时，配货速度下降，团队合作不畅可能导致订单延误。

解决方案：优化配货流程，引入自动化或半自动化设备提高效率。实施轮班制度，合理分配人力资源以应对高峰时段。加强团队沟通与培训，提升团队协作能力，确保订单处理高效有序。

4. 进行复盘，分析平台数据，发现其存在的问题并优化

问题：数据分析不深入，难以精准识别问题所在，优化策略缺乏针对

性

解决方案：利用美团提供的数据分析工具，定期对销售数据、用户行为、转化率等关键指标进行深入分析。结合市场趋势和竞品情况，识别问题与机遇。基于数据分析结果，制定针对性地优化策略，如调整价格策略、优化商品推荐、改进营销活动等，并持续跟踪效果，不断调整优化方案。

（三）教学组织

项目案例教学过程中围绕美团运营维护，聚焦货叁郎店铺产品，通过策略规划、内容设计、执行监控及售后服务等环节，结合案例分析与实践演练，旨在培养学生在电商运维领域的实战能力与创新思维。

项目案例教学过程：

P：教师根据课程内容为学生设计货叁郎的电商运维任务；

D：教师发布货叁郎的电商运维任务，组织学生做运维前的准备，美团客服话术联系、美团运营方法应用、运营维护技巧学习等；

C：教师课上组织学生进行 212 汇报，检查学生的美团运维工作成果，指出运维工作存在的问题；

A：教师组织学生进行复盘，货叁郎的电商运维工作，挖掘运维问题产生的原因，讨论解决对策，组织学生持续改进运营维护工作。

（四）课堂教学的预期效果

1. 运营策略规划

学生学会了如何根据市场需求、竞争态势及自身资源，制定科学合理的运营策略。他们掌握了 SWOT 分析、目标市场定位、用户画像构建等关键工具，能够精准把握市场趋势，灵活调整运营方向。通过

完成项目案例任务，学生进一步理解了策略执行与调整的重要性，学会了在快速变化的市场环境中保持战略定力。

2. 商品优化管理

学生深入学习了商品选品、定价、描述、图片处理及库存管理等技能。通过项目案例引入，学生掌握了如何通过数据分析优化商品结构，提高商品转化率和复购率；同时，也学会了如何有效管理库存，避免积压和断货的风险。

3. 营销推广技巧

学生在完成项目案例的过程汇总，学习了多种营销推广技巧，包括 SEO 优化、SEM 投放、社交媒体营销、内容营销、直播带货等。他们不仅掌握了各种推广工具的使用方法，还学会了如何根据目标客群制定有效的推广策略，提高推广效果和 ROI。

项目案例八 海南杨少文化传媒有限公司 快手直播营销案例

（一）案例内容

1. 案例来源

海南杨少文化传媒有限公司主要从事娱乐带货业，包括营业性演出、网络文化经营、演出经纪、互联网上网服务、游艺娱乐带货活动等多个领域。位于海南省三亚市。该公司店铺使用快手平台进行营销。

2. 项目案例工作流程

直播带货工作流程

步骤一：账号登录



图 8-1 账号登录

步骤二：商品链接制作

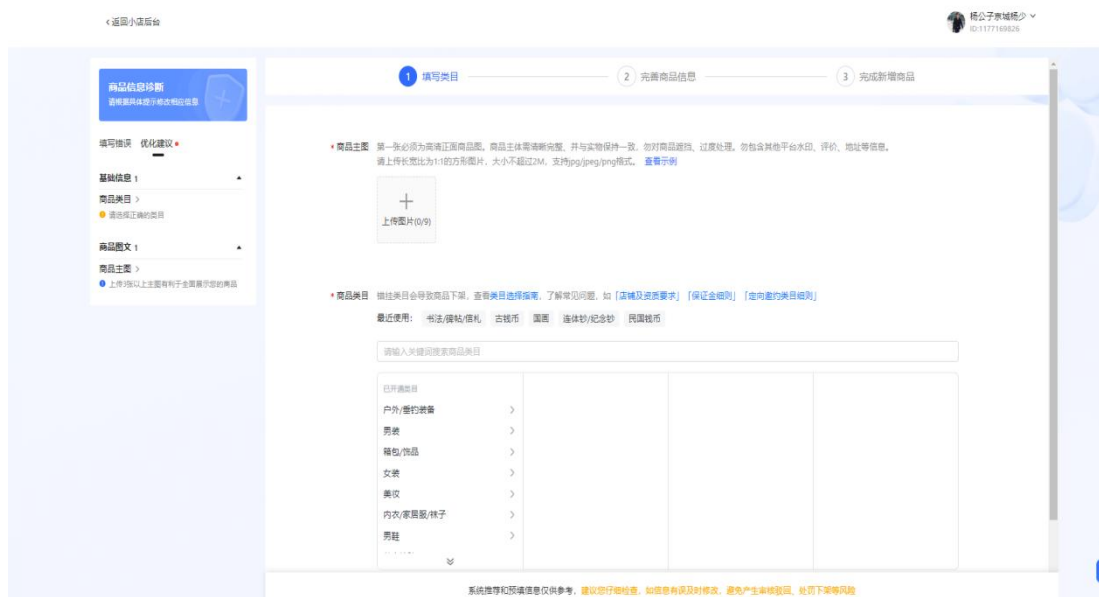


图 8-2 商品链接制作

步骤三：设备检查



图 8-3 设备检查准备

步骤四：样品准备



图 8-4 样品检查

步骤五：直播跟播



图 8-5 直播上、下车

步骤六：数据记录与分析

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
品名	售价	卖出	当天金额	隔天数据	隔天总金额	推流	福利	送出	补价	金额	品名成本	助理	幸运星	快递费	退款	退款后金额
荷花画 外镜	998	150	149700	150	149700	125000	1. 创口贴 (100个/盒)	12451	2.8	34862.8						
挪威百虎图	5800	26	150800	20	116000		2. 爆炸盐 (1桶1000g)	12397	2.8	34711.6						
雄风万里 (长城)	2450	24	58800	20	49000		3. 土蜂蜜 (1瓶500g)	8927	3	25881						
孔雀开屏珍羽绣图 外镜	1580	11	17380	11	11780		4. 大米 (5斤)	6596	4.0	30295.6						
伍分荧光纸币刀装	1580	4	6320	2	3160		5. 香油一大一小 (500ml+250ml)	1421	1	1421						
壹分纸币刀装	300	20	6000	15	4500		6. 早安茶 (两盒送水杯)	138	不补							
两脚纸币刀装	699	25	17475	19	13281		7. 辣酱 (1000g一桶)	170	不补							
百钞百冠第二版壹角	3999	3	11997	3	11997											
莲二莲楼	258	14	3612	9	2322											
壹元十连号	179	80	14320	64	11456											
观音送福	2500	10	25000	6	15000											
大唐彩瓷珍品瓶 外镜	999	16	15984	16	15984											
贰元十连号	599	24	14376	20	11980											
手写书法 (信任礼包)	1000	18	18000	11	11000											
山河锦绣	3000	2	6000	2	6000											
第二套壹元纸币	15800	1	15800	1	15800											
曙光采光	3500	5	17500	2	7000											
白鹿图 沁园春雪	258	23	5934	13	3354											
手写书法信任礼包	8888	1	8888	1	8888											
总计			563886		473802					127172						

图 8-6 数据记录

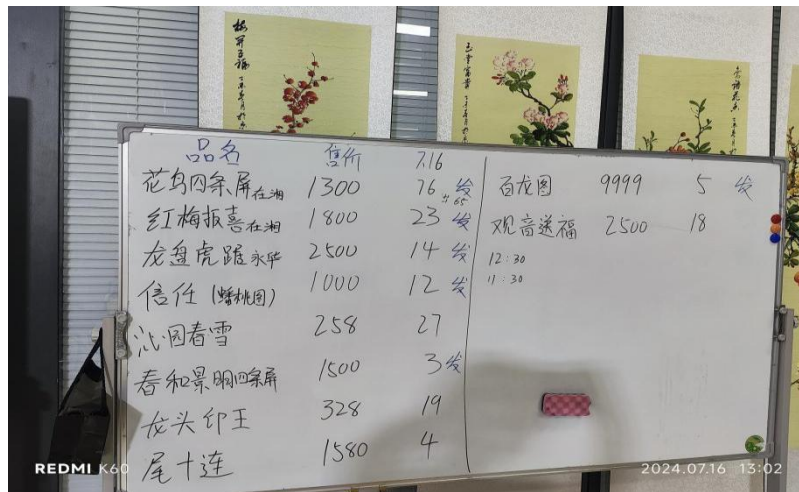


图 8-7 直播复盘

步骤七：打单发货并监督打包



图 8-8 打单



图 8-9 监督打包



图 8-10 发货记录

（二）案例分析

项目案例分析中的关键：

在实习过程中，关于直播与直播中控操作、后台运营及团队合作，以及直播复盘与数据分析等方面，出现以下问题及其相应的解决方案：

1. 直播与直播中控操作问题及解决方案

问题：流程不熟悉。对开播前的准备、直播中的操作及直播后的整理流程不熟悉，导致直播效率低下。

设备调试不当：直播设备如电脑、网络、麦克风等调试不当，影响直播质量。

解决方案：按照提供详细的操作流程手册，进行实操培训，确保熟悉每一个环节。在正式直播前进行模拟演练，检查设备是否正常运行，及时发现并解决问题。

2. 后台运营与团队合作问题

问题：系统操作不熟练，后台系统复杂，难以快速掌握。沟通不畅，团队成员间沟通不及时或信息不对称，影响整体运营效果。

解决方案：系统培训，企业老师进行后台系统操作培训，确保学生能够快速上手。建立沟通机制，建立开放的沟通氛围，定期召开团队会议，分享信息和进展，确保团队成员间信息畅通。

3. 直播复盘与数据分析问题

问题：数据理解不深，对直播数据的各项指标理解不够深入，难以发现潜在问题。复盘不全面，复盘时可能只关注销售额等结果数据，忽视过程数据的分析。

解决方案：数据培训，参与数据分析培训，深入理解各项数据指标的含义和重要性。全面复盘，从人气数据、销售数据等多个维度进行全面复盘，分析每个环节的表现，找出问题所在，并提出优化建议。

（三）教学组织

工作过程中围绕快手直播营销，聚焦字画产品，通过策略规划、内容设计、执行监控及售后服务等环节，结合案例分析与实践演练，旨在培养学生在数字营销领域的实战能力与创新思维。

项目案例教学过程：

P：教师将直播营销项目案例转化成课程任务，形成任务书并下发给学生；

D: 学生根据任务书的要求, 制作直播营销方案并形成汇报 PPT, 教师组织学生进行 212 汇报;

C: 针对学生制作的直播营销方案, 进行教师点评和企业导师指导, 发现其中的问题;

A: 学生根据老师和企业导师的指导, 优化直播营销方案。

(四) 课堂教学的预期效果

1. 理论联系实际深化

通过直播营销案例教学, 学生能够将课堂上学到的理论知识直接应用于具体案例中, 实现从理论到实践的跨越。案例中的真实场景、数据分析和决策过程, 让学生深刻理解市场营销理论在实际操作中的应用价值, 增强学习的针对性和实效性。这种“学中做, 做中学”的模式, 有效促进了理论知识的内化与升华。

2. 营销策略直观理解

直播营销案例直观展示了多样化的营销策略, 如内容营销、KOL 合作、限时折扣、互动游戏等, 使学生能够直观地感受到不同策略的效果与实施细节。通过对比分析成功与失败的案例, 学生能够深入理解每种策略的优势、适用场景及潜在风险, 从而在未来的营销实践中更加灵活地选择和运用策略。

项目案例九 乐真狗粮抖音小店直播运营 案例

（一）案例内容

1. 案例来源

以齐市乐真抖音小店狗粮为研究对象，分析其网络营销工作方面存在的问题，提出网络营销工作设想。

学生以抖音小店狗粮为研究对象，完成全套网络营销文档，包括网络营销方案、宣传文案、活动海报与视频。实习期间学生制作活动海报然后发放到抖音平台进行宣传，提高狗粮知名度，并进行了直播推广和短视频宣传，成功举办了这个活动。

