

项目编号	2021DC01
------	----------

惠州经济职业技术学院 大学生创新创业训练计划项目 中期检查报告

项目名称：玩转直播--K. E. M. 主播训练营

项目类别：创业训练项目

所属学院：教育与应用外语学院

项目负责人：蔡佳如

指导教师：李娴（校内）罗剑雄（校外）

指导时间：2021年6月至2022年6月

惠州经济职业技术学院
二〇二一年十一月

1. 项目中期报告

负责人姓名	蔡佳如	指导教师	李娴
团队成员	林幸霖、袁伊琮、曾春燕、邱碧静、朱丽转、李纯、杨丽君		
项目执行时间	2021年6月1日至2022年6月30日		
中期报告正文（可加页）			
一、项目基本情况			
<p>本项目是集知识、娱乐和带货直播的训练项目。通过在线直播，以“知识+直播、娱乐+直播、带货+直播”相结合，围绕学生兴趣、特点，带动周边同学加入主播行列，深入挖掘并展开主播训练。</p>			
二、项目背景分析			
1. 国家政策			
<p>2020年，国家发改委等13个部门联合下发了《关于支持新业态新模式健康发展激活消费市场带动扩大就业的意见》，支持新业态新模式健康发展，激活消费市场带动扩大就业。《意见》中提出“积极培育新个体，支持自主就业。进一步降低个体经营者线上创业就业成本，提供多样化的就业机会。支持微商电商、网络直播等多样化的自主就业、分时就业。鼓励发展基于知识传播、经验分享的创新平台。”</p>			
2. 市场分析			
<p>2016年以来，直播和短视频火爆，推升直播+市场规模发展。艾瑞咨询发布研究报告称，2020年中国直播电商市场规模达1.2万亿元，年增长率为197.0%，预计未来三年年均复合增速为58.3%，2023年直播电商规模将超过4.9万亿元。直播已经成为电商市场常态化的营销方式与销售渠道，未来电商下单用户数、下单频次以及客单价均会继续提升，其中下单用户增幅较大，下单频次增幅较小，两者预计会较快趋于饱和，客单价增幅较小，但预计将会长期持续增长。直播电商在社会消费品和网购市场也有较快的渗透，2020年直播电商在社会消费品零售总额的渗透率为3.2%，在网络购物零售市场的渗透率为10.6%，预计2023年后者可达24.3%。</p>			
3. 用户分析			
<p>伴随直播电商的进一步开展，行业生态逐步优化。单纯追求曝光率、话题度将被沉浸体验、商品供应链等专业化运营替代。用户也将被导向产品质量、用户体验与满意度较高的平台。随着用户观看直播的需求逐渐多样化，在线直播平台也开始针对用户的</p>			

多元化需求，不断升级直播产品和内容。2020 上半年，中国在线直播行业用户观看直播的原因和动机中，前三分别是消遣娱乐、了解产品信息和获取知识技能。从 2019-2020 年中国直播电商用户常用直播平台 TOP 10 数据来看，淘宝使用用户最多，为 48.18%，京东排名第二，用户使用率为 47.45%；用户使用率较高的直播电商平台还有抖音、小红书、快手以及蘑菇街，占比分别为 32.85%、22.63%、18.98%和 14.6%。

4. 主播需求分析

2020 年受到疫情影响，许多线下实体销售人员面临失业危机，成为直播电商主播一方面帮助商家销售了货物，另一方面更在我国疫情最艰难的阶段有效的解决了大量的就业问题。2020 年直播电商主播从业人数从 2019 年的 27.5 万人增长到 123.4 万人，同比增长 348.8%。尽管网络主播是一个新兴职业，但是观看直播的用户规模在稳步增长，同时从业者数量也逐年上升。报告显示，从事主播职业的人群都非常年轻，90 后主播占 68.4%，95 后主播占 15.7%，职业主播中 90 后占 72.5%。女性主播占主导，占比高达 78.77%，男性主播仅占 21.23%，男女主播比接近 1:4。

