

直播运营计划该怎么做

产品名称	直播运营计划该怎么做
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

抖音直播运营是什么？

抖音直播运营的主要目的是活跃直播间的气氛以及粉丝之间的互动，抖音的直播运营控场对主播来说视非常重要的。主要的任务就是协助主播控制直播间气氛，引导粉丝互动，处理突发事件等，直接影响主播们直播的节奏。

抖音直播运营应该怎么做？

一、确定直播流程，熟悉产品。

作为直播运营场控，在直播开始之前，需要熟悉直播脚本，明白直播间什么时间段发送福利，什么时候开始抽奖搞活动等。此外还需要了解产品的性能、参数、销售活动等，为避免延误而促销的产品，还需要及时了解粉丝对商品的需求，在弹幕区快速筛选购买和售后评论，提醒主播及时回复观众。

二、带动气氛和节奏

抖音直播间的售卖氛围会直接影响商品转化的效率，优质的抖音直播间互动率会越来越高，观众的停留时间会越来越好，直播间的留存率也会更高。所以好的直播运营场控需要时刻关注直播间的弹幕评论、直播间的点赞评论转发、直播间的观众停留时长以及直播间的留存水平等。

三、及时向主播反馈数据

抖音直播运营需要实时关注直播间的人气与弹幕的变化情况，如直播间的流量减少以及在线人数持续减少时，就提醒直播发送福利、抽奖等活动等，以此来挽留用户。与之相反的是，如果直播间的流量在持续上升，就可以提醒主播推送爆款产品，提高流量的转化率以及商品转化率，足以见得，直播运营也是较为重要的职责。

四、具体对象的具体分析

根据自己直播账号的粉丝画像和粉丝需求，选择直播投放产品。例如，李佳琪的老板做的是美容化妆品，因为他的粉丝群主要是女孩。还可以通过产品转化率、产品点击率、产品销量来综合判断产品是否适合在直播间销售。