



项目二 店铺与商品设计

项目导读

在上一个项目中，同学们主要学习了直播设备准备、直播场景布置、直播选品及直播预热，对直播电商有了初步了解。

接下来，本项目将解决如何注册账号、如何进行账号包装，以及如何更好地销售商品等问题。

项目学习目标

素质目标

- ✓ 1. 培养创新意识，敢于打破常规，勇于不断尝试。
- ✓ 2. 培养大国工匠精神和民族情怀，时刻牢记使命，为国家发展贡献自己的力量。
- ✓ 3. 培养对电子商务专业的热爱之情，激发学习兴趣。
- ✓ 4. 学会具体问题具体分析，根据不同情况做出相应的处理。

知识目标

- ✓ 1. 学会创建直播间。
- ✓ 2. 掌握商品营销的相关知识点。

能力目标

- ✓ 1. 能够在不同平台创建直播间。
- ✓ 2. 能够运用商品定价策略进行促销。



任务10 账号与直播间创建

案例导入

账号包装重要吗？

某主播通过幽默搞笑的反转视频在抖音平台上吸引了超过一亿的粉丝，成为平台首位粉丝数突破亿级的达人主播。该账号的经营者凭借独特的创意和内容赢得了广大观众的喜爱，也使得其身价远超同龄创业者。

多年来，该主播摸索出了一套流量密码——以搞笑的方式进行剧情反转。开始带货后，其将这一“特色”带入直播间，通过不断创作充满创意的剧情，逗得粉丝们捧腹大笑，粉丝数量也迅速增长。

该主播之所以取得如此大的成功，很大程度上在于账号包装。账号包装的重要性不言而喻。



任务要求

通过本次任务，我们要学会注册直播账号，运用多种方式对直播账号进行包装，并熟知直播间创建的要点。



任务目标

素质目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. 意识到创新的重要性，敢于打破常规，另辟蹊径。 2. 充分发挥主观能动性，尽己所能，力争做到更好。 3. 培养职业认同感，激发对直播工作的兴趣。 4. 注重培养动手能力，鼓励通过实践加强学习。
知识目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. 了解直播账号的注册流程。 2. 掌握账号包装的五要素。 3. 熟知直播间创建的要点。
能力目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. 学会注册直播账号，并运用所学知识对账号进行包装。 2. 运用所学知识创建直播间。



任务引导

引导问题 1	你知道直播账号如何注册吗?
引导问题 2	直播账号需要包装吗? 该如何包装呢?
引导问题 3	直播间创建时需要考虑哪些问题?



知识储备

一个账号是 IP 的线上载体,从账号注册开始,经过无数次的直播积累逐渐形成。因此,账号注册和直播间创建对主播 IP 的塑造至关重要。在这两个过程中,涉及的要素约占据账号与用户接触点的 70%。

在账号注册时,除了填写手机号码、性别、出生日期等基本信息,还需要设置头像、昵称、平台号、个性签名和背景封面五方面内容。而在创建直播间的过程中,需要上传直播封面,并设置直播背景和直播间的悬浮栏等。

每一个要素都是与用户联系的重要接触点,IP 信息能否准确传递、主播能否快速与观众建立信任关系,都与这些接触点密切相关。因此,学习账号注册和直播间创建的相关知识非常必要。

一、账号注册流程

账号注册相对简单,只需下载相应的 APP,并通过接收手机号验证码或使用微信授权等方式登录平台。成功登录后,按照平台提示完成实名认证,即可完成账号注册。

二、账号包装五要素

对于一个账号来说,如果未经包装,则一切都会显得简陋。有价值的账号需要正确地表达并传播其价值点、记忆点和传播点。头像、昵称、平台号、个性签名和背景封面这 5 个要素是账号包装的具体执行载体。

1. 头像

头像是辨认一个人的标志。一个好的头像与 3 个关键词有关:性格特点、特长爱好和个人职业。例如,书籍+自己,适合出过书的一些作者;食物+自己,适合出售食物的伙伴;办公环境+自己,通过办公场景体现自己的职业;大自然+自己,体现自己的所爱。

