Q:二次元角色如何选择？

A:因人定角：根据主播身高、长相、气质等外形特点和性格特点，选择适合角色人设，如姐姐vs蓢妹、高冷vs呆萌

Q:二次元角色可以选择有哪些？

A:热门角色：根据各种排行榜或者抖音热门话题、热点宝等工具，选择热门角色获得额外瞟光流量和热门角色；参考36位人气超高的二次元女神合集2023年最受欢迎的男性角色Top10。经典角色：选择80、90经典游戏、动漫角色，主打一波回忆杀；参考细数我们曾看过的那些动浸回味12部经典老番。

Q:二次元服装造型的重要感？

A:打造贴近角色的服装和造型非常重要，服装、妆面和假毛全套，增加整体还原度。淘宝或咸鱼选择相对应角色的名称。

Q:二次元的妆面如何打造？

A:妆面：贴近cos角色，有一定夸张感，在小红书平台搜索相应角色妆造教程、或邀请妆娘为主播上妆。cos牧造讲究还原度和夸张感眼牧尤其重要；假发：直插间打光下来，如果主播假毛很毛燥，整个质感就降低了，所以一头顺滑的假发很重要，学习技巧做好日常护理和上播前理毛

Q:二次元直播间背景如何选择？

A:区别于常规直播间，根据cos角色场景需要具备相应的二次元元素，可尝试小舞台/led屏/3d幕布/实景风格整体干净整洁、灯光明亮、人物脸部光线自然，且直播画面必须为高清(1080p)

Q:二次元直播小舞台风格如何打造？

A:通过KT板、实体道具，打造主题向画风直播间，直播间呈现面风精致

Q:二次元直播间3D幕布如何打造？

A:通过打印幕布搭建简易直播间背景，成本较低，前期过度可使用;注意画面需要有景深憾，并且和cos风格保持一致。

Q:二次元直播间LED屏幕如何使用？

A:LED屏幕画质高清，配合二次元角色能够设置不同背景，注意配置相应的舞台灯光与LED搭配，地板选择素色或者带反光感

Q:二次元直播间实景场地如何选择？

A:选择游乐园、咖啡馆、动漫主慰馆等有实景道具布置的场量，增加沉浸式体验

Q:二次元主播才艺内容做哪些准备？

A:二次元才艺内容以cos角色还原动作/台词、宅舞唱见表演为主。

Q: 二次元团60分评判标准是什么？

A:二次元团在满足平台团播直播规范下，分为二次元装扮团(cos/洛丽塔)和二次元才艺团(萌宅唱跳)

【60分二次元装扮团】需要满足1/2以上成员穿cos或洛丽塔服饰且还原度70%以上

【60分二次元才艺团】要求ACGN向唱跳曲目且时长浓度达标

Q:抖音舞蹈怎么跳？要记住哪几要？

A:抖音舞蹈怎么跳，记住五要五不要

上肢舞蹈要丰富，重复干扭要不得;

严禁传播!

摇摆挺 wave要干脆，胸臀动作就1秒;

灯光镜头要打好，低俗聚焦要不得:

擦边话术一用上，处罚指定少不了;

出镜服装选的好，持续舞蹈不封号。

快速跳转:

1.舞蹈新丰播扶持申报 2.申诉入口 3.举报入口

4.舞蹈主播直播行为规范指导 5.舞蹈主播如何通过抖音灵机查违规片段(跳转文档2.3.3)

Q:新主播如何快速成材？

A:每小时保持6分钟舞的主播更快完成跃迁。部分新主播企图通过低俗舞蹈换取流量，结果往往是高频封禁和限流，低俗舞蹈主插生存并不好!

Q:优质舞蹈主播粉丝如何质量更高？

A:优质的舞蹈才艺，获得的流量更稳定，粉丝质量更高。相反，借助一时大尺度舞蹈，主播吸引的往往是低黏性粉

丝，流量难以存续。

Q:如何避免封禁，提升舞蹈时长？

A:针对近期的高频违规，我们从舞蹈动作、服装、语言、舞单四个板块进行案例讲解，帮助大家了解如何跳舞不违规，怎么调整降低违规风险。

Q:最高频的违规有哪些？

A:最高频的违规:舞蹈中长时间扭腰扭臀

1.禁止舞蹈过程扶着髋或者单纯扭动没有上肢舞蹈动作，或者只是偶尔举起手进行扭动

2.重点关注舞蹈过程中带有的抚摸，抓脖子，抖智抖胸、吹笛子等细节动作，会大大增加封禁概率

3.服装和配饰也是重要影响因素，不要以为动作不违规但是服装裸露就可以规避处罚，低俗感明显的服装和配饰。。将加大处罚概率。

Q:惩罚类违规有哪些？

A:直播连麦中禁止进行不良约定或惩罚游戏，如倒立、转国、背人扎马步、跪着直播、磕头等禁止超常规的运动或体罚及负重行动，如抱凳子坐50个蹲起，让瘦弱女孩举重物等;击打身体等自我伤害行为，如拍脑袋、扇嘴巴、喝100度热水等，夸张演绎也不可以以荒诞、滑稽、不合常规的的行为来博取眼球，如要求两个男主播亲嘴禁止贬低自己或侮辱/支配他人的行为，如下跪道歉，重复10遍我是废物等

刷礼物表白、mua等。

Q:语言类违规有哪些？

A:1语言攻击刺激消费

如刺激已方/对方粉丝&主播进行消费“妈呀这么多粉丝没人看你吗;这么多粉丝挤不出x个人来看你”，“就这么点票，有本事再送一个xxx”等言语，激将法诱导观众打赏

如以“至今十四个展馆都是我点的，这让别的大哥情何以堪"等挖苦讽刺方式刺激观众打赏如以“给我大哥涂红一点等下，亲在我大哥的脸上会有我的 kiss"等情感承诺，或以不当内容为味头诱导观众打赏高频易违规点:以表白为惩罚打PK，无论是表白对面主播还是表白自己家的粉丝的消费玩法都有违规的风险哦~建议更换惩罚方式，以成品才艺为主。

2 低俗暗示

直播过程中避免出现谈论女性身材、三围的言论，如:“对面好大，得有d了吧、我是飞机场”等低俗话题避免谈论有关行为的生理反应，如“我x了、我s了"等低俗话题。避免谈论或以物体代指男/女性xx器官，如“你那玩意多大、你裤裆里的毛毛虫” 。

Q:新主播定义是什么？

A:首次开播在12月13日之后，每小时舞蹈时长大>6分钟，动作能契合节拍，流畅舒展;提报日起近7天25分钟开播天数≥3 天。

Q:申报结果通知以什么形式发出？

A:结果同步时间:每周三、五，节假日顺延

结果通知:飞书搜索「多维表格助手」机器人,添加置顶，审核结果将自动推送到您的飞书消息中。

Q:舞蹈新主播申请标准是什么？

A:首次开播在12月13日之后，每小时舞蹈时长大>6分钟，动作能契合节拍，流畅舒展，提报日起近7天开播>25分钟的天数不少于3 天;

特别提醒:

1.申报舞蹈前一定要满足才艺表演时长，提前4场需要做好准备

2.直播间分辨率记得让主播选择正确的清晰度，清晰度设置入口:开播→设置→选择清晰度

3.有才艺证书最好上传，可加分。

Q:舞蹈主播可以穿哪些类型的衣服？

A:1.服装最低尺度要求

1)上胸线底线:衣领在锁骨下3厘米以内，且不可露出沟线或沟线阴影

2)腹部底线:皮肤裸露高度不超过5厘米

3)下臀线底线:裤腰高于胯骨，下臂线向下10厘米

4)背部:不可大面积暴露，建议最多不超过1/4的面积

2.服装大方得体，与人设风格保持一致

3.生活化服装上镜和引流效果更佳，持续更换多元风格服装更有利于持续涨粉。

Q:舞蹈主播不能穿的衣服类型有哪些？

A:1.禁止穿着凸显胸部、下体、臂部等有性化低俗感知的服装;

2.禁止穿着情趣内衣裤、情趣 cos 服(护士、空姐、女仆)、渔网袜、死库水;和其他下体形成倒V形视觉的服装裤子;

(正常可爱风cos 服、正常 cos 服不止此管控范围内)

3.禁止穿着透视装、睡衣、浴袍款式服装

Q:如何进入实时大屏功能？

A:工作台-点击[实时大屏]按钮

Q:【实时大屏】功能页面详情有哪些内容？

A:超管、管理员:查看公会整体数据，包括全部经纪人、团队、主播:经纪人:查看负责的主播数据。

Q:公会反馈的内容有哪些？

A:1.刺激公会流水效果明显。做好活动玩法设计、活动内部宣发等，在活动期内公会流水较日常有明显的提升

2.有效锻炼团队。好的活动需要团队紧密配合，上下协同一致保证信息互通，通过活动能有效训练公会的专业能力3.潜力主播快速成长。主播周期性的参与到有目的、有竞争性的活动中去，利用外在因素给主播成长动力，提高开播质量和直播能力，潜力主播在活动的刺激下能快速成长

提高公会成长速度。活动被无数次验证过，能有效刺激公会流水增长，公会学会办活动、多场景使用活动工具4能给公会带来很多实际帮助。

Q:如何创建一场自建活动？

A:第一步：赛制设计（明确玩法和规则）第二步：奖励设计（明确激励方式）第三步：活动宣发（活动前“造势”）第四步：活动过程中激励（重视过程一鼓作气）第五步：活动结束复盘、结果通知（有始有终、做好主播体验）

Q:活动创建路劲是什么？

A:路劲：公会后台-运营中心-活动玩法-创建活动

Q:榜单赛是什么？

A:玩法:榜单、组队、复活赛等

时长:5-7天

频次:大公会季度1次;中小型月度1次

场景:强势冲流水(如月末)

Q:主播奖励可以从哪里获取？

A:针对主播的奖励一般可以分为这五个方面：现金奖励、实物奖励、流量奖励、荣誉奖励、服务奖励。

Q:运营奖励是什么？

A:运营所带主播晋级拿到名次，则给予运营现金奖励活动宣发和动员。

Q:活动前的宣发和动员是什么？

A:活动前的动员是活动能否打出成绩的重要影响因素，动员分为三个阶段，主要涉及三个方面。

阶段一：对运营的动员；时间点：活动前5-7天；动员方式：线下会议形式增强运营对活动的认知、利用微信群方式通知活动的关键信息。

阶段二：运营对主播的动员；时间点:活动前3-5天；动员方式：重点主播、潜力主播；阶段三：主播对粉丝的动员；时间点：活动前1-2天；动员方式：粉丝群。

Q:复盘三要素是什么？

A:活动是否打出效果：看流水；

分析原因：1.运营是否有效的督促公会中部及以上主播开播，是否存在一些能力很强的主播没有积极性，活动躺赢。

2.奖励设置是否合理，足够吸引主播能否激励到公会中腰围部的主播。

活动是否激励了主播:看开播

分析原因：1.公会内部是否全方位宣发

2.运营-主播 环节的动员是否执行到位

活动是否有帮助公会发展:看中腰部主播活动期间有营收增量的主播数量

分析原因：1.活动期间运营对中腰部主播的服务是否全面

2.主播对粉丝的维护是否充分

3.主播奖励设置是否合理

Q:活动数据怎么看？

A:上月月均基线(上个自然月内的数据,如活动为跨周期活动，也是取前一个自然月，举例:活动时间2月25日-3月5日上自然月基线为1月1日-31日。)

活动前30天(活动开始时间向前推30天，作为对比基线，举例:活动时间1月1-10日，对比周期12月2日-31日。)

活动周期环比(根据每个活动周期向前取相同天数，举例:活动时间2月10-17日,对比周期2月2日-9日。)

Q:你的主播开播了吗？什么时候开播的？准备开播了吗？

A:经纪人要给主播安排直播时间，找到合适时间，培养稳定的观众。

Q:如何进入跟播？

A:工作台-主播日历-点击【跟播】按钮进入跟播列表；

工作台-主播日历-点击【主播头像】也可以进入主播跟播详情页。

Q:新主播孵化成材的结果哪里看？

A:经营数据-经营分析：新主播成材率

公会&团队的新主播成才数量、成材率、开播率、不活跃新主播名单，统统掌握！

Q:对于直播间出现喝酒、抽烟的主播作何处罚？

A:对主播:对于发生三级违规的主播，平台有权根据主播违规视情节严重程度给予警告、断播、封禁开播权限(1天到一周不等)、限制使用连线/PK/OBS/商品分享等部分或全部账号权限/功能(1天到一周不等)等处罚。