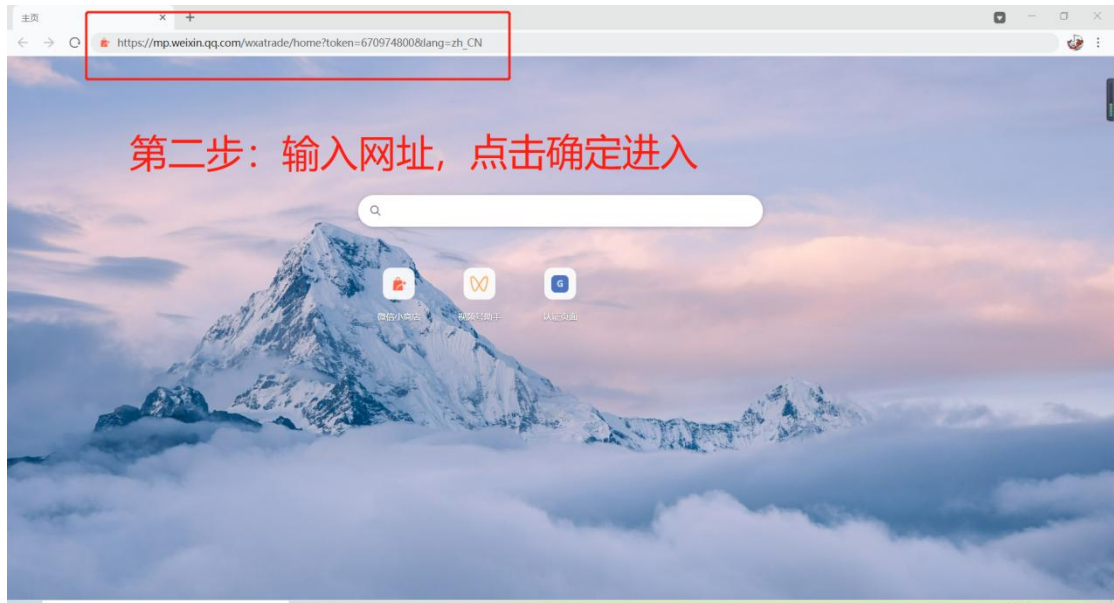
2. 项目案例工作流程

（1）微信小商店商品上架步骤

第一步：打开浏览器



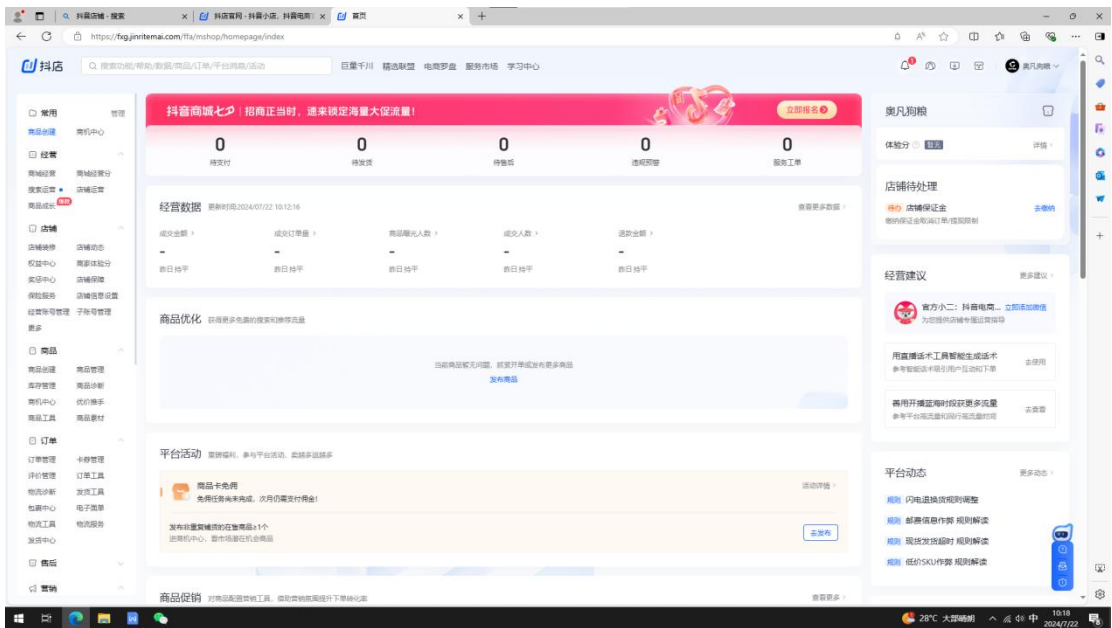
第二步：输入网址，点击确认进入



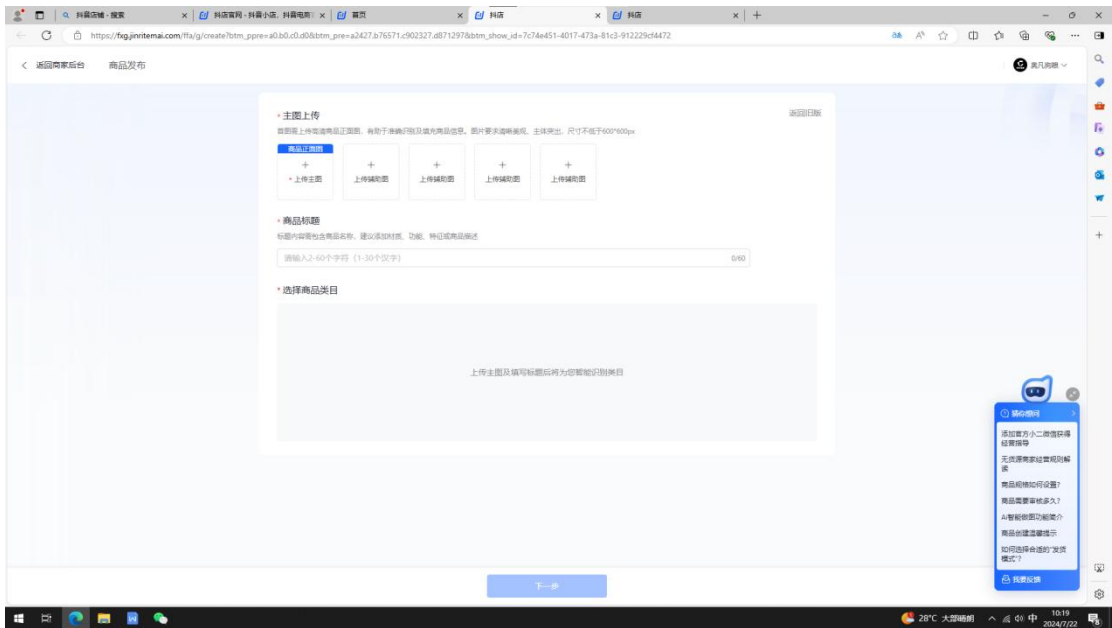
第三步：点击登录



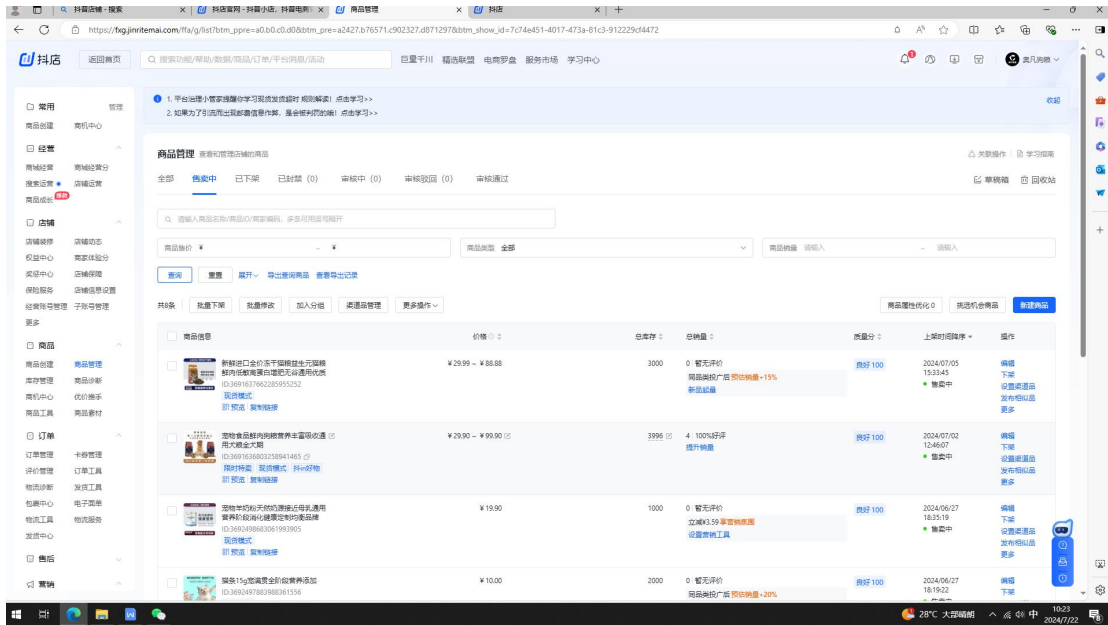
第四步：进行扫码登录



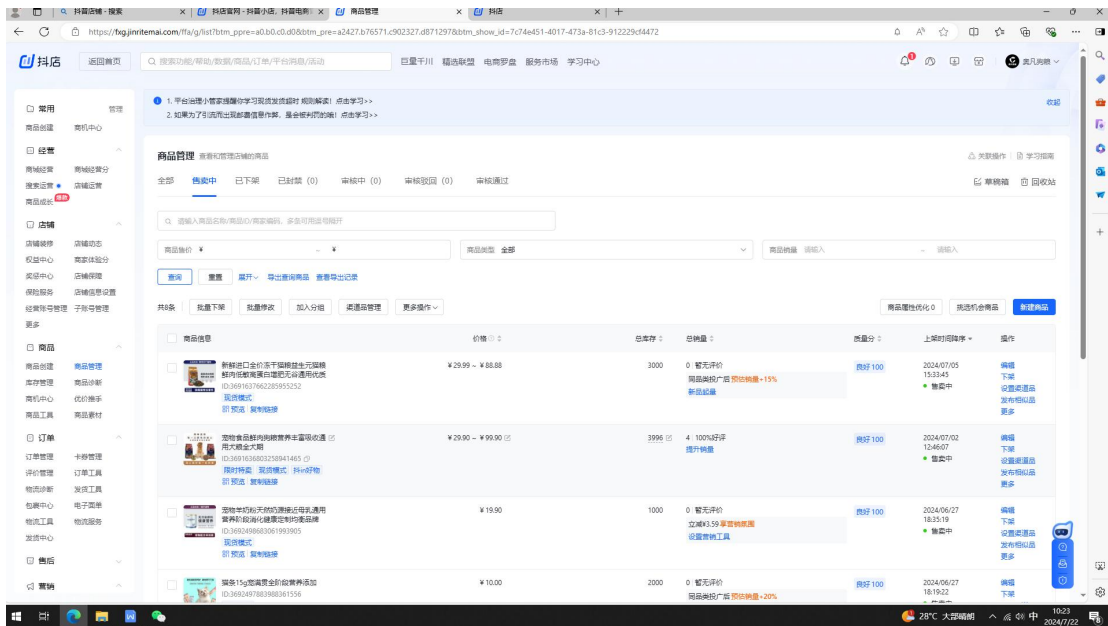
第五步：点击商品管理



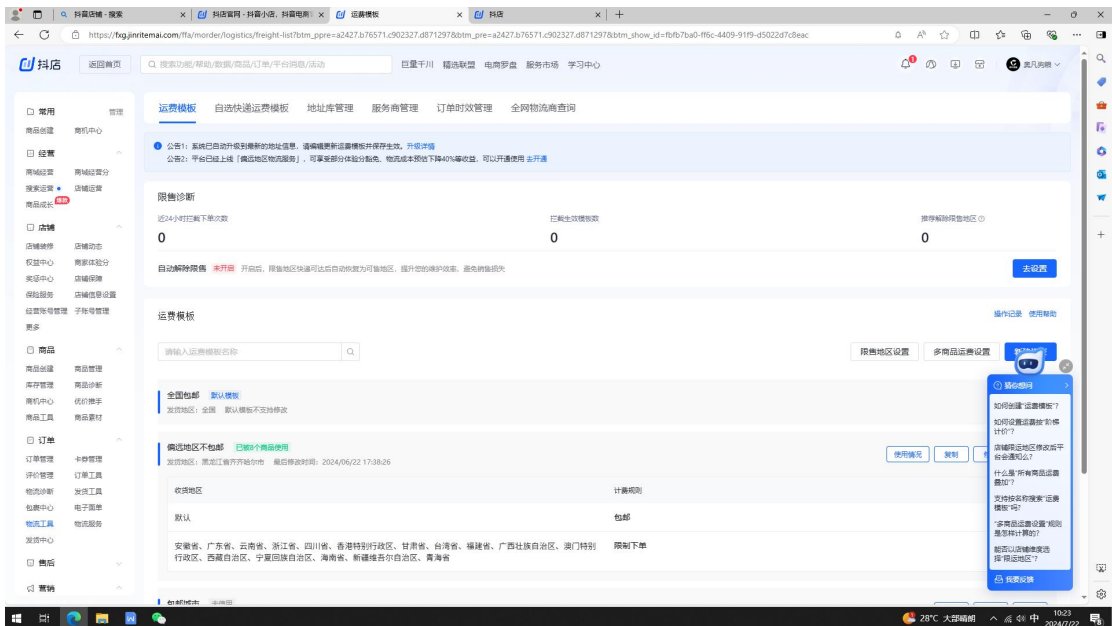
第六步：点击新增商品



第七步：根据上架商品进行类目选择



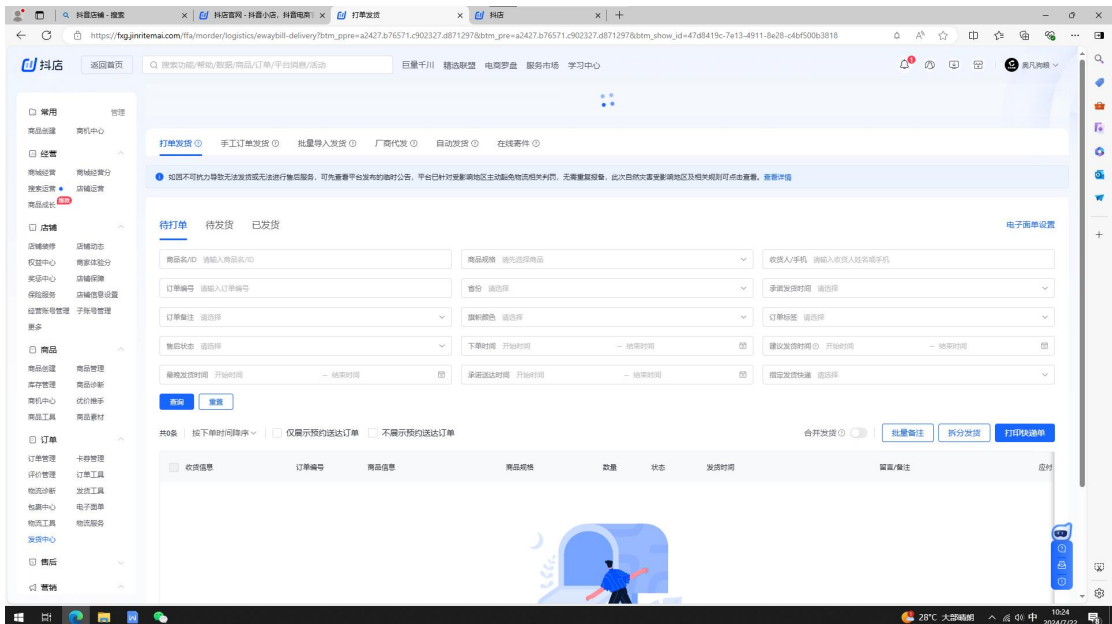
第八步：类目选择完毕后，点击下一步



第九步：填写商品信息和上传商品相关信息

①选择实物商品

②上传商品主图



③填写商品名称

④填写商品属性



⑤填写商品的售价和库存

⑥填写商品详情



⑦上传商品详情页

⑧填写商品参数



⑨选择物流模板

⑩填写售后及服务



第十步：点击上架



(2) 思维岛优选微信小程序商店轮播图装修流程

第一步：扫码登录小商店。



第二步：进入微信小商店后点击“服务市场”，之后点击“我的服务”。



第三步：进入“我的服务”页面后，选择可使用的装修神器。



第四步：进入装修页面。



第五步：根据自身要求，选择要装修的轮廓图。



第六步：更换轮播海报。

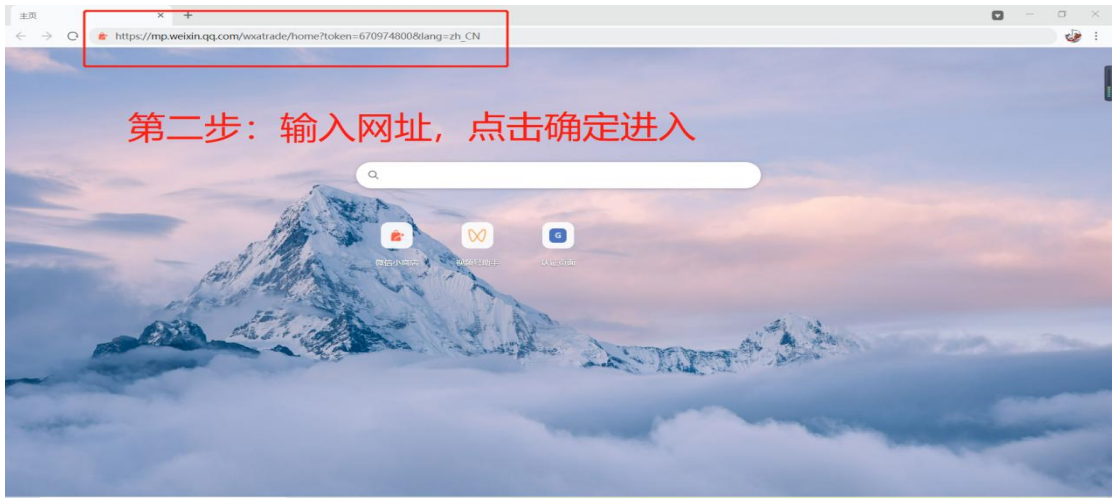


(3) 微信小商店设置优惠券步骤

第一步：打开浏览器



第二步：输入网址，点击确定进入



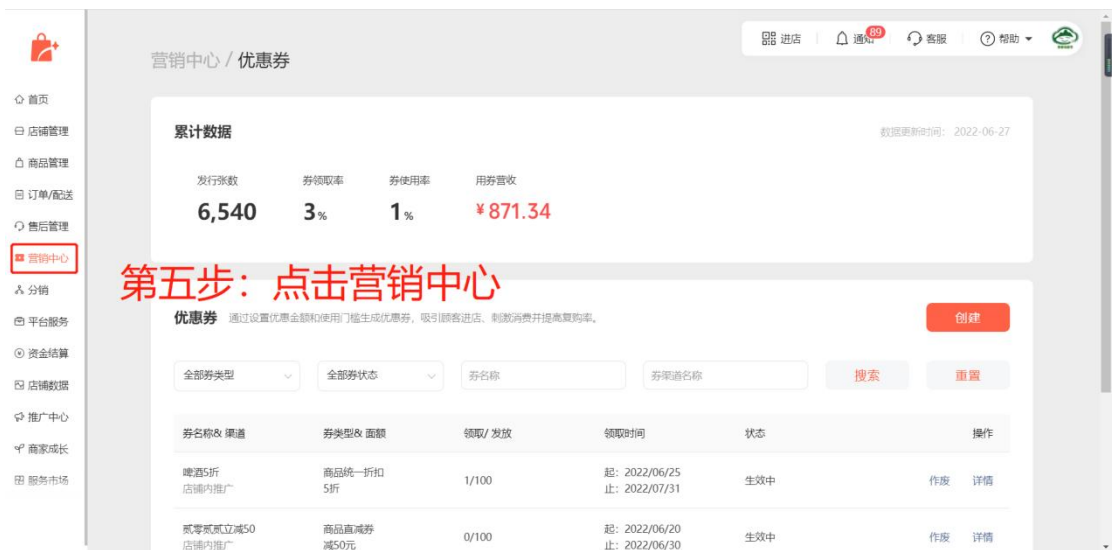
第三步：点击登录



第四步：进行扫码登录



第五步：点击营销中心



第六步：点击优惠券

营销中心 / 优惠券

累计数据 数据更新时间: 2022-06-27

发行张数	券领取率	券使用率	用券营收
6,540	3%	1%	¥871.34

通过设置优惠金额和使用门槛生成优惠券, 吸引顾客进店, 刺激消费并提高复购率。

创建

券名称 & 渠道	券类型 & 金额	领取/ 发放	领取时间	状态	操作
啤酒5折 店铺内推广	商品统一折扣 5折	1/100	起: 2022/06/25 止: 2022/07/31	生效中	作废 详情
威零氮氮立减50 店铺内推广	商品直减券 减50元	0/100	起: 2022/06/20 止: 2022/06/30	生效中	作废 详情

第七步：点击创建

营销中心 / 优惠券

累计数据 数据更新时间: 2022-06-27

发行张数	券领取率	券使用率	用券营收
6,540	3%	1%	¥871.34

通过设置优惠金额和使用门槛生成优惠券, 吸引顾客进店, 刺激消费并提高复购率。

创建

券名称 & 渠道	券类型 & 金额	领取/ 发放	领取时间	状态	操作
啤酒5折 店铺内推广	商品统一折扣 5折	1/100	起: 2022/06/25 止: 2022/07/31	生效中	作废 详情
威零氮氮立减50 店铺内推广	商品直减券 减50元	0/100	起: 2022/06/20 止: 2022/06/30	生效中	作废 详情
一倍9折 店铺内推广	商品统一折扣 9折	10/200	起: 2022/06/16 止: 2022/06/30	生效中	作废 详情
立减50 店铺内推广	商品直减券 减50元	14/200	起: 2022/06/14 止: 2022/06/30	生效中	作废 详情

第八步：选择优惠券类型



第九步：填写优惠券信息



第十步：点击添加需要设置优惠券的商品



第十一步：点击创建 完成优惠券设置



(二) 案例分析

项目案例分析中的关键：

在实习过程中,关于直播与直播中控操作、后台运营及团队合作,以及直播复盘与数据分析等方面,出现以下问题及其相应的解决方案:

1. 直播与直播中控操作问题及解决方案

问题：流程不熟悉。对开播前的准备、直播中的操作及直播后的

整理流程不熟悉，导致直播效率低下。

设备调试不当：直播设备如电脑、网络、麦克风等调试不当，影响直播质量。

解决方案：按照提供详细的操作流程手册，进行实操培训，确保熟悉每一个环节。在正式直播前进行模拟演练，检查设备是否正常运行，及时发现并解决问题。

2. 后台运营与团队合作问题

问题：系统操作不熟练，后台系统复杂，难以快速掌握。沟通不畅，团队成员间沟通不及时或信息不对称，影响整体运营效果。

解决方案：系统培训，企业老师进行后台系统操作培训，确保学生能够快速上手。建立沟通机制，建立开放的沟通氛围，定期召开团队会议，分享信息和进展，确保团队成员间信息畅通。

3. 直播复盘与数据分析问题

问题：数据理解不深，对直播数据的各项指标理解不够深入，难以发现潜在问题。复盘不全面，复盘时可能只关注销售额等结果数据，忽视过程数据的分析。

解决方案：数据培训，参与数据分析培训，深入理解各项数据指标的含义和重要性。全面复盘，从人气数据、销售数据等多个维度进行全面复盘，分析每个环节的表现，找出问题所在，并提出优化建议。

（三）教学组织

工作过程中围绕快手直播营销，聚焦字画产品，通过策略规划、内容设计、执行监控及售后服务等环节，结合案例分析与实践演练，旨在培养学生在数字营销领域的实战能力与创新思维。

项目案例教学过程：

P: 教师将直播营销项目案例转化成课程任务，形成任务书并下发给学生；

D: 学生根据任务书的要求，制作直播营销方案并形成汇报 PPT，教师组织学生进行 212 汇报；

C: 针对学生制作的直播营销方案，进行教师点评和企业导师指导，发现其中的问题；

A: 学生根据老师和企业导师的指导，优化直播营销方案。

(四) 课堂教学的预期效果

1. 理论联系实际深化

通过直播营销案例教学，学生能够将课堂上学到的理论知识直接应用于具体案例中，实现从理论到实践的跨越。案例中的真实场景、数据分析和决策过程，让学生深刻理解市场营销理论在实际操作中的应用价值，增强学习的针对性和实效性。这种“学中做，做中学”的模式，有效促进了理论知识的内化与升华。

2. 营销策略直观理解

直播营销案例直观展示了多样化的营销策略，如内容营销、KOL 合作、限时折扣、互动游戏等，使学生能够直观地感受到不同策略的效果与实施细节。通过对比分析成功与失败的案例，学生能够深入理解每种策略的优势、适用场景及潜在风险，从而在未来的营销实践中更加灵活地选择和运用策略。

