



# 直播营销

Live marketing

主讲人 XXX

# 项目三

## 常见的几种网络直播

PART 生鲜农产品的网络直播



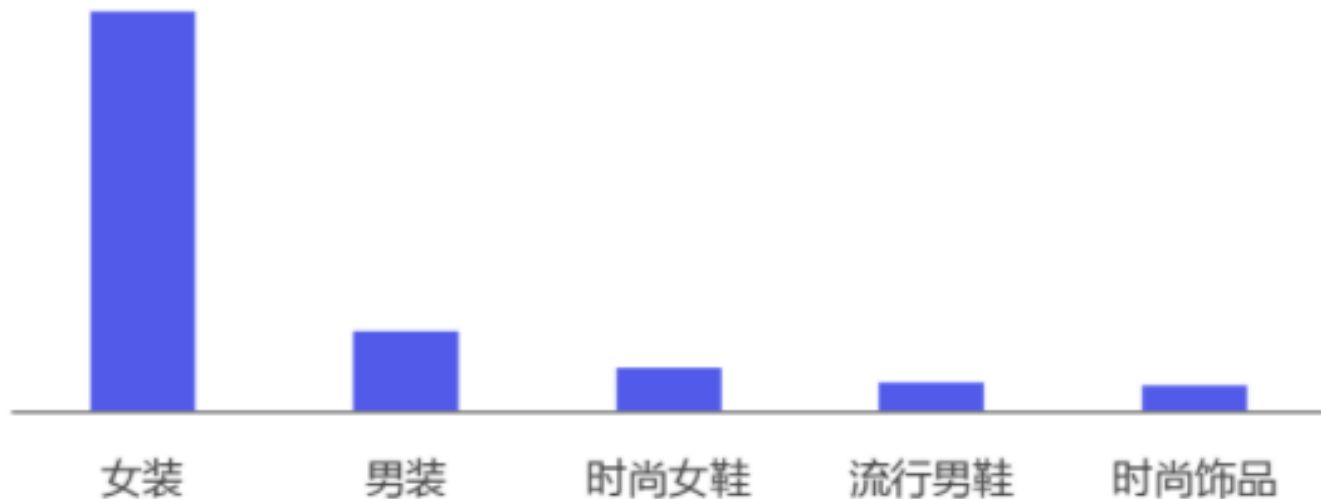
## 2020抖音直播电商数据分析

截至2020年6月30日统计，抖音月活跃用户数5.67亿，日活跃用户数4亿，以25~35岁用户为主，一二线城市为主。**观看抖音直播用户省份集中在中、东部地区。**晚上19：00~21：00是抖音用户最活跃时间段。疫情这6个月，抖音增加了285万直播主播，以生活类为主。相比买货，**抖音直播观看用户更爱“送礼”。**



抖音直播销量卖的最火爆前三位为美食饮品、男装女装、护肤和日用百货类，男装女装类基本以200元以下产品为主，T恤、面膜、口红、纸巾等都是各类比卖货量较好的。农产品直播则以县长、达人助播为销量提升点。

