

柚香傳情產業創生計畫 -微學分開設-網路直播主技巧

活動時間	110 年 10 月 22 日星期五，及 29 日星期五，09:00~12:00
活動地點	會展 201 教室
主持人	蔡顯榮
活動內容	<ul style="list-style-type: none">● 活動進行方式與內容 本計畫為豐富學生多元學習管道，使其能進行自主、跨領域學習，並透過實作、社會實踐及移地學習等行動學習理念，藉以養成主動思考、社會關懷態度，以及問題解決能。並為執行 110 年度高教深耕計畫-辦理「善盡社會責任面向-推動大學社會責任」之「偏鄉創生之柚香傳情產業創生」計畫，擬以會展活動管理系學生為基底，進行「柚香傳情產業創生延伸技能 2」的微學分培養，以建立大範圍的會展活動能力。 由會展系蔡顯榮教師規劃，邀請環球購物中心股份有限公司板橋店 王瑾絮直播主，以過來人身份，可以貼近年輕人的學習需要，講述「網路直播主技巧」6 小時系列課程。期待透過此培力課程規劃與訓練，讓學生瞭解充份運用自身所學，開始構思地方文化與商務活動的關連性，並在網路上帶動人氣，激勵學生學習成就，也為「偏鄉創生之柚香傳情產業創生」計畫建立紮實的網路影響力。● 重點與助益 偏鄉產業創生工作，不能僅是將偏鄉產業產品、服務創造出來，還必需透過推廣、行銷的方式讓世人知道這個偏鄉產業產品、服務的存在。例如 花蓮地區有很多農特產品，觀光旅遊資源亦相當豐富，但是這些好山、好水、好產品如果不能轉換成產品或服務，就不具經濟價值，即便轉換成產品或服務有了經濟價值，如果没有好的行銷管道，其創生工作亦是事倍功半。 過去對於位處偏遠地區的農特產品或服務要進行推銷或行銷，僅能仰賴平面媒體、廣播媒體、電視媒體，有了網路媒體後行銷工作已經可以經由官網、部落客、FB 等工具快速傳播，近幾年更掀起一陣網路商店、直播主乃至於潮品牌的小眾經營模式，雖說小眾但匯集的人氣亦不可小嘍，且顧客的忠誠度之高、回購力之強，令人重視。但是這樣符合潮流的傳播工具，實難成為一般大學的必修課程，理由是現實環境發展快速、理論架構還不完整，師資多是現實環境的達人、不具高深學歷

或職等，於是乎學生必需在課外環境中、以次文化的方式學習。

● 與會人員意見與回饋

本次微學分課程以「直播主話術」及「直播主貼文及回應」二個議題進行，在課堂講授後進行 QA 討論，並撰寫學習回饋單，茲整理學生的回饋內容如下：

◎對於本課程請描述最棒的「案例」或「故事」

像是丟丟妹，直播不只是在鏡頭面前表演，鏡頭後還有許多幕後人員需要一起共同完成。

丟丟妹直播

直播行銷五帖藥

萬一真的尷尬卡詞，可以拿一個東西，擋住手機前面

丟丟妹海鮮直播

原來直播後台是那樣的

丟丟妹海鮮直播的幕後

面對反對意見時的回應

學姊從不太會表達會尷尬訓練成了能在鏡頭面前直播講話

老師有提到自己在環球上班開直播的時候，如果有節日，例如過年，就會把場景用成紅色的，然後口紅會擦紅一點，來應景要過年了，那觀眾在滑臉書時，就會覺得好奇，甚至會覺得過年很有喜氣，而點進去這個直播

直播觀看人數下滑該怎麼做

如何吸引粉絲來看

丟丟妹的案例

◎對於本課程請用 200 字描述學習收穫與心得

直播需要的不止直播主，還有許多幕後團隊，也必須維持與觀眾的互動，才能有觀眾累積。還得擬定直播主題、場景、道具，和直播預告。以及現在的直播平台有 FB IG 等不同的平台選擇，都各有優缺點。

今天是聽線上直播幕後的事情，包括整個直播運作系統，小編、客服都是很重要一環，像是今天有講到的丟丟妹，他一開始是安親班的老師，但後面想說直播賣東西看看，但到後面確是他唯一開心的事因為他的世界只有鏡頭

今天的課程，讓我了解到原來直播不單單只是拿著手機說話，要控管時間、長達等等。如何吸引顧客注意並且不會中途退出，還有各種不同直播的面向，也要把顧客當成自己的朋友，拉攏和客人的關係，才能建立出自己的客群。

這幾個活動結束，前面兩個網路上架與拍照方式，要如何拍或哪個角度，甚至過多的背景會太花，都不太好

今天的課程銜接了上一次的直播行銷內容更加深入的演講，也讓我們更加深入了解許多不同的類型以及裡面運營的情況，這都是我們之後可能會接觸到的，所以今天的課程讓我收穫良多。

今天學習到原來開直播不是那麼簡單的事，要想內容和怎麼吸引網路上的人來看直播和下次再來和下次商品要賣什麼，還有就是原來直播後面的夥伴那麼多人原來後面的夥伴要處理的與觀眾和當在直播的要和觀眾互動和記住觀眾和給福利給觀眾等等的，雖然我在當場最後不太會表達但我還是有吸收和了解的知識，而且原來簡簡單單的貓就可以吸引到很多觀眾觀看，因為有些家裡

