

作者：建筑管理工程系 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。

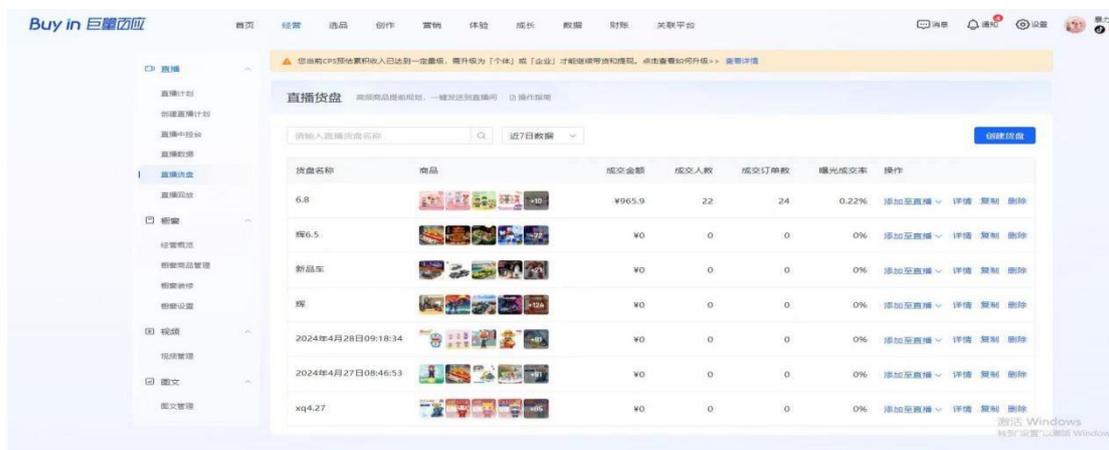


图 1-2 商品管理

## 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。

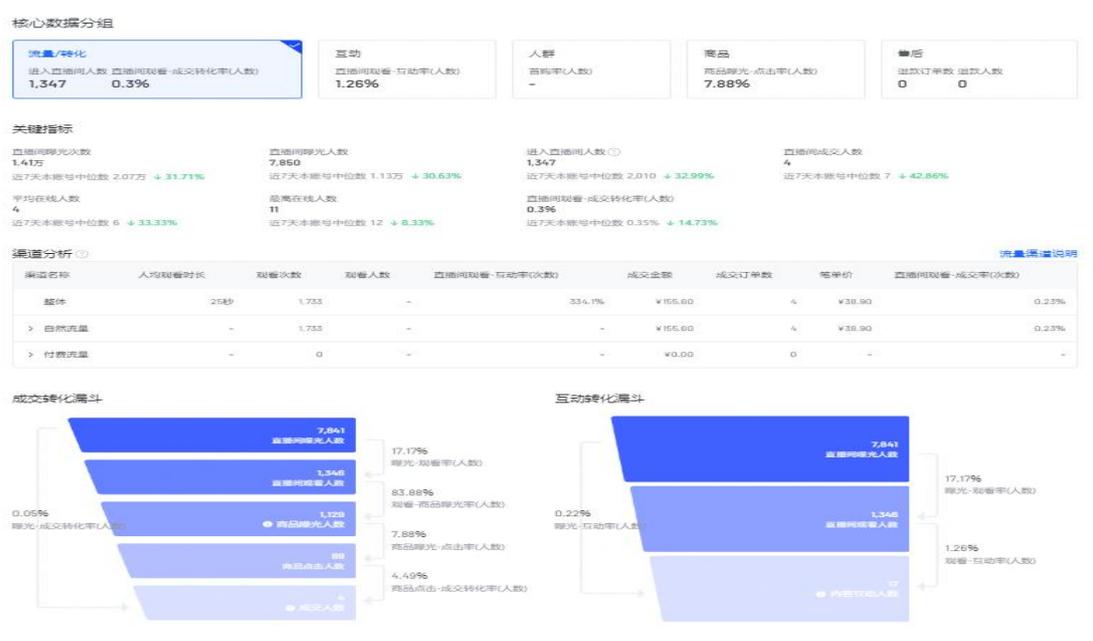


图 1-7 数据分析

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，亲身体验营销流程，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。