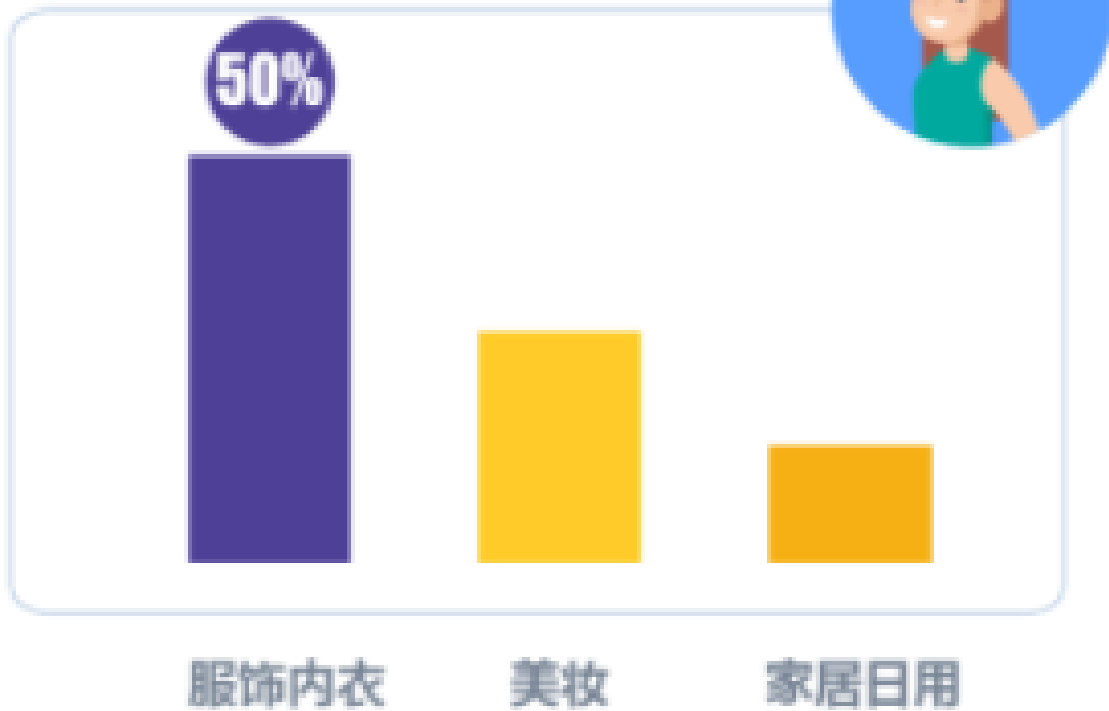
## 2020年6月服饰鞋包直播带货力排名



## 2020年6月服饰鞋包细分品类直播热销榜



## Top3女性消费品类



## 女性消费Top10细分品类

- 1 女装
- 2 面部护肤
- 3 童装童鞋
- 4 香水彩妆
- 5 休闲食品
- 6 时尚饰品
- 7 时尚女鞋
- 8 内衣
- 9 清洁用品
- 10 男装

穿搭

美妆

母婴

## 男性消费Top10细分品类

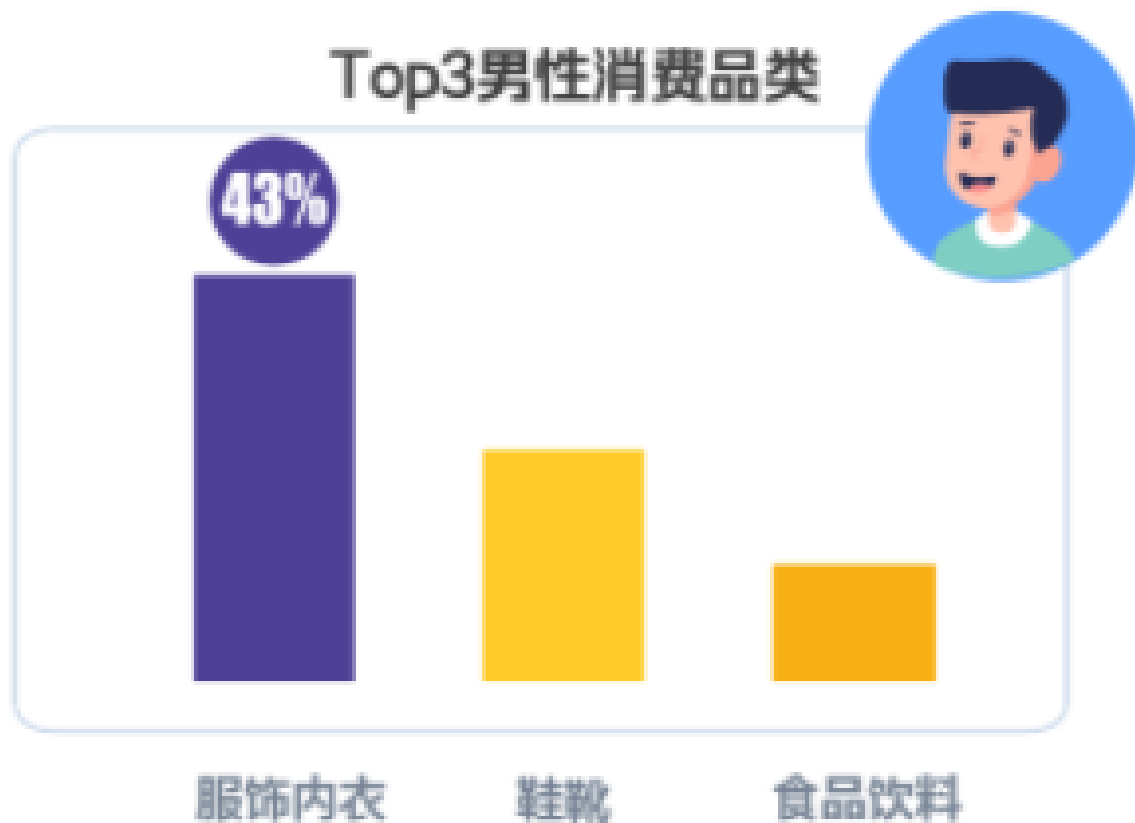
- 1 男装
- 2 流行男鞋
- 3 休闲食品
- 4 礼品
- 5 生活日用
- 6 女装
- 7 面部护肤
- 8 玉翠珠宝
- 9 清洁用品
- 10 内衣

