# 曲沃县乡村e镇网红培育方案

一、培训背景

为深入推动培育乡村e镇工作，助力乡村振兴，实施市场主体倍增工程,全方位推动高质量发展，根据《山西省培育乡村e镇实施方案》任务要求，加快培育一批本地网红,发挥网红效应。开展直播电商、短视频变现、新媒体短视频等专业培训,强化实操技能,提升对返乡农民工、大学生、退役军人等就业创业服务水平,提高就业转化率。

二、培训目标

促进曲沃县主导产业直播带货规范健康发展，构建新媒体电商人才支撑体系，培训选拔新型电商带头人才，有效提升电商从业者的专业策划与运营营销能力，帮助电商从业者运用新媒体直播平台矩阵，拓展产品网销途径，打造区域性标杆品牌，助力传统商贸企业转型与地方产业发展模式创新。

三、培训对象

1、有志从事电商创业的群众；

2、电子商务新从业人员；

3、本地网络达人；

4、应届毕业生。

# 四、培训方式

培训遵循“培训周期”、“培训管理”和“培训评估”的专业理念，结合丰富的电商实操教学，通过分组式、实操式和乡镇巡回式（深入田间地头、企业车间、实地实践教学）培训，帮助参训学员提升电商岗位能力。

# 五、培训流程

（一）开班准备工作

1、曲沃县乡村e镇培训项目组要根据培训进度、培训要求，递交培训整体方案及培训排期表至曲沃县工信局。

备注：培训方案包括但不限于培训时间、培训地点、培训内容、培训人员、培训流程、培训目标、培训排期。

2、培训方案审核通过后，由曲沃县工信局下发培训通知。

3、培训通知下发后，由曲沃县乡村e镇培训项目组通知学员进行培训，并提前规划好可供培训的场地。

4、培训开班前，曲沃县乡村e镇培训项目组要在县域内媒体对该期培训进行公开宣传。

5、培训开班前，曲沃县乡村e镇培训项目组准备培训学员信息登记表、签到表，培训反馈表。

6、培训开班前曲沃县乡村e镇培训项目组按要求建立该期培训学员微信群。

7、培训开班前曲沃县乡村e镇培训项目组应准备物料横幅、相应课件、讲课所用电脑、LED大屏等相关设施设备。

（二）培训工作

1、参加培训学员应填写学员登记表、学员签到表、学员住宿登记表（如有需要）。

2、负责培训的工作人员应在培训开始前，将学员拉至微信群，方便信息的通知与管理。

3、培训学员微信群管理要严格，严禁群内发布任何危害国家利益的言论，禁止涉及黄赌毒等敏感话题，群成员要相互包容，相互监督，禁止有歧视、攻击、骚扰、过激等不良言行。

4、培训过程中要及时录像并拍照。

5、培训结束后，学员填写培训意见反馈表。

6、培训结束后，应对学员进行结业考核。考核通过的学员颁发结业证书。

7、培训应注重培训质量而非数量，增强培训的针对。

（三）培训特点

1、实用性强：最前沿的实战成果，从理论观点到实战实操案例的分享,让学员全面掌握当前时代发展最新趋势与模式，把握新风口。

2、操作性强：在深入理解的基础上，提炼、总结、归纳大量的案例经验，达到理论与实践相结合的目的。

3、参与性强：理论分析、案例讨论、实例研讨、现场微咨询等灵活多样的培训形式，让学员在轻松愉快的环境中得到系统提升。

# 六、课程体系

2023年至2024年底曲沃县乡村e镇网红培训课程体系

|  |
| --- |
| 入门阶段-（初级）课程 |
| 序号 | 课程体系 | 人次 | 期数 | 月份 |
| 新媒体短视频培训 |
| 1 | 短视频拍摄与剪辑技能专题培训班 | 300 | 5期 |  |
| 直播电商主播岗位培训 |
| 2 | 网红主播人才培养专题培训班 | 200 | 2期 |  |
| 进阶阶段-（中级）课程 |
| 序号 | 课程体系 | 人次 | 期数 | 月份 |
| 新媒体短视频营才培训 |
