



易企播——汽车行业直播培训案例



时代光华
Times Bright CreSuccess

时代光华汽车行业客户



汽车行业客户，业务多涉及：生产制造、运输工具、科学仪器、广告销售、建筑修理、运输贮藏、机械设备、金融物管、燃料油脂等；



车企几乎均有：整车、零部件、动力总成、商贸服务**四大主业板块**，拥有的整车制造和零部件供应能力。



拥有强大的**研发**实力，拥有来自全球多个国家的**万名员工**，多个国家多个城市的**生产与经销体系**。



新能源汽车也成为车企的新研发与制造方向，技术力量、品牌打造与宣传、质量把控、营销策略、售后服务均在新需求背景下提出更高要求。

经销商

岗位技能

优惠活动

新媒体营销

.....

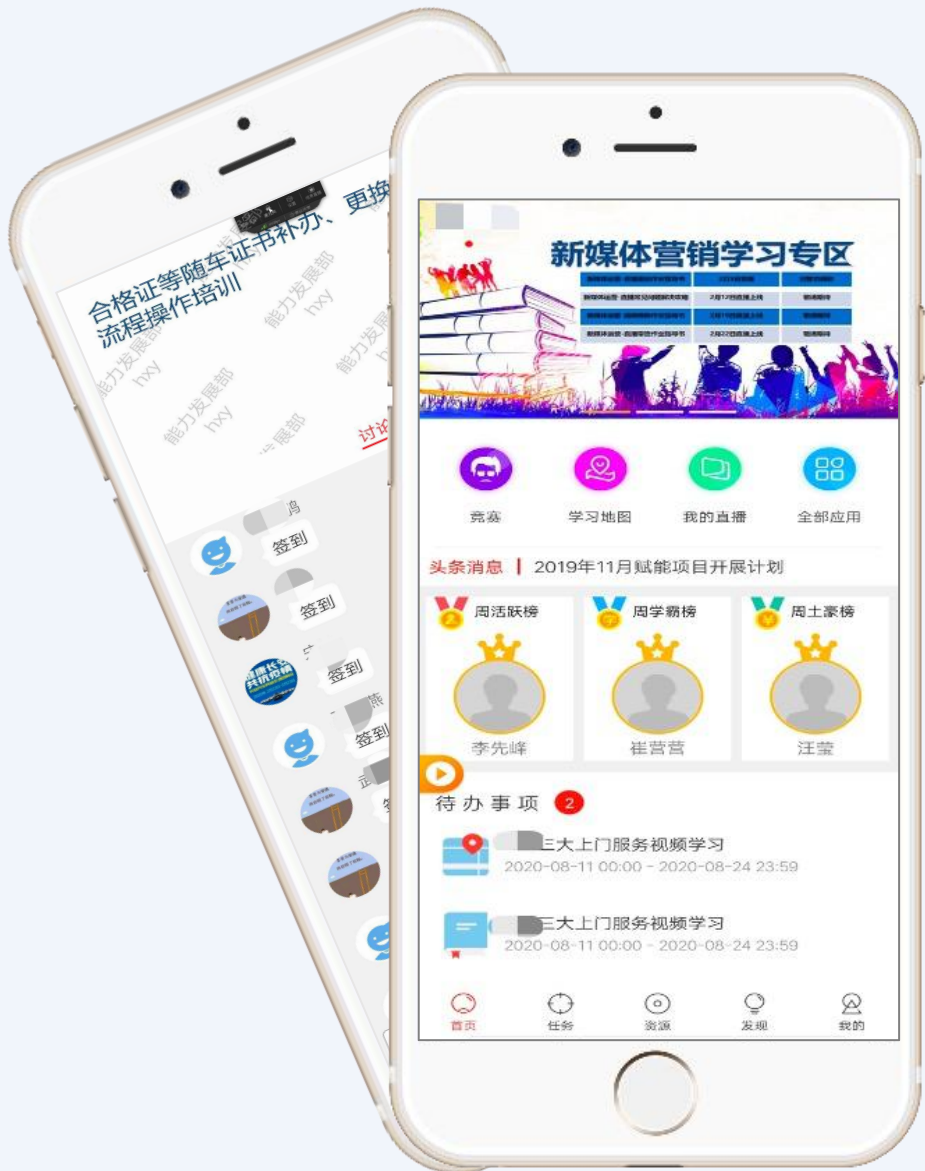
经销商遍布全国，信息同步困难，如何将新车发布会同步到各个经销商、产品的**卖点一一同步到位**？