穿搭

食品

日化

## Top3男性消费品类



### 【分析提示】

**大数据分析更直观展现了平台直播的人群特点、偏好。**在选择直播方向和平台时有较大的借鉴作用。

# 01 准备工作

“九”项准备



## 1.硬软件准备

- ( 1 ) 手机，大内存旗舰型手机两部或更多。
- ( 2 ) 网络，4G网络（进行网络测试，选择当地室外信号好的运营商）。
- ( 3 ) 其他辅助物品，包括产品相关，如桌架、宣传海报、明星同款照片、指示标识牌、各项产品等；工具相关，包括大功率充电宝、支架、话筒、计算器、摄像头、稳定器、灯光等。



## 2.人员准备

### (1) 直播人员选择

- ①个人（农户等），需要学习直播技巧；
- ②“1+1”型，县长、市长等领导（信誉保障）；明星、达人主播等（流量保障），专业主播、公司等（技术保障），存在不能长期开展且费用高预约难、销售想象出入等问题。



(2) **辅助**人员选择，可包括控场人员、技术人员、平台对接人员、后台人员等。



## 3. 个人形象准备

根据直播人员选择类型进行形象准备，尽可能符合个人IP定位。

①**服装**，以直播农产品类型为方向，衣着干净简洁、日常或务农、乡土等服装。可穿特色标识性服装。



## 3. 个人形象准备

②**妆容**，尽量以素妆或淡妆为主，质朴妆容。





## 4. 场地准备（直播间布置）

农产品直播场地主要分为室内或室外，生鲜农产品的场地以室外为主。包括果园、蔬菜大棚、发货仓、水产养殖地、农家空旷地等。一般室内可能多为“1+1”型室内室外两地连线直播销售。



## 4.场地准备（直播间布置）

直播间布置以真实自然背景即可，需要注意尽可能为简单、整洁背景，色彩不可复杂多样，让观众专注于产品。如乡村小路、庄稼、农具、水流、建筑等都会吸引人停留在直播间。



## 5.时间准备

根据直播类型选择以室外或室内为主的形式。室外直播需要光线充足，日常在11：30-20：00期间，工作黄金时间在12：00-14：00，周末则整个下午均可。以室内直播为主，室外为辅的形式时间则尽量选择在17：00-24：00时间段，是直播的黄金时间，此形式一般直播1h后连线户外直播间。





## 6.商品选择准备

商品选择是农产品直播的核心，在选择卖货农产品时，要进行综合考虑，包括产品品牌度、优势性、性价比、运输条件等因素。

**选择时最好为品牌化农产品**，如延安苹果、阿坝车厘子、五常大米、安岳柠檬等。若不是著名品牌的产品，也应加上自身品牌，提高产品可信度。可采用“地域+水果名称”的形式，如丽江石榴、浦江猕猴桃、果冻橙、黑美人西瓜等。如抖音官方平台对于达人直播生鲜农产品，要求至少一周进行选品。要明确并介绍产品特点、当地风土人情，方便后续连麦。

## 7.直播脚本准备（确定直播内容）

直播脚本是每场直播前需要准备的必要流程。新人主播可观察其他同行直播过程不断熟悉。主要为直播内容的确定，根据自身IP定位，生鲜农产品类型大致分为销售技巧直播、产品科普、美食教程、农业教育等方向。



# 准备工作

**例：**

如农业教育类，进行柿饼清洗削皮、日晒压捏、整形、定形捂霜整个流程，进行直播销售。以一场两小时（晚上7点—11点）的苹果直播为例。

时间点	直播模块	模块说明	福利发放	互动说明
9:00-9:15	开场、预热	用唱山歌或其他娱乐方式互动	宣布及讲解今日的优惠或福利	增加直播间的气氛、调动情绪
9:15-9:30	留人	通过秒杀活动或刷屏面单优惠留住粉丝	如1.9元—9.9元秒杀活动或点赞留言刷屏免单	留住人气，引导粉丝参与活动
9:30-10:50	产品讲解	讲解苹果的产地、生长环境与气候，种植技术	领取直播间的特别优惠券	增加粉丝对农产品的认知，增加购买欲望
10:00-10:30	卖货（卖点讲解）	从苹果的口感、营养成分等讲解	加粉丝团特别优惠	刺激下单、增加粉丝数量
10:30-10:45	答疑	回答粉丝的疑问	无	解答疑问
10:45-11:00	结束	加入粉丝团并告知即将下播	粉丝团特别优惠	建立社群，增加粘性

