Q:主播的保底是每天发吗？

A:是的呀，我们是日结的，您每天下播以后公司马上会给结算保底的，这个您不用担心，我们是安心入会公会，如果没有结算您可以去官方渠道投诉的，并且我等会会给你一个我们公司的官方投诉通道，如果对于我运营和公会的一些问题都可以直接向公司和官方共同监管的渠道进行投诉，这也是公司要求必须告知主播的。

Q:直播抽成多少

A:抽成的话一百元官方会固定分走50元的流量和服务费。我们公司呢会分走十元的渠道和服务费。也是作为公司的经营成本，如果可以通过公司的运营让您成为了一个非常优秀的主播，那时候您的营收能到5万8万10万15万20万这些阶梯的时候，我们的分成也会下浮，从10%到0%，也就是说最开始的时候您一百元可以拿四十 我们拿十元，到后面平台拿五十，您拿五十，我们免服务费，我们可以赚取官方的培育奖励，也就是说官方会从他们的五十里面给一些给到我们作为奖励，

Q:直播要加公会吗

A:当然啦，因为只有加了公会我们才能够在后台看到您的直播五维四盘，可以看到您直播间每时每刻的进量和出量，包括粉丝话术以及直播间观众的停留和时长这些，我才能够根据你的数据给你做一些精准的调整，像是炒股那样看着流量k线图的概念您能明白吧。不然我是没有权限看到的，也没办法给你做精准的运营，大概的意思就像是去意愿体检做ct一样的意思。抖音是一个流量分发逻辑，是大数据推荐，所以这个很需要的。

Q:有开播时长要求吗

A:其实没有什么特别要求的开播时长，但是新主播相当于养号逻辑，我们得先稳定直播，因为每个时间段的观众他们都是不一样的，比如早上六点看直播的和夜里12点看直播的观众肯定不是一群人呀，所以我们要根据您的特长和类型做匹配观众，而且时间的稳定会代表官方通过你的账号开播时间，时长等来判定你是不是一个稳定直播的主播。是玩玩的还是认真的，他通过数据判定你是一个稳定的主播他才会吧流量推给你的呀。所以主播的稳定是很重要的，平台的默认是四个小时连续直播而且天数没有太多间断才会觉得您是一个稳定且优秀的主播，这样才会给流量，和推荐一些有付费能力的观众来到您的直播间，包括后期您直播的时候我也会慢慢的帮你去调整直播间粉丝的画像。你理解是什么意思了吧，其实您不用太操心这些事情，因为有些东西是比较后期的，所以我建议您可以先开始尝试，然后我们慢慢的沟通，您以后也会成为一个非常懂且非常专业的主播的。您条件真的很好。我特别看好您。

Q:直播需要买设备吗

A:前期是不太需要过多设备的，我们正常有一个手机能直播就好了，苹果的最好，安卓也是可以的，前期上很多的设备也会影响您直播间的流量，我们更喜欢通过测试自然直播状态来看到您直播间的自然流量和自然观众来找到调整的空间，到后面赚到钱了您在更换也没问题的。

Q:公司提供设备吗

A:我们是一个服务型的公司是不提供增值服务的，我们是用专业的运营技术来帮助主播更好的获取流量和一些直播间的维护等等等（鼠标往下拉，上专业词），如果有设备的需求我们会给您合适且匹配的设备型号建议的。

Q:公司给不给流量扶持？

A:抖音是一个非常公正的平台，我们作为抖音官方7万家公会中的头部也不会有特殊流量渠道，说能获得流量的真的都是骗人的，连抖音老板张一鸣他发视频都没流量的，哈哈，所以我们直播运营公司才有存在的价值，我们通过我们更好的打造主播打造艺人来给更好的提升内容和直播质量去公平的获得属于我们的流量，这个才是技术和知识的力量不是吗。