销售类、事业部类、市场类、渠道类、配件类和客户关系类等，如销售类：需要话术、产品亮点、摄影技术、销售流程、客户关怀等**岗位技能的培训**；

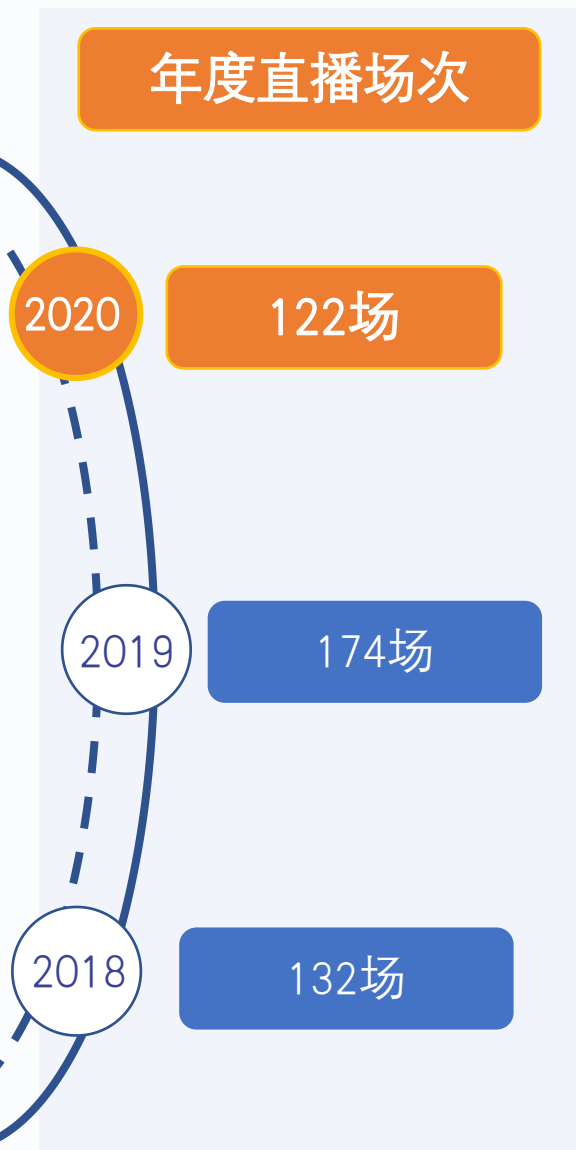
频繁的营销活动，有哪些活动亮点、活动流程、优惠政策、开放范围、销售话术、场景演绎、系统操作、以及售后服务等**细节问题亟需同步**给广大的一线销售人员；

直播卖车话术培训、常见问题攻略、场景演绎、团购作业指导、视频吸粉指导、网红大咖运营经验分享等；**每个企业都面临着转型**，如何“让员工走正确的路”是“长安汽车”一直在努力的事；

.....