## 8. 预热准备

预热内容

预热宣传

(1) 预热内容，主要为新颖原创内容，包括小游戏、宣传短视频、宣传海报、直播间链接等。



①**有条件者**可选择具有一定名气的达人主播、县长、市长等录制宣传视频，具较好宣传作用。

②**无条件者**则在内容上需要创新，如小故事宣传、知识科普、产品绕口令、脑筋急转弯或挑战吃播等。

## 小知识：抖音平台短视频推荐要点

- ①分辨率高；
- ②画质清晰；
- ③内容原创有趣；
- ④最好不要添加LOGO.....

(2) 预热宣传，  
主要为宣传渠道的选择。  
目前直播宣传渠道主要包括微博、微信、直播平台、短视频平台（抖音、快手）、新闻媒体等自媒体平台。

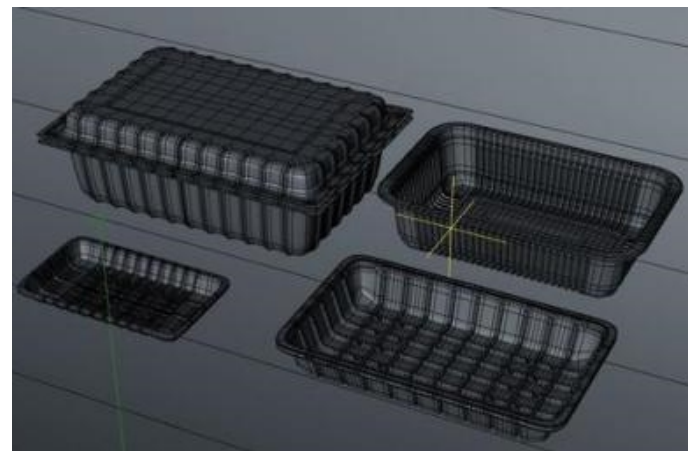


## 9. 包装售后工作准备

包装售后是农产品直播后顾客好评、回流的关键。因农产品存在保存时限、运输易损等特点。

**1.直播前要做好水果、生鲜运输盒的最佳选择**，如泡沫、珍珠棉、瓦楞纸、珍珠网袋、保鲜箱、冷藏袋、水溶膜等，

**2.运输公司的选择**，要进行实际考察，考虑运输时长、准时率、产品损坏情况等。





# 准备工作





# 02 农产品直播营销

把准农产品直播核心公式

## 1.把准农产品直播核心公式

**公式：真实**（原产地、实物等）+ **新鲜**（当场采摘、展示、试吃等）+ **体验**（劳作过程，如抓鸡、制作等）+ **特色**（地域、水源等）。



## 2.了解基础抖音卖货

### (1) 卖货渠道

- ①抖音上橱窗功能，接入淘宝、天猫、京东等电商平台；
- ②开通抖音小店，抖音官方电商平台，可在抖音内进行交易，避免跳转等；
- ③头条小店、头条好货引流微信进行销售。（今日头条-功能实验室-头条小店申请）