项目案例十 乐真娱乐文化传播有限公司 宠满贯羊奶粉抖音店铺直播运营案例

（一）案例内容

1. 案例来源

齐齐哈尔市乐真宠满贯羊奶粉抖音店铺是以宠物用品销售研发为主的。该地点位于黑龙江省齐齐哈尔市龙沙区中环广场。该店铺委托乐真娱乐传媒有限公司使用抖音平台进行营销。

2. 项目案例工作流程

（1）商品上架工作流程

步骤一：账号登录



图 10-1 账号登录

步骤二：商品管理

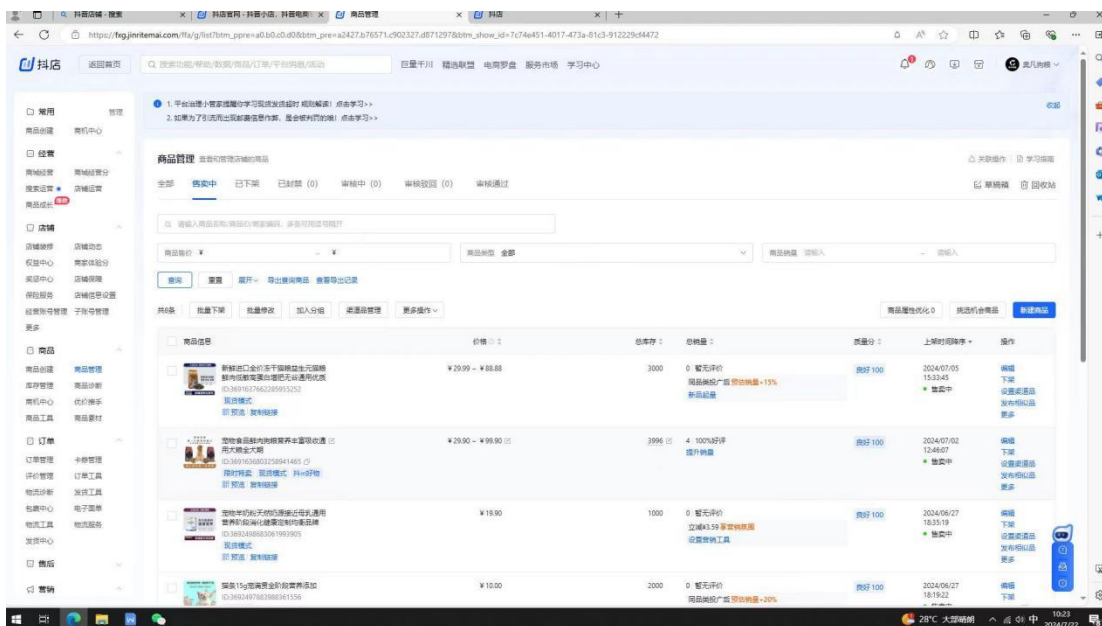


图 10-2 商品管理

步骤三：添加新商品

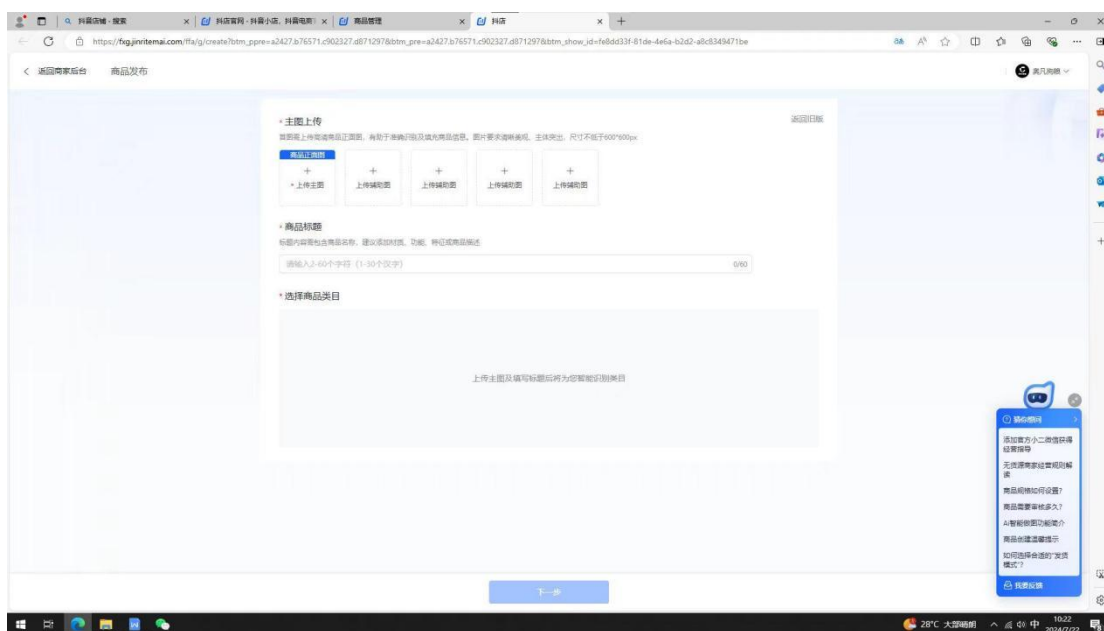


图 10-3 添加新商品



图 10-6 填写商品信息

步骤六：满分保存直接发布/未达到满分查看详情

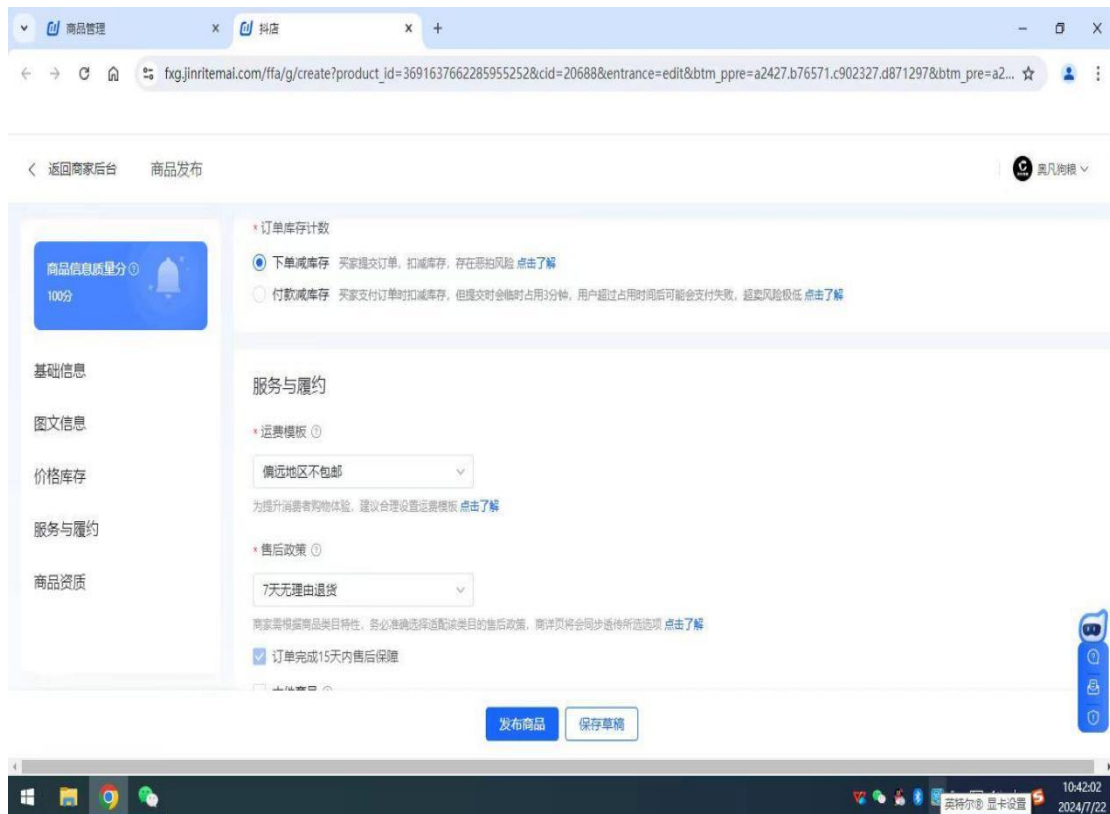


图 10-7 满分保存直接发布



图 10-8 满分保存直接发布

步骤七：查看不通过信息并且修改 然后保存发布

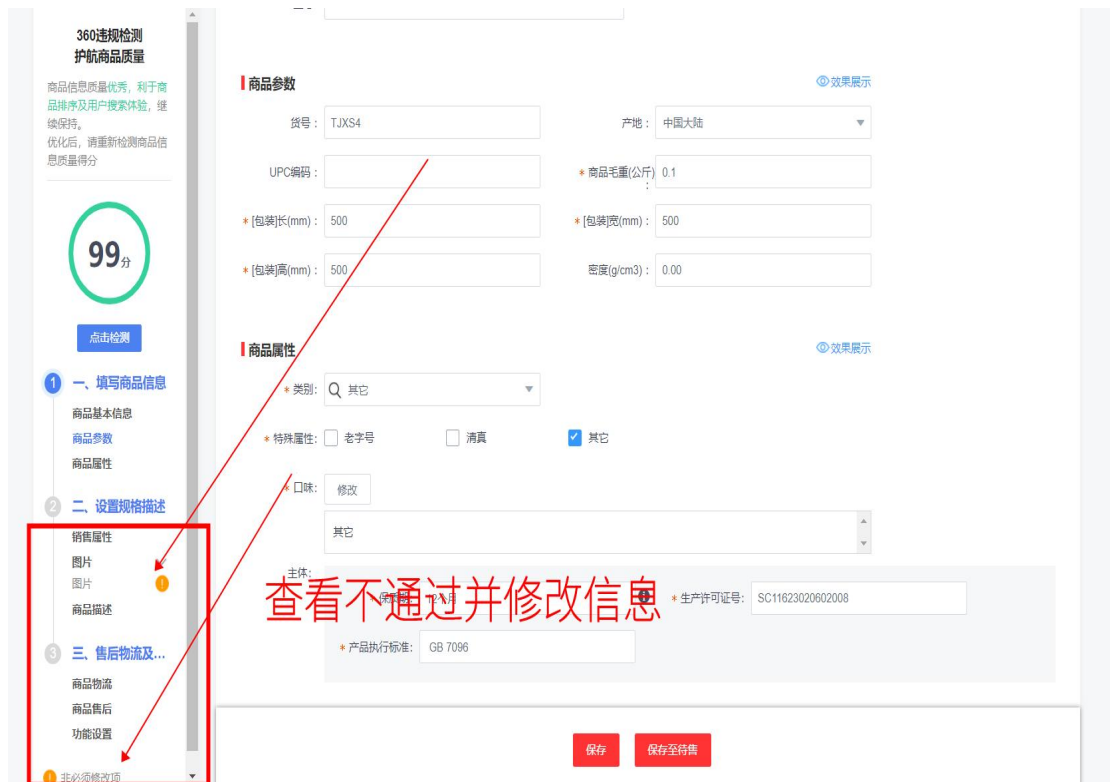


图 10-9 查看不通过信息并且修改 然后保存发布

(2) 详情页制作工作流程

详情页虽然没有尺寸要求，但是简单来说需要美观得体，最好是详情页的宽度都一样。详情页制作需要将商品的基本信息（产品执行编码、产品生产批号、产品保质期、净含量，产品的图片等）填写清楚，商品详情页需要完整表述商品，帮助顾客更好地了解商品信息，刺激顾客购买欲望。

详情页制作具体工作流程：分析需求并策划，采集制作详情页所需的素材，草图绘制，设计初稿，内容填充与优化打开photoshop;Ctrl+n 新建剪贴板（如图 4-10 所示），选择详情页尺寸；根据需求制作详情页。

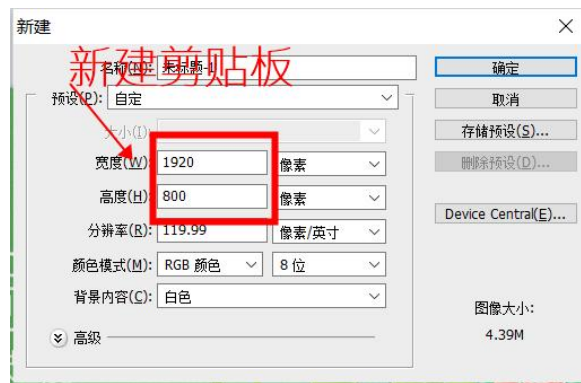


图 10-10 新建剪贴板

（二）案例分析

项目案例分析中的关键：

1. STP 分析

（1）市场细分（S）

从抖音的应用领域来看，其应用热度主要集中在时尚美妆，餐饮，家居生活，宠物产品，手工艺品，工具等领域，尤其在新冠肺炎疫情的影响下，抖音店铺向居家办公、健康、教育等生活领域持续拓展。这也反映了抖音店铺在自媒体出版领域应用情况一般。

行业分类占比

从抖音宠物食品店消费者年龄进行细分，休闲食品的消费者主要为女性群体和部分男性群体，这类人群更注重宠物生活优质性是宠物用品消费的主力军。

从宠物食品消费者购买动机进行细分，在抖音宠物食品店铺中购买商品的用户大多数属于理智动机主要包括，生活中宠物的需求、产品的健康程度、产品的品质和产品的价格优惠。

(2) 目标市场选择 (T)

现如今，由于经济生活水平的不断提高，人们对生活质量的追求也在不断增加。齐市宠物用品以宠物视频为主，因此目标市场选择应当以 20-45 岁的女性用户为主。而 90、00 后的消费者对于网上购物更有倾向力，且接受程度更高，目标市场选择也可以倾向于这样的新一代消费者主力军。抖音宠物食品营销销售在人们现在的生活当中已经相当普及且发展较快，目标市场选择可以将年轻用户作为未来发展的基础，通过大数据分析，总结出个人喜好，并推送相关抖音商店营销销售。但是也应该要注意用户的隐私，抖音店铺营销销售链要将社会效益与经济效益统筹兼顾，对于商业模式的创新、市场用户的变化，要注意观察，以此做到正确的目标市场选择。

(3) 市场定位 (P)

奥凡宠物食品店，根据市场销售分析，通过直播销售的方式，主要销售对象为 20-45 岁的女性抖音用户。奥凡宠物食品店出售狗粮，宠物罐头，羊奶粉等，最终营销对象定位在 90、00 后养宠物的女性和男性身上。从销售对象中可见，抖音营销销售的市场定位是多样化，企业在进行抖音店铺营销销售时，对于市场的定位要多方面结合，对

抖音店铺营销销售的方式、对象更要有好的把控，市场定位要尽量做到准确。

2. 完善店铺设置

一个完整的主页信息是体现视频号价值的关键，会提升用户对账号的信任，在完善自己的主页信息时，首先要有一个容易记住且一眼就能让用户知道该视频号是做什么的名字，然后再传一张高清晰的Logo，最后完善主页背景和简介，告诉用户视频号能为其提供什么。

3. 做好数据分析，打造爆款作品模型

创作优质作品的目的是有效吸引用户关注、提高店铺曝光度、获得私域流量、降低获客成本，打造视频号成为营销活动的有效途径。只有作品流量高，粉丝数量增长，才能实现营销转化。

(1) 是完播率，完播率均值要尽量保持在30%以上，达到这个指标平台才能将短视频推向更大的流量池。

(2) 是作品平均播放时长，发布的短视频时长在15~40秒之间，平均播放时长在7秒以上算是较好数据，而前3秒内容至关重要。

(3) 是互动率，分为点赞量、评论量和转发量，出版社可根据自己的实际情况做对比分析。四是吸粉率，通过(视频吸粉量/视频播放量)×100%这个公式计算出视频的吸粉率，吸粉率在1%以上是比较好的短视频数据。

视频发布后，运营人员要每天观察数据，分析数据，通过数据反馈不断修正作品，直到爆款视频出现，着重分析爆款视频数据，建立爆款作品模型。

4. 增强抖音奥凡宠物食品店视频号直播营销力度

(1) 加强奥凡宠物食品视频号直播营销的团队建设

提高奥凡团队的工作执行力度。合理有效的工作流程，前后台深度融合，团队里主播、助理、后台营销工作人员在直播时分工明确，让直播间井然有序。团队中营销人员工作责任心强、工作能力和意愿强。

(2) 奥凡宠物食品视频号直播前发布直播预告

在奥凡宠物食品视频号直播前进行直播预热，利用这种方法来进行直播营销效果的增强。可以选择在直播之前将直播消息发布到商城群聊中，可以在公众号发布直播预告文章，在视频号中提前发布短视频，花费资金对短视频进行推广，达到更好的传播效果。

(3) 在直播时针对不同客户实施不同营销方案

比如，直播时农产品讲解时，重点抓住女性，生活质量高的人群。精准定位消费人群，才能更好地转化为老客户，也能更好留住新客户，达到有效营销。

(三) 教学组织

工作过程中围绕快手直播营销，聚焦字画产品，通过策略规划、内容设计、执行监控及售后服务等环节，结合案例分析与实践演练，旨在培养学生在数字营销领域的实战能力与创新思维。

项目案例教学过程：

P: 教师将直播营销项目案例转化成课程任务，形成任务书并下发给学生；

D: 学生根据任务书的要求，制作直播营销方案并形成汇报 PPT，教师组织学生进行 212 汇报；

C: 针对学生制作的直播营销方案，进行教师点评和企业导师指导，发现其中的问题；

A: 学生根据老师和企业导师的指导, 优化直播营销方案。

(四) 课堂教学的预期效果

1. 理论联系实际深化

通过直播营销案例教学, 学生能够将课堂上学到的理论知识直接应用于具体案例中, 实现从理论到实践的跨越。案例中的真实场景、数据分析和决策过程, 让学生深刻理解市场营销理论在实际操作中的应用价值, 增强学习的针对性和实效性。这种“学中做, 做中学”的模式, 有效促进了理论知识的内化与升华。

2. 营销策略直观理解

直播营销案例直观展示了多样化的营销策略, 如内容营销、KOL合作、限时折扣、互动游戏等, 使学生能够直观地感受到不同策略的效果与实施细节。通过对比分析成功与失败的案例, 学生能够深入理解每种策略的优势、适用场景及潜在风险, 从而在未来的营销实践中更加灵活地选择和运用策略。

项目案例十一 言梅服饰店铺运营与营销案例

（一）案例内容

1. 案例来源

言梅服饰是一家以服饰服装、鞋帽、针纺织品、箱包皮具、办公用品、文化用品、设计、生产、销售为核心的个体抖音店铺，店铺主打以让每一个人变得更美丽为主题的夏季服装系列。地点位于山西省太原市晋源区。该店铺由上海言梅科技有限公司使用抖音平台进行运营。