年度直播场次



2020年主要直播专题

车展/节日活动部署

车展操作指导手册（管理篇/执行篇）
“双十一”购车狂欢节主题活动
车展及大篷车活动培训
展厅物料指南解读

12场

服务中心运营提升

执行标准（销售/服务）
诚信服务五大承诺
上门取送车维保培训
维修技师专项技能提升

19场

新媒体运营

直播带货常见问题解决攻略
卖点话术、优惠话术培训
团购作业指导书
拍摄技巧培训

18场

新车发布会

经销商指导手册
新产品亮点话术培训
新产品预售指引培训
产品对比话术培训

9场

场景 适用场景全

- | | | |
|------|------|------|
| 业务培训 | 专题宣讲 | 晨会例会 |
| 直播课程 | 产品发布 | 年会晚会 |

多场景适配，高效组织活动

功能 多样化呈现

- | | | |
|------|------|------|
| 连麦直播 | 视频直播 | 演示文档 |
| 共享桌面 | 共享视频 | 共享音频 |

多种课程形式，内容传达即刻实现

互动 互动效率高

- | | | |
|------|------|----|
| 聊天区域 | 多人连麦 | 打赏 |
| 抽奖 | 签到 | 问卷 |

多种互动方式持续调动气氛

真实 真实感强

- | | | |
|--------|--------|--|
| 边讲边演示 | 连麦面对面 | |
| 嘉宾轮流分享 | 学员轮流连麦 | |

多人在线面对面话题讨论

异地 多人同时异地

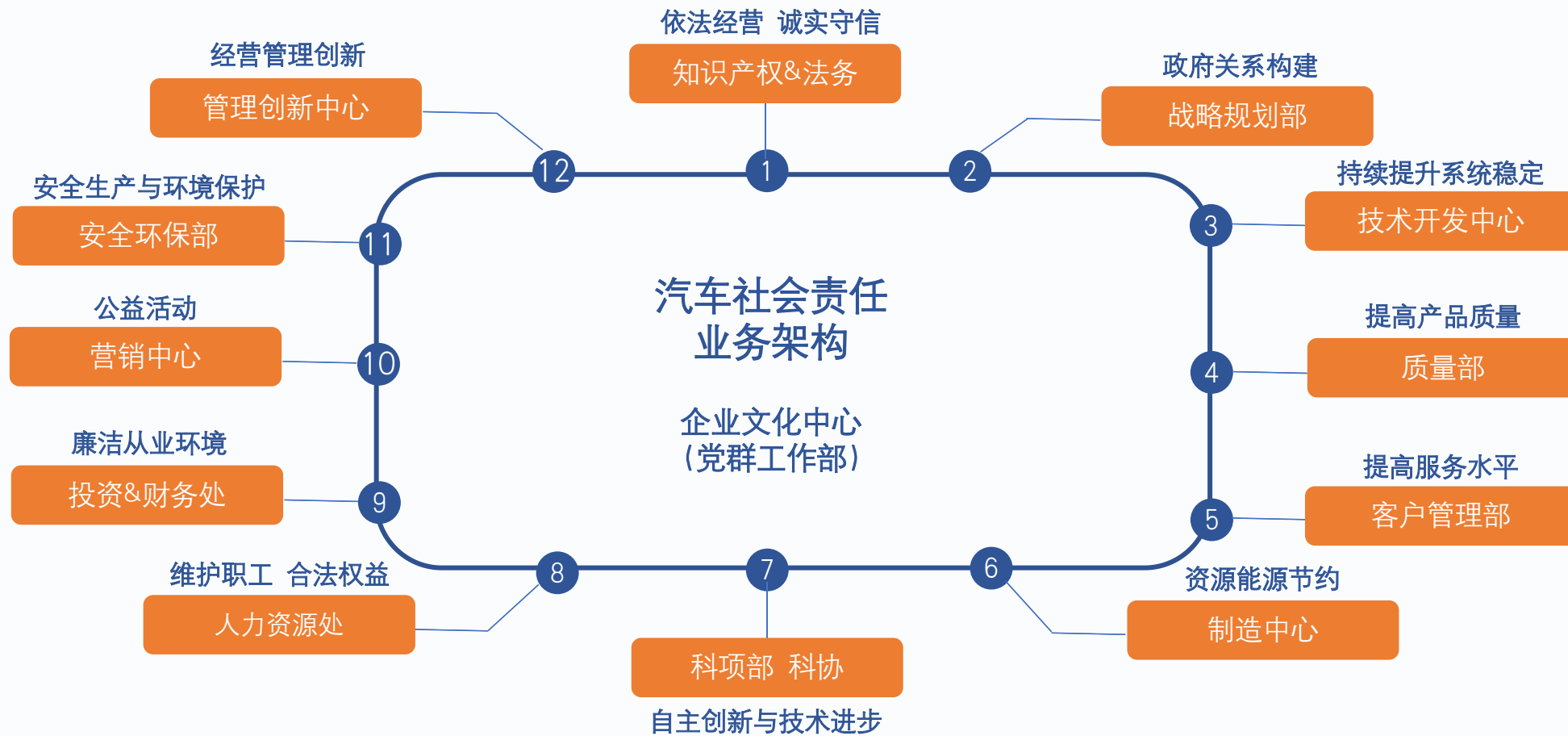
- | | | |
|------|------|------|
| 线下网点 | 通勤途中 | 睡前饭后 |
| 一台电脑 | 一部手机 | 靠谱网路 |