Q:以不当内容博眼球的直播行为走和处罚？

A:进行恶俗、低俗、危害(或可能危害)身心健康或有悖于社会主义核心价值观的惩罚游戏，包括但不限于打火机烧嘴唇、使用鞭炮炸手、跪碎玻璃等构成二级违规；对于发生二级违规的主播,平台有权根据主播违规情节严重程度给予警告、断播、封禁开播权限(1天到永久不等)限制使用连线/PK/OBS/商品分享等部分或全部账号权限/功能(1天到永久不等)等处罚。

Q:以不当内容博眼球与直播中涉及恶俗、危害(或可能危害)身心健康的内容类违规不相同点有哪些？

A:约定惩罚+做惩罚

违规类型:不当内容博眼球/严重诱惑行为/危险惩罚游戏具体落罚原因与实际违规场景与行为有关

约定惩罚+不做惩罚

违规类型:不当内容博眼球

不约定惩罚+直接做惩罚

违规类型:严重诱惑行为/危险惩罚游戏具体落罚原因与实际违规场景与行为有关

Q:直播间构成二级违规的有哪些内容？

A:带有性暗示、性挑逗、性诱惑、性交易等意味或类似效果的画面、言论、行为、姿势、特效、音乐、音效的，构成二级违规；进行恶俗、低俗、危害(或可能危害)身心健康或有悖于社会主义核心价值观的惩罚游戏，包括但不限于打火机烧嘴唇、使用鞭炮炸手跪碎玻璃等，构成二级违规。

Q:针对二级违规的主播作何惩罚？

A:对于发生二级违规的主播，平台有权根据主播违规情节严重程度给予警告断播、封禁开播权限(1天到永久不等)、限制使用连线/PK/OBS/商品分享等部分或全部账号权限/功能(1天到永久不等)等处罚.

Q:针对二级违规的公会作何惩罚？

A:此原因达到7天以上及永封会对公会进行健康分扣除和主播当月对应公会任务奖励金额不发放等处罚，(同样该原因未达到相关最低封禁天数要求则仅封禁不扣款 )。

Q:直播间常见违规玩法有哪些？

A:1.主播的pk惩罚呈现性低俗意味，如在身体部位写或画敏感部位相关的词汇、图案，要求输方改具有低俗倾向的名字

2.利用敏感部位进行诱惑动作比如物品、道具触碰/挤压/蹭敏感部位

3.磨豆腐/拱血条/背楼/或刻意展示突出敏感部位等动作

4.使用道具类惩罚如:指压板、举水盆/水桶/椅子

5.击打自身/危害身心类以及低俗类惩罚如:体罚类惩罚(深蹲100，高抬腿200)

6.食用、饮用刺激食品或引人不适类惩罚如:吃芥末、料酒等调味品等具有刺激或者引人不适的惩罚。

Q:开播前运营的目标是什么？

A:开播运营目标:主播能够保持「稳定、准时、活跃」的开播，

「开播」动作看似简单，但也容易出现问题。类似主播“三天打鱼两天晤网”、“开播频繁迟到”、“开播1/2小时就下播”…这些问题相信大家遇到过不少。导致直接后票就是主播收入低、流失风险高，那如何才能做好主播的开操管理呢?

对通营而言，「制定开播计划->做好开播提醒->跟进开播情况」是做好单个主播开播管理约基础要求对公会长而富，「关注整体开播情况」、「制定促开播机制」是有效提升公会整体主播开播的必要动作。

Q:开播计划制定的内容是什么？

A:“每周一到周六，18：00~24：00，准时开播”

Q:为主播制定合适的开播计划的内容是什么？

A:开播周期和市场的选择：开播周期和时长制定时应该进循「圆定」、「稳定」和「努力，三要素，不仅有利于主播的积累和成长。也有利于流量的积票和收入的提高

国定时段开播:团定时段开播有利于养成游客的观看习惯，增加游客观看的粘性

稳定周期开播:主播是每周7天开播，还是每周一到周四开播?稳定开周同样有利于增加游客和粉丝的粘性。努力长时开播:直播时长代表着耀光率，代表着累积粉丝的速度，代表着收益的多少。对于大部分主播而高，每天只播1-2小时和每天经持6小时，后省才有更大的成功概率。

Q:主播开播时间段的如何选择？

A:不同时段开播效果不同，迅营根据主播实际情况(直播内容特点、粉丝画像、个人时间安排等)为主播选择最适合的时段，更有利于新主播的成长。

新主摄初期开播时，可以通过1+X的直播时段进行不同尝试，“1“即一个国定时段不变，“X”刚不同时段轮流尝试直播，由此找到一个适合主播约直播时间段。

Q:直播时间：早上5:00-9:00的时段特点是什么？

A:观众面像:该时段观众通常是早起上明在通勤路上的人

开播身争:早上直播主播相对较少；适合主播：新人主播。早赢时段虽然不是流量高睡潮，但竞争较少，知是把这个时段的观众把据住。也是个不的选择，并且稳定在该封段开播的话。这类型观众的粘性也比较强。

Q:直播时间：上午9:00-12：00的时段特点是什么？

A:观众面像:该封段流量空同较大，渡众是高消费人解的题审比较大，如刚开完会高管、守店的老板等。整体消费能力比较客观。适合主播：中型主播开播居多。开播竞争:早上直播主播相对较少，大部分大主播还在体息流量空间大、身争压力相对较小，但观众时间更加辞片化。若没有优质内容，很难吸引现众长时同停留，主播可以贵试在该时段开播，用优膜内容吸引更多高消费观众。

Q:直播时间：中午12：00-14:00的时段特点是什么？

A:观众画像:午饭午体时间，观众更多需要放松和消磨时间来解除一上午的疲惫；适合主播：中型主播开播居多；选择该时段直播主播可以在直播内容上选择更加轻松、娱乐的内容，比如与粉丝聊聊轻松地话题，表演一些轻快的歌曲等，让观众得到慰藉，也帮助自己积累粉丝。

Q:直播时间：下午14:00-19:00的时段特点是什么？

A:观众面像:大家在该时段逐渐活跃起来；在内容需求上更偏好好玩有趣直播内容；开播竞争:大郎分大主播已经陆铁开播，基本所有主播开始活跃；该时段内主播可以加强直播互动，通过话题互动，连麦PK等方式增加直播间互动趣味性。

Q:直播时间：晚上19:00-23:00的时段特点是什么？

A:观众画像:大家在该时段逐渐活跃起来。在内容需求上更偏好好玩有原约直播内容

开播竞争:无论大主播还是小主播都基本开播；

晚上空余时间更加集中，更适合长时间观看。且该时段大部分时间会被小时榜主播吸引，不利于新主播前期开播积累。适合有一定性粉丝基础的主播开播，消费上也相对更容易收获礼物。

Q:直播时间：凌晨23：:0-05:00的时段特点是什么？

A:观众画像：这一时段观众通常是失眠熬夜状态，更在乎心理上的需求。

开播竞争：大部分大主播已经下播；晚上空余时间更加集中，更适合长时间观看，凌晨是增强粉丝粘性的好时机。

Q:怎么让主播自愿主动按规划开播呢?

A:可以根据主播实际情况从以下切入点中选择合适约方向进行沟通

强调当下利益:直接将主播开播时长与前资奖励挂钩，比如“每月播满X小时刚可获得底薪多少”，直接用当前的收入来调动主播的积极性，这是最想本有效的方式

强调来来发展:将主播的开播活跃与主播成长与发展挂钩，朗确告诉主播“只有努力开播才能不断获得更多曝光，才能织需粉丝才能积累流量，获得更好的发展钓收兰

强调正确观念:传输主播是一个职业，一份工作的观念，让主播纪开播当成工作来对待，每天准时开播下播，坚持固定时长的开播工作时长。

其他沟通方式：激将法、榜样法。

Q:怎么做开播提醒？

A:开播提醒一般在主播开福时间点前几十分钟提醒主播记得及时的开播。提醒方式通常比较简单，可以是一条猫信消息，也可以是一个电话。

开播提醒时，除了提醒主摄要「准时开播」，还可以帮助主播进行「开播前设备的检量」、做好主播【心态管理】(给主播加治打气)等

Q:为什么要做开播提醒？

A:监督督促:当一个小闹钟及时提醒主播准时开播，避免主播忘记

彰显陪伴:体现运营的陪伴够，让主播知通不是一个人孤军奋斗;给主播加油打气，帮助主播找到状态童漏补缺:可以帮主播检查是否已经完成了开播前的准备，是否有遗漏的优化点。

Q:一阶（0-7天）基础主播需要具备的能力以及需要达成什么样的效果？

A:直摇基础、平台规则、平台玩法、礼物灯光角度设备封面照，舒服的视觉效果；随时点开随时笑；嘴不停；基础版本的四要素至少应用；能背出大哥的每天榜前五大哥的信息；私信能基本的做到感谢；拉近关系能简单的基础单体要礼物短视频方向选择、每天半小时分配在短视频上8、(选择易曝又简单的短视频风格、培养自己日更习惯)主动热情礼貌尊重。

1.能稳定5-10名在线人气；2.每天认识至少20个游客(不看音浪+\*\*一定是重点中的重点)；3.新增粉丝占比总人数29；4.每日一条垣视频能在500播放量以上，有日更习惯，有乖直风。

Q:二阶（8-10天）基础主播需要具备的能力以及需要达成什么样的效果？

A:1.熟练运用笑容《大笑+微笑)；2.有基础的cUE新能力，cue新和互动话题能填充直播间，有cue新意识；3、有固定的老人停留，并且能够帮助cue新，cue新人礼物，提醒自我介绍等场控动作；4.有要礼物意识，并能达到10%的成功率；5、能熟练各种场景的单体要礼物；6、形成有礼物需求的直播间和要礼物思维，能够轻松应对拒绝或者接受礼物需求的游客；7、私信能够活泼起来，让游客感受到关心和亲近；8.培养日更习惯、有短视频意识、选定方向。

1.能够稳定5-10名在线人气

2.同时跟2-3人或者以上互动；

3.每天认识20个游音《当然相比没有老游客的时候更难)

4、成功跟新游客要出20份以上的礼物，要出100人民币以上的礼物

5.在线人数要同时有新老游客。

6.灯牌到位短视频播放量大于500，有垂直风格

Q:三阶（11-15）基础主播需要具备的能力以及需要达成什么样的效果？

A:1.熟练运用各种表情；

2、丰富直播间的肢体动作《手势、大幅度动作、蹲、站立)

3、pk前中后的流程能够熟悉掌握，能够有出彩的pk气氛，打出不错的pk内容，刺激打赏人数 ，能够打出团结；

4、形成pk思维、让直播间有希望出去pk的气氛，和周定契合的对手；

5、能够基础应对pk各种场景(例如:赢，输，喊不出票)

6、能享握20种以上z游戏的玩法

7、更新进阶四要素(聊天思维+礼物思维)

8、熟练运用背景音乐和效果音

9、单体的自我介绍和拉关注的能力

pk过程稳定10人以上，比能涨人气；新增粉丝转化占比3%；总人流破1000；平均每把pk送礼人数大于8人；在线新老灯牌均匀占比在线人气60%以上，在线榜单随时点开随时健康。

Q:四阶（16-26）基础主播需要具备的能力以及需要达成什么样的效果？

A:1、短视频专业知识理解，(打光、服装、动作、教程，技巧前三秒爆点等等)

2、有良好的cue新能力，能高概率的cue出新人

3、能出彩运用四要素，利用四要素去调动直播间的气氛

4、\*\*写话题的能力，摆脱流水账话题，能够利用话题去拉近游客和主播，游客和游客的之间的关系和距离

5、能熟练背出每天前榜五的信息

6、随时点开随时有话题聊

7、能够有超级有感染力的笑容，有丰富精彩的表情和肢体语言，手势动作，直播间的气氛能够被这些一直调动

8、一场直播至少两把nk特别好玩，熟练掌握各种k的玩法每天有至少一场剧本pk。

9、能够熟练带直播间弹幕节奏和礼物节奏(做到不被动回复弹幕)