拍照场景、拍摄道具、妆容、表情、服装搭配和配色都会影响性格特点、特长爱好和个人职业的表达。因此,整体装扮与个人 IP 定位的协调是好头像的衡量标准。



2. 昵称

在互联网中，大部分人不会使用真实姓名，所以一个好的昵称很重要。好的昵称应具备以下特征：有特点、简短、易记，并能体现职业、性格特点，最好与大家熟知的元素相关。

职业+称谓：漫画大叔。

行业名称+称谓：直播一姐。

植物+称谓：蒲公英姑娘。

颜色+动物：蓝猫。

食物+称谓：蛋挞王子。

3. 平台号

平台号是指微信、抖音、快手、头条、小红书等平台的账号。平台号有两个功能：一是检索，当产生口碑后，新粉丝可以通过搜索平台号来关注；二是提升专业度，系统自动生成的平台号通常是乱码状态，没有意义，影响账户的专业性，增加信任成本。

因此，设置平台号时要遵循两个原则：一是与昵称保持一致，二是所有平台的平台号保持一致。这样既体现专业性，又便于跨平台粉丝迁移。

4. 个性签名

个性签名的作用类似于企业品牌的口号，涵盖了个人 IP 定位的全部内容 & 链接方式。一般情况下，个性签名不超过 5 句话，要言简意赅。内容结构：身份+价值+行为+链接方式。例如：90 后女孩，某某传媒 CEO，为你分享直播变现的知识与技巧，每晚八点准时开播与大家见面。

5. 背景封面

背景封面是用户最大的视觉接触点，不仅能触动用户对账号价值的认可，还能保障信息传递的有效性，提升粉丝价值。

背景封面大致可以分为“意境类”和“功能类”两种。其中，意境类背景封面是画面中不出现文字，以营造氛围为目的，适合承接广告及商业服务等定位的账号。功能类背景封面适合带货或知识付费等定位的账号，通常以商品或文字为主体进行设计，人物是海报中不可缺少的要素。

背景封面的文字内容会围绕个性签名中的价值展开创作，并结合商品和人物进行整体设计。

三、直播间创建

直播间的创建是开播前的准备工作之一。没有创建直播间，就无法进行



直播。创建直播间需要准备以下 6 个模块的内容：主题、封面、内容、上架商品、直播类别和开播时间。

主题：直播的标题。例如，“开学季全场 5 折起”“美妆护肤小秘籍”“生活节来了，家电送送送”等。

封面：在创建直播间时需要上传封面。封面可以是个人形象照，也可以是包含人物、商品、主题、内容和时间地点等内容设计的海报。

内容：对直播进行更详细的描述，包括商品信息、优惠力度、分享内容、直播价值等。

上架商品：在创建直播间时需要关联商品。因此，需要提前在抖音小店、微店、淘宝店、京东店或快手小店等平台完成商品上传。选择在哪个平台直播，就在哪个平台的可链接店铺上传商品。

直播类别：创建直播间页面会有“类别”选项，点击后可以选择颜值、才艺、三农、时尚、生活或教育等直播类型。根据实际情况选择合适的分类，一般需要选择到二级分类。

开播时间：根据实际情况选择具体的时间。

虽然每个平台的直播间创建入口及流程可能有所不同，但所需填写或上传的内容基本一致。

因此，在准备好上述 6 个模块的内容后，创建直播间其实很简单。找到“创建直播间”按钮并点击，进入创建页面后填写信息、上传封面，提交后即完成创建。



任务实施

直播账号包装实训



教学视频

全班同学以小组为单位进行实训，实训内容如下。

- (1) 各小组注册一个直播账号。
- (2) 选择一张合适的图片作为头像。
- (3) 设置合适的昵称。
- (4) 设置合适的平台号。
- (5) 对个性签名进行设计。
- (6) 设置合适的背景封面。

通过这些步骤，每个小组将完成一个完整流程的直播账号包装。



知识小贴士



学习 笔记

抖音新人开直播注意事项

1. 直播间的定位

直播间的定位也可以理解为直播的主题。只有少数已经具有一定知名度的人可以随意开直播,无论内容如何都会有人观看。大多数直播间应该有明确的定位,并在找准定位后再开播。

2. 直播的时长与时机

抖音直播的在线人数受时段的影响较大,因为大多数用户需要上班或上学。因此,中午和晚上是在线人数较高的时段,尤其是每晚 9:00—22:00。另外,由于直播间开播后,观众人数会逐渐增长,所以建议直播时长至少达到 1 小时。