2. 项目案例工作流程

店铺运营工作流程

步骤一：账号登录



图 11-1 账号登录

步骤二：商品管理，产品的上架刊登与问题商品处理

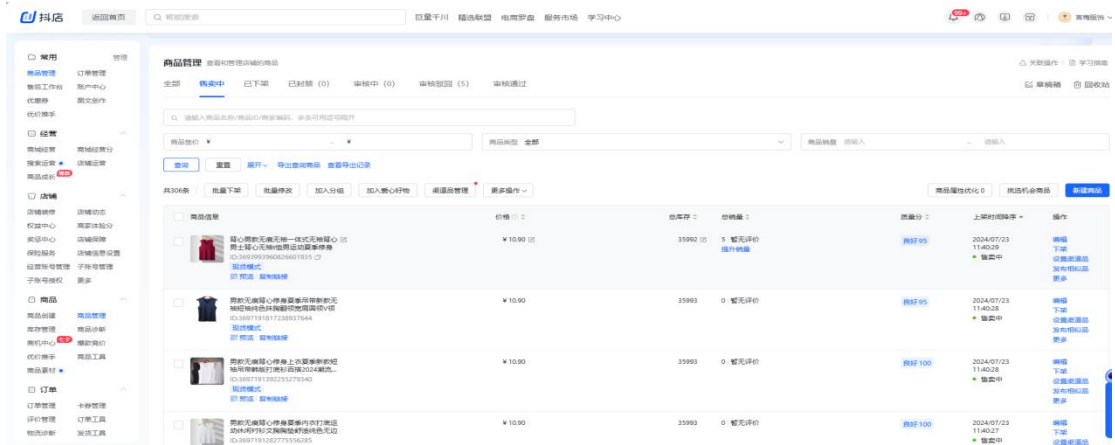


图 11-2 商品管理

步骤三：订单处理与售后服务

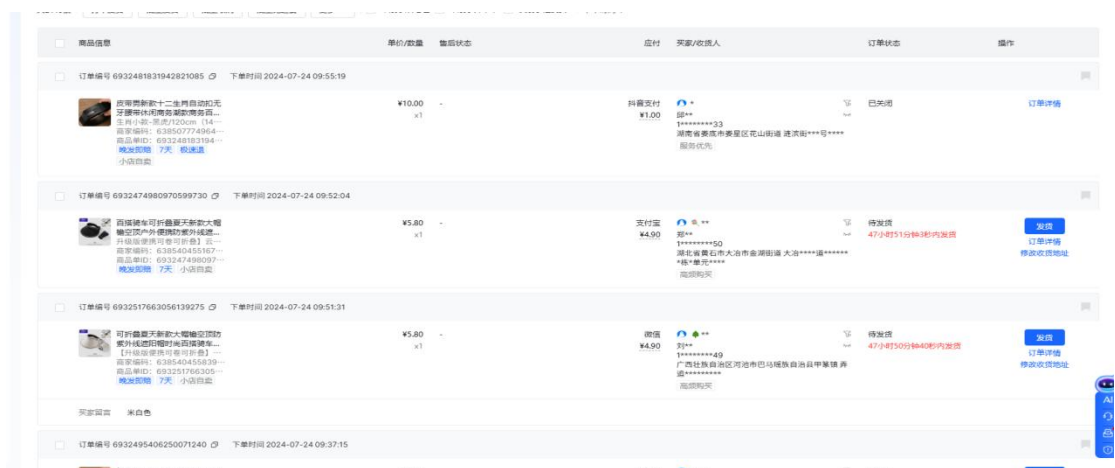


图 11-3 订单处理

步骤四：图片美化创作与短视频营销



图 1-4 图片美化

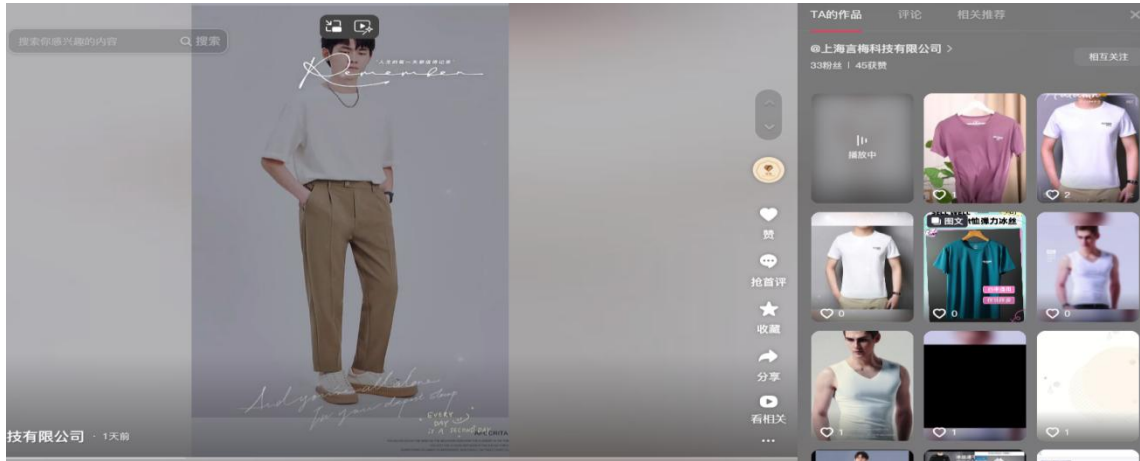


图 11-5 短视频营销

步骤五：数据分析与优化。

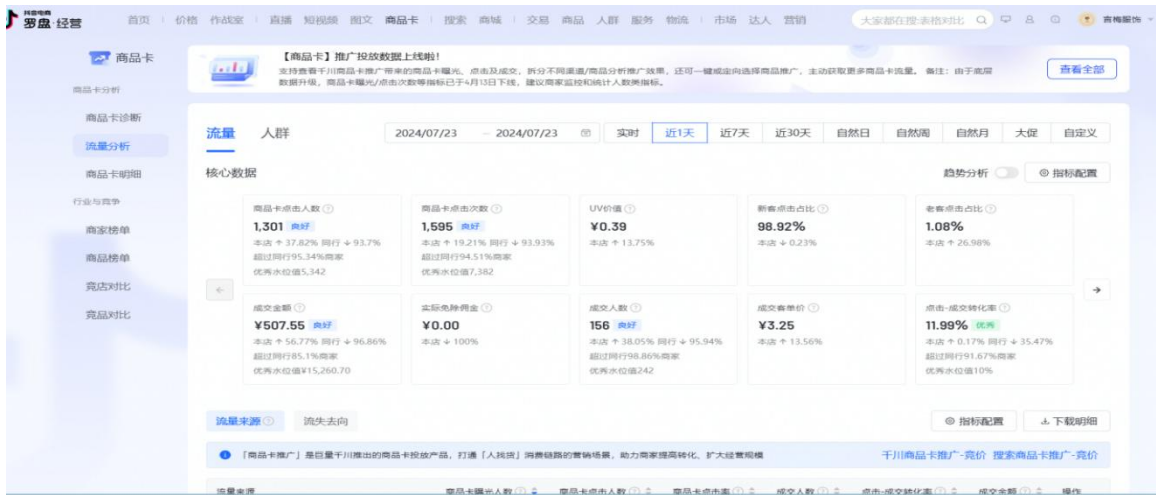


图 11-6 数据罗盘分析

步骤六：小组讨论



图 11-7 小组讨论优化意见

（二）案例分析

项目案例分析中的关键：

1. 掌握商品管理与推广步骤；

问题：实习生可能对商品分类、上架、下架等流程不熟悉，导致操作失误。推广策略制定不当，如目标受众定位不准确、推广渠道选择不合理等。

解决方案：提供详细的商品管理流程培训，包括分类标准、上架要求、下架规则等，确保实习生熟练掌握。导师或资深员工指导实习生制定推广策略，明确目标受众和推广渠道，并进行效果评估和调整。

2. 优化订单处理与售后服务内容；

问题：订单处理不及时，导致客户等待时间过长。售后服务响应慢，处理不当，影响客户满意度。

解决方案：制定严格的订单处理时效标准，并监控实习生的执行情况，确保订单及时处理。提供售后服务培训，包括沟通技巧、问题解决方案等，提高实习生的售后服务能力。

3. 做好数据分析与策略调整；

问题：实习生可能缺乏数据分析能力，无法有效提取和利用数据。策略调整不及时或不合理，导致销售效果不佳。

解决方案：提供数据分析工具和方法培训，帮助实习生掌握基本的数据分析技能。导师或资深员工与实习生共同分析销售数据，合理地调整策略，并监控实施效果。

4. 遵守抖音平台规则和相关法律法规，确保店铺合规运营。

问题: 实习生可能对抖音平台规则和相关法律法规了解不够深入,导致违规行为。店铺运营过程中可能出现合规风险,如虚假宣传、侵犯消费者权益等。

解决方案: 提供抖音平台规则和相关法律法规的培训,确保实习生充分了解并遵守。建立合规审核机制,对实习生的店铺运营行为进行定期审核,及时发现并纠正违规行为。同时,鼓励实习生主动报告可能的合规风险,以便及时处理。

(三) 教学组织

项目案例教学过程中围绕言梅抖音店铺,聚焦言梅公司产品,通过短视频制作、创意设计、账号后台数据监控及相关售后服务等环节,结合案例分析与实践演练,旨在培养学生在电商运维领域的实战能力与创新思维。

项目案例教学过程:

P: 教师针对课程教学内容设计关于店铺运维工作的专项任务,旨在提升学生对抖音平台营销策略的理解与应用能力;

D: 教师正式发布店铺运营具体的任务,引导学生根据任务要求制定网店营销方案,包括商品上架、订单跟踪、图片美化、短视频脚本创作、营销话术设计、促销元素融入、视频氛围营造等,并组织学生进行课上 212 汇报;

C: 兼职指导教师负责审阅学生的店铺营销方案,细致评估其营销效果,并明确指出在内容创意、技术实现、观众互动等方面存在的问题与不足;

A: 教师组织学生进行店铺营销方案的复盘,深入分析上海言梅科技公司运营项目中遇到的问题根源,集体讨论并提出针对性地改进

策略，鼓励学生不断优化内容，提升营销效果，持续推动店铺运营工作的进步与创新。

（四）课堂教学的预期效果

学生能够通过短视频制作、店铺详情页制作以及海报制作等方法来进行抖音店铺的数字营销。并同时能够通过数据复盘等方式找出在营销过程中存在的不足，在通过分析之后提出具有针对性的解决对策，完成店铺的日常运营工作。

1. 理论与实践结合

网店营销的项目案例教学将抽象的理论知识与具体的营销实践相结合，使学生能够在真实的或模拟的商业环境中应用所学知识。通过案例分析，学生能够深入理解网店运营的原理、营销策略的制定与执行过程，从而在实践中加深对理论的理解和应用。

2. 营销策略分析能力

学生在对案例中的营销策略进行深入剖析，评估其有效性、创新性和可持续性的过程中，不仅锻炼了学生的逻辑思维和批判性思维，还提升了他们根据市场环境、消费者需求等因素制定和调整营销策略的能力。

3. 数据分析技能提升

通过案例数据分析工具的使用方法和分析技巧的学习，使学生能够熟练收集、整理和分析网店运营数据，如流量来源、转化率、复购率等，为营销策略的优化提供数据支持。

项目十二 穆斯林彭记烧烤城短视频营销案例

（一）案例内容

1. 项目案例来源

穆斯林彭记烧烤城作为一家具有独特风味和文化特色的烧烤店，一直致力于为顾客提供优质的美食体验。为了进一步提升品牌知名度，扩大市场份额，决定开展短视频营销项目，借助短视频平台的强大传播力和影响力，展示烧烤城的美食、服务和独特文化，吸引更多的消费者前来品尝。

2. 项目案例工作流程

短视频营销工作流程

步骤一：脚本撰写

穆斯林彭记烧烤城文案宣传视频脚本

序	景别	时长	画面	文案	音效
1	全景	0:00-0:05	热闹的夜晚，穆斯林彭记烧烤城灯火通明，招牌醒目	在这充满烟火气的夜市，穆斯林彭记烧烤城闪耀其中	热闹的背景音乐
2	中景	0:05-0:10	顾客在店门口排队等待，服务员热情招呼	美味的吸引力，从这长长的队伍就能看出	欢快的背景音乐
3	近景	0:10-0:15	烧烤师傅熟练地切肉、穿串	精心准备，只为给您最佳口感	刀具切割声
4	中景	0:15-0:25	店内热闹的场景，顾客们欢声笑语，享受美食	这里是欢乐的美食天堂	店内嘈杂声
5	特写	0:25-0:30	新鲜的食材，羊肉纹理清晰，蔬菜水灵灵	精选食材，新鲜看得见	食材处理声
6	近景	0:30-0:35	师傅在烤串上撒调料，动作娴熟	独特调料，增添美味	调料撒落声
7	中景	0:35-0:45	烤架上的烤串滋滋冒油，香气四溢	诱人的香气，让您欲罢不能	烧烤的滋滋声
8	特写	0:45-0:50	烤好的串，色泽金黄，让人垂涎	一口美味，满足您的味蕾	背景音乐增强
9	中景	0:50-1:00	顾客品尝烤串，露出满足的表情	美味在心，幸福在心	欢快的背景音乐

图 12-1 脚本撰写

步骤二：短视频剪辑

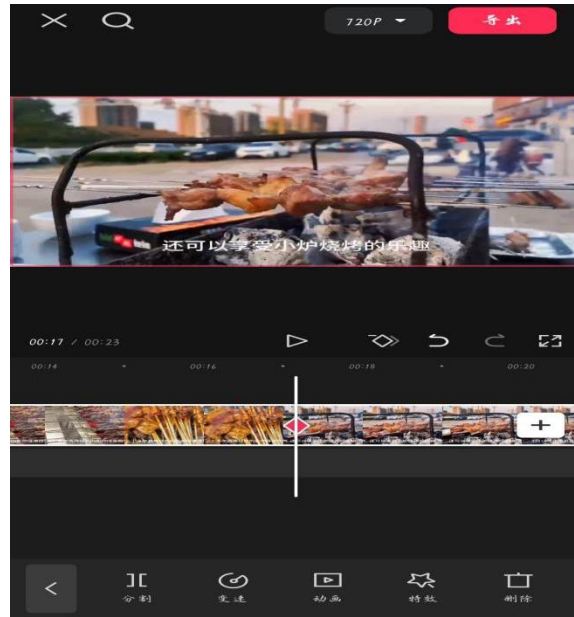


图 12-2 短视频剪辑过程

步骤三：发布社交媒体平台

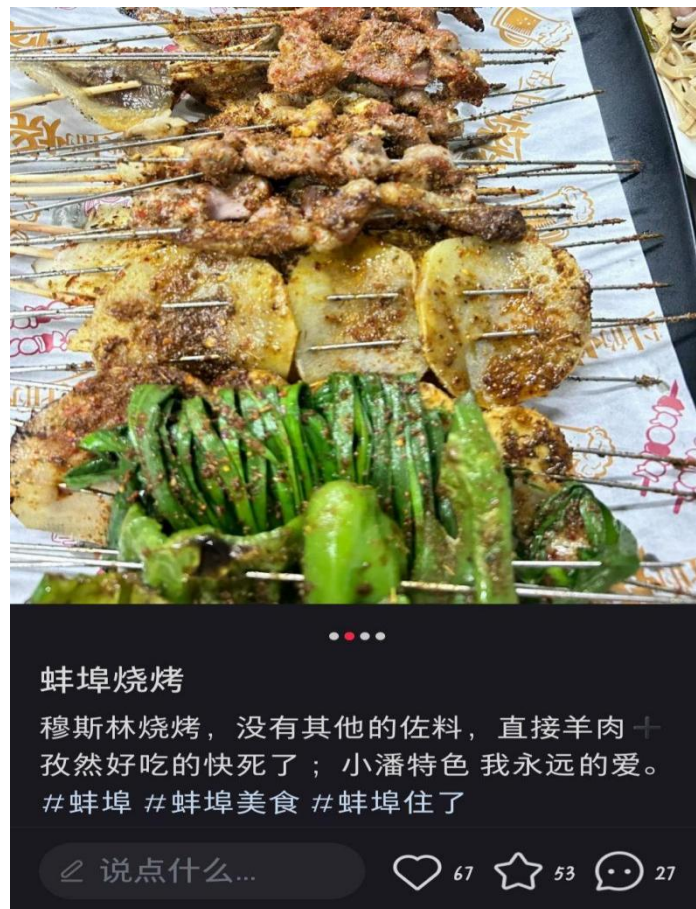


图 12-3 社交媒体平台

（二）案例分析

项目案例分析中的关键：

1. 短视频剪辑操作步骤

在实习过程中，掌握短视频剪辑操作步骤会遇到以下问题：

（1）软件操作不熟练：对所选的剪辑软件功能不熟悉，导致工作效率低下。例如，不知道如何快速进行素材的导入、剪辑和导出，或者不熟悉特效、转场等功能的使用。

解决方案：提前熟悉常用的剪辑软件，如剪映、Premiere Pro 等，通过在线教程、官方文档和实际练习加深理解。参加公司内部的培训课程，向有经验的同事请教。

（2）素材整理混乱：大量的原始素材如果没有合理分类和标记，在剪辑时会浪费时间寻找。

解决方案：建立清晰的素材分类体系，按照拍摄时间、场景、主题等进行分类，并为每个素材添加详细的标签和描述。

2. 优化短视频拍摄工作流程和内容

（1）拍摄设备使用不当：实习生可能不熟悉拍摄设备的参数设置，导致画面质量不佳，如曝光不准确、对焦模糊等。

解决方案：认真阅读设备的使用说明书，了解各项参数的作用和调整方法。在拍摄前进行设备调试，确保设备处于最佳工作状态。

（2）拍摄角度单一：缺乏创意和多样化的拍摄角度。

解决方案：学习不同的拍摄角度和构图方法，如俯拍、仰拍、侧拍等，并根据拍摄对象和场景选择合适的角度。提前规划好拍摄的角

度和镜头顺序。

3. 做好社交媒体平台发布任务，及时关注流量情况

(1) 不了解平台规则：每个社交媒体平台都有自己的发布规则和算法，如果不熟悉，可能导致视频发布不成功或流量受限。

解决方案：仔细研究每个平台的规则和政策，关注平台的更新动态。参加平台组织的培训和讲座，获取最新的信息。

(2) 流量分析不准确：无法准确判断流量数据的含义和趋势，难以做出有效的优化决策。

解决方案：学习流量分析的基本指标和方法，如播放量、点赞数、评论数、转发数等。使用专业的数据分析工具，对数据进行深入挖掘和分析，找出影响流量的关键因素，并制定相应的改进措施。

(三) 教学组织

项目案例教学过程中围绕短视频营销，聚焦穆斯林彭记烧烤城产品，通过策略规划、内容设计、执行监控及售后服务等环节，结合案例分析与实践演练，旨在培养学生在数字营销领域的实战能力与创新思维。

项目案例教学过程：

P：教师为学生设计产品的短视频营销任务；

D：教师发布产品的短视频营销任务，学生根据要求完成短视频营销方案，并进行 212 汇报；

C：指导教师检查学生的短视频营销工作成果，指出短视频营销工作存在的问题；

A: 教师组织学生进行短视频营销方案复盘, 挖掘问题产生的原因, 讨论解决对策, 组织学生持续改进工作。

(四) 课堂教学的预期效果

1. 提升实践技能

学生通过制定短视频营销方案综合运用市场调研、内容创作、视频拍摄与编辑、社交媒体运营等多项技能。通过这一过程, 将课堂上学到的理论知识应用于实际操作中, 显著提升自己的实践能力, 为未来职业生涯打下坚实基础。

2. 品牌自我展示

通过创作和发布具有创意和吸引力的短视频, 学生可以展示自己的才华、个性和价值观, 构建个人或团队的品牌形象, 增强社会认可度和影响力。

3. 创新思维激发

在制定方案和实施过程中, 学生需要不断尝试新的创意、表现手法和营销策略, 这种持续的创新实践能够极大地激发学生的创新思维, 培养解决问题的能力。

项目十三 水溶肥短视频营销案例

(一) 案例内容

1. 案例来源

积木山东东泽农业科技股份有限公司是一家以农业技术的研发、推广及咨询服务；生产、销售：有机肥、复混肥、微生物菌肥、水溶肥等相关的农业公司。其为了宣传旗下销售的金秋源状耕隆水溶肥让尝试制作宣传短视频

2. 项目案例工作流程

视频剪辑工作流程

步骤一：搜集素材



新型肥料系列讲座之四：水溶肥

已浏览 2626 次 · 2021年12月15日

bilibili > 哈为作物科学研究院



农资行业大型调研纪录片《水肥之路》：功能性水溶肥 为水肥一体化精准赋能

已浏览 103 次 · 11 个月之前

bilibili > 耘视三农融媒



金秋水稻收割忙 风吹稻浪好“丰”景

10 个日之前

图 13-1 素材收集

步骤二：打开剪映

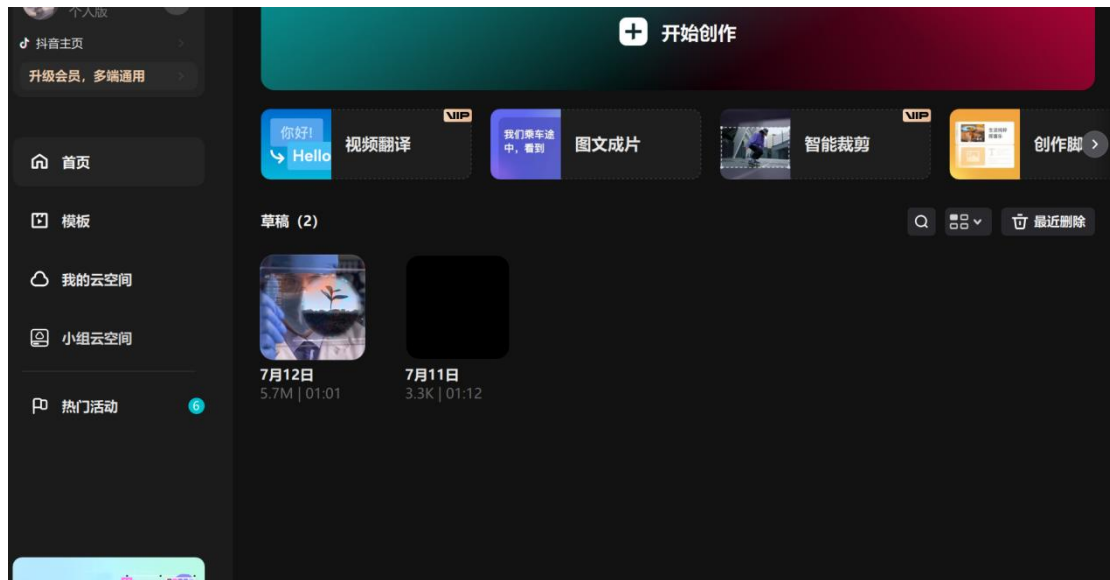


图 13-2 剪映界面

步骤三：视频剪辑



图 13-3 成品展示

（二）案例分析

项目案例分析中的关键：

1. 对于产品了解的准确性：

容易出现的问题：在了解产品特性时，可能会出现信息不准确或不全面的情况。例如，对水溶肥的功效、适用作物、使用方法等方面的理解存在偏差，导致在宣传中无法准确传达产品的优势。