10、群体自我介绍拉关注的能力

Q:什么是聊天新主播？

A:主播内容以语言互动为主，直播画质清晰&画风优质。

Q：什么是60分团？

A：在直播内容满足国团插直播行为规范 的基础上，以60分为分级基线，从画风星现、才艺能力、游戏互动，三个维度评估直播间内容整体呈现的完整性和成员表演的规范性。

Q：二次元画面呈现有哪些内容？

A：1.贴纸:礼物贴纸符合摆放规范，使用设计模版，横列或纵列对齐摆放至画面单一位置，整体贴纸占直播画面不超过1/8；

2.服化道:服装大方得体，发型头饰有一定打理，妆造上镜得体，符合二次元凤格；

3.直播间背景:背景干净整洁、灯光明亮、人物脸部光线自然，且直播画面必须为高清(1080p)，室内需要场地开闼，背景有一定设计感；

4.昵称&标题:昵称和直播间标题文字表述积极健康，无不良导向和低俗。

Q：才艺能力如何判定？

A：1.二次元装扮团:满足1/2以上成员服装含二次元元素，成员穿着cos角色服饰或洛丽塔裙+搭配发型发饰，形象上70%还原c0s人物角色或洛丽塔特色风格2.萌宅才艺团:全员符合萌宅装扮且表演才艺以宅舞或元气唱见为主，表演浓度对齐唱跳品类时长要求(宅舞一小时6分钟以上，唱见一小时8分钟以上)

Q：互动规范有哪些内容？

A：1.互动游戏无不良、低俗感知，不支配，主要通过才艺形式是现2.半持人不可说有引导暗示《低俗、强调人品选择感、其他非正常介绍性)话语，生持人不能扮丑《男扮女装、化妆奇张)，话语奇张《大假大叫)3.不可星现非表演时间成员长时间持续玩手机诱导金主打赏的面风。

Q：二次元的妆容服装有哪些要求？

A：a.成员妆面干净清爽，以符合二次元造型的妆容为主，发型整洁不油不乱，有一定造型，美体身材比例协调

b、在符合着装规范要求的基础上，团员服装整体造型统一，衣着得体舒适为主，有明确风格为佳

避免头发油乱、带口罩，可以扮丑的妆容造型

避免成员穿拖鞋、透明凉鞋、光脚出镜

避免过度拉腿至占画面二分之一，或腿部占身体超三分之二，导致身体比例不协调造成的感官不适

避免过度美颜，致使面部轮廓随晃动变形，避免过分拉长腿部致使比例失调，避免滤镜过重造成面部惨白、色调偏青等不自然效果

避免使用违规道具(非有角色原型的免耳朵、类似手套、扮丑等)

避免低俗及其他不符合二次元垂类着装规范的服饰出

符合二次元股化道cos、洛丽塔或萌宅风格服饰

Q：二次元团60分查询入口在哪？

A：2月22日新增信息:公会后台支持60分查询

1.查询入口:主播列表-团播主播-团播分级

2.团播分级数据支持排序(90分-60分-60分以下-无数据)

无数据显示「-」，无数据原因为未送审

3.调优建议:鼠标hover至评分上，直接显示待优化项(若审核未选择待优化项则不显示)4.团播分级和调优建议支持下载(主播列表-团插主播-导出数据)

Q：如何掌握二次元流量？

A：第一步，选择热门或者经典的游戏/动漫/小说等角色进行cos第二步，丰富直播内容:通过高频的唱跳才艺展示、穿插每个cos角色动作台词模仿第三步，升级流量密码:提前准备好视频素材，加入特效互动、变装转场、排面画面等提高观赏性。

Q：二次元ai变身技术教程的步骤是什么？

A：思路:主播们准备动作+动画/变装视频(提前拍好)+视频结束衔接动作，具体；

第一步，拍一个变装以后的视频，衣服也行，场景变化也行(比如服装A换B，室内A换室外B等)；

第二步，把这个拍好的视频导入到你的直播伴侣里面，记着标记好镜头号，切到导播那个画面；

第三步，设计一个动作，这个动作要和你后面的那个视频在位置上面保持一致第四步，当你直播过程当中，完成动作的同时切换你的画面就搞定了。

Q：视频宫格上线哪几种新布局？

A：视频宫格上线两种新布局：双咖位模式能在亭内设置2个主咖放大，1v8模式可以大屏展示单个嘉宾内容。

Q：双咖位的功能布局是什么？

A：画面会有两个c位突出放大。

Q：双咖位操作特点是什么？

A：可以在宫格画面中突出两个大画幅c位，支持主播和嘉宾可以在共轭布局下更多内容玩法。

Q：双咖位布局开启的要求是什么？

A：目前仅支持手机开播/连线时使用，主播与嘉宾都需要更新抖音至 28.8.0 版本以上;如嘉宾使用iPhone，嘉宾连线设备需为iPhoneXR以上

嘉宾暂时只能使用手机连线，无法使用电脑开播/连线;如厅内有电脑连线的嘉宾，会导致嘉宾掉线;电脑端功能将于5月15日上线:

Q：如何设置双人主咖？

A：第一步:使用更新后的抖音 App开启聊天室，将聊天室布局设置为「宫格布局」

第二步:点击已上麦的嘉宾头像，将嘉宾逐个设置为主咖，最多支持2人

Q：如何替换双人主咖？

A：点击不在主咖位置的嘉宾头像，点选「设为主咖」，选择需要替换的位置发送邀请。等待嘉宾同意即可更换。

Q：如何取消双人主咖？

A：取消单个主咖:点击一位主咖嘉宾头像，选择「取消单个主咖」，即可切换回单咖；

取消全部主咖:点击一位主咖嘉宾头像，选择「取消全部主咖1，即可切换回宫格。

Q：游戏互动玩法的规则是什么？

A：根据画面布局将直播间主播和嘉宾划分为两队，两个主C位用于突出玩法的嘉宾，玩法核心是分队进行竞争对抗，将直播间嘉宾分成2队，分别在双C位进行1v1守擂轮流战，直到一方的5位嘉宾完全落败，形成综艺效果提升直播内容可看性。

Q：才艺pk玩法是什么？

A：嘉宾在双c位进行才艺展示，分组后进行1v1对战pk。

Q：才艺点单宠粉玩法是什么？

A：粉丝可通过送出指定礼物把点选嘉宾到c位进行表演，同时嘉宾也可以上c位与嘉宾在双c位互动。

Q：:当有两位嘉宾同时在主咖位上，送礼送给谁?

A：双人主咖下，送礼默认送给主播!!!需要观众点击主咖画面选择嘉宾送礼，或在礼物面板左上角选人菜单中A:选择喜欢的嘉宾送礼，不要送错了哦命!如果观众在看播期间修改过送礼嘉宾/给其他嘉宾送出过礼物，则会记忆观众上次所选的嘉宾。

Q：有麦序权限的管理能放大嘉宾吗?

A：可以，有麦序权限的管理员放大麦上嘉宾的画面，但不可放大主播的画面。

Q：我是主播，我可以放大自己的画面吗?

A：可以;聊天室当前设置为宫格布局时，可以放大主播自己的画面，点击画面/头像，再点击【设为主咖】即可

Q：为什么设为主咖时提示「有嘉宾正在邀请中」?

A：一次只能邀请一位嘉宾，需等当前嘉宾应答/拒绝邀请后，才能邀请下一位嘉宾。

Q：放大嘉宾期间，点赞算谁的?

A：放大嘉宾期间，点赞数据计入主播侧，不受影响。即:放大嘉宾画面时，点赞仍然是「给主播/直播间点赞」，而不是「给嘉宾点赞」。

Q：1v8的功能布局是什么？

A：左侧位放的c位主画面，右侧为8个小幅画面展示嘉宾。

Q：1v8的特点是什么？

A：1v8布局通过在画幅上对主咖做放大，强调宫格画面视觉重点为C位，能帮助主播在C位更好的做信息露出和视觉中心强化，全屏更高清。

Q：1v8布局开启要求是什么？

A：手机端开播主播与嘉宾都需要更新抖音至 28.8.0 版本以上;电脑端嘉宾连线需要使用直播伴侣；5月底可支持对8个嘉宾位进行排序，且支持观众从电脑端观看1v8新布局。

Q：1v8布局开启流程是什么？

A：手机端开启流程：

第一步:使用更新后的抖音 App开启聊天室，将聊天室布局设置为「宫格布局」

第二步:在「聊天室设置」中，将「设置主咖时画面全屏」开关，设置为「开」

第三步:点击已上麦的嘉宾头像，将嘉宾设置为主咖

更换主咖时，直接点选新的主咖嘉宾，进行设置主咖操作即可，新的嘉宾接受邀请后可直接放大画面。

Q：1v8中才艺枪3c位玩法是什么？

A：将直播间C位作为嘉宾奖励资

源，完成指定任务的嘉宾可以获得在C位放大表演的机会。

Q：1v8中才艺选拔是什么玩法？

A：主持人在直播间确定主题，如“情歌王大赛”、“舞蹈进击赛”等，对表演嘉宾画面进行放大，便于观众观看才艺，引导用户对嘉宾进行打赏，由打赏结果决定嘉宾的晋级结果。主持人在整个过程中也要注意对选手的专业点评。

Q：1v8中主题辩论是什么？

A：辩论玩法可以在预览流就直接明确向用户传递直播间内容和玩法，用户理解门槛和参与门槛都较低，可以提高直播间曝光-点击转化率，同时辩论玩法也可以刺激嘉宾持续性输出内容，减少冷场概率。主持人在整体过程中需要注意控场和直播间管理。

Q：1v8中情景演绎是什么？

A：使用主咖位展示情景演绎背景和台词，嘉宾根据情景进行演绎。

玩法一:演绎同样的剧本进行选拔淘汰制(参考才艺选拔玩法)；

玩法二:多位嘉宾共同演唱一幕剧情。

Q：有麦序权限的管理能放大嘉宾吗?

A：可以，有麦序权限的管理员放大麦上嘉宾的画面，但不可放大主播的画面。

Q：我是主播，我可以放大自己的画面吗?

A：可以;聊天室当前设置为宫格布局时，可以放大主播自己的画面，点击画面/头像，再点击【设为主咖】即可。

Q：为什么设为主咖时提示「有嘉宾正在邀请中」?

A：一次只能邀请一位嘉宾，需等当前嘉宾应答/拒绝邀请后，才能邀请下一位嘉宾。

Q：放大嘉宾期间，送礼送给谁?

A：直播间观众进房送礼默认选中主咖嘉宾;如果观众在看播期间修改过送礼嘉宾/给其他嘉宾送出过礼物，则会记忆观众上次所选的嘉宾。

Q：放大嘉宾期间，点赞算谁的?

A：放大嘉宾期间，点赞数据计入主播侧，不受影响。即:放大嘉宾画面时，点赞仍然是「给主播/直播间点赞」，而不是「给嘉宾点赞」。

Q：主播如何找准方向？

A：主要看认知度和受众广泛程度，优先推荐热门游戏类角色(王者荣耀 >原神 >其他)> 热门/经典动漫类角色 > 其他

Q：如何根据主播本身去定角色？

A：根据主播身高、长相、气质等外形特点和性格特点，选择适合的角色，如长相高冷成熟，可选择御姐系，长相甜美可爱，可选择萌妹系。

Q：cos的服饰妆造要求有哪些？

A：cos的角色一般有角色自带的标准服饰和妆造，服装、假发、妆面都不能少哦

cos妆造讲究还原度和夸张感，眼妆尤其重要，尽量结合cos角色妆面化妆，或佩戴角色相关的异色美瞳，一定不要素颜，就算不会化cos妆，也要保持好看整洁的妆面!!

选择角色同款假发，或者贴合角色本身发色的假发，并定期打理，视觉效果上更还原；

优先还原角色相关的服饰+妆造，如果没有角色原型，则参照下方描

米

服饰:洛丽塔一般以小洋装、蓬蓬裙居多，风格华丽/甜美/古典/哥特风，建议全身穿着洛丽塔服饰，增加服装完整性

妆造:偏古典/哥特/甜美的妆容，一定不要素颜，保持好看整洁的妆面!!