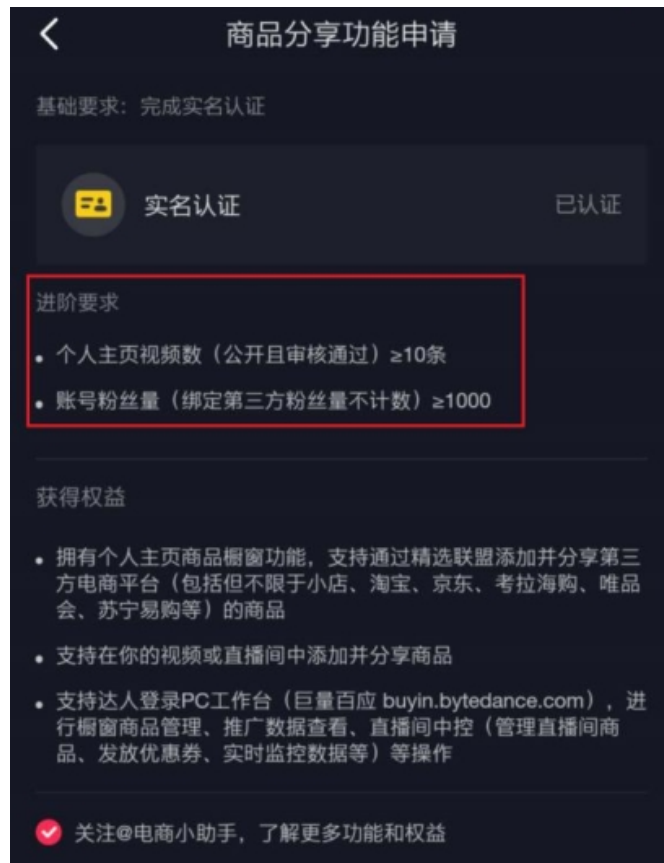


头条号@巧妇9妹的小店

## 2.了解基础抖音卖货

### (2) 养号与引流

平常的养号养粉是提升直播销售的关键。即使是农产品，也应保持一天1~3条短视频的发布，吸引新粉丝，稳固老粉。可宣传产品制作、果园修枝、施肥、做菜、抓鱼等均可。



头条号@巧妇9妹的小店

## 3.红包+优惠券永不过时

直播中最让人无法拒绝的是红包和优惠券。红包虽好，但选择时机很重要，如开场吸粉、尬场缓解、互动固粉、卖货助力、结束预告等更有效的红包攻势。





## 4. “网红农民”直播人才培养

**目前农民+村干部、网红仙县、明星、县长等“1+1”模式成为农产品带货火爆模式。**但作为生鲜农产品直播而言，农民为自身农产品代言，是更具可信度和说法的形式。但目前大多直播农民缺乏直播经验和技巧，难点在于名气、平台和经验，缺少农产品直播网红的产生。



# 03 农产品直播

分为直接销售型，间接体验型等

本次以单人主播“体验流+吃播”结合型实例，展示一般农产品直播全流程。

## 生鲜农产品直播

### 前期计划

直播目的	①农产品卖货变现②吃货农民人设IP塑造
直播平台	抖音
直播人员	主播:李某；辅助人员:王某；后台卖货人员:陈某
直播内容	通过户外实景体验和吃播出售安岳柠檬等农产品。
直播产品	安岳柠檬、柠檬加工品（柠檬精油、脱水柠檬、浓缩柠檬汁、柠檬酱、蜂蜜柠檬茶）、安岳稻田鱼（干）、安岳米【8件产品】
直播工具准备	①基础设备：两部华为256G旗舰手机、大功率充电宝、脚架、话筒、手机稳定器、防风板等 ②产品相关：桌架、盆、刀具、厨具和调料、米饭、简易灶台、木材等。



<b>直播间标题</b>	中国第一柠檬，不可错过！
<b>主播名称</b>	安岳柠檬哥
<b>封面设计</b>	主题设计：稻田游鱼，柠檬系列
<b>直播间场景选择设计</b>	①起始点：从农屋出发，尽量干净整洁，移动拍摄沿途大田、沟渠、流水、动物、果园等。背景稻田、农屋。②主要直播点：果园和稻田鱼养殖地外空旷地，移动直播与定点直播。背景为果园或山体等景。
<b>直播红包和优惠内容</b>	①100个5~10元红包②柠檬组合大套餐8.8折+赠送50g稻田鱼干③买3送1活动促销④直播间专享折扣满200减30元⑤前100名赠送安岳特色柠檬扣环

<b>预热方式</b>	<b>内容</b>	抖音等发布视频①挑战无表情吃柠檬（安岳柠檬）视频②柠檬小知识和安利视频③“按时吃柠檬”故事视频④柠檬系列产品绕口令视频
	<b>渠道</b>	抖音短视频预热；微信、朋友圈、平台、粉丝群等通过视频、海报推广。
<b>直播时间</b>	2019年10月12日 周六10:00--17:00（5h）	

## 直播开启前1-2小时

<b>各项检查</b>	包括电量、网络、手机性能测试，仪器、桌架摆放、直播环境等检查。
<b>主播就位</b>	主播一般需要提前1~2小时到现场，农户直播选择特色服饰或朴实服饰即可，根据直播思路进行逻辑整理。
<b>产品布置</b>	将商品或样品按照直播顺序合理放置在相应位置，挑选美观产品放置前方。
<b>彩排</b>	再度检查，彩排1~2次，重点是沿途场景舒适度、收音、摄像头、主播形象、话语技巧、产品入境数量等。
<b>直播开始前15min</b>	主播进行快速梳理产品讲解流程，包括介绍、卖点、农产品特性、优惠信息、直播话术等。

