

Pemasaran Teknik Siaran Langsung dan Video Pendek

Adakah anda tahu pemasaran teknik siaran langsung?

Tahukah anda, video pendek adalah trend terkini?

Pengenalan

Pemasaran dengan teknik siaran langsung dan video pendek kian hari kian popular. Banyak media sosial telah memulakan teknik-teknik tersebut. Produk dan perkhidmatan ditawarkan semasa siaran langsung sedang berlangsung. Selain itu, pemasaran video pendek yang bertujuan untuk mendapatkan perhatian orang ramai. Kita, terdapat banyak platform yang menggunakan teknik tersebut khasnya Facebook, YouTube, Tiktok dan sebagainya. Persoalannya, adakah anda tahu, teknik-teknik yang betul untuk membuat siaran langsung? Apakah isi kandungan yang dapat menarik pelanggan? Apakah teknik persembahan yang perlu dilakukan? Apakah cara untuk meningkatkan penglibatan pelanggan dalam platform? Inilah persoalan yang akan dijawab dalam program ini.

Program Objektif

Program ini bertujuan untuk:

- Melatih peserta dengan teknik-teknik untuk siaran langsung atau video pendek
- Melatih peserta untuk membuat siaran langsung secara berkesan

Hasil Pembelajaran

Selepas menamatkan program ini, peserta seharusnya dapat:

- Menjalankan siaran langsung dengan berjaya
- Mengaplikasikan teknik siaran langsung secara efektif

Metodologi

Gamifikasi, kajian kes, wawancara, simulasi kes, kuiz, perbincangan kumpulan, kuliah, video.

Siapa yang Perlu Hadir

Eksekutif pemasaran, pemimpin dan pengurus dan sesiapa sahaja yang berminat dengan kaedah dan amalan terbaik meningkatkan dan membolehkan proses pemasaran.

Kerangka Latihan

Hari Pertama	
Masa	Topik
9:00am - 10:30am	Siaran Langsung atau Video Pendek Dalam modul ini, peserta akan melihat kelebihan untuk menggunakan siaran langsung atau video pendek. Modul ini akan dedahkan pendekatan video pendek dan siaran langsung. Jenis model perniagaan baru yang telah dibuka dengan teknik pemasaran ini misalnya ‘dropshipping’ dan sebagainya.
10:30am - 11:00am	Rehat Teh dan Rangkaian
11:00am – 1:00pm	Video Pendek Sebagai Penarik Perhatian Modul ini bermula dengan menghasilkan video pendek. Peserta akan mempelajari jenis-jenis dan ciri-ciri pengambilan video yang menarik. Peserta akan merancang untuk pengambilan video tersebut dengan jalan cerita dan papan ceritanya “storyboard”.
1:00pm – 2:00pm	Makan Tengah Hari dan Rangkaian
2:00pm – 3:30pm	Penulisan Skrip Video Pendek dan Rakaman Video Dalam modul ini, peserta akan belajar untuk membuat skrip untuk rakaman video. Seterusnya, peserta akan didedahkan peralatan yang diperlukan untuk rakaman video.
3:30pm – 4:00pm	Rehat Teh dan Rangkaian
4:00pm - 5:00pm	Teknik Mengedit Video Pendek Selepas video dirakam, peserta akan mempelajari teknik pengeditan video yang ringkas dan bagaimana video diletakkan di media sosial untuk mendapat perhatian orang ramai.
Hari Kedua	
Masa	Topik
9:00am - 10:30am	Penyediaan Sebelum Siaran Langsung Bermula Peserta akan belajar penyediaan yang diperlukan sebelum jualan langsung dimulakan. Penyediaan termasuklah peralatan demo,

	pembahagian masa, promosi yang dikehendaki ditawarkan dan banyak topik penyediaan akan dibincangkan di modul ini.
10:30am - 11:00am	Rehat Teh dan Rangkaian
11:00am – 1:00pm	Cara Berinteraksi Semasa Siaran Langsung Dalam modul ini, peserta akan mempelajari cara-cara berinteraksi di depan skrin khasnya dari segi bahasa tubuh. Selain itu, peserta akan mempelajari dari segi cara persembahan mereka di depan skrin.
1:00pm – 2:00pm	Makan Tengah Hari dan Rangkaian
2:00pm – 3:30pm	Penglibatan Pelanggan Untuk Menjadikan Sesi Siaran Langsung Sebagai Jualan Modul ini menekankan cara meningkatkan penglibatan pelanggan, dan macam mana menukar siaran langsung supaya mereka menjadi jualan. Selain itu, peserta akan mempelajari cara-cara untuk memotivasi pelanggan untuk membeli barangan atau mendapatkan perkhidmatan mereka.
3:30pm – 4:00pm	Rehat Teh dan Rangkaian
4:00pm - 5:00pm	Penyediaan Selepas Sesi Siaran Langsung Selepas akhir modul ini, peserta akan mengetahui apakah langkah-langkah perlu dijalankan selepas siaran langsung. Langkah ini amat penting supaya peserta dapat membina jenama dan kesetiaan pelanggan terhadap produk atau perkhidmatan mereka.