

抖音直播运营流程，这些您了解吗

产品名称	抖音直播运营流程，这些您了解吗
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

一、直播前运营

1、直播内容策划（1）策划与直播账号定位相关的内容如果你做的是服装的账号，那你就持续输出有关服装搭配之类的内容，打造账号的垂直度和主播的性。（2）向粉丝用户寻求帮助新手主播如果不知道策划什么主题的内容，可以在直播中直接问粉丝。比如说：各位直播间的朋友们，下次你们想要看什么样的内容呢，可以在公屏上打出来或者私信我哦！2、直播间流量获取（1）短视频引入如果你是做抖音或者快手，可以先运营自己的短视频。当你有一个视频爆了后，马上开直播。（2）发挥直播预告的威力 在直播前，做好宣传，可以吸引更多潜在的用户来看直播。直播预告可以在账号昵称、个人简介、微博、微信等多种渠道来进行。像之前罗永浩直播卖货时，就在微博上进行了多天直播预热。3、宣传预热（1）直播卖货开始前一周左右可以在自有平台和其他社交平台上提前宣传预热，以通知老顾客和吸引新的潜在顾客来看直播。（2）常见的宣传预热方式有以下几种：文字/视频预热：个人简介、作品文案提前1-3天预告直播时间及主题、宣传预告。站外预热：提前1-3天在微信、微博等渠道预告直播时间及主题、宣传预告。4、直播脚本（1）直播主题；（2）直播目标：目标；销售目标。（3）道具准备；（4）产品准备；（5）直播时间；（6）每个时间段的流程安排：主播、直播助理、后台客服；（7）价格福利。5、直播标题（1）直播标题很重要，在能体现直播主题的情况下，起一个有意思的吸睛的直播标题会非常有帮助。直播的宣传图和宣传文案上都可以围绕统一的主题做文章。（2）通常我们写直播标题需要在12个字内讲出亮点和风格，创造新闻感、引发好奇心、产生共鸣。且标题不宜太过夸张，与实际直播内容相差太远的话，容易失去真实性。（3）比如“稳站C位的春日美衣”，九个字清楚的表达了其稳站C位亮点与春日美衣风格，什么样的衣服可以让你稳站C位呢？这足以引发好奇，从而进直播间观看。

二、直播中运营

1、把控直播节奏 正式直播时就是主播的主场了，你好按照提前策划好的内容按流程来直播。如果你有助理，可以让他在场外提醒你每个环节的时间，然后根据时间来把控直播的节奏。如果你是个人直播，那么建议你在直播前自己先走一遍，然后将每个环节的时间段标明，用白板写出来，放在镜头看不到的地方。2、掌握互动技巧 如果你要设置互动问题，建议大家选择互动性高的二选一式的问题，后直接让大家扣1或者扣2就行。如果你要设置抽奖环节。可以在抽奖时设置要求，比如：只有关注我，回复666的粉丝才能参与抽奖。当粉丝进入直播间，主播可以通过“欢迎XX来到我的直播间”等话术来进行互动；接着可以引导粉丝进行“点赞、关注、转发、问答等互动。

三、直播后运营

1、一场直播结束后，你不要急着去休息，先做好数据统计和复盘。2、现在直播平台基本都会有一个直播数据功能。每次下播后，你都可以查看本次直播的在线人数、获得的礼物打赏等。将这些内容做好统计，方便你分析总结和提升。