活動回饋
與成效

養貓又或者狗狗或其他動物和商品看怎麼樣能吸引到觀眾這樣後再看後台看有多少人觀看和年齡層呢！

在這次的課程當中，我學到了如何開場話術技巧，讓觀眾不尷尬，留住粉絲話術，用抽獎相關活動，達成成交話術及最後結束話術。我也大開眼界，不但不能是直接開直播，還要寫企劃書，在幕後還有很多人一起參與直播活動，有看留言、算錢、幫忙下訂單等等幕後人員。

在這形形色色的社會上我們會遇到各種通路都有不同的應對方式而在網路上也是一樣我們會面對批評讚美又或者各種不同的情緒語言該如何應對文字並不一定帶有感情因此要讓螢幕對面的人能感受到你的誠意你的情緒是一個很重要的課題今天的課讓我了解到該如何學習以及該如何判斷受益良多

今天的課程很棒 學到了很多知識與表達能力 也了解到直播沒有那麼簡單 背後有團隊在幫忙寫稿 錄製 之類的 不是說直播就直播 直播沒有想像的那麼簡單！這個課程很棒非常值得來聽～非常開心！希望以後也能繼續有這種課程 也讓非常害羞內向不敢上台表達的我訓練上台講話雖然還是很緊張講不好 但有了更多上台表達的經驗～

我們現在很多人都是使用社群軟體居多，所以我們常常會開直播，而透過今天的教學，讓我知道現代人真的是用影音佔的比例較多。

因為疫情的關係，我們可能都不會常常到戶外，但是如果透過直播讓我們可以了解到門市現在賣的商品有什麼，現在吃播主吃的東西有什麼好吃的，就會吸引到我們。我認為直播不只是直播，它能透過 live 的方式，讓我們不用見面、不用真的到現場，我們就可以知道這個商品，這個東西，也正因為如此，讓我覺得很方便。

這兩次課程讓我知道直播真的不是那麼簡單就能做的事情，背後還需要做非常多準備跟人力，之前都覺得好像很簡單，在螢幕前說幾句話就能賺錢，看來是我想得太淺了。感覺直播也滿有趣的，目前還不知道該怎麼把應英系與直播做結合，經過這幾次課程讓我會開始想該怎麼做，希望之後還能有類似的微學分課程，真的很有趣。

我最常在 ig 看直播，喜歡看主題談話、美妝開箱、服飾類的，我覺得直播更能讓大家更瞭解這項物品的細節，賣家也能直接知道我的客人想要什麼他們有什麼問題想要詢問。個人比較喜歡先事前說明幾點會開直播，因為有時候真的不想錯過，很多時候抽獎也只有當下直播會有，不過抽獎也很容易發生紛爭，每個人顯示的頁面都不一樣，這時候就很看賣家的處理能力。

今天這次的課程中我學到了很多在網路上直播推銷的技巧，知道了直播是需要很多的事前準備，不像我們以前所想的那麼簡單，還有認識了各式各樣的直播平台，以及帶我們了解了這些直播平台的優缺點，以後要賣東西的話更知道要在哪個平台推銷自己了。

◎對於本課程請用一句話來描述學習收穫與心得

操作模式-長度-觀眾累積-內容更精彩-跨界行銷

直播五帖藥

把顧客當朋友

不要怕尷尬

直播行銷五帖藥

直播，吸引人回看直播

不可不知道的直播行銷五帖藥

如何回答是一件很重要的事

把休閒娛樂變成技能

利用節日來搭配直播場景
人、貨、場
觀眾
把粉絲當朋友

活動剪影



課前，主持人及其他師長與講者先相互交流



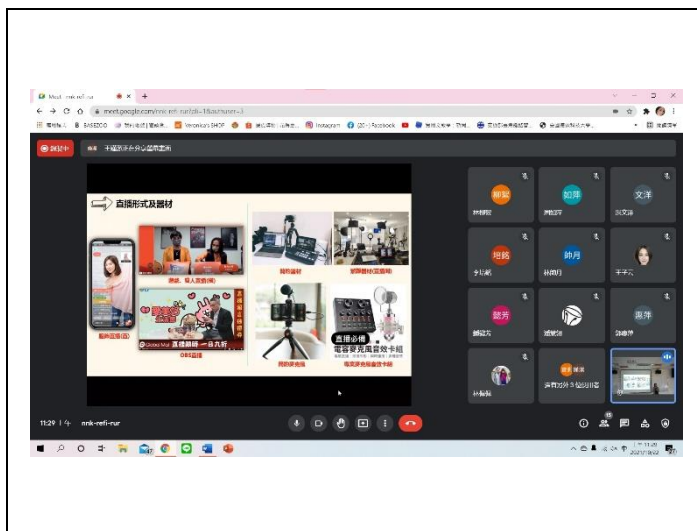
主持人蔡顯榮說明課程目標，同時介紹講者



環球購物中心股份有限公司板橋店 王瑾潔直播主，主講網路直播主技巧。



學生上台進行 QA，並發表學習心得



課程同步受理學生以線上教學方式遠距學習



主講者與現場同學合影(不含線上同學)