

淘宝海外代购直播代运营 直播公司 直播运营方案

产品名称	淘宝海外代购直播代运营 直播公司 直播运营方案
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一 层102室（注册地址）
联系电话	13073622632 13073622632

产品详情

淘宝海外代购直播代运营 直播公司

直播运营方案为大家分享一下直播运营的方案，希望能对你们有所帮助：

一、直播运营的分类

- 1.定位性内容：帮助主播完成并清晰认知自己的内容输出方向，也就是接下来要说的话，输出的信息的主要方向，即主播的核心内容型产品。
- 2.推广性内容：推广自己、推广自己的直播间、粉丝帮你宣传，围绕核心定位所产生的价值性内容输出，并将其进行更多曝光与推广的内容策划。
- 3.营销性内容：营造直播间与主播所输出内容的稀缺性，增强粉丝对主播开播的期待性。对主播所受商品进行价值方法，性价比提升。
- 4.互动性内容：建立情感关系，快速培养认知。快速调研人群画像，调研直接需求。
- 5.策略性内容：服务于营销性内容，侧重直播现场的氛围营造，通过策略对直播现场进行环境氛围、主播情绪、粉丝群体情绪的提升。
- 6.需求探测性内容：完成存量需求的探测，并对真需求、伪需求进行论证的内容，是产品拓展的调研内容。
- 7.促销性内容：不建议频繁（每周不超过3次）的进行促销性内容的使用。

二、直播运营的技巧

1.提高直播内容的专业性、丰富度

用户永远是跟着内容走的，视频的本质是内容的争夺，直播平台要有用户想看的内容，才能吸引住用户的眼球。因此直播在内容上应该具有专业性、丰富度和文明度，创造优质的内容和特色栏目会成为制胜的关键。

2.保持用户的新鲜感，提高用户的参与性

直播能够吸引用户的根本是能满足用户的精神需求，而长期使用老套的手法会造成用户的审美疲劳，所以和用户积极的互动也能促进用户积极的参与其中，延长用户的新鲜感和用户的粘性。

3.对主播进行精细化管理

现在主播已不再是稀缺资源，所以要对主播进行进一步的精细化管理，来降低主播的分成比例。

三、直播运营成本

1.直播平台的收入组成=用户购买虚拟道具打赏分成+商家投放广告+线下活动门票+游戏联运导流（游戏直播平台独有）

2.主播的收入组成=用户购买虚拟道具打赏分成+平台签约费用+电商导流+商家投放广告（少部分网红接广告）

3.直播平台的支出结构大概是=带宽成本（30%）+主播分成/主播签约（30%）+其它运营成本（如，常规办公运营成本，营销成本，版权成本等，占大约40%）