## 直播开始

按照直播脚本计划进行直播（以下为细致化关键点）

开场环节	开场话术	<p>【拉近关系，简要说明】直播间的朋友们大家中午好啊！吃过午饭了吗，今天柠檬哥要给大家介绍下柠檬精的诞生地！中国第一柠檬产地--安岳，安岳也是我的家乡，著名的柠檬之乡。这里水土植被丰富，好水、好山养好物，也养好人，嘿嘿...。不知道大家了解听过安岳吗，听过的公屏打个1.....</p>
	互动	<p>【留住人】那话不多说，先来一波红包，大家打出“柠檬之都”，多看看美丽的安岳。当然，没抢到的朋友后面还有更多福利，大家多多关注安岳柠檬哥，点点关注，好货多多，福利多多，后面还有更多的福利和特色美食、美景等着大家哦.....</p>
	转点聊天 (3~5min)	<p>【制造问题，引人入胜】今天柠檬哥先带大家去看看柠檬精是怎么产生的。大家知道柠檬一般可以用来做什么吗？今天要带大家领略一下柠檬的绝密配方。大家看看周围稻田、水渠，稻田游鱼多美啊。以前经常在这里抓鱼.....（拍摄细节）。</p>

## 卖货环节 (A)

### 安岳柠檬卖货 (核心) (15min)



【体验型卖货】【生活细节、身临其境】前5min，到柠檬果园，大家看到这些大个的柠檬了吗，柠檬哥已经流口水咯。这是著名的安岳柠檬，“黄金果”采摘部分介绍（拍摄细节）.....转场果园外定点直播台 10min卖货时间。2~3卖点。非常知名的品牌，全球五大柠檬产地之一，已经卖向全世界30多个国家，国优级水果，多少项发明专利，不是普普通通的柠檬，是中国第一柠檬!!安岳柠檬都是绿色无污染农产品，柠檬含有XX多种维生素和抗老化剂，美容养颜的功效显著，清洁肝脏等。而安岳柠檬品质世界一流，更是效果显著，大家都知道安岳的妹子很漂亮哦~安岳柠檬堪称灭霸级黄金水果！大家一定要试试顶级的安岳柠檬，吃过的都杠杠的~~成柠檬精了。活动：切开柠檬，挤柠檬汁调杯饮料，挑战无表情吃柠檬（后真实略夸张表情），柠檬绕口令、柠檬恋曲（给大家唱首柠檬恋曲，酸酸甜甜就是你）。

### 引导下单

【促单保障】强调关键卖点：品牌、国家级、口感、美容养颜等。优惠券互动抢购。强调坏果包赔、72小时发货等保障。强调此次直播间独有优惠、限量抢购等。（大家知道柠檬日常有哪些用途吗，今天柠檬哥给大家好好摆一摆)柠檬小知识：清楚冰箱异味、使软蔫的菜叶变新鲜，半杯柠檬水；几滴柠檬水防止米饭黏糊，提升色泽，巴适的很。柠檬浴可以白皙肌肤哦；风湿病、冻疮用柠檬摩擦可以减轻等。

## 卖货环节 (A)

### 互动抽奖

先抽一波50位安岳特色柠檬扣环，和安岳柠檬更配哦。.....引导大家点赞、关注。

### 柠檬加工品 (每件商品 5~10min)

【带动紧促节奏、体验】柠檬加工品（柠檬精油、脱水柠檬干、浓缩柠檬汁、柠檬酱、蜂蜜柠檬茶）5件商品 商品卖点：美容效果、便捷性、营养成分、做菜风味、原生态无添加、精华、风味独特、清香浓郁、物美价廉活动：做试验、商品体验、案例话术：无法拒绝的味道，安岳柠檬独特香味像...；一滴放在菜里，便胜却万千味道...；拌面、拌饭、做菜绝佳搭档，想到口水都流出来了.....；浓缩柠檬汁是一些调兑酒的灵魂，一口像在云朵上遨游.....



卖货环  
节 (A)

引导下单

**【意想不到的便宜】** 强调卖点，多买多优惠、柠檬大礼包组合套餐优惠、赠送；情感牌，强调公益性（助农，成交一笔公益捐助）；中国特色产品，送人有新意、有价值、也实惠，倍有面。老少皆宜。抽红包和安岳特色柠檬扣环小礼品。



## 互动

【互动转场】大家看过中国第一柠檬后，柠檬哥给大家玩个简单小游戏，打个谜语。“有头无颈、有眼无眉、无脚能走、有翅难飞”，大家猜猜是什么，猜中有奖哦。红包、弹幕互动引出下一个产品——稻田鱼。转场至稻田直播处，大家有没有看到一样绝佳美味。欢迎新朋友，引导点赞、关注。