直播就要随时播、随地看

沉淀 内容一键沉淀

- | | | |
|-------|---------|------|
| 在线剪辑 | 生成回放 | 生成点播 |
| 生成为课程 | 分配课件与考试 | |

优质内容不流失，员工好无限复看



1、 梳理企业架构对应的目标与责任内容，挖掘各个部门可能的培训需求，联系相关的负责人沟通培训实施问题。

利益相关方	诉求	行动与措施
客户	高产品质量 愉悦的体验 感动欣喜的服务	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 顾客驱动的质量管理体系 ✓ “客户之声”沟通机制 ✓ 客户关爱捐助项目 ✓ “长安FAN”粉丝圈层
员工	获得职业发展 强化管理互动 保障员工权益 工作生活平衡	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 职位发展体系、长安汽车大学、员工技能大赛、后干赛马机制 ✓ 合理化建议、沟通园地 ✓ 股权激励机制、递延奖金计划 ✓ 员工协会活动、敬业度调查、满意度调查
合作伙伴	共同发展 长期合作 能力解决	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 经销商大会、两双营销战略、经销商管委会 ✓ 供应商大会、阳光采购体系、投诉平台 ✓ CA-QIP长安质量改进流程 ✓ QCA长安汽车供应商能力体系认证

2、换其他维度分析，如：梳理企业“利益相关方”、“各方的诉求”**企业培训团队可以为之采取的行动与措施有哪些？**



3、打造一款有“汽车行业特色”的“直播培训项目”——“员工岗位培训”

目的

通过直播培训协助各组织完成任务，满足利益相关方的诉求；

定位

提升员工的技能水平，巩固员工的基础知识与技能，为员工规划一条清晰的成长路线；



4、课程排期，播前进行宣传造势

排期

以月为周期，规划课程专题，讲师开发课程，准备课件；

素材

准备宣传话术、文案与海报，确定露出位置，学员进入直播间的路径等；

宣传

播前1天与一个小时做足宣传造势，文案海报、群发邮件与消息、公众号推送、朋友圈图文等方式。



5、直播进行，讲师开讲，学员参与

讲师

讲师进入直播间讲课，上传文档、共享桌面、共享视频，发起签到、问卷、抽奖等；

学员

根据宣传指引，进入直播间上课，参与互动等。



6、观看数据

追踪

学员观看时长、聊天记录、签到数据等均支持**在线查看**与**导出**处理。

7、内容沉淀：一键生成回放，一键同步为课程

回放

直播结束立即生成回放，永久留存，学员可在APP、H5、PC端无限复看；

课程

回放同步为课程，**重新上传参考资料、重新设置结业条件、搭配考试和重设开发范围等。**

直播一键生成课程

 53门
经销商

 34门
服务

 19门
运营

 9门
市场

 21门
营销

 15门
产品

 46门
人力

 26门
质控

他们也在用「易企播」.....





易企播

企业专属培训直播工具

有趣、有料、有温度，让人人爱上直播分享



时代光华

Times Bright CreSuccess