| 1 | 短视频变现专题培训班 | 200 | 2期 |  |
| 传统电商平台运营人才培训 |
| 2 | 基础店铺运营专题培训班 | 80 | 2期 |  |
| 3 | 网店日常运营专题培训班 | 80 | 2期 |  |
| 直播电商运营人才培训 |
| 4 | 直播电商运营人才培养专题培训班 | 400 | 4期 |  |
| 提升阶段-（高级）课程 |
| 序号 | 课程体系 | 人次 | 期数 | 月份 |
| 本地网红直播带货培训 |
| 1 | 网络达人直播带货专题培训班 | 50 | 2期 |  |
| 本地优秀市场主体Ip账号孵化培训 |
| 2 | 短视频KOL打造专题培训 | 50 | 2期 |  |
| 本地生活网络营销培训 |
| 3 | 实体商家抖音本地生活专题培训班 | 50 | 2期 |  |

# 七、培训内容

 因材施教，根据培训对象，制定培训课程，分层次展开系统化培训及实操演练。

详情请见附件

# 八、培训的可持续发展机制

1、提供免费入驻办公服务。电子商务公共服务中心集中为企业和创业青年提供信息对接、产品推介、快递物流、业务支持和办公场所等服务（孵化）项目，并为学员提供“六免政策”，即“免费提供场地、免费提供技术指导、免费培训人员、免费提供网络、免费提供水电、免费产品展示”,不断完善和充分发挥服务。

2、电商氛围营造。通过电子商务公共服务中心，协助政府举办电子商务启动会、农产品电子商务动员大会、农村电子商务相关论坛或农村电子商务创业大赛等活动，挖掘和培育一批优秀网商、典型网商、创业案例，整合政府网站、电视、报纸、微信、微博等宣传渠道进行宣传，并将本地电子商务氛围营造、平台建设与当地农特产品宣传、文旅产品推介有机结合。

3、电子商务公共服务中心运营商运营办工作人员将积极做好服务资源落地和专业服务需求对接工作，加快服务资源整合、规范服务流程、建立服务标准，不断增加和优化服务办法，做好公共服务中心电商孵化指导服务，帮助学员成长，为当地电子商务开展提供一站式服务及解决方案，促进整体电子商务事业的发展。

4、针对已培训网红人员持续以电话、微信、走访形式进行回访跟进，保证至少每个月对已培训创业人员进行一次跟踪回访,通过培训建群，与学员长期沟通，通过回访了解学员情况并对想要继续学习学员进行孵化，与已就业、开店学员进行跟踪回访并做好统计工作。

5、每月对孵化学员进行统计。邀请来电商公共服务中心进行一对一孵化。定期查看学员店铺经营状况和销售情况，定期对学员店铺进行指导维护，确保学员店铺的存活率和转化率，对于学员在店铺运营过程中所存在的问题及时进行整改，确保店铺的正常运营。

6、网红直播团队孵化服务。运营教练跟踪指导帮助完成：①制定直播计划；②对接选品服务；③直播话术编写；④直播间搭建服务；⑤制作对应直播SOP；⑥预计线下服务周期30个工作日。

优质主播和场控跟踪指导：①落地执行运营方法；②辅助直播陪跑1个月。

孵化团队进行3个月的线上跟踪服务处理直播中遇到的问题等，全面提升直播团队整体运营能力。

7、定时对培训进行总结，总结经验，维护培训成果，使跟踪服务、辅导孵化等定向服务形成常态化的工作机制。

8、颁发结业证书。由曲沃县工信局及乡村e镇培训项目组组织施行，同时借助媒体加强宣传，鼓励企业相关职员、各乡镇、农民专业合作社有电子商务学习意愿的农村群体、返乡创业青年、退伍军人加入电商培训、考核合格后发放国家认可的相关《职业技术证书》。

# 九、培训档案归类及人才库建立

培训结束后，曲沃县乡村e镇培训项目组将培训签到表、培训学员信息统计表、满意度调查表、培训相关照片及相关课件电子版备份，并进行佐证资料的整理，最终形成曲沃县2023年县域电商人才储备库。

