

普通人怎么开淘宝直播之直播团队打造篇不再茫播进击top

产品名称	普通人怎么开淘宝直播之直播团队打造篇不再茫播进击top
公司名称	广州宸铠科技文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	白云区南村中路39号
联系电话	18627127465

产品详情

淘宝直播团队需要几人组成？需要几个人做？直播团队分工。宸铠科技卡卡告诉你。

为什么宸铠科技服务了很多大主播大机构客户？

因为宸铠真正释放淘宝直播行业内部实操方法，您的直播间成长绝不是突如其来，在专业团队的带领扶持下，您将看到您的淘宝直播间一节节攀升成长的步伐。

在淘宝直播实战过程中人力成本也是不可小觑的，在淘宝直播事业前期，主播一个人上路，亦或是团队转型淘宝直播，人力的配合，团队能量的分布，如何打造淘宝直播的团队？不同阶段需要有不同的策略调整。

不再茫播，进击top!宸铠科技，为淘宝直播内容营销者服务。

如果是中小卖家，团队怎么配置呢？

做直播，打造团队，成本是不小的。关键在于直播镜头里看不见的背后故事。

隐形成本！

在直播刚开始前几场还处在手忙脚乱的不在这一part的讨论范围，当整个直播间的工作流程初具雏形的时候，直播的时间就会显现出清晰的安排，有些是四个小时左右，有些8小时。甚至10小时以上。

单人作战：研究好自己，精简自己的工作，自己负责镜头前的直播，其他工作外包是明智之选。你就不会感到无力，看不到未来。

小团队：寻求外力帮助，振奋士气，如果跟着一步步摸索，定是会碰壁，团队会出现负能量，导致直播工作质量下降。

直播进入上升期，此时的直播变化万千，要有专门的人盯着，细化各个细节。直播变得更具品质感。

首先要有策划，策划在直播间的存在就是策划直播间的活动内容等，提升气氛，美感。与之前手忙脚乱不同，此时直播间又镀了一层金。已经看起来像是一个专业厉害的直播间。

直播策划岗位负责根据主播个人定位，粉丝属性，商品来撰写直播策划案，如果初创团队暂时没那么多入马，这个策划的工作，可以让直播运营分担一部分，待羽翼丰满，团队理出了节奏，这个工作就变得更加的简单。

第二个岗位场控，需要看管淘宝直播间中控台，当你需要专门设立一个场控岗位的时候，那就是主播的一张嘴管不过来的时候，它需要帮助主播重复一些信息，商品临时的上下架，发优惠信息，红包公告，抽奖等。

场控还有一个很关键的作用就是与主播的默契配合，当局面失控，例如经验不是很好的主播讲嗨了，舆论方向搞偏离了。一旦出现这个状况，就会浪费掉珍贵的流量，这时候就要暗示主播，想办法把方向拉回来。

场控需要灵活选手，因为直播过程中每分每秒都在进入新的观众，新流量，新粉丝，老粉丝还有直播的节奏以及货品这几方的平衡都要在脑海中整齐罗列。

我之前拍的一张繁忙直播间的照片，这个是顶流大主播，人员分工像毛细血管一样，白板上贴的就是直播策划案了，所有人员都要参与到，选品，节奏等诸多环节，每个计划要确保每个人脑海中有条不紊。

第三个岗位是直播运营，运营分为两类，一种叫做活动运营，就是每天搜集官方的活动信息，比如说女王节，双11这样的促销节点。

第二类商品运营，达人的商品运营需要去寻找粉丝想要的产品，负责谈判商家，自己本来就是商家的，你应该对自己的货品了如指掌了，任何人都比不了你的熟悉度。

第四种叫做助播，也可以叫做助理，李佳琦的小助理付鹏就是属于这类。在服装主题的淘宝直播间，主播在换款的空档，助播就要迅速入镜保持直播间的活跃饱满，重复口述信息。减轻主播的口述压力。

要拥有上帝视角，瞬间把自己拉倒高空俯瞰全局，也要俯冲到地面死磕细节。

?