解决方案：深入研究产品说明书、咨询专业人士或进行实地调研，确保对产品的各项特性有准确地认识。同时，与生产厂家进行充分沟通，获取详细的产品信息，避免出现误解。

2. 短视频内容搜集的全面性：

容易出现的问题：在搜集短视频内容时，可能会遗漏重要的信息或素材，导致短视频内容不完整或缺乏吸引力。例如，只关注产品的本身特性，而忽略了用户需求、市场趋势等相关内容。

解决方案：制定详细的搜集计划，明确需要搜集的内容类型和来源。广泛搜索各种渠道，包括官方网站、行业报告、用户评价等，以获取全面的信息。此外，还可以关注竞争对手的宣传视频，从中汲取灵感，丰富自己的内容。

3. 对待操作工具的熟练性：

容易出现的问题：如果对剪辑软件等操作工具不熟练，可能会导致视频剪辑效率低下，效果不理想。例如，不熟悉软件的功能和操作流程，无法实现预期的剪辑效果，或者在剪辑过程中出现错误，影响视频质量。

解决方案：加强对操作工具的学习和练习，通过观看教程、参加培训等方式，提高自己的技能水平。在实际操作中，多尝试不同的功

能和效果，积累经验，逐渐熟练掌握软件的使用。同时，注意保存工作进度，避免因意外情况导致数据丢失。

4. 符合公司的要求：

容易出现的问题：在制作短视频时，可能会因为个人理解或创意的偏差，导致最终的作品不符合公司的要求和期望。例如，视频的风格、色调、宣传重点等与公司的品牌形象不一致。

解决方案：在开始制作之前，充分了解公司的要求和期望，明确视频的宣传目标和受众群体。与公司相关部门进行沟通，确保自己的创作方向与公司的战略一致。在制作过程中，及时向公司反馈进展情况，听取意见和建议，进行必要的调整和修改。

（三）教学组织

项目案例教学过程中围绕短视频营销，聚焦金秋源状耕隆水溶肥产品，通过产品特性了解、直播素材搜集、软件操作剪辑等环节，结合案例分析与实践演练，旨在培养学生在数字营销领域的学习能力、信息搜集能力以及动手操作能力。

项目案例教学过程：

P：教师为学生设计金秋源状耕隆水溶肥的短视频营销任务；

D：教师发布金秋源状耕隆水溶肥短视频营销的营销任务，组织学生进行产品特性的学习、短视频素材的搜集、剪辑软件的应用与学习等，并形成短视频营销方案，制作短视频，进行课程 212 汇报；

C：教师检查学生的短视频营销的剪辑成果，指出视频剪辑的不足之处。

A：教师对学生的短视频剪辑成果进行相应的指导与改进。

（四）课堂教学的预期效果：

1. 提升实践技能

学生通过制定短视频营销方案综合运用市场调研、内容创作、视频拍摄与编辑、社交媒体运营等多项技能。通过这一过程，将课堂上学到的理论知识应用于实际操作中，显著提升自己的实践能力，为未来职业生涯打下坚实基础。

2. 品牌自我展示

通过创作和发布具有创意和吸引力的短视频，学生可以展示自己的才华、个性和价值观，构建个人或团队的品牌形象，增强社会认可度和影响力。

3. 创新思维激发

在制定方案和实施过程中，学生需要不断尝试新的创意、表现手法和营销策略，这种持续的创新实践能够极大地激发学生的创新思维，培养解决问题的能力。

项目案例十四 息县家永乐家电销售有限公司格力空调短视频营销案例

1. 案例来源

息县家永乐家电销售有限公司是一家以家电销售与批发为主体的公司，店铺主打格力空调海尔冰箱及其所属的小家电的销售工作。地点位于河南省信阳市息县。该店铺使用快手平台进行短视频营销。

2. 项目案例工作流程

直播带货工作流程

步骤一：创建快手平台账号



图 14-1 快手平台账号

步骤二：制作短视频文案



图 14-2 短视频文案

步骤三：拍摄视频素材



图 14-3 正在拍摄格力空调短视频素材

步骤四：配置短视频旁白



图 14-4 录制海尔冰箱短视频旁白

步骤五：短视频剪辑



图 14-5 剪辑短视频

步骤六：数据分析与复盘

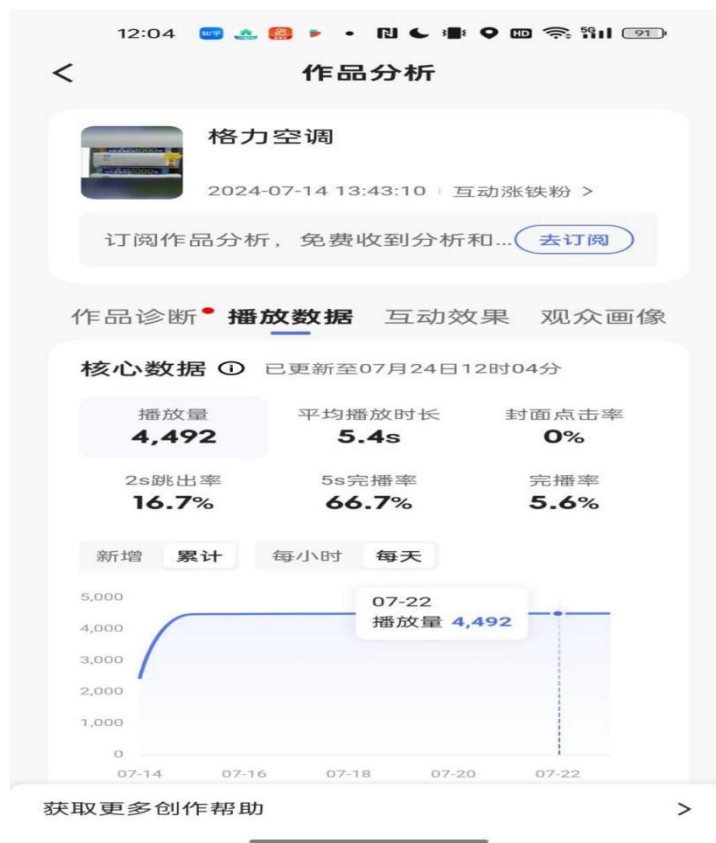


图 14-6 短视频播放数据

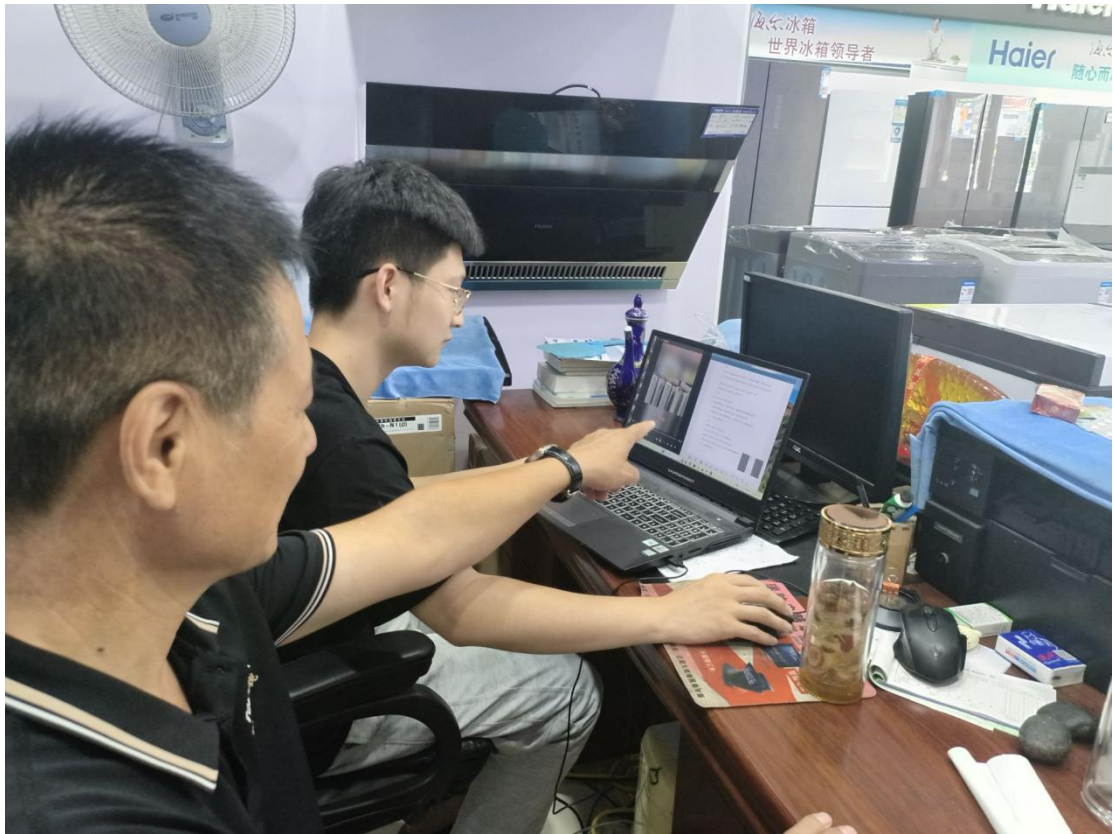


图 14-7 短视频复盘

（二）案例分析

项目案例分析中的关键：

1. 产品文案制作要简短有力，新颖有趣；

明确视频的关键主题和信息，直接切入重点，避免冗长的铺垫和无关内容。运用简洁语言：用简单易懂的词汇和短句，避免复杂的句式和生僻字。制造悬念：通过提出引人好奇的问题或设置悬念，激发观众的兴趣。结合热点：融入当下热门话题、流行文化元素或梗，增加文案的时效性和吸引力。运用幽默：巧妙地运用幽默元素，让观众感到轻松愉快，更容易记住文案。讲好故事：在简短的篇幅内讲述一个精彩的小故事，引起观众的情感共鸣。运用修辞手法：比如比喻、拟人、夸张等，让文案更生动形象。个性化表达：展现独特的风格和

个性，让文案与众不同。

2. 产品展示要突出产品特色；

首先，清晰地确定产品最独特、最具竞争力的特点。这可能是独特的功能、卓越的性能、创新的设计、优质的材料，视觉强调：在展示中，通过醒目的颜色、放大的图像、特殊的标注等方式，将产品特色部分在视觉上突出呈现。对比展示：与同类竞争产品进行对比，直观地显示出本产品特色之处的优势。实际演示：对于功能性的特色，进行实际的操作演示，让观众亲眼看到其效果。讲述背后故事：如果产品特色的形成有特殊的研发历程、灵感来源或用户需求驱动的故事，可以讲述出来，增加特色的吸引力和可信度。客户见证：引用客户使用该特色功能后获得的良好体验和收益，以增强说服力。数据支撑：用具体的数据来量化产品特色带来的优势，如效率提升的百分比、成本降低的具体数额等。强调唯一性：如果产品特色是市场上独一无二的，要着重强调这一点。做好短视频制作中控操作，做好团队合作。

3. 进行短视频流量复盘，分析其播放数据，发现其存在的问题并优化。了解观众的地域、年龄、性别、兴趣等分布情况。分析不同受众群体对视频的反应和互动情况。时间分析观察不同时间段（如每天的不同时段、每周的不同日期）视频流量的变化。找出流量高峰和低谷的规律。热门元素分析研究同期热门视频，分析其中的热门元素和趋势，对比自身视频是否具备。竞品分析观察同类竞品的优秀短视频，分析其流量表现和成功之处。总结经验教训。根据以上分析，总结出哪些方面做得好，哪些需要改进。制定下一步的优化策略和行动计划。

（三）教学组织

项目案例教学过程中围绕快手短视频营销，聚焦家永乐家电产品，通过策略规划、内容设计、执行监控及售后服务等环节，结合案例分析与实践演练，旨在培养学生在数字营销领域的实战能力与创新思维。

项目案例教学过程：

P：教师为学生设计家永乐的短视频营销任务；

D：教师发布家永乐的短视频营销任务，组织学生进行短视频脚本撰写，进行拍摄准备，进行素材整理，配音配乐，审查与修改等，并组织学生进行成果的汇报；

C：教师检查学生的短视频营销工作成果，指出短视频制作工作存在的问题；

A：教师组织学生短视频营销数据的复盘，挖掘流量过低问题产生的原因，讨论解决对策，组织学生持续改进短视频营销工作。

（四）课堂教学的预期效果

1. 提升实践技能

学生通过制定短视频营销方案综合运用市场调研、内容创作、视频拍摄与编辑、社交媒体运营等多项技能。通过这一过程，将课堂上学到的理论知识应用于实际操作中，显著提升自己的实践能力，为未来职业生涯打下坚实基础。

2. 创新思维激发

在制定方案和实施过程中，学生需要不断尝试新的创意、表现手法和营销策略，这种持续的创新实践能够极大地激发学生的创新思维，培养解决问题的能力。

项目案例十五 豫见·咕噜咕噜奶茶抖音短视频营销案例

（一）案例内容

1. 案例来源

豫见·咕噜咕噜奶茶隶属于河南省大括号餐饮管理有限公司，总部在河南南阳市，在驻马店市开设分店，地点位于河南省驻马店市驿城区和新蔡县。该店铺委托驻马店市梦阳广告有限公司使用抖音平台进行营销。

2. 项目案例工作流程

短视频营销工作流程

步骤一：确定当季营销产品和主题



图 15-1 当季营销产品

步骤二：撰写脚本

柠檬茶短视频脚本

镜头一（时长：3秒）

画面：阳光透过树叶洒在一张木质桌子上，桌子上放着一杯新鲜泡制的柠檬茶。

旁白：在炎炎夏日，有什么比一杯冰凉的柠檬茶更解渴呢？

镜头二（时长：5秒）

画面：镜头拉近，展示柠檬茶中柠檬片在茶水中轻轻漂浮，冰块在杯底闪烁。

旁白：精选柠檬，搭配优质茶叶，再加入清凉的冰块，口感鲜美。

镜头三（时长：4秒）

图 15-2 撰写脚本

步骤三：进行拍摄



图 15-3 视频拍摄

步骤四：视频剪辑

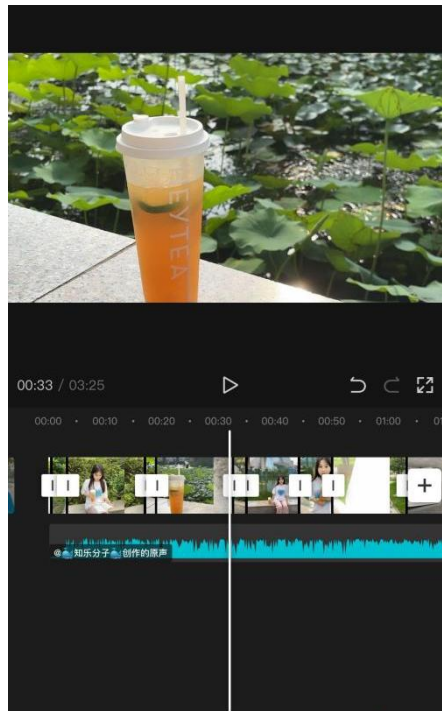


图 15-4 开播检查

步骤五：视频发布



图 15-5 视频发布

（二）案例分析

项目案例分析中的关键：

1. 掌握脚本与视频剪辑的操作步骤

这部分的关键点就在于脚本的、粗制作剪、精剪、包装和导出。在剪映中脚本制作包括在电脑版中找到“创作脚本”选项，输入脚本标题和大纲，然后在大纲中输入拍摄内容的简介。在分镜描述中介绍分镜内容，通过插入分镜选项来添加分镜，并调整分镜的顺序。最后，在“台词文案”和“备注”栏中输入准备好的台词文案和备注，点击“导入”选项，在剪映页面打开“我的云空间”找到该脚本进行剪辑。在工作过程中，难度较大的应属于包装，利用字幕特效等进行组装，还要与内容相契合，并且形成属于自己的视频风格，在这方面需要多看多练，向优秀作品学习。

2. 优化拍摄短视频工作流程和内容

优化拍摄短视频的工作流程的关键点分为四个部分，首先要明确内容主题和脚本，其次利用专业软件进行编辑，然后进行画面细节处理，最后是添加配音和字幕。在此环节中，具有挑战性的就是如何处理好拍摄光线和画面问题，在这方面可以借助一些工具，比如三脚架或者稳定器，制造出与众不同的画面效果。

3. 做好短视频营销操作，做好团队合作

做好短视频营销操作的关键在于创造吸引人的内容、控制视频，以及选择合适的平台、以及保持目标受众的关注。此外，关键词布局、视频内容布局、视频平台布局、视频效果布局以及推广人员布局也是短视频营销中的重要环节。通过关键词的选择和分析，可以有效提高

视频的搜索排名和曝光率。同时，利用 AI 工具进行视频内容的生成、剪辑和分发，可以大大提高工作效率和营销效果。在这个过程中，有时候无法准确把握当下热点内容创作优质视频，这就需要多多关注热点话题和观众情怀，选择关键词，以获取平台的推送流量。

（三）教学组织

项目案例教学过程中围绕抖音短视频营销，聚焦咕噜咕噜奶茶，通过策略规划、脚本撰写、执行监控及售后服务等环节，结合案例分析与实践演练，旨在培养学生在数字营销领域的实战能力与创新思维。

项目案例教学过程：

P：教师根据课程内容为学生设计咕噜咕噜奶茶的短视频营销任务；

D：教师发布咕噜咕噜奶茶的短视频营销任务，组织实习生做营销前的准备，短视频营销策划、短视频营销的镜头拍摄、短视频营销剪辑技巧学习等，并形成短视频营销方案和成果，进行 212 汇报；

C：教师检查学生的短视频营销工作成果，指出短视频营销工作存在的问题；

A：教师检查学生短视频营销的不足之处，并提出改进建议。

（四）课堂教学的预期效果

1. 提升实践技能

学生通过制定短视频营销方案综合运用市场调研、内容创作、视频拍摄与编辑、社交媒体运营等多项技能。通过这一过程，将课堂上学到的理论知识应用于实际操作中，显著提升自己的实践能力，为未来职业生涯打下坚实基础。