发型:建议佩戴异色假发，洛丽塔裙配套发帽、发箍、蝴蝶结、绒系发饰等

Q：角色人设如何定义？

A：不论是游戏还是动漫角色，角色本身已经有确定性的人设了，可以结合选择角色的故事背景、技能、常用台词、动作、性格特点、人物关系、cp关系等，针对角色进行人设还原代入，更贴近角色本身，整体内容呈现效果与主播人设和谐统。

Q：全程角色带入适合哪些主播？

A：有较强的表演能力；模仿/声音/舞蹈才艺突出。

Q：全程角色如何带入人设？

A：主播通过精湛的服化道装扮及才艺/表演技巧，对cos的角色进行全方位高还原，全程代入角色人设，在直播间各个方面还原角色特有的氛围和人设特质。

Q：部分角色人设带入适用的主播有哪些？

A：有一定的表演能力，可以满足简单角色互动。

Q：部分角色如何带入人设？

A：主播通过服化道装扮及简单的才艺和表演，对cos的角色进行基础还原，可以模仿角色台词，模仿角色动作，对角色所在的主题曲进行简单舞蹈演绎，直播间有一定互动性。

Q：二次元直播背景有哪些要求？

A：背景内容:需要具备相应的角色/二次元元素，如游戏场景、角色背景海报、与角色人设!妆造相关的光圈、二次元氛围感布景等

背景要求:整体干净整洁、灯光明亮、人物脸部光线自然，且直播画面尽量为高清(1080p)，有氛围感。

Q：二次元线下搭建/实景搭建如何打造？

A：通过打印KT板、场景搭建，结合实体道具，打造与角色直接相关的直播间背景，如游戏场景、角色背景海报，或者与角色人设定位贴合的素材内容，凸显角色氛围感。

Q：二次元3d幕布主播如何打造？

A：通过幕布搭建直播间背景，注意画面需要有景深感，并且和c角色风格保持一致。

Q：直播间圆形平板灯的作用是什么？

A：作用:打量整个面部无光，布光更加均匀，脸上不会出现不均匀的光斑。

Q：直播间豆腐灯的作用是什么？

A：作用:不同颜色豆腐灯，可以营造不同的直播间氛围,还可以使脸部更柔和。

Q：直播间环形美颜灯的作用是什么？

A：作用:减少脸部沟壑，提面部平整度，提亮眼神光。

Q：直播间发丝灯的作用是什么？

A：作用:一般打在主播后脑勺或侧面位置，使发丝更加灵动，局松，增强人物立体感。

Q:弹幕游戏培训安排内容分别为？

A:第一天：准备；第二天：筹备阶段；第三天：话术考核、账号包装；第四天：运营考核话术、游戏熟悉；第五天：直播间布置教程；第六天：试播以及调整；第七天：首播以及复盘。

Q:弹幕游戏直播设备有哪些？

A:电脑处理器i7-6700以上、内存16 G、显卡3060以上，建议双屏，单屏2k屏起。摄像头（手机替代），耳麦（声卡和耳返），电脑竖屏支架，手机支架。

Q:报白主播要求有哪些？

A:本公会主播需真人露脸直播；抖音开播要求，入会7天满足3天有效看播（每天一个小时以上）或者1天直播就可以，抖音标签其他-弹幕互动；快手要求入会，主播开播前标签选择“秀场”-“娱乐”；听话，积极配合的主播。

Q:弹幕游戏主播待遇有哪些？

A:线上，扣5-10个点服务费；线下，包住。

Q:什么是弹幕游戏？

A:一种弹幕互动的小玩法，互动方式主要是用户停留；用户点赞、评论、关注；送礼、加入粉丝团。

Q:弹幕游戏账号标签如何定位？

A:3天刷直播，并发布对应作品，作品无品类要求

1.刷短视频，直播(弹幕游戏)

2.发布短视频(弹幕游戏)

3.直播(开播标题，分类)开播前关闭同城，搜索这些流量入口

Q:弹幕游戏分类有哪些？

A:对抗类（兵临城下、兵团冲突、功夫狂飙、球球类型）；休闲类（羊羊扛狼、羊羊对决、篮球冲冲冲）；修仙类（弹幕英雄、青云之上）；闯关类（斗罗大陆）；竞速类（赛车、飞机）

Q:弹幕游戏如何选择？

A:1.音乐节奏感比较强，当下流行的网络歌DJ版，最好纯伴奏，前奏不宜过长，空白不宜过长；2.歌曲不用太多，平时歌曲4首左右，开播1首，常规2-3首，PK高潮时候2首，感谢1首，结束1首；音效准备，声卡或者蜗牛音效；一个游戏一个歌单。

Q:弹幕游戏的有效主播评判标准有哪些？

A:新人主播，每天4.5万流水；每天直播时长4-6小时；连续3天流水低于60，退出流量奖励；站内K2主播前一天的流水大约1-2万。

Q:弹幕主播直播意识培训哪些？

A:只有主播自己意向强烈，热爱直播，认同直播行业才是开启直播的基础，只有主播把直播当作自己的一份责任，才会为之不断努力和进步。一个合格的主播需要做到主动、热情、礼貌、尊重。

Q:给主播打的第一通电话说哪些内容？

A:打语音状态：

- 语气、语调、亲和充满激情且自信、让主播感受到你工作的激情，坚信跟着你一定可以把直播做好

- 聊天方式、专业且有耐心、让主播更加的信服你，自愿、自发的配合你的运营方针

自我介绍：打招呼、工作经历、工作时间

打招呼：嗨，小姐姐，中午好，很荣幸成为你的运营，从人事推给我你的资料的时候，我就知道，你一定能播好，欢迎加入揽秀这个大家庭，我是夏天，是你后续直播上的运营小助手，也是生活上的好朋友，工作上的好队友，

工作经历：我是2020年开始从事运营的工作，到今天为止，你是我的第56个主播，运营的比较成功的主播是XX,品骏每个月流水150w音浪左右，我知道我还是有很多不足的地方，希望在以后的相处中，我们可以共同进步，一起赚钱

工作时间：简单说一下我的工作时间，我每周的周日是休息的，每天从早上10点-晚上10点半是在公司的时间，我可以及时的回复你的信息，如果是休息的时候可能会回复不及时，但是看到消息我会第一时间回复你，也可以直接给我打语音的哈

了解主播家庭以及个人情况

- 家人健康情况

- 是否和家人同住

- 直播是否会影响家人作息

- 婚姻状况

- 另一半是否知晓此事，并且给予支持

- 是否生育

- 小孩子不可以出镜

- 是否有独立直播环境

- 直播需要一个单独的直播间，隔音且有隐私性，这样适合主播表演

了解主播饮食习惯

- 切入点：吃饭了没，吃的啥

- 给主播建议多吃清淡的食物、养成健康的饮食习惯

- 给主播灌输照顾好自己也是一种能力

- 让主播知道运营也非常关心她的身体健康

了解主播性格爱好

- 擅长的事能做好，喜欢的事能做久，顺着主播的性格去发展

- 性格温柔

- 知性美or反差萌

- 性格外向

- 浮夸的表演or有趣的灵魂

- 喜欢旅游

- 话题拓展、直播间分享

- 喜欢美食

- 制作、外形、口感。

- 所有主播擅长和喜欢的事情，我们都可以往直播上引导，作为主播的附加才艺

了解主播对直播的看法

- 了解主播现阶段的一个思维和对直播的认知非常重要，方便我们决定用什么样的语言方式做铺垫

- 直播和创业是一样的，主播是老板，我们是合作伙伴，服务于你的，统一战线，共同的目 标是把直播做好

- 在我们工会有免费服务于你的运营，从你本身具备的条件来给你做合理的规划以及每天的问题优化提升，在合作共赢的道路上，我们亦师亦友

- 抖音是全网最正规的平台，也是目前流量最大的平台：审查力度很严格，抛弃很多噱头和色情的东西，会越来越绿色越来越正规，需要主播输出更多正能量的东西，那这就要以内容输出为主！灌输内容和正确的直播观念

敲定直播时间档

- 学会时间管理

- 1.了解主播平时时间安排:送孩子/做饭/舞蹈课/在上学/兼职有工作…

- 2.讲解时间优劣势（四个档）:（推荐早上档和黄金档两档直播）

1. 早上档（6-12）流量好，早起身体好，状态好

2. 下午档（12-18）被称为死亡档，大哥大多集中在下午办公（不代表全部）

3. 晚上档（18-24）游客都躺着刷抖音了，流量好，刷客多，大主播比较多，都在大主播直播间

4. 凌晨档（24-6）大主播休息了，分流多一些，但是需要熬夜，运营也休息了

-3.规划直播和生活时间:洗漱化妆用多久，吃饭休息用多久，确定具体的时间档;

-4.敲定直播时间，全天至少六个小时，一场还是两场，单场至少三小时

- 5.加油打气:时间很好，流量高;主播条件好(口才/颜值/才艺…);主播很上进;你要好好做事情，咱们一定可以的!

Q:弹幕游戏账号如何选择？

A:好的直播账号会让直播变得简单起来

不要让含有自己信息的抖音号进入直播间：例如（自己老公的账号，里面有自己和家庭的生活照、视频，禁止进入直播间）

1. 个人使用1年以上，且没有直播过的账号（有使用痕迹，有消费，有过购买商品记录），这样的号权重高，开播后会有新人流量扶持，直播状态、表情、肢体动作、语言语速语调做的好，直播推荐能到95%以上。​

2. 账号注册的时间并不长，但有正常的使用痕迹，有消费，有过购买商品记录，没有互粉互赞的行为！并且从来没有开播过的账号也是比较好的，稳定开播不违规很快就可以把直播推荐做起来。​

3. 刚注册的新账号，没有过多的使用痕迹！这样的账号可以日常养养号，刷刷视频，点点赞，给别人的作品评论一下，用常人使用抖音的行为逻辑去正常使用，避开热门时间段开播起号就可以。​

4. 老号开过直播，但是停了很长时间的账号！需要稳定开播一段时间，恢复账号活跃度。​5. 违规过的直播账号，这类账号流量层级会下降，会出现不推流的情况，需要正常发作品，正常开直播，正常使用账号等操作，恢复账号活跃度即可正常开播。​

起号、养号

Q:弹幕游戏账号如何起号、养号。

A:1. 账号荣誉等级在合作前须达到7级以上，在任意游戏直播间（玩什么游戏就进对应直播间）直播间送礼即可提升荣誉等级7级预估花费10元；

2. 账号垂直度要求：抖音自然流量推荐，刷抖音每刷10条视频推荐可以刷到对应8条游戏视频，每刷10条直播推荐可以刷到对应直播6条才算合格的账号；（遇到非目标视频，长按视频选择“不感兴趣”）

3. 直播账号在开播前要抖音扫码授权同意加入第三方数据监控平台；

4. 必须在确认直播后 7天内完成账号的垂度和开播前准备。

5. 账号自检，在开播前进行账号自检，查询路径：设置-账号与安全-安全中心-账号检测（老帐号需要定期清除僵尸粉）

6. 打标签

A.打标签1：我-右上角-创作者中心-昵称下面（账号标签）-游戏/体育/出镜解说/等

B.打标签2：我-右上角-创作者中心-全部-创作实验室-标记相似作者（添加10个优质的主播账号）

Q:弹幕游戏账号基础设置有哪些？

A:1. 修改抖音昵称（推荐使用对应游戏的昵称，比如：异星熊哥）

2. 修改抖音头像，露脸主播选择好看的个人正面照片当做头像，不露脸主播选择比较有特色的真人图片当头像；

3. 修改个人简介，简单需要包含直播时间 对自己的介绍 甜甜圈介绍等

参考案例：

① 每天来我直播间玩你想玩的游戏，每天 20-24点不见不散

② 搞笑气氛组选手，只为给你们带来快乐，每天20-24点准时直播

4. 添加个人标签，性别、年龄、所在地必须添加；

5. 设置个人主页背景图，可以选择自己喜欢的背景图

注意：新号在注册后第三天再修改以上内容，老帐号可随时修改；

6. 直播封面：选择吸引眼球的图片，例如自拍照或者激烈游戏场面；

7. 直播间内容：选择对应游戏内容，如果没有对应游戏名称则选择其他；

8. 直播标题：标题必须和游戏相关，可以立一些游戏相关的 Flag， 而且要吸引人的，以此来增加话题度；

参考话题：

①这是上热门了吗？？？怎么这么多人

②新人美女在线游戏直播

③你肯定没见过的特效直播间

④选对边你就能无敌天下

⑤显卡要爆啦

9. 直播间介绍：内容需包括直播内容+日常开播时间

示例1:直播时间+事件本身+欢迎+结束语。如: 每天晚上10点，萌萌带大家一起玩某某游戏，欢 迎各位战士参与，喜欢的点点关注!!