3. 粉丝维护

直播间中有一部分黏度非常高的粉丝,这些粉丝是需要重点维护的对象。在直播过程中,应注意互动,可以通过评论区或建立粉丝群来加强与粉丝的互动。

4. 推广投放

适当的广告投放可以增加直播间的热度,特别是对于有直接商业目的的直播间,更有必要通过信息流广告等形式来引流。现在有许多方便的投流平台,可以自行设置推广投放计划,也可以委托专业团队帮助引流,从而更快地提升直播间的人气。



思政驿站

国货直播热潮

在直播电商平台上,国货销售火爆,好评如潮。不难发现,消费者对国货的热情正在不断升温,越来越多的人倾向于选择性价比高、品质优良的国货商品。消费者对国货品牌的认可度和自豪感也在与日俱增。

“国货并不是不好,而是过去不太擅长宣传。传统文化让我们的国货更加内敛,只顾埋头做好产品。”然而,现在已不再是“酒香不怕巷子深”的时代了,好的商品还需要有效的宣传。直播正是一种非常有效的宣传途径,它使许多经典国货品牌重新获得消费者的认可,从而促进了国货的崛起。



任务检测

一、选择题

1. 账号包装五要素包括 ()。

- A. 头像 B. 昵称
C. 平台账号 D. 个性签名
E. 背景封面

2. () 的作用就如同一个企业品牌的口号, 它涵盖了个人 IP 定位的全部内容 & 链接方式。

- A. 昵称 B. 个性签名
C. 背景封面 D. 平台号

二、判断题

1. 账号包装并不重要, 随便设置一个头像就可以了。 ()

2. 每个平台的直播间创建入口及流程虽然不同, 但是所需要填入或上传的内容却保持一致。 ()

三、简答题

创建直播间时要考虑哪几方面的问题?



任务评价

任务名称		账号与直播间创建	学分		学时		4
评价项目	评价内容	评分要求	配分	学生	小组	教师	
				自评	评价	评价	
				10%	20%	70%	
操作前 准备 (25分)	课前 准备	掌握相关理论知识	缺失一项扣 1 分	10			
		收集相关资料, 做好各项准备工作	资料收集完整且符合要求	15			
操作 过程 (55分)	流程 规范	能够顺利完成整个实训, 运用各种手段对直播账号进行包装	不符合实训要求的每项扣 10 分	40			
	学习态度	对待实训任务认真负责	态度端正认真	15			
操作 结束后 (20分)	技能总结	实训任务要点总结到位	缺失一项扣 2 分	10			
	课后测试	实训内容掌握牢固	按实际掌握情况评分	10			
合计				100			



续表

评价项目		评价内容	评分要求	配分	学生 自评	小组 评价	教师 评价
					10%	20%	70%
任务考核 分值建议	非常优秀（90~100分）、优秀（80~90分）、 良好（70~80分）、合格（60~70分）、不合格（60分以下）						
学分转换			合计分值				
总 评							

任务 11 商品营销

案例导入

卖的都是货，句句不说货，直播带货从未这么离谱过

提到直播卖货，大家的印象往往是主播声嘶力竭地叫喊，以及一系列促单行为：上链接，抓紧时间，家人们最后福利，下单吧！这是我们最常见的直播状态。然而，以某主播为代表的直播间开创了一种全新的直播带货方式。这位主播用发音标准的英文介绍牛排；他能随口用“美好的就如山泉，就如明月，就如穿过峡谷的风，就如仲夏夜的梦”来形容商品；他介绍铁锅时说，“是妈妈的手，父亲忧愁的面容，是老人盼游子回家的心”；他说火腿“是风的味道，是盐的馈赠，是大自然用魔法和时光腌制而成的”。没有大呼小叫，没有套路和剧本，只是单纯卖东西，顺便进行文化输出，这就是该直播间的独特之处。这哪里是在卖货，分明是在传播文化知识。

世界一直在变，人们对那种吆喝式的直播带货已经感到厌倦。这种清流式的直播带货或许会展现一个更大的舞台，让更多人听到美好的声音，看到生活之美！



任务要求

通过本次任务，我们要理解并掌握商品的四种身份及定价策略，具备直播营销的基本能力。