

抖音直播运营的工作内容有哪些

产品名称	抖音直播运营的工作内容有哪些
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

产品详情

抖音直播运营，在开播前、直播中、直播后需要做什么工作？

这三大关键步骤事关直播间的生死存亡，我跟大家详细聊聊具体的内容。

直播前需准备的工作不仅是在开播前的几个小时需要了解，而是在你准备从事直播带货这个行业时，就需要对运作直播有一个总体的准备和规划，并且每一场都有计划地进行直播带货，这样才能在这个行业长久地存活下去，否则只会提前离场。

直播前需要准备的细节工作，比如直播间该如何布置？灯光怎么打？需要准备哪些工具等。

那么直播前、直播中、直播后的重点工作有哪些呢？

一、直播前：预见未来，谋而后动

1、撰写直播脚本

直播脚本就是写一个总体的大纲。包括明确直播主题、把控直播节奏、调度直播分工、开场的预热、直播间的互动、产品讲解、产品测评、抽奖环节、案例分享等等。把直播间每个环节按时间轴顺序列写下来，需要多少时间。

直播脚本定稿后给直播团队的每一位成员看，让团队之间的信息保持同步，沟通更顺畅，执行更到位，也能让主播更好的掌控直播间的节奏，提高带货转化效果。

就算是单爆品的直播间，针对这个产品的顾客提问，哪怕只是简简单单的尺码或者规格问题，都得提前编辑好，排练好，就如同销售一样，你见哪个公司的销售是不经过话术培训就上岗的？

2、用数据选品

直播间分为有品直播和无品直播，无品直播指的是达人直播间，就是帮别人带货，直播间的产品都是别人的，没有自己的货品。

我们重点讲一下有品直播间，就是有自己产品的直播间该如何选品？

抖音直播比较适合单爆品。单爆品如何分析选取呢？不能依靠主观想象，而要依据客观数据，选出合适的产品作为单爆品。

利用第三方软件，蝉妈妈、考古加或者飞瓜都可以，点击软件中的“找商品”，输入产品关键词，例如“西装”、“羽绒服”“连衣裙”等，点击“关联直播”、“有直播为主”按钮，就会弹出产品页面。

在弹出的产品页面，关注四个数据：

I 转化率大于10%，说明产品销量还不错。

I 7天销量接近30天的销量。这个数据代表产品是否是季节性产品，如果是连衣裙这种季节性较强的产品，就需要关注这个数据，且越接近越好。

I 关联达人数少，代表是商家直播，反之则不是。

I 佣金比例小。这个数据越小越代表没有很多人在推这款产品，我们需要挑选的就是这类产品，如果佣金比例 > 30%，就代表商家找了很多人在推这款产品。