示例2:直播时间+事件本身+加入指令+欢迎加入。如: 每天晚上10点，萌萌带大家一起玩某某游戏，输入红方/蓝方就可以加入阵营，点赞或输入666就可以出兵。

10. 尽可能选择高清摄像头直播，游戏主播同样讲究直播间灯光和氛围；

11. 关闭直播定位 ，同时还要在抖音的隐私设置里面关闭同城展示，才会关闭定位，通过分享的链接找到我关闭。

Q:创建专属小号的作用是什么？

A:创建一个直播专属的微信小号，每天更新朋友圈内容，朋友圈内容发布包含：个人日常生活照，日常生活分享

Q:弹幕游戏直播流程是什么？

A:开场-玩法介绍-欢迎玩家-战况介绍-引导观众深度体验-邀约关注-循环以上过程-下播

Q:弹幕游戏开场话术有哪些？

A:1.欢迎新进直播间的兄弟们!输入:1或2加入到我的游戏当中，喜欢那个阵营加入那个阵营。

2.新进直播间的哥哥姐姐们稍作停留不要走开，加入游戏一起开启对战模式。输入紫或者黄加入游戏中，马上开·启我们游戏之旅

Q:弹幕游戏玩法介绍话术有哪些？

A:游戏规则: 扣红加入红方，扣蓝加入蓝方，切忌不要站在任何一个战营客观的去描述战况

举例：

1.大家可以发送弹幕参与一下游戏！咱们这个游戏是XX大战，扣1加左方，扣2加右方，加入游戏后通过点赞或者使用仙女棒就可以发力

2.咱们新的一轮开始了！输入数字1和2可以加入游戏。喜欢哪个加入哪个，加入后点赞发力，没点赞了可以评论区输入666，拖到终点就胜利

Q:弹幕游戏直播欢迎话术

A: 示例1: 欢迎我XX哥，世界排名第6的我大龙哥咱门家大龙，哥我XX哥来了欢迎我大龙哥回家!

示例2 (新大哥): 欢迎我xx哥,欢迎我xx哥加入x方军团,我们x方军团又得一员猛将

示例3: 欢迎我xx哥登场，我xx哥一上场可就是四海翻腾云水怒，五洲震荡风雷激。

示例4:欢迎xx哥，我们的点赞王，手速王来了。4·

示例5:欢迎我c哥加入我们红方军团，欢迎我v哥加入蓝方

示例6:欢迎我们用户某某哥哥，欢迎我们战神哥哥，欢迎我们的某某哥哥

示例7:欢迎走进直间哥哥姐姐们，公屏输入红或者蓝都可以参与对决，参与进来让我们的战斗现在开始。

示例8: 欢迎我们大龙老板，来自世界排名第二的大龙哥直接强势入驻我们的红方。

Q:弹幕游戏直播间战况介绍话术有哪些

A:给理由: 点赞可以出兵、扣666可以出兵、直播间的所有哥哥姐姐都可以参与进来、扣红加入红方. 扣蓝加入蓝方、一起点点赞、众人拾柴火焰高、大家一起上一下我们兵线、先刷什么再刷什么可以很厉害.

报战况:红方蓝方的目前情况有没有大哥能为大家杀出一条血路

扣大哥(单独介绍玩法引导参与):x哥，此时此刻有没有一组河马救场，咱们红方的兄弟们一起起齐心协力点点赞，把河豚铺上，为我们xx哥补给后援。xx哥，此时此刻xx方需要你这员猛将登场了，xx方快要顶不住了现在正是吃分的好时候，xx哥可以开始出手了，吃分了，蓝方的哥哥们,我们此时此刻可以出手了.

示例1:此时此刻，咱们走进的是全网超级刺激，超火爆的萌宠宠之战游戏直播间。赞即可出兵，选择自己看好的战队扣红加入红方，扣蓝加入蓝方，赶紧参与进来吧。欢迎进入直播间的兄弟们，咱们这个游戏是属于弹幕类游戏，咱们可以在公屏上输入红或蓝,就可以加入本次对局中，咱们可以可以选择一方，比如说你喜欢蓝方就在公屏上打上一个蓝字，喜欢红方就在公屏输入个红字。之后咱们点赞就可以出兵，点赞就可以出兵。右下方菜单上的礼物对应着不同的兵种，送出对应的礼物就会派出相应的兵种进攻，5个相同的兵种就可以进化成强力兵种，左右两则有对应阵营的血条，胜利条件就是把对方血条打为0，兄弟们咱们一起参与起来，左上角有福袋兄弟抢福袋参与起

示例2:欢迎各位老板们走入我的游戏波波间，咱们在公屏上扣红或蓝，就可以加入本次对局中来，点赞就可2以出兵，点赞就可以出兵。右下方菜单上的礼物对应着不同的兵种，左上角有福袋兄弟抢福袋参与起来。

5.引导深入消费体验

Q:弹幕游戏引导深入消费体验话术有哪些？

A: 报下场和礼物 (以萌宠宠之战举例)

大哥上了什么礼物 ❤️ 猜大哥想的是什么 ❤️ 大哥打到了哪，产生了什么作用，给对面造成了什么样的压力❤️给对方战略，帮对方拉票❤️捧胜利方大哥，给劣势方拉票，双方都需要照顾到。

示例1: 此时此刻我A哥666雪猴直接强势入场我们的蓝方❤️A哥按耐不住了，这是要直接收割吗 ❤️ 蓝方直接打到了红方大龙脚下，把红方大龙直接包围了，给红方形成了巨大的压力❤️ 来红方的哥哥们，上河马，顶住伤害。大家顶住啊，不抛弃不放弃就会有奇迹出现❤️蓝方这一波实在太厉害了，红方还有没有奇迹出现

示例2(大哥刷的礼物一定要报,不同礼物不同的报法，报的过程中大礼物可以按欢呼声，给用户体验感): 我们A哥上了暴力鼠，我们666一定要扣起来，哇我们的A哥又上了一组神龙，威武红方开始上刺刀，上了(蝙大军)高级兵，你是怎么欺负我的，我要还回来

报直播间实时战况 (以萌宠宠之战举例)

报战况：给蓝方红方建议 ❤️讲红方和红方想法❤️两方的战斗情况，现场局势，派出了什么兵，兵从什么方向出来，兵与兵的战斗情况❤️ 大哥刷的礼物❤️两方的兵力情况等

示例1: 我们红蓝两队又打成麻花了/又打成驾锅了，我们c哥加入了红方直接一组雪猴来到了红队，我们蔡1.哥出手了，我去，现在红方再次开始防守 ❤️ 我深夜哥哥派出我们青蛙大军，直接又是一波抵抗，不妙啊红方快守一波❤️蓝色的战队宝子们，我们被围攻了，李宝宝出手了，如风哥出手了，我们蓝方刚才像我们的红方一样，你是怎么欺压过来的，你是现在你要承受多大的痛苦，宇哥杀敌17000 ❤️这把我们有压力，蓝方我们有压力，我们红方一直在上刺刀，你是怎么欺负我的，我要还回来 ❤️蓝方宝宝我们又被吊打了，又被拿捏了，我们被堵到家门口了，像上次你上把一样，你堵人家红方。现在人家红方堵咱蓝方哥哥们 ❤️现在的局势是我们红兵包围我们蓝兵，我们蓝队怎么回事?今天怎么回事呢....此处省略一万字。

给直播间用户战术建议(以萌宠宠之战举例):

先河马❤️再雪猴❤️再蝙蝠 ❤️老鼠❤️最后神龙

战术攻略: 这款游戏没有那么悬乎，要是上来就咔咔上神龙，游戏马上结束了。我们是为了让更多人参与游戏，要营造直播间对战氛围，所以从最小兵种一步步往上带。中途是需要靠我们去带各个节奏点的，知道怎么排兵布局，上阵杀敌，一进一攻，一防一守。

关键时候告诉游客刷什么礼物可以反击，刷什么礼物性价比比较高

1、压制比较大时，需要河豚挡刀，河马顶在前面，上雪猴和神龙

2、绝对压制时，一方没有兵时，直接神龙王救场然后补上河马雪猴

3、势均力敌时，点赞让河豚铺满战场，点赞有几率出河豚王

4、蓝方兄弟们不妙，蓝方把赞点起来，把赞点起来，召唤小兵先防守起来

5、没有人出兵时(可以介绍玩法，Q大哥，也可以拉拉票):兄弟们咱们一起参与起来，点点赞就可以派兵，右下方礼物表可以召唤相应的兵种进攻，我们两方的兄弟们都在观察敌情啊，敌不动我不动啊这是，红方蓝方有没有哪位大哥先点个火

报直播间大哥吃分情况 (以萌宠宠之战举例)

1，这一波我们大概直接吃分2万，兄弟们这一波直接吃分，太划算了，还有没有要吃分的大家赶紧上一上呀.

2.红方的哥哥实在是太厉害了，南方大龙哥直接到了世界排名的第20名兄弟们，我们大龙哥实在是太厉害了仅用了两天就到达了，这个时间可能是绝无仅有

报直播间大哥大姐的想法(以萌宠宠之战举例)

1、此时此刻压力给到了蓝方，但是我们蓝方大哥应该在采取缓兵之计呀，他们正在研究战术，他们是想先上......此处省略一万字.

2、哎呀兄弟们，我们蓝方还没有出手，蓝方哥哥们此时此刻还在坐山观虎斗，我们期待会先什么样的结果呢?是在唱空城计，还是在读孙子兵法品百强人生。给到蓝方的时间已经不多了，血量疯狂往下掉，此时此刻没有一组神龙，将无力回天。

3。大龙哥你别装萌新呀，咱们这是扮猪吃老虎......此处省略一万字。

给上票节奏 (以萌宠宠之战举例)

1、大哥的连胜和红蓝的连胜情况，给上票理由抢连胜

2、兄弟们别看对面只有1000分，我们家昨天蓝方400分咱们都反败为胜

3、我们红方的大哥直接10组神龙，我的妈呀，红方大哥这是要誓死一守的节奏呀

4、此时此刻蓝方被四面包围，可谓是四面楚歌，此时此刻蓝方能否绝处逢生，我们拭目以待，接下来的战斗

5、越来越激烈了，越来越激烈了。此时此刻红方的围剿，可谓是大雨将至，乌云压城。此时此刻，等待我们蓝方的将是什么?他们能否破釜沉舟呢?