附件培训内容

## （一）直播电商人才培训

（1）网红主播人才培养专题培训班

目标学员：

直播新人（年满18周岁）或有一定直播基础但无体系化知识的主播

课程收益（价值）：

1.全勤学员直播帐号开通率达90%

2.全勤学员学习完成后90%开播率

课程亮点：

1.学员现场实操上播

2.讲师手把手教学

3.以大赛形式考核学习成果

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程时间 | 课程主题 | 课程大纲 | 学时 |
| 第一期 | 网红主播的解析及镜头感实操训练  | 1. 网红变现渠道及案例解析2. 网红类型和特点解析3. 训练镜头感 | 3 |
| 主播声音打造 | 1. 普通话技巧训练2. 声优训练3. 变声器和麦克风的使用技巧 | 6 |
| 主播的IP人设打造 | 1. 主流网红直播平台介绍2. 网红主播风格解析3. 分析自身优势4. 强化主播人设（昵称、头像、简介） | 3 |
|     第二期 | 拍摄引流视频 | 1. 网红直播间玩法2. 顶级主播的玩法和模式3. 注册“两微一抖”账号4. 拍摄预热视频 | 6 |
| 直播间日常运营技巧和撰写主播话术 | 1. 日常运营技巧2. 直播话术技巧3. 发布日常运营内容（加人，聊天，发朋友圈）4. 设计直播话术（开场、加热、刺激消费、结尾） | 6 |
|      第三期 | 主播粉丝互动策略 | 1. 粉丝互动技巧2. 主播禁忌清单3. 收集、撰写互动段子4. 设计互动小游戏5. 描述个人经历 | 3 |
| 美化直播间和学习剪辑软件  | 1. 直播器材和工具的选择2. 直播间装修3. 练习剪映工具4. 练习潮自拍、美图秀秀 | 6 |
| 主播形象设计  | 1. 主播形象及礼仪2. 主播化妆及穿搭技巧3. 练习拍照和P图4. 练习说话及演讲 | 6 |
|        第四期 | 撰写直播脚本  | 1. 带货直播技巧2. 直播脚本策划3. 策划直播脚本4. 演练带货直播 | 3 |
| 演练整场直播 | 1. 粉丝持续运营技巧2. 数据运营技巧3. 演练整场直播 | 5 |
| 网红主播吸粉策略 | 1. 社交平台吸粉策略2. 视频直播平台吸粉策略3. 自媒体平台吸粉策略4. 网络电台吸粉策略5. 其他平台吸粉策略 | 5 |
| 网红社群的构建和运营 | 1. 社群平台的选择2. 社群管理结构与成员划分3. 社群规则的制定4. 社群运营活跃社群的方法5. 构建社群品牌 | 5 |

（2）直播电商运营人才培养专题培训班

目标学员：

有一定直播基础但无体系化知识的运营工作人员

课程收益（价值）：

1.基本掌握基础运营常识

2.全勤学员学习完成后独立运营账号

课程亮点：

1.学员现场实操上播

2.讲师手把手教学

3.以大赛形式考核学习成果

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程时间 | 课程主题 | 课程大纲 | 学时 |
|    第一期       | 主流平台申请账号的路径及标准 | 1.直播平台的选择2.直播账号申请3.各类平台的规则 | 3 |
| 体验主流平台直播 | 1.直播体验：手机直播体验（以淘宝直播运营为例）2.直播体验：抖音直播体验。 | 6 |
| 直播平台的基础运营和直播流程 | 1. 直播中控台2. 发预告3. 商品上架4. 插件使用5. 流程解析：手把手模拟直播工作流程 | 9 |
|      第二期 | 直播间装修  | 1. 直播间装修——定位2. 直播间装修——空间3. 直播间装修——设备1. 完成直播间的装修与陈列 | 3 |
| 搭建直播团队  | 2. 直播团队组建——运营直播3. 直播团队组建——场控4. 直播团队组建——主播5. 5-6人为一组，自由组队，分好角色，团队1分钟介绍 | 6 |
| 直播间的选品和脚本撰写  | 1. 直播策划及实施——选品2. 直播策划及实施——直播标题和封面3. 直播策划及实施——产品脚本策划直播策划及实施——主播话术及玩法 | 9 |
|     第三期 | 直播间的选品和方案制定 | 1. 挖掘产品卖点与福利主播孵化流程及选品方案制定 | 3 |
| 直播间的效果检测和优化 | 1. 制定并实施团队管理与绩效体系2. 解读直播数据指标优化直播效果 | 6 |
| 淘宝店铺管理及后台操作 | 1.图片空间的高效使用及图片上传管理2.不同物流运费模板的设置方法3.官方货源与第三方货源利弊分析4.一件代发货源操作六步曲 | 9 |
|     第四期 | 订单管理及淘宝客服技巧 | 1.千牛工作台的基础设置2.买家购物流程详细分析3.交易订单状态三部曲分解与处理技巧4.售后客服必备之9个能力 | 9 |
| 高效转化之营销工具设置与使用 | 1.优惠券设置技巧提升店铺转化率2.破0销量实战操作3.店铺运营必备常用软件4.电商运营黄金公式解析5.如何高效提升指标数据方法 | 9 |

