

实施方案

一、创业项目实践方案

在创业创训工作室主要训练学生以抖音平台为主，以合作伙伴企业产品的主营业务为主，在平台上进行服装的视频拍摄、短视频的引流、直播的话术及技巧指导、后续下单的售后服务等一系列抖音带货的系统性学习和实操。

1. 内容指导

学生相对于职场而言都是小白，公司专业团队进行创意打造、内容形式指导。

2. 学生激励成长

来到创业创训工作室的师弟师妹不仅仅是城建学院的学生，也是创业项目的重要成员，提前进入职场，适应职场的节奏和工作模式，互相激励学习，可以帮助他们更快的掌握技能，迅速提高工作能力。

3. 资源加持，助推涨粉

项目团队会为直播的学生购买一些推广资源，比如抖音的 dou+。项目团队在评估学生主播内容，根据数据增长情况，给予相应资源助推，提升曝光度。

4. 社会资源整合推广

项目团队广泛的社会资源，可以帮助直播学生通过上节目、杂志的曝光机会、参与一线品牌的重要活动，公司专业人士的运营，有机会帮助学生从网红步入主流视野。

5. PR 指导，避免踩坑

除了账号内容和运营指导，项目团队有市场团队，可以给予专业指导，避免踩坑，进行舆情风控，及时妥当处理危机。

6. 商务需求

项目团队有商务资源和能力，有整合营销团队。对接广告资源。

二、创业项目训练的内容

1. 视频制作能力

2. 短视频剪辑

3. 视频脚本

4. 运营技巧

5. 办公软件（PS、PPT、EXCEL、OFFICE）的使用
6. 售后服务技巧
7. 电商、短视频引流技巧
8. 淘宝、抖音主图详情页制作

三、创业项目训练的进度安排

1. 先对加入团队的学生进行岗前培训；
2. 安排团队的各个板块的人员进行专业知识的培训；
3. 安排一个抖音小号让学生进行实操；
4. 投入到团队的落地执行的项目做辅助人员；
5. 对学习能力强、上手速度快的学生参与到项目中。

四、项目推广策略

（一）营销策略

1. 新媒体推广

①抖音：用视频宣传的方式，通过大流量平台向全网用户推广我们的产品，用相对较低的成本为产品最宣传和曝光。再加上相应的营销促销方式来促成成交。

②微信公众号：用推文的方式为团队以及产品做宣传推广。作为粉丝的沉淀池，定期做促销活动，增强客户粘性，提高复购率。

2. 线上商城

①微信小程序商城：“ABEN 潮流商城”最便捷的下单平台，无需下载 app，只需要在微信搜索栏找到该小程序即可进行选款下单。

该程序里边附带分佣系统，注册会员，无需成本即可成为代理。代理会员只需把小程序分享给客户，成交即可得到佣金，从而刺激客户推广。

②淘宝商城：淘宝商城为抖音日常引流的成交下单平台，在电商大促节日上是一个巨大的变现平台。

③微信号：建群聊，将购买过的客户加好友，建立微信粉丝群，定期在群里发福利以及促销活动增加客户复购率。

3. 线下活动

定期定计划在校园里开展有益学生的活动比赛，例如服装设计大赛、插画设计比赛、营销比赛等，通过提高学生的参与性来打开知名度和培养顾客粘性。

(二) 服务策略

1. 校园内送货上门

同学购买到产品会由专员收集到校内中转站，然后再由其专门负责配送的同学将产品送到各个宿舍。

2. 极速无忧退换货

退换货可让专门负责配送的同学上门取件。

退款是在提交申请后第 2 到第 3 个工作日到账。

五、团队分工

线上电商平台的操作（主要负责人：庄健楠）

线下活动推广策划（主要负责人：余维佳）

直播板块的统筹与监督（主要负责人：杨尚衡）

新媒体运营-抖音及其他短视频平台（主要负责人：杨尚衡）

新媒体运营-微信公众号及其他平台（主要负责人：庄健楠）

货品管理及财务（主要负责人：余维佳）

物流服务管理（主要负责人：庄健楠）

售后及客服管理（主要负责人：陈梓敏）