2. 创新思维激发

在制定方案和实施过程中，学生需要不断尝试新的创意、表现手法和营销策略，这种持续的创新实践能够极大地激发学生的创新思维，培养解决问题的能力。

3. 职业经验积累

制定并执行短视频营销方案无疑是一次宝贵的职业经验积累。它不仅让学生亲身体会到营销的各个环节，还能积累项目管理、团队协作、客户沟通等实际工作经验。

项目案例十六 庆安大米海报营销案例

（一）案例内容

1. 案例来源

本案例来源于庆安大米委托庆安县火蚁广告工作室制作的宣传海报，随着市场竞争的日益激烈，庆安大米品牌决定通过创新的海报营销策略，提升品牌知名度和销售业绩。

2. 项目案例工作流程

海报营销工作流程

步骤一：客户需求分析，了解市场趋势，分析目标客户群体，确定营销目标。

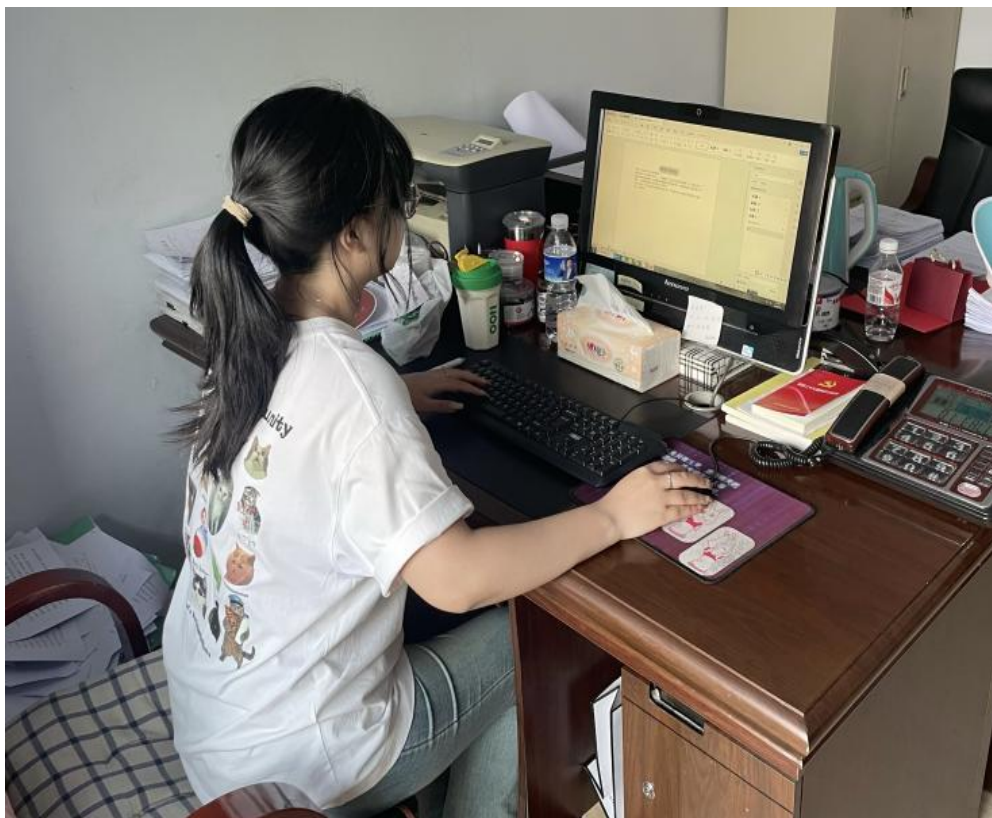


图 16-1 市场调研

步骤二：结合品牌定位，制定创意海报设计方案。



图 16-2 海报设计

步骤三：制作和发布，包括海报的制作、投放和宣传收集并整理相关图片、文字等素材。根据设计方案，制作高质量的海报。

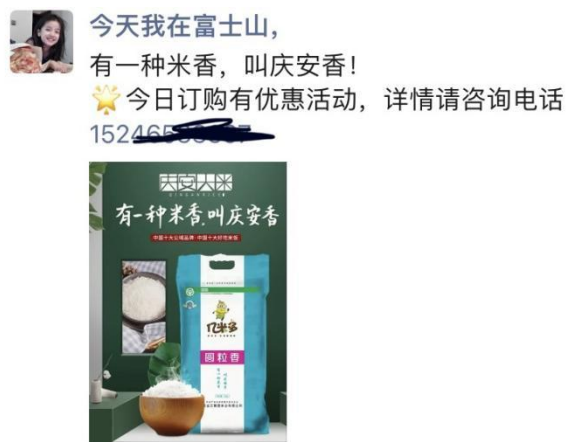


图 16-3 发布宣传

步骤四：按照计划执行营销活动，并实时监测效果。

客户名	客户手机	商品名称	订单数量(元)	订单金额(元)	订单金额(元)	支付状态	订单状态	来源	下单时间	备注	操作
军强	13911408672	1	0.4	0.4	0.4	未支付	下单成功待收货	线下下单	2023-10-02 21:50:21		删除
军强	13911408672	2	29.96	29.96	29.96	未支付	下单成功待收货	线下下单	2023-10-02 21:51:30		删除
程杰	18910214383	1	0.02	0.1	0.12	已支付订单逾期	退货成功待配送	客户下单	2023-09-27 23:17:07		删除
姜德胜	13603723129	1	0.02	0.08	0.08	未支付	退货成功待配送	线下下单	2023-09-27 09:43:40		删除
姜德胜	13603723129	1	2.4	2.4	2.4	未支付	退货成功待配送	线下下单	2023-09-27 09:43:39		删除
军强	13911408672	3	0.18	0	0	未支付	退货成功待配送	线下下单	2023-09-26 18:00:49		删除
姜德胜	13603723129	1	0.04	0.08	0.08	未支付	退货成功待配送	线下下单	2023-09-25 18:35:26		删除
程杰	18910214383	2	0.03	0	4.84	已支付订单逾期	退货成功待配送	客户下单	2023-09-23 16:47:08		删除
程杰	18910214383	1	0.01	0	0.02	已支付订单逾期	退货成功待配送	客户下单	2023-09-21 22:42:44		删除
军强	13911408672	1	0.05	0.1	0.1	已支付订单逾期	退货成功待配送	客户下单	2023-09-21 19:08:21		删除

图 16-4 分析数据

（二）案例分析

项目案例分析中的关键：

1. 主题鲜明，信息明确

庆安大米的海报设计首要关键在于主题的鲜明与信息明确。一个成功的海报，首先要能准确地传达产品的主要特点与卖点。庆安大米的海报中，采用了清晰的大米产品图为主视觉元素，主题直白地表明了产品，这不仅能立即抓住消费者的视线，也增强了产品辨识度。另外，明确的产品描述或口号也在短时间内有效地传递了庆安大米的主要特色。

2. 色彩明亮、吸引注意

在色彩应用上，海报多采用了较为鲜艳的颜色搭配。这不仅在众多竞品中凸显出独特感，而且还能有效吸引消费者的注意力。以绿色调为主的色彩方案符合大米的自然色彩属性，且具有很高的视觉识别度。适度的色彩对比使得整个海报在视觉上更具有层次感与活跃感。

3. 高质量图片和高质量感的整体设计

一个优秀的产品海报需要使用高质量的素材来支撑，其中，高清晰度的大米产品图、高清的场景图片是提升消费者信任的关键。同时，整体的平面设计也十分讲究，布局的合理性、图片与文字的比例、边框和配饰的选择都充分展示了海报的高品质感和专业性。这些设计要点都在向消费者传达一个明确的信息：庆安大米是一款值得信赖的优质产品。

4. 文案创新且符合消费者心理

除了图形设计，海报的文案同样关键。对于庆安大米的海报而言，富有创新性和故事性的文案往往能够迅速触动消费者的内心。文字既要简短有力地传递产品的独特性，也要满足消费者对于优质大米的需求心理预期。这里所指的文案还包括对于大米的故事讲述或文化的植入，从而进一步建立产品与消费者的情感联系。

5. 具有针对性地制定投放渠道和方式

此外，为了实现最大的宣传效果和投放效果，不同的海报投放渠道和方式也应该成为考虑的关键要点之一。比如针对不同的市场和消费者群体，选择在超市、社区、线上平台等不同渠道进行投放。同时，针对不同的活动或节日，可以设计不同风格的海报来适应不同的市场环境。

（三）教学组织

项目案例进行了深入地分析和研究，明确了教学计划所需达到的具体指标和预期效果。在此基础上，我们详细设计了教学内容的结构和安排，确保课程内容既全面又具有针对性。将根据项目的进展情况，对教学计划进行及时的调整和优化，以确保项目的顺利进行和达成预期目标。

项目案例教学过程：

P: 教师根据课程内容为学生设计海报营销的任务。

D: 教师下发海报营销的任务，同时组织学生进行实践操作，包括商品的市场调研、海报创意策划等，指导团队进行创意策划和海报设计，同时组织学生对成果进行 212 汇报。

C: 教师综合评价学生的项目成果，分析学生在完成海报营销的过程中存在的问题及原因。

A: 学生根据教师提出的意见进行成果的优化完善。

（四）课堂教学的预期效果

1. 提升设计与创意能力

制作海报需要综合运用设计原理、色彩搭配、排版布局等技能，同时融入创意元素以吸引目标受众的注意。这一过程能够有效锻炼学生的设计思维和创新能力，提升他们在视觉传达方面的专业素养。

2. 增强团队协作与沟通能力

海报制作和营销推广往往不是一个人的任务，而是需要团队成员之间的紧密合作。通过共同讨论设计方案、分配工作任务、协调进度等，学生能够学会如何有效地与他人协作，并在沟通过程中表达自己的观点和想法，从而增强团队协作和沟通能力。

3. 拓展市场营销知识

营销推广是海报制作的延伸和目的所在。学生需要了解市场需求、受众特点、竞争对手情况等信息，以制定有效的推广策略。这一过程能够帮助学生拓展市场营销知识，了解行业动态和趋势，为他们未来的职业发展奠定基础。

项目案例十七 汽车润滑剂快手短视频营销案例

（一）案例内容

1. 案例来源

东明鲁兴物流运输有限公司是一家以从事道路运输业为主的企业。东明鲁兴物流运输有限公司在短视频营销方面的策略，虽然直接针对该公司的具体短视频营销案例或详细计划可能不在公开资料中明确展示，但我们可以根据短视频营销的一般模式和物流行业的特性，为鲁兴物流构思一个潜在的短视频营销策略。

2. 项目案例工作流程

短视频营销工作流程

步骤一：撰写短视频拍摄脚本

<p>【开场画面】 镜头缓缓推进繁忙的都市，车辆穿梭不息，引擎轰鸣声渐起。</p> <p>旁白（温暖而有力）： “在每一刻的疾驰中，是什么让动力永不枯竭？”</p> <p>【产品特写】 镜头切换至润滑油瓶身，光泽流转，细节精致。缓缓倾倒，金色油液如丝般滑落，注入引擎。</p> <p>旁白（科技感满满）： “是科技与自然的完美结合，是我们的润滑油——为引擎而生的丝滑力量！”</p> <p>【性能展示】 通过动画或实拍，展示润滑油在极端条件下的卓越表现：高温下保持稳定，低温下迅速流动，减少磨损，提升效率。</p> <p>旁白（激情四溢）： “无论严寒酷暑，它都能守护引擎心脏，让每一次启动都如初见般顺畅。减少摩擦，延长寿命，让您的爱车始终保持巅峰状态！”</p> <p>【用户见证】 穿插几位车主的真实反馈，他们面带微笑，分享使用后的感受：动力提升、油耗降低、噪音减少等。</p> <p>车主A（满意地说）： “自从用了这款润滑油，我的车感觉焕然一新，开起来更顺手了！”</p> <p>【结尾呼吁】</p>	<p>画面回到宁静的清晨，但这次，一辆刚加完润滑油的汽车缓缓驶出，留下一路畅快的背影。</p> <p>旁白（温柔而坚定）： “选择我们的润滑油，让每一次旅程都成为享受。因为，我们相信，好的润滑，能让世界更顺畅。”</p> <p>【产品海报】 最后，出现品牌产品海报，加深观众印象。</p>
---	---

图 17-1 视频脚本

步骤二：收集视频素材，拍摄短视频



图 17-2 视频素材

步骤三：制作上传短视频



图 17-3 剪辑短视频

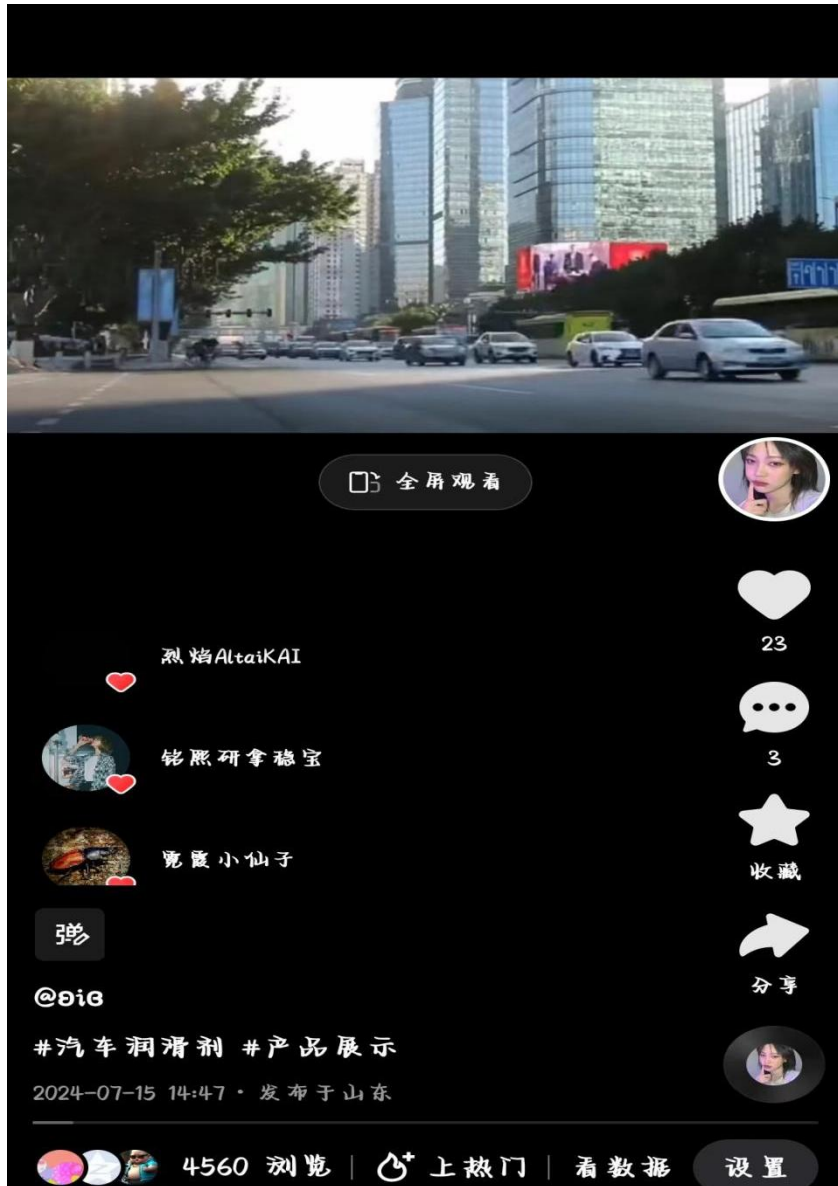


图 17-4 上传短视频至快手

步骤四：短视频数据分析与优化



图 17-5 短视频数据

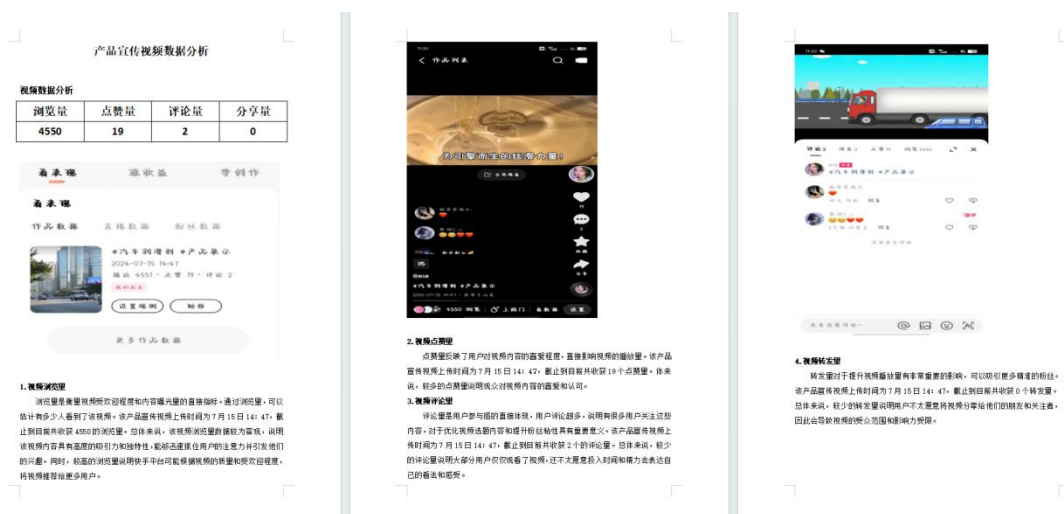


图 17-6 短视频数据分析

（二）案例分析

项目案例分析中的关键：

1. 掌握营销产品的特性和功能；

在短视频营销中，掌握营销产品的特性和功能是至关重要的，因为它直接影响到视频内容的准确性和吸引力。然而，在这一过程中，也容易出现一些问题。首先，是信息不准确或过时问题。营销人员可能未能及时获取或更新产品的最新特性和功能信息，导致视频内容中的信息不准确或过时。其次，是产品功能展示缺乏吸引力的问题。产品的特性和功能可能本身具有吸引力，但由于缺乏创意或合适的展示方式，导致视频内容无法有效传达这些优势。再者，是忽视目标受众需求的问题。在制作短视频时，如果未充分考虑目标受众的需求和兴趣，可能会导致视频内容与受众期望不符，从而降低观看和转化率。

为了解决这些问题，营销人员应定期与产品团队沟通，获取最新的产品特性和功能信息。同时，建立信息更新机制，确保视频内容中的信息始终准确且符合市场实际情况。其次，营销人员应积极探索新的展示方式，如使用动画、特效、场景模拟等手法，使产品特性和功能更加生动、有趣。同时，结合热门话题或流行趋势，提高视频的吸引力和传播力。最后，在制作短视频之前，营销人员应深入了解目标受众的需求、兴趣和行为习惯。通过市场调研、用户画像分析等方式，准确把握受众的期望和痛点。在此基础上，制定针对性的营销策略和视频内容，以满足受众的需求并提升观看和转化率。

2. 掌握短视频营销的内容和步骤；

在短视频营销过程中，掌握其内容和步骤是确保营销活动成功的关键。然而，实际操作中容易出现一系列问题。首先，是内容定位不

明确的问题。短视频内容未能清晰定位目标受众和市场需求，导致内容缺乏针对性和吸引力。其次，是制作质量参差不齐的问题。视频制作技术不过关，导致画面质量差、音效不佳或剪辑混乱，影响用户体验。

为了解决这些问题，首先，要明确内容定位。在制作短视频前，深入调研市场和目标受众，明确内容定位和风格。确保视频内容能够精准触达目标受众，满足其需求和兴趣。其次，要提高视频的制作质量。投入足够的资源和精力，提升视频制作质量。包括提高画面清晰度、优化音效、精心剪辑等。可以聘请专业摄影师、剪辑师等团队成员，确保视频制作的专业性和高质量。

3. 做好短视频营销操作，做好团队合作；

在短视频营销中，团队合作是确保营销活动顺利进行并取得成功的关键。然而，团队合作过程中也容易出现一些问题。首先，是沟通不畅的问题。由于团队成员之间缺乏有效的沟通机制，导致信息传递不及时、不准确，甚至产生误解。这影响团队协作效率，可能导致营销策略执行不力，错失市场机会。其次，是技能短板的问题。团队成员在某些关键技能上存在不足，如视频拍摄、剪辑、文案撰写等。这限制短视频的质量和效果，影响营销效果。

为解决沟通不畅和技能短板的问题，首先，可以定期召开团队会议，明确沟通渠道和方式，确保信息及时、准确传递。同时，鼓励团队成员之间的交流和分享，增强团队凝聚力。其次，为团队成员提供必要的技能培训和支持，如邀请专业讲师进行授课、组织内部经验分享会等。同时，鼓励团队成员自主学习和提升技能水平。