6、哇，蓝方直接5组神龙召唤，兄弟们我们蓝方是否能够扭转乾坤听呢? 乾坤未定，你我皆是黑马，兄弟们我们起拭目以待，接下来真的是越来越刺激了，真的是让人浴血奋战。

7、人气高的直播间，不要点大哥，用蓝方和红方去带节奏，给大哥画面报分数报榜就好了。点大哥很容易得罪人，点大哥上，大哥会有压力，有时候会没面子，在直播间呆不住生死局，类似于PK，制造紧张感，制造出来游客的胜负欲，可以反向给节奏，让直播间的氛围给到游客压力。

报战况、复盘上局游戏、为下场游戏开始带节奏

1、感谢x方军团的所有人的努力赢下了这局对局，感谢xx哥和xx哥所带来的精彩对决(大哥刷的特别多的情况)，感谢所有红方和蓝方的兄弟们带来的精彩对决，对刚刚游戏的精彩片段进行一个复盘。

2、不要让直播间尴尬，大哥会觉得没面子，要给台阶下，谢榜的的时候双方都要鼓励: 兄弟们这一波红方的节奏真是太厉害了，蓝方的哥哥估计这一波是来不及了，哥哥可能是这一波手机太卡了来不及。

3、刚才我们红方直接十连胜了，太霸气了。这一局有没有人我们一起挑战一下红方，挑战一下自己。这一局我们一起挑战红方，来一次逆风翻盘。

4、刚才这一波大家太猛了，咱们友谊第一，比赛第二，我希望每一个哥哥姐姐来直播间F4.C开心，玩的是解压，这一局我们来一组吃分局，家人们我们一起吃吃分。

Q:弹幕游戏违规培训内容有哪些？

A:1、严禁侵害未成年人权益的行为

平台严禁以任何形式为未成年人提供直播经纪服务，教峻引导或帮助未成年人进行单独直播:教峻、引导、威胁未成年人进行直播消费的行为。

2、严禁色情低俗的行为

平台严禁展示色情低俗内容及以承诺展示色情低俗资源、服务作为回报诱导用户消费等行为，包括但不限于:传播或出售色情资源、展示含有色情低俗内容的出版物、承诺进行色情服务等行为;表演淫秽、严重色情内容;制作或传播“拜金、审丑、炒作、暴力”等违背道德价值观、引发他人不适的低俗内容

3、严禁诈骗行为

平台严禁利用虚假承诺、虚构事实或隐瞒真相等方式诱导用户消费、欺诈用户的行为，包括但不限于:利用虚假身份演绎剧本、伪装他人身份、教峻他人等方式诱导用户消费或实施诈骗:假冒平台官方身份或合作关系，虚构编造、夸大合作事实，进行第三方商业合作、主播招募、培训教育、信息发布等行为。

4、严禁诱导用户过度消费的行为

平台严禁以文字、语言、表演等形式诱导用户进行过度消费的行为，包括但不限于:通过私信、直播内容、文字符号等方式欺骗、鼓吹、刺激、诱感用户进行高额或明显超出其能力范围的消费;暗示、引导用户通过借贷、选支、挪用他人款项等不良方式进行过度消费的违规行为。

5、严禁涉黑产的行为

平台严禁将犯罪或其他违法行为所获得的收入，通过直播消费掩饰、隐瞒、转化，使其在形式上合法化的违规行为

6、严禁数据造假

平台严禁以任何手段虚构或者篡改直播间人气、点赞量等数据，从严治理控评、刷榜、流量造假等违法违规行为

7、严禁涉赌博行为

平台严禁一切涉赌博行为，包括但不限于:通过承诺以高价值产品、服务或现金作为回报，诱导用户付费参与机

会性游戏进行赌博、获取不当收益;宣扬赌博或博彩类游戏、网站等非法渠道。

8、严禁行贿行为

平台严禁直接或间接向官方工作人员，提供现金、实物或服务等高价值财物进行商业贿赂的违规行为。

重点：违规培训需要一对一在微信以文字的形式培训

Q:弹幕游戏看直播的人群分类有哪些？

A: 1、学生

  学生大多数拿的都是父母的钱，有些花起来也是大手大脚，可能是自己还没挣钱，所以不懂得挣钱的辛苦。学生群体比较让人琢磨不透，因为他们其实跟风力比较强，自制能力也很弱，所以经常能看到学生盗刷父母银行卡给主播刷礼物，当然未成年人16岁如果给主播过度刷礼物是会被收回礼物的哦。 应对学生的方法就是，尽量让他们每天都来你直播间玩，刷不刷礼物不重要，增加人气，直播间人多了，大哥愿意停留，学生也会协助你去要礼物，前期培养忠实铁粉，学生群体是较容易被煽动的。

2、工薪阶层

  工薪阶层看直播的群体主要是下班之后把直播当作下班消遣，说实话，可能这部分人群的消费能力也并不强，但是找对方法也会获得不少收获。

他们工作完了躺在床上吃着泡面咸菜，打开手机看这主播唱歌作为下班后唯一的消遣，他们可能朝不保夕、可能还要还房租，所以轻易的让一个工薪阶层的人送你“超能喷射”是一件基本不可能的事情。

那么，如何让这群人送你礼物呢？首先，保持他们对你直播的长期依赖性。相信我，他们连续几天一直看到别人在为你刷礼物的时候，也会努把劲为你刷的！其次，真正关心他们的生活。其实这群人他们的工资也就仅仅能吃起口饭，平常有可能在单位受到老板的欺压、同事的算计、女朋友的分手，所以主播的嘘寒问暖是少不了的。如果建立了长期感情，他们会很乐意为你刷礼物的！总的来说，以情取胜！

3、百强大哥

  这类人物少之又少，凤毛麟角。大多数情况来讲，土豪们把钱更愿意花在他一大眼看过去就顺眼的主播，直播间人气比较高的，或者比较有趣的，有些甚至是进房间后话也不说直接开始刷礼物。

  但是其实自身主播们都是会精心去维系与土豪的关系的，比如主动去加好友，主动去询问土豪喜欢什么歌，下次什么时候来，等等，二次进入直播间一定要给足牌面，包括音乐，表情，声音，动作等。

 让土豪刷礼物其实不是难在土豪掏钱，而是难在不知道去哪里找土豪。这时就需要你发动人际关系，维护好自己的粉丝群，他们会主动帮你分享，做好直播推荐，做好直播内容，自然有一天会推进你的直播间，这时就是拼才华和情商的时候了，别让土豪到了你的房间却又失落的走了就好！

Q:弹幕游戏主播问粉丝要礼物的方法有哪些？

A: 1、和粉丝建立友谊

  其实很多粉丝刷礼物给主播，是因为他们之间已经维护了很好的关系了。大多数人可能都不会把钱撒给陌生人吧，都是有一定的情感基础后，我们才心甘情愿的把钱花给喜欢的人。所以在直播的过程中，主播们要建立自己的粉丝群，在每次开播之前告诉一下自己的粉丝，没事也要进粉丝群和大家互动，真正交到朋友，朋友们必然会来捧你的场。

2、着重培养土豪粉丝

（1）充分了解，留人先留心

游客可以换了一批又一批，但土豪必须能留一个是一个，这是很多主播的真实想法，也是很多公会对主播常常强调的事，毕竟土豪粉才是主播礼物收入的主要来源，那你了解你直播间的土豪粉吗？他们都是些什么人、什么工作性质？他们有怎样的心理诉求？他们平常喜欢做什么喜欢去哪里？来看直播的时间点和行为踪迹又是如何？什么行为可以让他们狂刷礼物？

之前不是流传着“抓住男人的心要先抓住他的胃”，隔着电脑屏幕送去美食是不太现实了，但想留住土豪的人，必然先要拴住他们的心。充分了解就是第一步，只有了解他们才能做到投其所好，让他们对你产生兴趣，慢慢喜欢你，然后离不开你的直播间。因为每个主播的直播类型和风格不同，所以吸引来的土豪类型也会有所不同，这些需要各位主播们靠日常积累来慢慢了解他们。

有句话说得好"你要想钓住鱼，就要像鱼那样思考"。也就是说，我们必须弄清楚鱼在想些什么，想吃什么，然后投其所好，你不能用鲫鱼的饵料去鲶鱼池塘里面去钓鱼，闭着眼睛去想，也不可能钓的到鱼的。

当然，经营粉丝关系不能简单地理解为钓鱼，但有些道理是相通的。

首先，你要像对待尊贵的顾客那样，了解粉丝的基本情况，比如：家庭状况、收入状况、学历教育背景、兴趣爱好、价值观、工作生活习惯、职业事业理想目标、性格特点等等各方面的细节，我建议各位小姐姐准备好备忘录或笔记本记录备忘，甚至可以做一个表格，方便自己看。

其次，掌握人脉对象目前工作生活中最大的需求是什么，最看重什么，看看自己能为对方做些什么，能帮上什么忙，能提供些什么参考建议等。

第三，无论对方的需求千差万别，但有一些基本需要是基本相同的，那就是被赞美、被尊重、被关心、被肯定、被同情、被理解、被帮助等。通过适当的赞美、尊重、关心、肯定、理解等行为，让对方感到你对他的重视，他对你的重要，自然对方就有一种满足感。

一些小有名气的主播常常会建议专门的土豪粉丝群，相比普通粉丝群，日常打理起来也会花费更多的时间，而且现在想加主播私人微信都是需要开守护或者刷礼物的，这些加来的土豪粉们，通过他们的日常动态和沟通，完全可以充分了解。

（2）别玩虚的，内容实打实

土豪粉们，并不sha不管是娱乐主播还是电竞主播，你去看看收入排行榜，哪个不是实打实靠着自己的实力取得的成绩?哪个是靠挑战着道德底线在做的直播，虽然现在主播竞争激烈，很多小主播们的心酸很多人还不了解，但没必要因为一时爆火而丢掉自己的原则，你让你的父母颜面搁到哪里，你以后还怎么在这个圈子里混。况且你的低俗，只能吸引来比你还要低俗无下限的人，那些人根本不是土豪，只是一帮猥琐的“意淫者”，他们的欢呼呐喊和小礼物，只能让你摔得更惨。

我们要充分把自己的优势展现出来，而且要跟上时代和潮流的变化，也会让你的定位更加明确，比如天佑就是喊麦，小智就是游戏...别急于一时的收获，要学会放长线钓大鱼，让你的土豪粉们看到你一路的成长和进步。你给他们多少惊喜和快乐，他们也能给你多少礼物和感谢。

（3）可以高冷，但必须大气

自己家的土豪竟然跑去别的主播捧场，今天又没给我刷礼物，还提那么过分的要求，碰巧心情不好的时候，还一言不合就撕逼，等等，你们觉得这样吐槽真的好吗？

劝你们一句，可以高冷，但必须大气。

高冷有时候是一种欲拒还迎的表现方式，有时候是一种委婉的拒绝方式，偶尔高冷一下吊吊土豪们的胃口还是很管用的一种方式，再找几个捧场的朋友配合一下，把土豪的胜负欲望完全激发出来，必然礼物会刷到你想哭。

当然，这些处理方式对主播的情商是一场严峻的考验。

不过要拒绝做一个小气的人，因为一些小事跑去跟别的主播吵架，在直播间里吐槽哪个粉丝或者主播，其实土豪们多数都是二三线城市的人，做点生意有点小钱，但大家的时间都是很宝贵的，来这里不是听你吵架骂人，而是来娱乐放松的。另外，拒绝的方式一定要讲究，别直接怼过去，伤了土豪的面子。他们承诺你但没实现的事情，你也可以提，反将一军，过分的要求不用搭理转移话题就好，逼得太紧的话撒娇卖萌巧躲过去才是王道。

不要跟土豪们过不去，不要因为一句话而跟他们大发雷霆，你不经意的一句话或者自认为的直性子，很可能就会把他们赶走，再也不来看你直播，最后伤心的还是自己呀。

做一个人品好的主播，做一个内容优质的主播，做一个才艺精湛的主播，做一个坚持高产出的主播，做一个用心努力的主播，做一个理解粉丝的主播，

...