## （二）短视频变现人才培训

短视频变现专题培训班

目标学员：

各行业从事新媒体运营、短视频运营、品牌宣传、市场营销类相关人员。

课程收益（价值）：

1. 明确短视频背后的商业价值，理解人物形象（IP）带货设定。

2. 清晰打造人设的方法。

3. 理解人设是一种无形资产，有了知名度自然就会有凝聚力与扩散力，继而成为推动企业发展的动力。

课程亮点：

1. 梳理抖音最容易模仿和变现的几种基本模型。

2. 梳理5大脚本公式，12大人设立体变现，10步打造优秀短视频的方法和公式，易于模仿，可快速裂变上手。

3. 每天上午理论，下午实操课内完成1个项目，成长稳步可见。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 时间 | 课程主题 | 内容知识点 | 实操作业 |
| 第一期  | 剪辑工具1天学会制作具有变现力的爆款视频 | 1. 剪映五大功能栏的认知2. 剪映剪辑功能的使用3. 剪映音频、文字、贴纸的添加4. 剪映画中画重叠技巧的使用5. 剪映特效、滤镜、调节打造惊艳画质 | 1. 掌握剪映的基本功能，明确五大功能栏的使用2. 了解剪映的各大剪辑工具的含义及用法3. 能够独立运用剪映完成影片剪辑4. 完成一条指定视频，运用到10大剪辑技巧5. 完成一条自我介绍的短片 |
| 内容定位1天学会内容定位轻松打造爆款视频 | 1. 万能总结法轻松搞定位2. 10秒对标视频脚本拆解法3. 10分钟轻松找到行业爆品法4. 10步轻松打造带货短视频 | 1. 找到自身的定位，以及变现模型2. 什么样的视频是容易上热门的，去哪里找3. 提取对标视频的文案，避免违规词汇4. 上传前的几个重要步骤5. 根据老师的要求拆解一条短视频，并1:1拍摄出来 |
| 第二期 |       人设打造1个公式教你轻松打造人设 | 1. 打造人物IP的十二大立体符号2. 万能人设公式3. IP包装的六大技巧  | 1. 根据项目定位找寻调研方向，从而制定人物IP方案2. 根据定位和对标账号，确定自身的产品IP方案根据自身定位，明确自己的理念IP方案3. 根据人物IP方案，制定账号包装方案4. 牢记IP包装公式，为转化提供帮助5. 手机设计首页头图和视频封面6. 拍摄一条人设短视频 |
|   商品挂车1天实现短视频挂车轻松变现 | 1. 付费蓝v和免费蓝v有什么不同2. 无粉无作品如何挂车最省钱3. 精选联盟轻松赚钱7部曲4. 10大运营技巧提高成功率 | 1. 理解付费蓝v和免费蓝v的本质区别，变现的不同模型2. 抖音变现的第一步是拥有商品橱窗，怎样免费获得功能，有哪些限制，如何选品上车。3. 如何挂车提高转化150%4. 发作品的时间应该怎么选5. 1:1拍摄测评视频 |
|             第三期 |     流量运营1天学会流量密码上热门事半功倍 | 1. 9大方法轻松蹭到爆款流量2. 巧用付费dou+撬动免费流量 | 1. 巨量算数的使用方法2. 热点宝的使用方法3. 几大重要的发布入口4. 如何关联到实时热点5. 如何让作品在搜索引擎中排在前列6. 什么时候选择点赞评论7. 什么时候选择粉丝量8. 达人相似什么情况下使用，有什么技巧能够保证投放效果9. 投放时间要选多长时间合适10. 按照要求完成一条短视频的拍摄+剪辑 |
|      数据分析1天学会数据运营让获客转化事半功倍 | 1. 短视频数据的运营技巧2. 巧做流量矩阵，让效率翻倍3. 几种爆款赛道的案例分享 | 1. 抖音数据的基本要看哪些2. 播放指数差应该怎么提高3. 互动指数差应该怎样提高4. 吸粉指数差应该怎样提高5. 矩阵的几种类型和形式6. 几种行业的优秀模型7. 拍摄一条总结性短视频 |