4. 分析短视频数据，发现其存在的问题并优化。

短视频数据分析在运营过程中确实容易出现一系列问题，这些问题可能源于数据的真实性、质量、解读等多个方面。首先，则是数据真实性问题。部分短视频创作者或机构为了追求更高的曝光率和关注度，可能采用刷量、机器人等不正当手段来增加观看量、点赞量等数据，导致数据失真。其次，是数据质量问题。由于技术限制、系统错误或人为疏忽等原因，部分短视频数据可能未能被完整记录或收集，导致数据分析结果存在偏差。同时，短视频平台的算法推荐机制可能导致用户看到的视频内容存在偏差，进而影响数据的分布和代表性。此外，用户行为的不确定性也可能导致数据偏差。再者，是数据解读问题。对短视频数据的解读可能存在主观性和片面性，导致基于数据的决策出现错误。例如，过分关注某个单一指标（如观看量）而忽视其他重要指标（如用户留存率、转化率等）可能导致策略失误。

为了解决这些问题，短视频平台应与第三方数据监测机构合作，对短视频数据进行独立监测和验证，提高数据的可信度和透明度。其次，采用先进的数据采集技术和存储设备，确保数据的完整性和准确性。同时，定期对数据进行清洗和整理，去除重复、错误和无效数据。同时，通过优化算法推荐机制，减少数据偏差，提高数据分布的合理性。同时，关注用户行为的变化和反馈，及时调整推荐策略。最后，建立专业的数据分析团队，提高团队成员的数据解读和应用能力。通过培训和学习，提升团队对数据趋势、用户行为等方面的洞察力和判断力。在解读短视频数据时，应综合考虑多个维度和指标，避免片面性和主观性。通过多维度分析，可以更全面地了解用户需求和平台运营状况。

（三）教学组织

项目案例教学过程中围绕短视频营销，聚焦汽车润滑剂产品，通过策略规划、内容设计、执行监控及数据分析等环节，结合案例分析与实践演练，旨在培养学生在短视频营销领域的实战能力与创新思维。

项目案例教学过程：

P：教师为学生设计汽车润滑剂的短视频营销任务；

D：教师发布汽车润滑剂的短视频营销任务，组织学生做营销前的产品特性和功能了解，短视频拍摄脚本撰写、短视频拍摄方法和剪辑技巧、短视频营销数据分析与优化技巧学习等；并形成短视频营销的成果进行课上的 212 汇报。

C：教师检查学生的短视频营销工作成果，指出营销工作存在的问题；

A：教师组织学生短视频复盘，挖掘短视频营销问题产生的原因，讨论解决对策，组织学生持续改进短视频营销工作。

（四）课堂教学的预期效果

1. 专业知识与实践能力的提升

通过制作关于汽车润滑剂的短视频，学生需要深入了解润滑剂的性能、作用原理、分类、选购技巧及使用方法等专业知识。这一过程将促使他们主动学习和掌握相关知识，从而拓展学生的知识面。短视频制作涉及脚本撰写、视频拍摄、剪辑和后期制作等多个环节，学生需要运用所学知识和技能来完成这些任务。这不仅能锻炼学生的实际操作能力，还能让他们在实践中加深对专业知识的理解和应用。

2. 创新思维与创意能力的培养

短视频制作要求学生不断思考如何以新颖、有趣的方式展现汽车润滑剂的特点和优势。这一过程中，学生需要发挥想象力，提出创造性的想法和方案，从而激发他们的创新思维。通过不断尝试和优化短视频内容，学生将学会如何运用创意元素来吸引观众的注意力并传达信息。这将有助于提升学生的创意能力和审美能力。

3. 市场营销与品牌推广的学习

短视频作为一种有效的营销手段，其制作和推广过程涉及市场调研、目标受众分析、营销策略制定等多个方面。通过参与短视频制作及推广，学生将学习到市场营销的基本理论和实际操作技巧，为未来的职业发展打下基础。在短视频中推广汽车润滑剂，学生将了解到品牌推广的重要性和方法。他们将学会如何通过短视频来塑造品牌形象、提升品牌知名度和美誉度，并掌握品牌传播的有效策略。

项目案例十八 定制柜快手短视频营销案例

(一) 案例内容

1. 案例来源

宁波巧居宅配装饰设计工程有限公司是一家以住宅室内装饰装修，各类工程建设活动及建设工程设计为核心的私营公司，公司主打以全屋定制为主要业务其中定制柜为主要产品。地点位于浙江省宁波市北仑区新碶街道庐山东路 517 号。该公司亟须进行对于产品的短视频营销以提高品牌知名度。

2. 项目案例工作流程

短视频营销过程

步骤一：收集素材

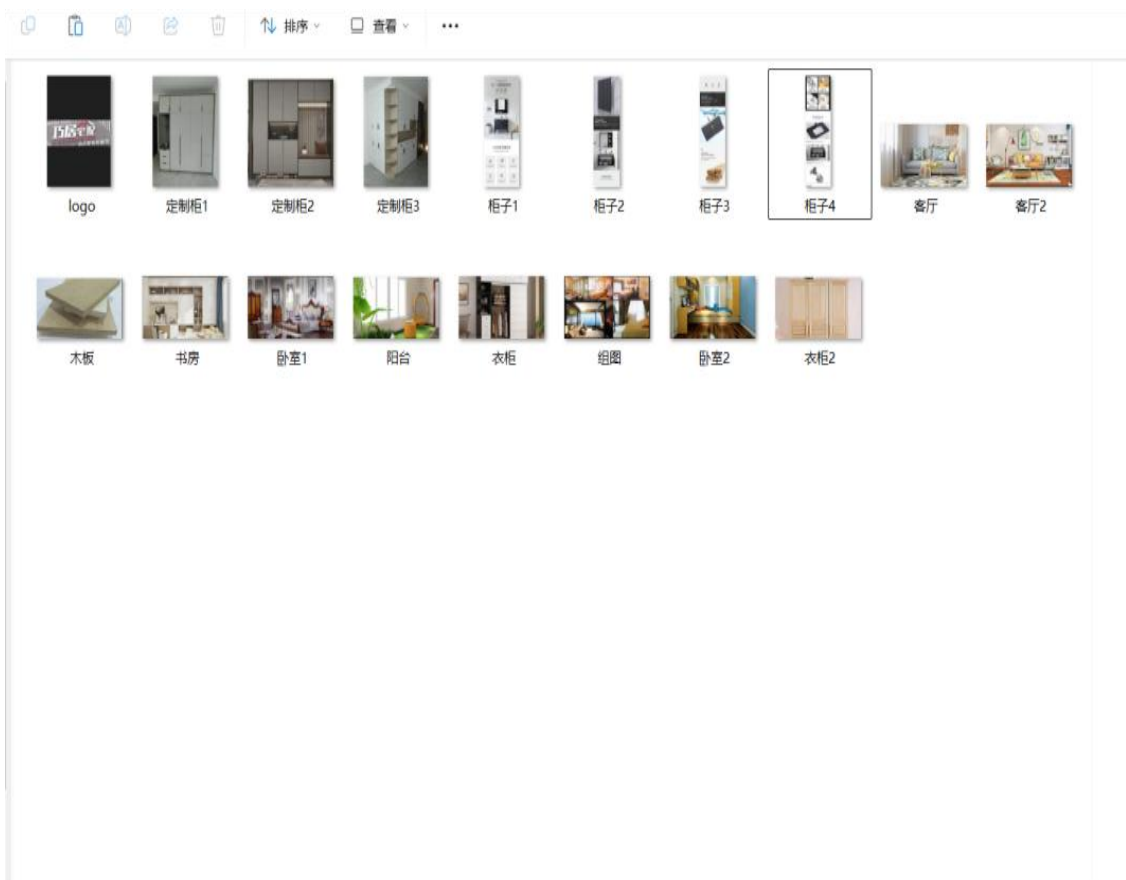


图 18-1 素材

步骤二：使用短视频软件剪辑短视频

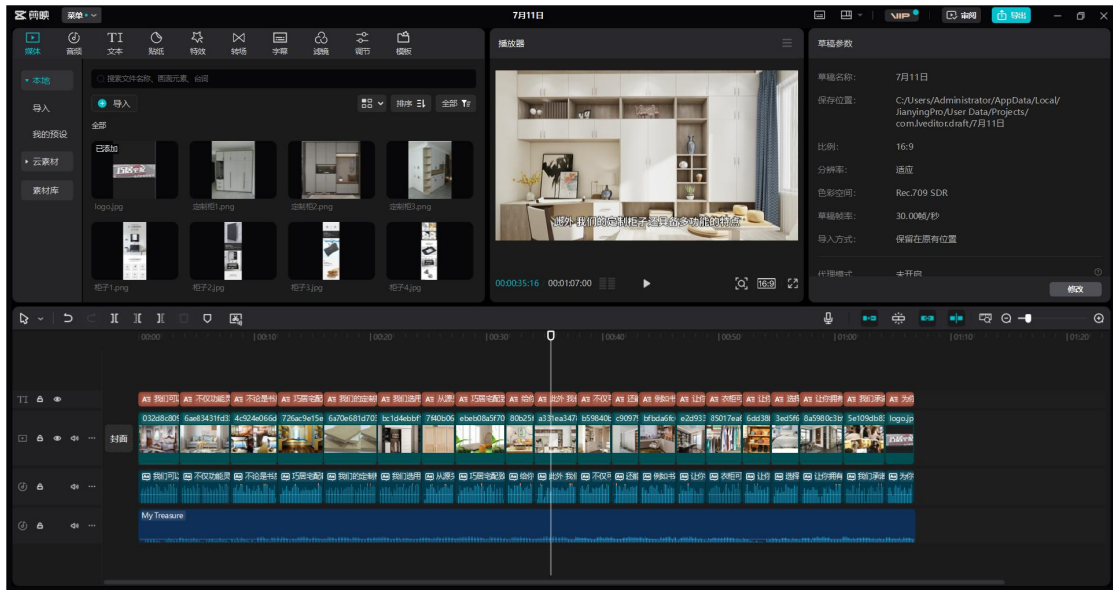


图 18-2 短视频剪辑

步骤三：浏览检查

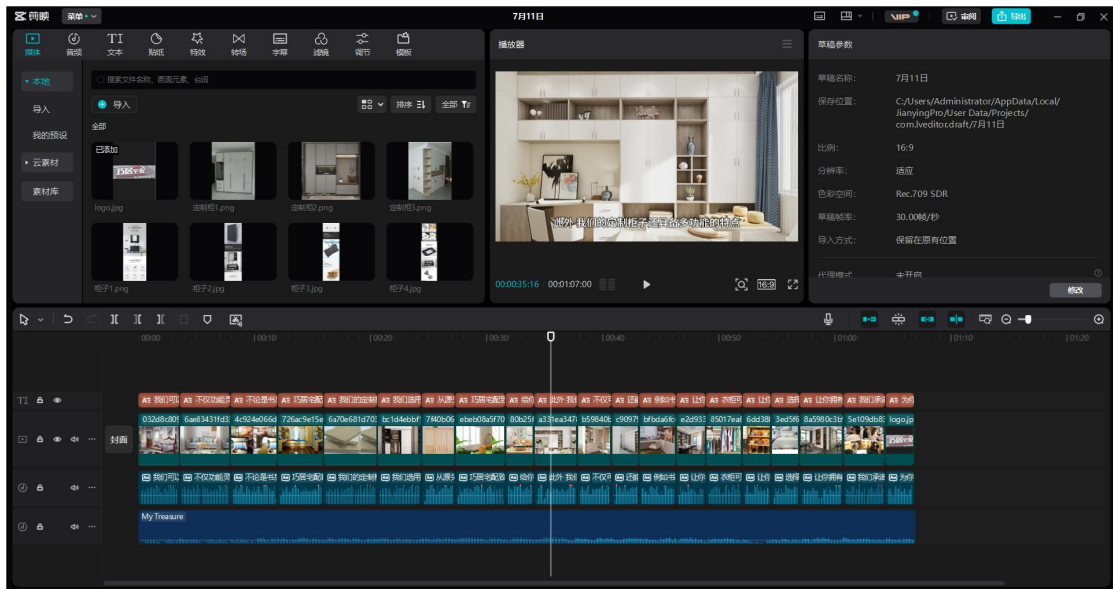


图 18-3 浏览检查

步骤四：发布短视频

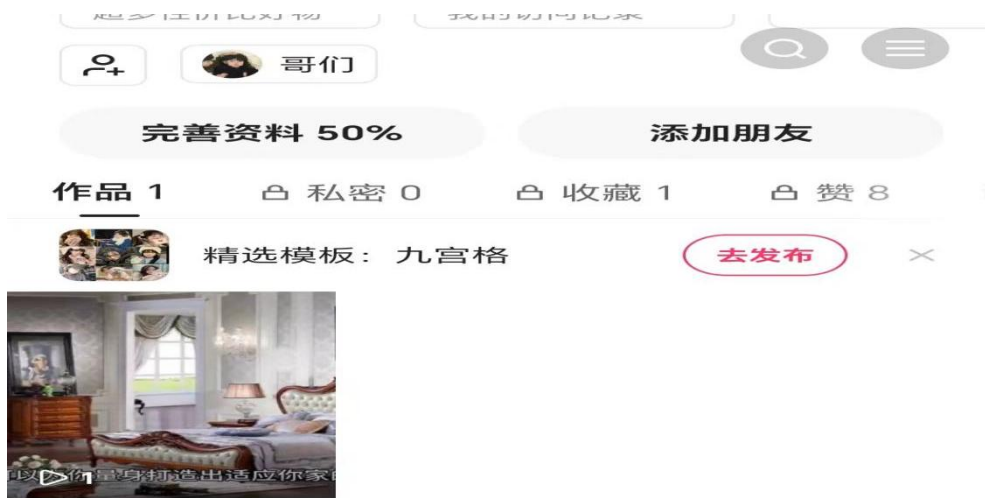


图 18-4 发布短视频

步骤六：数据分析与复盘

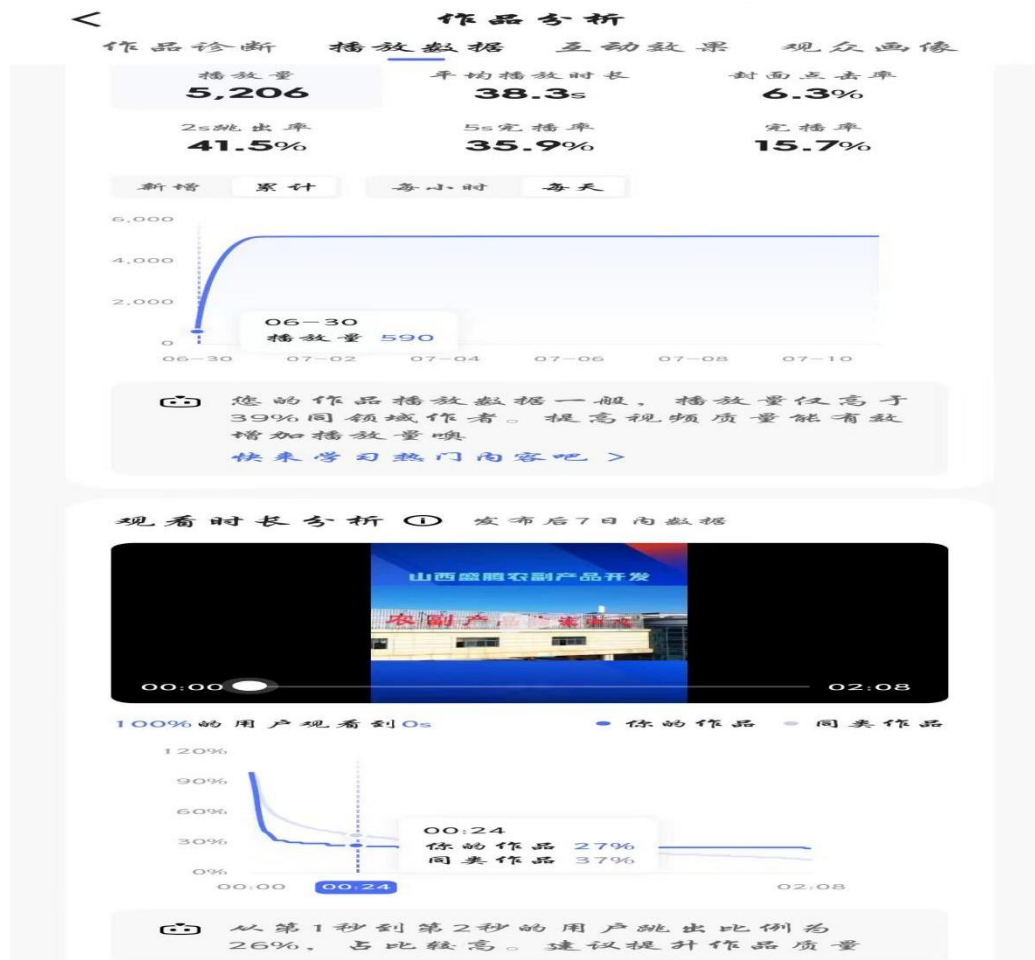


图 18-5 数据分析

（二）案例分析

项目案例分析中的关键：

1. 熟悉产品特性特点；掌握产品的技术参数，如尺寸、重量、材质等，了解产品所采用的技术原理和技术优势。因为对产品的了解程度不够高，所以想要更好地了解产品的特点存在比较大的阻力，需要查阅产品册以及各种标准件才能熟悉产品的特效特点，总结其卖点。

2. 熟练掌握短视频软件使用；在对短视频剪辑软件的使用上不是很熟练，在短视频的创新度上不够。首先要花时间熟悉软件的各个菜单、按钮和工具，了解其大致功能和位置。其次需要长期训练自己对软件的使用技术，多参考优质视频，开拓思维提高视频创新度。如果条件允许，可以报名参加线下或线上的专业培训课程，由老师进行指导学习。

3. 及时做好用户互动；互动积极性不高，部分用户可能只是被动观看，缺乏主动评论、点赞、分享或参与话题讨论的意愿。针对互动积极性不高需要创作更具吸引力和趣味性的内容，激发用户的参与欲望。同时发起有趣的挑战或活动，设置奖励机制，鼓励用户积极参与。

4. 进行复盘，分析其短视频播放数据，发现其存在的问题并优化；在分析过程过度关注了表面的指标，如播放量、点赞数，而忽略了更能反映用户深度参与和长期价值的指标，比如完播率、评论区互动深度、用户留存率等。结合短视频的目标，综合考虑多种指标，并根据不同阶段的重点确定核心指标。

（三）教学组织

项目案例教学过程中围绕短视频营销，聚焦定制柜产品，通过战略规划、内容设计、执行监控及售后服务等环节，结合案例分析与实践演练，旨在培养学生在数字营销领域的实战能力与创新思维。

项目案例教学过程：

P：教师为学生设计定制柜的短视频营销任务；

D：教师发布定制柜产品的短视频营销任务，组织学生进行对定制柜的产品的素材收集、短视频文案的敲定以及对短视频剪辑软件的熟悉等等，形成短视频营销成果并进行课程 212 汇报；

C：教师检查学生的短视频营销工作成果，指出短视频营销存在的问题；

A：教师组织学生对短视频营销复盘，总结短视频营销工作，挖掘短视频营销存在的问题，讨论解决对策，组织学生持续改进短视频营销工作。

（四）课堂教学的预期效果

1. 专业技能的提升

学生将学习到短视频制作的全过程，包括策划、拍摄、剪辑、后期制作等，从而提升他们的视频制作能力。通过定制柜的短视频营销，学生将学会如何巧妙地展示产品的特点、优势和使用场景，提升他们的产品展示技巧。