三、项目进展情况及下一步计划

目前为止，“玩转直播——K.E.M. 主播训练营”大创项目进行过半，指导老师和团队定期召开讨论会，为项目的推进付出了不少时间和精力。

1. 学习直播基础知识

在指导老师的组织下学习直播电商基础知识，包括电商四大类平台玩法、抖音企业号运营、主播自我运营技巧、直播间卖货话术等。

2. 参观直播公司和直播基地

在指导老师的带领下先后到广东秀色文化有限公司、直播电商基地等参观学习，了解直播带货行业的发展现状，以及新媒体的发展趋势，与在岗师姐交流直播经验，直观体验直播带货。

3. 合作完成多场直播

合作完成每场直播预热视频的制作，利用“故梦蓝染”、“楚百力生鲜旗舰店”等账号在抖音、京东多个平台进行娱乐、知识和带货直播。

随着上半年毕业季和下半年实习期的到来，部分成员选择退出，为此我们重新挑选合适的成员加入，一则避免创业团队成员过少而导致项目无法推进，二则希望今后能加入英语直播环节。

2019-2020
18.18, 李
红书

接下来,我们会在老师的指导下,继续增加直播场次,通过直播实践完成团队磨合和提升,促成主播成长;在老师的共同参与下,做好直播后的复盘总结,分析数据,进行话术迭代、运营策略升级。在条件允许的情况下,除了原有的知识、娱乐和带货直播,逐步尝试加入英语直播,凸显专业优势。

四、创业训练项目体会

通过几个月的培训,玩转直播——K.E.M.主播训练营的团队成员对直播知识有一定熟悉度,对直播每一个环节有初步了解,对项目内容自己独特的想法和理解。

1. 根据直播主题确定直播方式和风格。
2. 带货直播,要做好选品,包括价格、亮点、适用人群、都需要考虑。
3. 直播前做好预告视频。预告有助于开播的浮现加权,一个优质的预告可以更好地积累数据权重。好的直播需要基础设备的支撑,比如灯光、摄像机、麦克风。
4. 直播环境会很大程度影响直播氛围。包括背景装饰、音乐、光线、机位、桌面摆设等。比如在一个特别僻静、光线昏暗的环境中直播卖货,会难以调动直播间消费者的热情。
5. 直播控场一共分为两轮:第1轮把产品全部介绍一遍,然后进行发红包等互动环节;第2轮开始主推产品。随着主播上货倒数结束,营造紧迫感。观看直播的网友很难抵抗这种大规模群体一致行动的诱惑,消费冲动很容易被激发。通过带货直播,可以更广泛地传播产品,引来更多消费者消费,从而使生产方获得收益。

指导教师评语:

项目训练能按照进度进行,团队合作精神风貌佳。通过训练,各团队成员了解了直播项目的完整运作过程,学习了直播基础知识,在直播间搭建、直播策划、直播预热、直播脚本编写、直播间系统操作、直播间互动、复盘与优化等方面都得到了锻炼,取得了不小的进步。

指导教师签名:李娟

2021年12月6日

2. 项目中期检查表

负责人姓名	蔡佳如		指导教师	李娟		
团队成员	林幸霖、袁伊琼、曾春燕、邱碧静、朱丽转、李纯、杨丽君					
项目名称	玩转直播--K. E. M. 主播训练营					
项目执行时间	2021~2022 学年第一学期 (2021 年 6 月 1 日~2022 年 6 月 30 日)					
	工作态度 (10 分)	工作能 力 (30 分)	创新能力 (30 分)	团队合作 (10 分)	综合表现 (20 分)	成绩总分
	10	28	27	9	18	92
项目中期 执行鉴定	<p>鉴定意见:</p> <p>在项目立项后,项目团队按照进度完成各项任务,在现有政策和资金下,认真开展直播训练实践,达到预期建设效果。团队成员积极向上,创业激情高,对新知识有强烈的求知欲望。在训练期间,能积极思考和解决问题,坚持创新实践,每位成员在知识和综合能力方面都有所提高。</p> <p style="text-align: right;">指导教师签名: 李娟 2021 年 12 月 6 日</p>					
学院领导意见	<p>项目研究目标明确,可行性较强。目前进展顺利,按预定计划取得了良好的效果,学生在执行过程中积极主动,并保持与指导老师及时的沟通与交流,为后期项目的完成奠定了基础。</p> <p style="text-align: right;">领导签字(盖章): [盖章] 2021 年 12 月 8 日</p>					