其实，没有很多技巧，只要每天把每件事都用尽全力做好之后，你不用费什么心思，土豪粉们就会来，你不用开口要礼物，他们自己就控制不住给你刷，所以任何你想要达到的事情的前提都是你自己的实力。

送给大家一句我从事直播行业以来，总结的一句行业标准，你若盛开，清风自来。

  一般粉丝和土豪粉丝是必须区别对待的。这不是只认钱不认人，其实每个服务业、娱乐业都是这么做的。乘飞机有经济舱和头等舱，坐高铁有普通座有商务座，明星演唱会有山顶票有vip票，谁掏钱多谁是爷。

  主播和土豪粉丝也是这个道理，谁给的钱多谁就能得到特殊照顾，比如说把自己的私人账号告诉土豪，比如记住土豪的生日，在生日那天为土豪专门准备一场精心策划的直播，相信我，你的付出在土豪这里一定会得到回报。

   正所谓每个职业都是有他的套路的，小伙伴们一定要找准方向再持续发力或者借力打力哦！不要把巨大的精力错付了哟～希望主播们的荷包都满满鼓起来！！

Q:弹幕主播竞争意识培训哪些？

A:这里的竞争意识分为两个方向的竞争，第一是在直播行业中要有竞争意识，只有不断的跟比自己优秀的人比，跟昨天的自己比才能不断进步，突破自己;第二;是需要在直播的过程中有竞争意识，弹幕游戏大部分都是团队pk场景居多，只有主播自己具有竞争意识才能在直播过程中引导用户有竞争意识，有获胜的激情，有团队的荣誉感;

Q:弹幕游戏主播互动能力（口播能力）需要具备什么？

A:主播需要有良好的口才，能够清晰的传达直播内容给粉丝，能够将复杂的玩法规则说的通俗易懂，能够有效调动直播间整体氛围，在玩法的过程中能够保持自己的节奏带着观众/用户沉浸式解说体验，快速跟观众建立信任。

Q:弹幕游戏控场反应能力需要注意哪些？

A:直播是一场马拉松，对于弹幕互动来说更是一场持久战，通常来说一场直播三四个小时，多的时候五六个小时，这对主播的的心理和身体都是一种考验，考验人的毅力，考验对节奏的把控，如果没有耐心，不能坚持长时间在镜头前保持高昂的激情和情绪，很难做好直播这件事；主播需要对直播间的实时互动及各种场面有随机应变能力，通过自身情绪和讲解技巧的带动，让观众能沉浸在主播塑造的氛围中，与主播达成同频。对于突发情况如观众要走，带节奏，突然大批量观众进入直播间等情况能够保持冷静并积极实行应对策略。

Q:弹幕游戏主播具备玩法专业能力需要注意哪些？

A:能够把控整场玩法节奏，对玩法有全局认知，熟知玩法规则以及每一个环节，能够有意识的制造玩法高潮，有张有弛。

Q:弹幕游戏主播需要具备哪些能留？

A:互动能力（口播能力）、控场反应能力、抗压能力、玩法专业能力。

Q:弹幕游戏主播如何增加粉丝？

A: 1、造型改变

每一个主播可能都有自己特有的风格，也会有人喜欢你的这种风格，但是每个人都有审美疲劳，三天五天见你这个样子还能接受，但是十天半个月的还是一个样子，就可能存在跑粉的情况。因为一个平台有各种各样的主播，一个粉丝天天对着一样的事情就会觉得无聊没劲，就可能去找别人玩了。所以主播经常改变形象，造型都是很重要的。说不定因为你今天的新造型就遇上了喜欢你这样的土豪。当然内在的就不能随意变了，不然还以为你人格分裂。那么哪些可以改变的呢？比如说发型啦，可以自己尝试不同的发型，有条件的可以买一些假发来变换造型。齐刘海的，斜刘海的，中分的等等，还可以有不同颜色。

　　服装方面也可以变换，萌系的，清新型的，性感的，可爱的都可以尝试改变。不同的玩家有不同的审美观，你的不同形象可以吸引不同的粉丝，这样粉丝团才会越来越大，你才会越来越好。衣服可以去淘宝上买一些便宜的，淘宝上的很多衣服便宜又好看，适合直播穿，最好是选择淡色系的衣服，这样更上镜。

要学习化妆，除非你天生丽质，或者清水出芙蓉，不化妆就很漂亮，否则，想吸引粉丝就一定要学一点基础化妆技巧。化妆可以增加主播上镜感，什么都不做的话，脸色会变得很没有精神甚至很凶。适当化一点妆会让你找回原本的自己，得到粉丝的一致称赞。化妆也和穿衣服一样需要不断的摸索和尝试，所以我说要学。有几个爱美的闺蜜在一起交流化妆品和心得的话，会省去你不少钱，得到不少建议。

2、内涵丰富

很多时候直播时聊天的技巧很重要，会聊天是一个主播很重要的因素。然而，聊天要聊些什么呢？怎么才能接住话题，不让直播间冷场呢？这时候主播的随机应变能力显得很重要了，所以主播平常要多准备一些话题，多去看一些电台节目来丰富自己的知识。这样在直播间有话说，直播间一旦活泼起来了，人气就差不了，当然人多了自然少不了支持的人。 （话题准备

3、端正态度

无论做什么事情都不可能一帆风顺的，做主播也是一样，你的房间不可能每天都是人气很好，不可能一直会有人给你礼物。有些新主播经常会有这样的问题，主播间没人了，就开始生气，还是闹情绪，甚至直接下直播。这是态度不端正，要知道不是所有的人都绕着你转的，粉丝不是欠你的，不是没自己的事的。所以当遇到不顺的时候不要抱怨不要生气，可以自己自嗨，对自己有信心。坚持下去才是赢家！

4、房间跑骚

大部分玩家都喜欢凑热闹，基本上没有支持的主播的粉丝，基本上都会是处于到处跑的状态，所以当你自己只窝在自己直播间的时候，是很少能接触到更多的人的。然而主播出去跑，出去串门的时候，当你作为一个玩家跟玩家聊天交朋友的时候，这样可以让玩家更好的了解你。朋友之间熟悉了，也许就能转变成你的粉丝了，主播与主播之间能认识，能成为朋友也是不错的选择。这样子粉丝也许就能分享，你也可以得到一些想象不到的收获。

5、提高品位

生活在一个整体审美意识高的环境会让你自然而然的提高品位。可以通过研究房间布景，身上的装饰品，床上的毛绒玩具上考虑。把在外面吃到的好东西变成自己的精神营养而不是肥肉，不靠钱但靠智慧来提高自己的品位。

6、要有学习精神。

很多女主播在刚做的时候并不怎么出色，但是后来越来越漂亮，像宝石一样散发出光芒。这是因为她的学习精神迫使她不断的打磨自己，永远追求更好。我上班前洗澡、做头发、搭配不同的衣服、花精致的妆，让自己总有一个地方有亮点来吸引粉丝的注意。每时每刻对粉丝保持微笑，提醒自己收腹挺胸双肩放松，需要伸出手指点的时候不忘了提醒自己前一天剪好指甲涂好指甲油。如果你是一脸呆板甚至苦相、头型做作、穿着土气蹩脚的衣服给粉丝唱歌，你想粉丝会从心里对你产生憧憬，愿意继续呆在直播间陪你吗？

7，性格与魅力

　　性格在主播吸引粉丝中占着很大比重,而且性格也会影响外貌。开朗的女主播周围总是充满了阳光，也聚集更多的人气，比消极悲观的主播有魅力。能够发现别人长处真诚的赞扬别人的女主播有魅力。不嫉妒的女主播心胸宽厚，真诚善良。嫉妒人的主播眼珠是绿色的，看东西时失真，会失去正确的判断。网络上什么样的人都有，主播如遇突发事情要淡定处理，不要言语激动，不值得去言语刺激用户。不要轻易鄙视男人，骂他 们色，其实男人诚实的用眼睛来表达他们对你的印象，比说谎的店员可信多了。

Q:弹幕游戏主播任何留住粉丝？

A:1.发感谢动态

2. 建立粉丝群

针对于愿意给主播刷100元以上礼物的粉丝，举个例子：假设一个主播每天可收700元礼物，那么送100元礼物以上的观众假设有4个。一个月下来，送100元礼物以上的铁杆粉就有4\*26=104个，主播需要的做的是，加上这104个人的微信，建立微信群/QQ群，互相关注微博。

针对于愿意关注主播并加主播粉丝群的观众，主播建立粉丝群，1群、2群、3群不断累积下去。

假设每天有5-10个普通粉丝入群，一个月下来就是150-300个，起码可以加满两个500人高级群。然后由运营部管理活跃粉丝群，主播本人时不时冒个泡即可。这1000个粉丝只要维护好，或可继续造就出来50-100个消费粉丝。

3.私下关心互动

下面又涉及到微信微博的运营，建议主播每天更新至少一条微博和微信动态，更新的动态没有限制，像平常一样，随便发什么都行，最好附上自己的自拍照，也可以拍自己的视频发上去。有粉丝在动态下留言，一定要回复。空闲时可以刷刷朋友圈，给粉丝的动态点赞或留言。如有粉丝找主播聊天，第一条主播一定要回复，最好是语音回复，效率高并且效果好。这样做的目的是和铁杆粉丝交朋友，不要断了联系。

一般来说，肯花100元送给主播的人，也不在乎多花100元，上个月送了200元给主播，下个月发了工资，作为朋友，自然也要继续捧捧场。

假设第一个月主播收到15000礼物，第二个月，就是15000+上个月积累下来的老铁杆粉，就算上个月的铁杆粉流失了一部分并且有一部分铁杆粉不送了，算一半就是15000+7500=22500。如此积累下来，铁杆粉丝会越来越多，每月所收的礼物自然水涨船高！

4.直播间粉丝抽奖

5.给土豪粉丝线下寄礼物

每月可统计累积送了200-500元以上礼物的粉丝，可以给粉丝线下发送礼物增进关系。可发当地特产，有意义的书籍，各种小礼品等，主播再亲写感谢信，加上快递费，成本可控制在20元内（具体礼物价值根据粉丝消费情况以此为参考，逐步递增）

6冲币回馈土豪粉丝

7.会调戏粉丝

吃饱的狼不吃羊，必须要学会调戏粉丝，让粉丝保持饥渴状。情调是感情的必需品，没了情调就好像是没放油盐的菜，没味道，你吃得下吗?主播要学会调戏粉丝，让粉丝对你又爱又恨，他们恨不得天天看你，时刻守护你。你可以时不时的跟他开个大玩笑，偶尔撒一下娇蛮，偶尔装一下痞，甚至扮一下女流氓也未尝不可。

8.主播要学会装傻

学会装傻，在需要帮助的时候不要吝啬求助于他，让他的男子气概得到发挥。时不时的收起你的聪明才智，让他有展示的机会。这是粉丝赖以生存的面子问题和虚荣心，把握这一点，他会意识到自己是被你需要的，而你是必须要他来保护的。这样的关系让粉丝们对自己信心倍增，让你成为他努力的一切动力。

9.给粉丝惊喜

变着花样，永远都是新大陆。这种惊喜也就是主播的小小改变。当你面前对一个每天都一成不变的人时，既使你是非常非常爱他，可能也会觉得索然无味。直播也是需要新陈代谢的，想让你的直播不断地焕发青春的活力，你就得时时地改变一下自己，让他每次都有种初恋的感觉。

10.学会体谅粉丝

体谅一个粉丝，那就是把他当成你的爱人、情人、哥哥、朋友、父亲、孩子。爱他，不要给他负担，给他自由，给自己自由。做主播要知道什么时候该进什么时候该退。什么时候该挡在他的前面;什么时候该躲在他身后。把粉丝当成你自己一样去爱护，成全了粉丝的幸福，粉丝才会成全你的幸福。

Q:员工穿衣不得体作何处罚？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第二章第一条规定:上班时，员工应着与工作场所相适应的衣装，仪表以及衣着服饰应保持整洁、大方、得体，佩戴工牌，全体员工不得穿拖鞋上班；抽查时如若发现以上不良行为，扣除绩效评分5分/次。

Q:员工擅自离岗、影响他人工作作何处罚？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第二章第二条规定:上班时间员工应坚守工作岗位，专心工作，非会议、业务及相关工作时间，尽量避免外出，不可擅自离岗；同事交谈、与主播沟通应不影响其他员工工作；如若违反，第一次扣除绩效评分10分/次；第二次通报批评及扣除当月全部绩效，第三次属于严重违反公司规章制度，并解除劳动合同。

Q:员工无故离岗作何处罚？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第二章第三条规定:员工外出公办，须事先经上级主管核准，方可外出。未经核准，均视为私自无故离开岗位，依旷工规定处理。

Q:员工的工位卫生环境规章制度是什么？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第二章第四条规定:办公文明，注意保持个人办公区域卫生、桌面及设备的整洁；

1.用餐后，处理好留下的饭盒及杂物，及时清理；

2.严禁随意吐痰、抽烟，乱丢垃圾；

3.抽烟要到吸烟室并关门；

4.注意言行举止、坐姿，工作时间不要串岗聊天、高声喧哗；

5.员工工位整理标准：

桌面：只允许摆放电脑设备及工作所需物品；除水杯外不可以摆放任何私人用品；保持桌面整洁有序，定置存放；

收纳：文件及时归档归位，个人生活用品存放在柜中，不得随意乱放；

桌下：桌洞下只允许摆放电脑主机跟垃圾桶，保持桌位下各种连接线整齐有序；离开时，办公椅推回，摆正放置于桌下；

设备维护：设备及电脑屏幕表面落灰及时清理，不可以有明显污渍；

6.上下班时间均不可在工位上吃饭，吃饭需要到餐厅就餐；

如若违反，扣除绩效评分10分/次

Q:员工做与上班无关的事情作何处罚？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第二章第五条规定：员工在工作时间除上网查找与工作相关的资料，及业务、项目方面的沟通交流外，不准上网聊天，玩游戏、看影片、看小说、睡觉及与工作无关的事情;如若违反，扣绩效评分10分/次。第二次通报批评及扣除当月全部绩效，第三次属于严重违反公司规章制度，并解除劳动合同。