## （三）新媒体短视频培训

短视频拍摄与剪辑技能专题培训班

目标学员：

零基础小白、有一定电商基础的人、技能技巧提升需求者

课程收益（价值）：

1.90%新媒体账号的建立；

2.成功发布一条短视频（15s以上）

3.新媒体的运营规则和技巧（淘宝达人账号）

4.成功发布产品并熟悉账号

课程亮点：

紧跟行业规则与技巧，讲解核心架构，短视频平台运营实战经验分享

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 日期 | 课程主题 | 课程大纲 |
|  | 新媒体短视频营销概述及成功案例剖析 | 1.电商相关国家政策2.行业规范及趋势 |
| 1.优秀成功案例分享2.行业优秀案例分享 |
| 新媒体基础工具准备 | 1.相机像素2.帧率设置 |
| 1.剪辑工具准备：剪映、亲拍2.直播工具准备：抖音主播 |
| 1.基础设备：手机、自拍杆、美颜灯2.专业设备：稳定器、主光灯 |
| 新媒体帐号体系建立 | 1.什么是商业定位（新媒体变现）2.快速商业变现（怎么做？） |
| 1.确定表现形式2.主题ip（以主题为中心）3.人物ip（以人物为中心） |
| 1.如何进行人设打造2.人设打造的方法（五步法or九宫格法等） |
| 1.昵称选取的技巧2.头像筛选3.头图制作4.简介编辑技巧5.封面设置 |
| 1.超级符号的定义（案例）2.如何打造超级符号（外貌、性格、行为、话术习惯） |
| 1.帐号注册与认证2.帐号基础信息完善 |
| 短视频直播行业内容打造-1 | 1.短视频的素材来源2.短视频运营工具箱（实用素材推荐）3.工具箱使用方法 |
| 1.短视频选题剖析2.标题的选取技巧 |
| 1.短视频常见的形式（真人口述、视频+配音、情景剧、PPT等）2.不同形式（真人口述、视频+配音、情景剧、PPT等）的案例分享 |
|  | 短视频直播行业内容打造-2 | 1.脚本类型选择（讲故事、晒过程、教知识、谈特色、说产品、尬段子）2.短视频分镜脚本制作（人物、场景、背景音乐、故事大纲、内容、台词、景别、运镜、时长）3.各行业经典脚本案例解析4.成功编写一个短视频脚本5.标题优化 |
| 短视频拍摄 | 1.拍摄的技能技巧（推、拉、摇、移、跟等技巧）2.拉片分析（画面、台词、时长、景别、运镜、场景、视频效果、服化道） |
| 短视频剪辑与发布 | 1.剪辑的技能技巧（剪映与亲拍的使用）2.创意短视频剪辑（封面、分割、变速、音量、动画、编辑、特效、滤镜、转场、字幕等）3.视频导出 |
| 1.短视频标题与封面的选取2.热门话题与地理位置定位3.短视频产品上架4.产品添加与发布 |
| 短视频实战演练与数据化运营 | 1.拍摄剪辑（15秒以上3个场景的短视频）2.成功发布 |
| 1.新媒体运营规则解析2.新媒体推广技巧 |
| 1.短视频数据分析指标解析与方法2.有效播放率3.互动率4.进店率5.完播率6.其他数据指标 |
| 1.账号诊断2.内容诊断（词句违规检测、数据诊断）3.复盘与点评 |
| 1.有店铺学员后续变现方法2.无店铺学员后续变现方法 |