## 吃播活动 (B)15~30min



【厨艺为次要，关键在原生态】辅助人员帮助拍摄抓稻田鱼过程，绿色稻田，鲜嫩的鱼儿，美景美物。抓鱼过程中科普相关知识，稻田鱼从1700多年前就已经开始养殖了，鱼稻共生，这是田鲤鱼、草鱼、白鲫鱼、白鲢等，你看这个，经过稻田的滋养，味道美的很。（指着个头大的鱼，说这条长得小，吃掉正好...）。转移厨艺操作直播，科普抓鱼、处理鱼、鱼料理小知识。进行稻田鱼肉展示、制作过程，呈现吃货本色。做好后，强调关键步骤，特色调味，必然是安岳柠檬汁，挤上柠檬汁或浓缩柠檬汁，这味道不摆了。摆上一碗米饭，开始吃播介绍。米就是后面水稻鱼的水稻制作的，软糯、可口、还有醇香的味道，配上稻田柠檬鱼，真的！！绝了！！大家一定要试试！

## 稻田鱼、 安岳米 卖货 (10min)

【有些商品可组合售卖】2~3卖点①安岳米、稻田鱼，好水养好鱼、鱼养稻、稻养鱼，生态有机循环，长期经过考验的方式，质量有保障！②污染少，鱼儿能够良好生活，投喂饲料均是青草、浮萍等，健康无污染，品质上乘。③相比普通养殖鱼和稻米，鱼肉鲜美，营养成分高，乾隆吃了也说好；稻米软糯可口，含磷量高，搭配安岳柠檬一绝。活动：结合安岳柠檬系列产品吃播、实物展示，大部分做菜一定要加安岳柠檬汁，美味。



# 农产品直播

<b>卖货环节 (B)</b>	<b>再次引导 下单 (3~5min)</b>	<b>【联动促销】</b> 稻田鱼、稻田鱼干和安岳米组合售卖优惠价、安岳柠檬、柠檬酱、浓缩柠檬汁组合优惠。强调组合配方，味道绝佳，强调限量、限时销售，促进购买。强调产品优秀品质和及时的物流信息。情感促销，如慈善公益捐助、农民辛苦付出、真实无添加、乡村振兴、扶贫等。
<b>结束环节</b>	<b>预告</b>	<b>【下期内容、时间】</b> 红包预告下场直播主要内容，朋友们弹幕打出“安岳红花藕”抢红包哦，肥的很我们这养的，那滋味不摆了。下次直播时间在明天12点，美景美物美食在等着你们哦...
	<b>结束 [1~3min]</b>	<b>【黏住人】</b> 今天柠檬哥的直播马上就结束了，舍不得大家，感恩旧朋友，欢迎新朋友。柠檬哥会不断提供越来越好的高质量农产品给大家，大家多多关注、点赞，明天继续见美丽的安岳...
	<b>复盘</b>	数据分析、反馈总结、改进提升，根据直播间流量反映此次体验流吃播销售农产品是否有效。

## 【注意事项】

- 1.直播前一定要进行1~2遍简要**彩排**，覆盖核心要点，特别是新手主播。
- 2.生鲜农产品有时更注重过程，**直接观感**比口头表述更重要。
- 3.生鲜农产品**季节性强**，合理利用选择组合农产品售卖。
- 4.合理利用生鲜农产品处理、鉴别、对比等**实用生活小知识**会大大提高观众可信度。

## 【案例链接】——生鲜农产品直播的红利时代和质量时代

随着5G时代来临，三农领域直播面临重大机遇，是机遇也是挑战，如何平衡目前农产品直播所面临的重大问题，提升直播水平，更好的促进直播发展。



今年4月，柞水县副县长与农民李某共同售卖柞水木耳。连线李佳琪、薇娅直播间，24吨柞水木耳被一抢而空，抵得上柞水县几个月的销量。同样，抖音开展“13场”市长带你看看湖北“直播活动，推介当地农产品等，带货销售额达1793万元。

**但农产品直播存在质量标准、运输标准和品牌等问题，也逐渐成为各大直播人员的考验。**如罗永汉在5.20期间销售玫瑰，因未按时送达、质量糟糕等原因造成了直播危机。最后自掏腰包100万，并几十条微博道歉才挽回了信誉。

《向往的生活》节目中，知名带货主播薇娅帮助销售当地滞销水果农产品，卖货量显著。但却因差评上了热搜，包括水果大小不一、运输导致坏果、品质等问题。

而同样，“口红一哥”李佳琦2019年因销售“阳澄状元蟹”礼盒，直播中称其为阳澄湖大闸蟹，品牌硬。但后期因并非为阳澄湖大闸蟹，惹上了“虚假宣传”的信誉危机，其后也基本不直播卖生鲜、水果等农产品。