Q:员工无故迟到、不参加公司活动作何处罚？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第二章第六条规定：公司开会培训不可以无故迟到、早退，无正当理由不可以不参加工作组织的各项活动；如若违反，扣除绩效评分10分/次。

Q:员工未经同意带陌生人进入办公区域作何处罚？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第二章第七条规定：未打招呼，不可以随便带陌生人进入办公区域;如若违反，扣除绩效评分10分/次，第二次属于严重违反公司规章制度，并解除劳动合同。

Q:员工未能处理好自己的情绪影响到他人作何处罚？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第二章第八条规定：在工作时间，对待领导应热情有礼貌。保持良好的工作情绪，禁止将私人情绪带入工作当中不可与同事之间或外人发生激烈争吵，影响他人工作;如若违反，经查属本人责任的，扣除全部绩效并直接解除劳动合同。

Q:员工和主播出现不正当行为，一经核实作何处罚？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第二章第九条规定：和主播沟通要热情有礼，言行体现公司良好形象；使用电话应注意礼仪，语言简明，重要电话及时记录，不要以和主播沟通名义长时间进行闲聊；禁止与主播出现谈恋爱、暧昧、不正当行为；拒绝办公室恋情;如若违反，一经核实，立刻解除劳动合同。(当月绩效、岗薪全部扣除) 。

Q:员工下班不关闭电脑、未经允许私自带公司物品离开公司作何处罚？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第二章第十条规定：员工须爱护公物，节约水电和办公用品。最后离开办公室的员工，要关闭好电脑、空调、门窗；公司员工未经允许不得携带公司物品离开公司;如若违反，扣除绩效评分10分/次。

Q:关于公司的消息需要及时回复

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第二章第十一条规定：员工需要经常留意公司公告栏及飞书群里的信息，工作期间数据及时更新，消息10分钟内回复，临时安排的任务高效解决。

Q:员工以公司名义在外招摇撞骗作何处罚？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第二章第十二条规定：员工不得借职务之便，贪污舞弊，骚扰主播，或以公司名义在外招摇撞骗。情节严重者，以开除处理。

Q:员工之间出现借款造成的不要的矛盾和风险公司将作何处罚？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第二章第十三条规定：为了保护员工的合法权益，避免出现不必要的矛盾和风险，禁止员工之间私自借款，一旦发现此类行为，公司将对涉事员工采取适当处分措施；如因违规借款而产生经济纠纷，责任应由借款双方自行承担，与公司无关。

Q:员工早晚点名不在工位作何处罚？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第三章第一条规定：员工应遵守公司作息时间，不得无故迟到、早退。每日下午13:00及晚上19:00为点名时间，不得无故缺席，点名时没有在座位上并未请假者，扣除绩效分5分/次。

Q:员工上下班没有正常打卡作何处罚？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第三章第二条规定：公司员工上下班自觉在公司门口门禁机刷脸打卡，按照公司打卡制度规定执行；员工除请假外，每天应正常出勤，如有未到公司打卡并无请假记录情况，按旷工行为处理，不允许补卡；旷工一次扣除当天工资及全勤奖，绩效评分20分/次；旷工两次属严重违反公司规章制度，解除劳动合同。

Q:员工请假未上传明确事由作何处罚？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第三章第三条规定：请假需要提前飞书写明具体原因申请并上传事情照片、视频（特殊情况除外，需报备），如有先休息后提交请假审批情况，一律按旷工处理。

Q:员工宿舍管理制度有哪些？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第四章第一、二、三条规定：为加强员工宿舍的管理，保证宿舍的安全、文明、整洁，使员工有一个良好的生活环境，以提高工作效率，特制订本制度。适用范围：本制度适用于公司内住宿员工。

每间房间宿舍长1名，负责维护宿舍日常的卫生及安全，并配合行政工作。

1.公司行政部门不定时对宿舍卫生进行检查，对脏乱差宿舍警告并记录，扣除绩效分10分/次；由宿舍长督促，若第二次查到，取消住宿资格。

宿舍整洁标准：

地面：地面无垃圾、痰迹、积水、鞋架衣架放置固定位置不可随意变动；个人物品整齐摆放至鞋架、衣架；

墙面：墙面整洁，无印迹、无钉子印记，室内不准拉绳子、铁丝，墙角无蜘蛛网等；

铺面：衣物、被子叠放整齐，上班时间统一关闭床帘；

室内保持空气新鲜、无异味，勤通风；门窗玻璃清洁；卫生间无污物、污迹；

2.注意宿舍内用电安全，不得私接电线进行烧煮、烹饪，禁止使用高功率电器，如若造成危害，后果自负。

3.宿舍人员不得损坏宿舍财产及公共设施，如造成损坏，需照价赔偿。

4.不得在墙壁上乱写、乱画，房间结构布局不准擅自改动或拆卸，如有损坏须照价赔偿并追究责任。

5.入住员工不得在公共场所（包含过道，楼梯间等）乱扔、乱倒垃圾，凡有违反者扣除绩效分10分/次；上班前，每日需将宿舍垃圾扔至楼道垃圾桶内。

6.不得在过道、楼梯间等公共区域随意堆放物品，禁止随地吐痰和在室内饲养宠物。

7.注意宿舍安全，禁止在宿舍抽烟，抽烟需到卫生间，不可将烟头烟灰弹到窗外，违者重罚，扣除当月全部绩效奖金并解除劳动合同。

8.宿舍内禁止从事打架、赌博、吸毒、色情等不良活动。凡违反者，视情节严重程度给予处罚并开除。

9.宿舍人员有下列情形之一者，将取消住宿资格：

①在宿舍内赌博、斗殴及酗酒者； ②蓄意破坏公用物品及设施的；

③ 经常吵闹、屡教不改者； ④留宿非公司员工在宿舍住宿；

⑤不服从行政部门以及宿舍长的管理和监督。

Q:公司对于在完成工作任务等方面有成绩员工或举报其他员工不良行为的将作何奖励？

A:根据《睢宁心大互娱行政管理规定》第五章奖励制度规定：公司对于在完成工作任务等方面有显著成绩的员工和举报其他员工不良行为的将分别酌情给予表扬、加分（每项加分1-10分，视具体情况行政部判定）、升职等奖励

1.工作勤奋，出色完成工作任务者

2.乐于传授他人技能，提高他人工作效率者；

3.对公司财物能悉心爱护，表现突出者；

4.积极向公司提出合理化建议，其建议被公司所采纳者；

5.维护公司的规章制度，对各种违纪行为敢于制止、批评、揭发者；

①　检举员工上班时间做与工作无关的事情（如：串岗闲聊、玩游戏、网上购物、看影视、干私活等）

②　及时制止员工上班期间就餐、吃零食等违反公司规章制度的行为者

③　检举未在规定区域抽烟者并及时制止

④　检举个人工位卫生及宿舍卫生脏乱差者

⑤　检举上班时间随意外出者

⑥　检举随意破坏或私拿公司财产者

⑦　检举诋毁公司形象者

6.公司培训/活动中积极参与活跃氛围、积极发言者；

7.宿舍卫生检查中获得“极好”者。

Q:小锴的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：陈润锴；艺名：小锴；部门：人事部；岗位：人事主管；生日：2002.7.14。

Q:十九的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：王成竹；艺名：十九；部门：人事部；岗位：人事专员；生日：1995.10.26。

Q:33的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：陈珊珊；艺名：33；部门：剪辑部；岗位：文案；生日：2000.8.17。

Q:晚星的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：高志；艺名：晚星；部门：运营部；岗位：经纪人；生日：2002.3.1。

Q:城阳的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：王锐；艺名：城阳；部门：运营部；岗位：经纪人；生日：1997.11.15。

Q:恐龙的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：韩亚龙；艺名：恐龙；部门：运营部；岗位：经纪人；生日：2000.9.19。

Q:里予的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：朱野；艺名：里予；部门：运营部；岗位：经纪人；生日：2001.2.19。

Q:无为的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：徐龙；艺名：无为；部门：运营部；岗位：经纪人；生日：1988.4.11。

Q:纯良的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：韩琦汶；艺名：纯良；部门：运营部；岗位：经纪人；生日：1998.10.1。

Q:凯凯的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：王志豪；艺名：凯凯；部门：运营部；岗位：经纪人；生日：2002.2.6。

Q:大尚的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：高泽江；艺名：大尚；部门：运营部；岗位：经纪人；生日：1993.12.10。

Q:大庆的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：汪庆奥；艺名：大庆；部门：运营部；岗位：经纪人；生日：1999.12.17。

Q:北辰的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：周才统；艺名：北辰；部门：运营部；岗位：经纪人；生日：2000.6.21。

Q:慵懒的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：张军培；艺名：慵懒；部门：运营部；岗位：经纪人；生日：1988.4.11。

Q:杰克的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：李佳；艺名：杰克；部门：运营部；岗位：经纪人；生日：1995.8.9。

Q:微笑的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：万笑笑；艺名：微笑；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1989.6.27。

Q:Au的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：仝帅；艺名：Au；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1989.6.28。

Q卡卡为的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：李威剑；艺名：卡卡；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2001.12.6。

Q:陈戚的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：陈锐锐；艺名：陈戚；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2002.6.30。

Q:山岚的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：王霄翰；艺名：山岚；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2001.12.8。

Q:宇辰的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：尹振宇；艺名：宇辰；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1999.11.3。

Q:老虎的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：李源驰；艺名：老虎；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1998.11.11。

Q:维音的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：陈家乐；艺名：维音；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2004.4.17。

Q:小张的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：张金喜；艺名：小张；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1999.10.14。

Q:茶默的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：周勇敢；艺名：茶默；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1989.10.1。

Q:夜雨的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：褚洪雨；艺名：夜雨；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2000.7.13。

Q:沐湫的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：刘俊良；艺名：沐湫；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2001.10.30。

Q:可乐的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：洪帅；艺名：可乐；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1999.1.2。

Q:大表哥的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：仝珂；艺名：大表哥；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1991.7.19。

Q:开源的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：王舜；艺名：开源；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2001.7.21。

Q:七七的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：贺思晴；艺名：七七；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1997.12.29。

Q:雨陌的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：王浩；艺名：雨陌；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2000.9.14。

Q:一凯的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：谢猛；艺名：一凯；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1999.12.6。

Q:吴一的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：吴奇；艺名：吴一；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1996.9.4。

Q:栗子的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：赵子立；艺名：栗子；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1996.7.24。

Q:云起的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：翟远帆；艺名：云起；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1999.8.27。

Q:小李的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：李嘉源；艺名：小李；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1997.5.22。

Q:清茶的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：张智溯；艺名：清茶；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2001.2.3。

Q:马句的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：邢滕涛；艺名：马句；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2000.9.18。

Q:墨鳞的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：陈浩宇；艺名：墨鳞；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1999.6.11。

Q:大七的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：孟天；艺名：大七；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1996.7.24

Q:阿北的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：何帅；艺名：阿北；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2000.2.1。

Q:小光的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：常晓；艺名：小光；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1991.8.9。

Q:狐狸的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：胡栗衔；艺名：狐狸；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1994.8.18。

Q:白熊的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：赵佳齐；艺名：白熊；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1999.8.22。

Q:小志的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：崔文志；艺名：云起；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2000.1.26。

Q:十八的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：高远航；艺名：十八；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2000.10.16。

Q:沐雨的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：苌瑞；艺名：沐雨；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2000.1.1。

Q:沛艺的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：刘佳乐；艺名：沛艺；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2000.7.30。

Q:清风的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：张普；艺名：清风；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1990.11.24。

Q:文谦的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：黄骞；艺名：文谦；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1989.11.3。

Q:沐恩的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：杨德宇；艺名：沐恩；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2000.9.15。

Q:军师的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：刘顺航；艺名：军师；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1999.4.21。

Q:大壮的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：曹国超；艺名：大壮；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1997.5.17。

Q:少卿的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：黄博宇；艺名：少卿；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2000.8.19。

Q:和之的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：李泳波；艺名：和之；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2001.1.5。

Q:君屹的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：刘建军；艺名：君屹；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：1999.1.27。

Q:阿九的姓名、部门、岗位生日分别是什么？

A:姓名：罗绍春；艺名：阿九；部门：运营部；岗位：运营专员；生日：2000.10.29。