2. 市场营销与品牌推广的理解

学生需要分析目标市场和消费者需求，从而制定有效的营销策略。这一过程将增强他们的市场洞察力，帮助他们更好地理解市场动态。短视频作为品牌推广的重要工具，学生将学习到如何通过短视频来塑造品牌形象、传播品牌故事，提升他们的品牌推广意识。

3. 创新思维与创意激发

为了吸引观众的注意力，学生需要不断思考新颖的创意和独特的呈现方式。这将激发他们的创新思维，培养他们的创意策划能力。在短视频制作中，内容创新是关键。学生将学会如何结合产品特点和市场需求，创作出有吸引力、有说服力的内容。

4. 团队协作与沟通能力

定制柜的短视频营销项目往往需要团队合作完成。学生将在项目中学会如何与他人协作、分工合作，共同完成任务。这将提升他们的团队协作能力。在项目执行过程中，学生需要与团队成员、客户以及合作伙伴进行有效沟通。这将锻炼他们的沟通能力，学会如何清晰地表达自己的观点和需求。

项目案例十九 电子试验拉力机腾讯广告营销案例

（一）案例内容

1. 案例来源

本案例的灵感与项目背景源自济南川佰仪器设备有限公司（以下简称“川佰仪器”）在市场竞争中寻求突破与增长的迫切需求。川佰仪器作为一家专注于电子试验拉力机等精密测试设备研发、生产与销售的高新技术企业，长期以来在行业内享有良好的口碑和一定的市场份额。然而，随着市场的不断发展和竞争的日益激烈，川佰仪器意识到传统的营销手段已难以满足其品牌提升和市场拓展的需求。

2. 项目案例工作流程

腾讯广告推广工作流程

步骤一：账号登录



图 19-1 账号登录

步骤二：推广商品设置

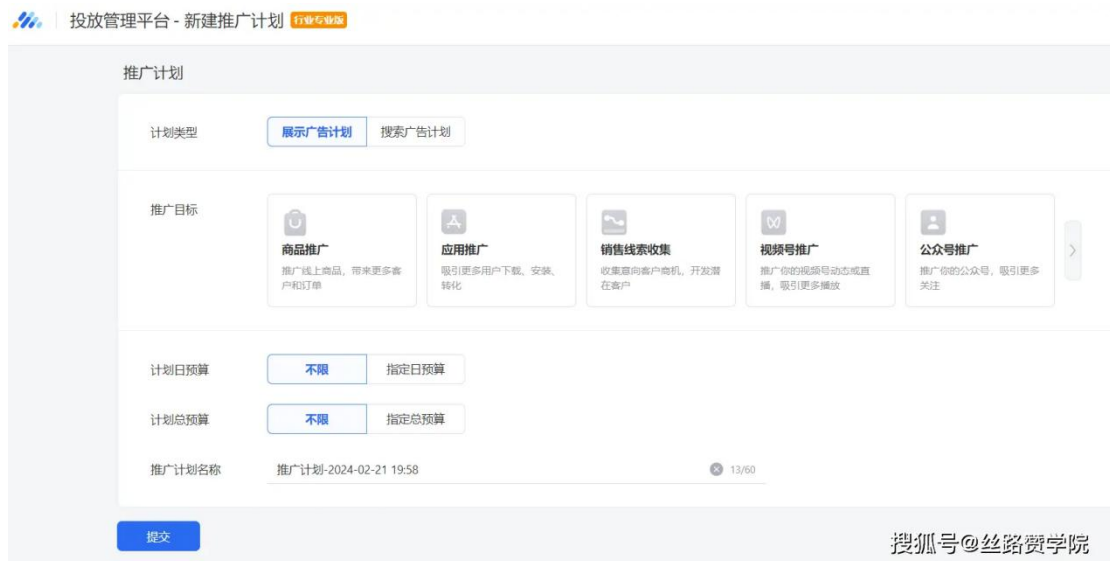


图 19-2 商品管理

步骤三：设备检查

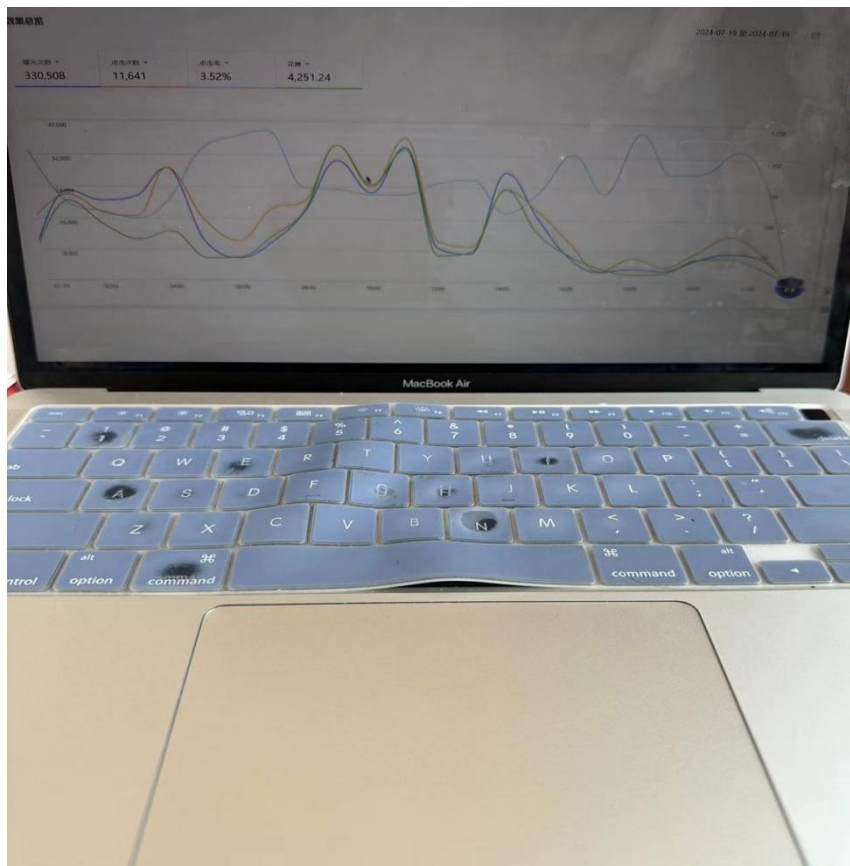


图 19-3 设备检查

步骤四：投放数据检查

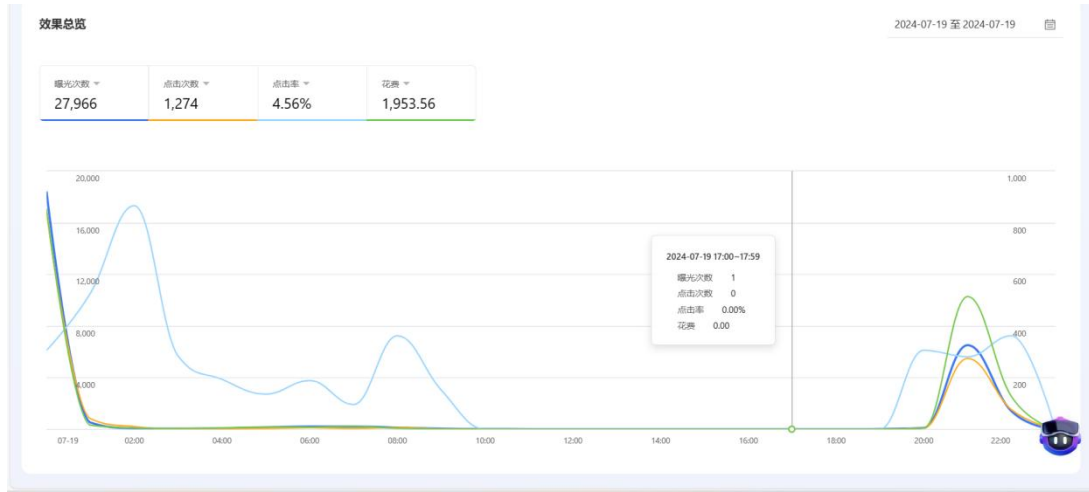


图 19-4 投放数据检查

步骤五：数据分析与复盘

状态: 请选择

点击次数	点击率	点击均价	花费	下单次数	下单成本	下单金额	下单单价	下单ROI	广告ID
-	-	-	-	-	-	-	-	-	1845:33811
1,723	1.44%	0.63	1,082.33	9	120.26	833.00	92.56	0.7696	1845:7257:
1,989	1.61%	0.67	1,328.78	4	332.19	376.00	94.00	0.2830	1845:9230:
-	-	-	-	-	-	-	-	-	1842:8727:
1,376	1.51%	0.78	1,075.65	9	119.52	846.00	94.00	0.7865	1842:2343:
4	2.00%	0.55	2.20	0	0.00	0.00	0.00	0.0000	1842:0573:
23	1.27%	0.47	10.76	0	0.00	0.00	0.00	0.0000	1842:5292:
552	1.60%	0.69	379.53	2	189.76	178.00	89.00	0.4690	1842:7379:
-	-	-	-	-	-	-	-	-	1842:3067:
37,494	2.14%	0.58	21,912.05	157	139.57	14,469.00	92.16	0.6603	

图 19-5 分析与复盘

（二）关键点

项目案例分析中的关键：

1. 掌握广告投放操作步骤；

容易出现的问题：操作不熟练，新手容易在复杂的广告投放平台上迷失，误操作或遗漏关键步骤。理解不透彻，对广告平台的功能和规则理解不全面，导致投放效果不佳。

解决方案：为团队成员提供全面的广告投放培训，包括平台操作、广告策略制定等。通过模拟投放或小规模试投，让团队成员熟悉操作流程，减少误操作。编写详细的广告投放操作手册，包括步骤、注意事项和常见问题解答，供团队成员参考。

2. 优化工作流程和内容；

容易出现的问题：广告投放流程过于复杂，影响效率。广告内容无法精准触达目标受众，导致转化率低下。

解决方案：梳理并优化广告投放流程，去除不必要的环节，提高工作效率。利用数据分析工具，了解目标受众的兴趣和需求，制定更加精准的广告内容。定期召开会议，对广告内容和投放效果进行评审，及时调整策略。

3. 做好中控操作，做好团队合作；

容易出现的问题：团队成员之间信息不共享，导致决策失误。团队成员沟通不及时或沟通方式不当，影响工作效率。

解决方案：利用中控平台统一管理广告投放数据，确保团队成员能够实时共享信息。根据团队成员的专长和兴趣进行明确分工，确保每个环节都有专人负责。建立有效的沟通机制，如定期会议、即时通信工具等，确保团队成员之间沟通顺畅。

4. 进行投放复盘，分析其数据，发现其存在的问题并优化。

容易出现的问题：投放数据收集不全面，导致分析不准确。对投放过程中出现的问题识别不清，无法有效优化。

解决方案：确保投放数据的全面性和准确性，包括广告曝光量、点击率、转化率等关键指标。运用数据分析工具和方法，深入挖掘数据背后的规律和趋势，识别投放过程中存在的问题。针对发现的问题，制定具体的优化方案，并持续跟踪优化效果，确保投放效果不断提升。

（三）教学组织

项目案例教学过程中围绕腾讯广告营销，聚焦电子试验拉力机产品，通过策略规划、内容设计、执行监控及售后服务等环节，结合案例分析与实践演练，旨在培养学生在数字营销领域的实战能力与创新思维。

项目案例教学过程：

P：教师为学生设计电子试验拉力计的腾讯广告营销任务；

D：教师发布电子试验拉力机营销任务，组织学生做投放前的准备，投放方法应用、氛围管理营销技巧学习等；并形成腾讯广告营销成果课上进行 212 汇报；

C：教师检查学生的营销工作成果，指出工作存在的问题；

A：教师组织学生复盘，直播营销工作，挖掘问题产生的原因，讨论解决对策，组织学生持续改进营销工作。

（四）课堂教学的预期效果

学生能够掌握腾讯平台软件的使用方法，以进行初步营销数据分析，提出解决对策，能完成店铺日常营销工作。

1. 专业技能的提升

腾讯广告平台支持多种广告形式，如视频广告、搜索广告、图文广告等。学生在参与腾讯广告营销的过程中，将学习到如何设计吸引人的广告创意，提升广告设计能力。腾讯广告提供智能定向和数据分析功能，学生将学习到如何根据目标受众进行精准投放，并通过数据分析优化广告效果，从而提升广告投放与优化的专业能力。

2. 市场洞察力的增强

通过参与腾讯广告营销，学生将接触到真实的市场数据和反馈，有助于他们了解市场趋势和消费者需求，增强市场洞察力。在广告投放过程中，学生需要关注竞争对手的广告策略和效果，这将促使他们进行竞争分析，提升对市场竞争环境的认识。

3. 创新思维与创意激发

腾讯广告平台鼓励创新，学生需要在有限的资源下创造出吸引人的广告内容，这将激发他们的创新思维和创意策划能力。通过接触不同类型的广告形式和投放渠道，学生将学会从多个角度思考问题，培养多元化思维。

项目案例二十 农副产品开发短视频营销案例

（一）案例内容

1. 案例来源

山西盛腾农副产品开发有限公司是一家专注于农副产品生产、加工和销售的企业，主营蜂蜜，肉类，瓜果蔬菜等特色农副产品。公司位于山西省临汾市。为了进一步开拓市场、学习电子商务相关运营技巧，提高品牌知名度，该公司派遣工作人员前往电子商务园区学习，并委托当地的晋城市电子商务产业园借助快手平台开展短视频营销活动。

2. 项目案例工作流程

短视频营销工作流程

步骤一：账号创建与设置



图 20-1 账号创建页面展示

步骤二：内容策划与拍摄准备



图 20-2 拍摄的素材

步骤三：视频剪辑与后期处理

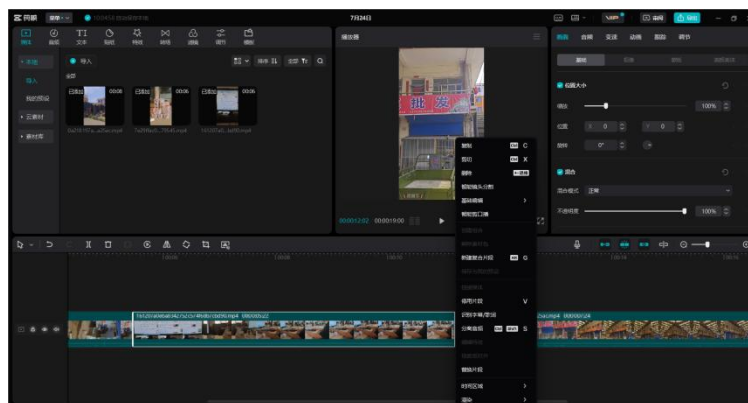


图 20-3 剪辑软件操作界面

步骤四：作品发布与推广操作

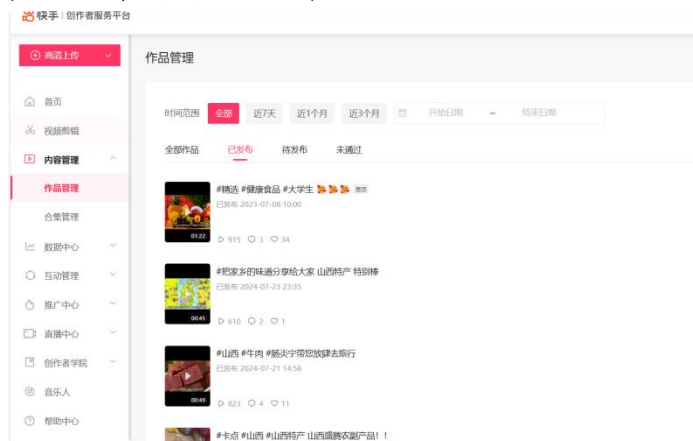


图 20-4 发布页面设置示例

步骤五：数据监测与分析工作



图 20-5 数据分析图表呈现图

(二) 案例分析

项目案例分析容易碰到以下困扰：

1. 规则更新频繁，难以跟进：快手平台的规则不断调整和更新，学生们可能因信息获取不及时或渠道有限，导致对新规则一无所知，从而在内容创作和发布过程中违规。

2. 算法理解困难，无法有效迎合：算法的复杂性和隐秘性使得学生难以准确把握其工作原理和推荐逻辑，无法针对性地优化内容以提高曝光度和传播效果。

3. 创意匮乏，内容同质化严重：由于缺乏创新思维和对市场的深入了解，学生们创作的短视频内容可能趋于雷同，无法在众多竞品中脱颖而出。

4. 制作质量不高，视觉和听觉效果不佳：包括拍摄手法生疏、画面不清晰、剪辑混乱、配乐不当等，影响观众的观看体验。

5. 缺乏故事性和情感共鸣：内容过于平淡，无法引起观众的兴趣和情感共鸣，导致观众流失。

针对这些问题，我们可以采取以下解决方案：

1. 建立专门的信息收集与推送机制：安排专人负责收集快手平台的规则更新信息，并通过内部通讯工具及时推送给学生，确保他们能第一时间了解到最新规则。

2. 组织定期的培训与研讨活动：邀请快手平台的专业人员或经验丰富的业内人士，为学生进行规则解读和算法分析的培训，同时组织学生开展研讨，分享各自的理解和经验。

3. 开展模拟实践与案例分析：通过模拟快手平台的算法环境，让学生在实践中尝试优化内容，同时分析成功和失败的案例，加深对算法的理解和应用能力。

4. 开展创意激发活动：组织头脑风暴会议、创意竞赛等，鼓励学生们相互启发，激发创新灵感。

5. 提供专业培训：邀请专业的摄影师、剪辑师为学生进行培训，提升他们的制作技能。

6. 深入挖掘产品特色和用户需求：通过市场调研和用户反馈，引导学生找到独特的切入点，打造富有情感和故事性的内容。

（三）教学组织

项目案例教学过程围绕快手短视频营销，聚焦农副产品，通过创意策划、内容制作、推广传播以及效果评估等环节，结合案例剖析与实践操作，致力于培养学生在短视频营销领域的实际操作能力与创新思维。

项目案例教学进程：

P：教师为学生设定农副产品的短视频营销任务；

D: 教师发布农副产品的短视频营销任务, 组织学生开展市场调研、创意构思、学习短视频拍摄技巧、撰写文案等前期准备工作; 并形成短视频营销成果课程进行 212 汇报;

C: 教师审核学生的短视频作品, 指明其中存在的缺陷与不足;

A: 教师组织学生进行复盘总结, 剖析短视频营销成效, 共同探讨改进方法, 促使学生持续完善短视频营销工作。

(四) 课堂教学的预期成果

农副产品的短视频营销任务对学生而言, 具有多方面的益处, 这些益处涵盖了专业技能、市场认知、创新思维等方面。

1. 专业技能的提升

学生将学习到短视频制作的全过程, 包括选题策划、脚本撰写、拍摄技巧、视频剪辑以及后期制作等, 从而提升他们的短视频制作能力。通过短视频营销农副产品, 学生将学会如何运用镜头语言、故事情节等方式, 生动形象地展示产品的特点和优势, 提升产品展示与营销技巧。

2. 市场认知的深化

参与农副产品短视频营销任务, 学生将接触到真实的市场环境和消费者需求, 有助于他们更深入地了解农副产品市场的现状和趋势。通过分析短视频的观看量、点赞量、评论等互动数据, 学生可以洞察消费者的偏好和行为习惯, 为制定营销策略提供数据支持。

3. 创新思维的激发

为了在众多短视频中脱颖而出, 学生需要不断思考新颖的创意和独特的呈现方式。这将激发他们的创新思维, 培养他们的创意策划能

力。农副产品种类繁多，学生需要根据不同产品的特点和受众群体，创作出有吸引力、有说服力的内容，从而锻炼他们的内容创新能力。