罗永浩 5-20 20:28 来自 坚果手机 R1 已编辑  
关于“花点时间”玫瑰质量事件的致歉和补偿措施。

在5月15日的直播中，我们上架销售了“花点时间”玫瑰。但今天我们接到了大面积的投诉，很多客户反映在收到礼盒时，花瓣已经出现打蔫和腐烂的情况。在看到这些反馈后，我们非常不安，也无比愧疚。

目前，我们的商务和法务部门已经按事先双方签署的协议精神，要求“花点时间”将购买该产品的全部款项原数退还给消费者。

考虑5.20这个时点的特殊性，原价退款也无法弥补大家在节日当天的遗憾。因此，交个朋友直播室决定按原价再额外赔偿一份现金给所有下单的直播间用户（总值约人民币一百多万）也就是说，所有购买“花点时间”玫瑰的用户将得到双倍的现金返还，希望这多少能缓解一些因为我们的工作失误给大家造成的不悦。我们也考虑过以某种应景的礼物来表达我们的歉意，但总觉得作

李佳琦 Austin 11-13 来自 iPhone 11 Pro Max  
引以为戒 提升自我 不辜负消费者信任

@李佳琦工作室:声明

声明

我们今日注意到有某网络媒体刊登了“李佳琦直播销售大闸蟹礼盒质量问题”的报道，我们立即进行了调查，现将调查结果如下：

1. 该产品经过正规渠道采购，符合国家食品安全标准，不存在质量问题。我们第一时间已及时下架该产品。
2. 李佳琦在直播中介绍该产品时出现失误，把“阳澄状元”大闸蟹说成“阳澄湖大闸蟹”，原包装可在包装商家提供的信息中找到，但商家可能在管理上存在疏忽，导致对消费者产生一定误导，为此我们深表歉意。
3. 基于我们一直以来对直播间产品质量与服务方面的承诺，该产品出现任何质量问题，于直播间购买产品的消费者可与李佳琦直播间“一对一客服通道”联系，我们将按照商家政策处理。
4. 我们一直重视维护消费者的利益，严谨选品，诚实守信。一直以来，我们坚持的“一对一客服通道”都会对每一笔消费者的问题和需求，第一时间进行妥善处理，确保消费者权益得到保障。
5. 再次向消费者们道歉，我们愿意承担一切责任以及后续，目前正在调查，我们将根据调查结果进一步加严严格管理，也将诚恳接受消费者和社会媒体对我们进行监督。

声明人：上海 交个朋友直播有限公司  
2019年11月13日





新京报



+关注

11-13 10:41 来自 微博 weibo.... 已编辑

【#李佳琦被指虚假宣传# #主播带货佣金多是销售额20%#】#新京报调查#“这个是状元蟹，阳澄湖的大闸蟹。”2019年9月的一场直播中，李佳琦指着身旁印有状元蟹logo的红色包装盒说道，“是最好的，23年老品牌。”12日上午，记者根据链接，在某平台的天海藏旗舰店找到了李佳琦口中的这款“阳澄湖的大闸蟹”。值得关注的是，该款商品名称为“阳澄状元蟹”。记者浏览多则评价发现，差评主要聚焦在李佳琦虚假宣传、螃蟹难吃、客服态度差三个方面。直播盛宴变成文字游戏，“坑死了，螃蟹一点肉也没有。说是阳澄湖的螃蟹，结果是从其他地方发的货。”一位买家评价如是说。

## 【分析提示】

三农产品**质量保障是核心要点**，但产品选择、保存时限、物流运输等薄弱问题不可忽视。直播中体现的“鲜、真”，如何在消费者拿到后一致是最重要的。



# 04 职业技能训练

重要提示：培养学生自主思考意识和分析动手能力



## 1.训练目标

- (1) 熟悉通用生鲜农产品直播关键准备步骤和相关营销。
- (2) 掌握通用一般生鲜农产品直播全流程，锻炼逻辑思维、说话技巧、方案安排能力。



## 2.训练内容

(1) 通过对“体验+吃播”型农产品直播案例了解，开展一场自己家乡或常见农产品直播。



## 3.训练评价

考核标准	考核内容	得分
准备工作	了解“九”项准备的完善程度	20
认知程度	认识农产品直播的弊端和益处	20
通用生鲜农产品直播流程	直播流程的掌握程度	30
开展一场家乡农产品直播	良好开展，关键要点把握	30



# 感谢关注，欢迎分享

Thank you for watching & WELCOME TO SHARE WITH ME