Q:时长不够有惩罚吗？

A:时长不够时没有惩罚的，这个您不用担心的啦，但是我们日结是有要求的哦，就是说我们约定好的直播时长，比如四个小时，那如果时间不够是不能结算的，还有比如挂播，就是人不在直播间吧手机挂在这里这些我会跟您说的，当然我觉得您来直播肯定也是为了更好发展的嘛，这些您都不用担心的，比如说拿个外卖啊，去卫生间啊或者其他的，这些都不影响的，您不用担心的。

Q:不播可以退会吗

A:不播的话是可以退会的，这个您不用担心，因为我们是官方认证安心入会的公司，是经过层层筛选才可以获得的资格，如果有什么问题官方会给我们取消资质的，公司不会克扣收益，没有违约金，可以随时走的。

Q:一个月26天，我有时候女生来例假了，中间没有办法连续播26天，怎么办。是可以其余4天时间补吗，还是你们会克扣保底

A:其实人都会不舒服或者生病或者有些其他重要的事情，这些不要紧的，到时候您和我说，我去公司报备一下就好了，没有那么严格的不用担心！因为本来就是日结啊，也没什么好去追究您责任的点，

Q:差一点点才到规定时长可以通融吗？

A:偶尔一次是没有问题的，这个我可以去报备的，但是公司会有核查部门来去看每个运营的工作负责度，如果总是会缺我会被骂，哈哈！

Q:可以换个运营吗？

A:等会我会给您一个公司和官方共同监管的渠道微信，就是企业微信嘛，您对运营不满意之类的都可以在那个里面进行投诉，或者申请更换运营，因为我们会根据主播不同的特长来区分不同的直播模式，就相当于女孩子化妆，有欧美烟熏，也有伪素颜等等，大家的专业方向不同，但是仍然是可以申请换的啦，放心吧。

Q:怎么保证承诺的事情

A:这个是日结，如果哪天没有给您结算您可以退会然后到抖音官方投诉，公司会处罚的，而且如果是骗人您后面不播其实您也不会有什么损失的呀，就当天直播几个小时就当玩啦，而且您想啊，您播了一阵子了，公司其实前期一定是亏损的，公司不会这样做的放心吧，

Q:害怕被熟人刷到

A:我们可以帮助您关闭同城推荐和熟悉的推送系统让您避免被熟人刷到，这个都可以解决的，一会我就可以帮你弄好，没关系的。

Q:下播了我不想维护消费者可以吗？

A:完全没有问题的，我们公司是超级反对暧昧经济的，大家直播本来就是一个工作加玩的状态，我们也非常不建议主播和直播间的观众发生过于亲密的一些动作，因为真的很不好，直播里有很多不好的人，所以我们希望我们所有的主播都能安全的直播，我们也会一直保障您的直播安全，我们要孵化的是多元的达人，直播绝不是一个交友工具。您的想法是对的！我支持！

Q:我没有设备怎么办

A:前期都不需要什么设备，有一个手机，一个带补光灯的支架即可，声卡什么的后期有需要在配就好了，我们这边都有对接的渠道，价格很便宜的，我到时候推给你就行

现在都是线上直播啦，一个手机支架跟手机在家就能开播啦，条件允许的情况下可以买个带补光灯的支架，具体型号我这都有，随时发链接给你

Q:我想买声卡，没有钱买

A:公司给你配，签一个设备租借协议就行，公司多的是，给你配齐

我给你配，签一个设备租借协议就行，或者到时候播到多少音浪直接设备就是你的了，到这之前扣5个点在我这里当押金，播到之后都返还给你。

Q:我没有补光灯

A:补光灯、充电宝、散热器这些，缺啥告诉我，我给买。

Q:我不想签合同

A:我也没准备让你签，我不需要通过一纸合同来捆绑你，咱俩相处的愉快，天天开开心心的。能让你赚到钱，能让你变得更优秀你就不会走。赚不到钱互相耗着干嘛呢？时代变了大人，靠合同捆绑主播可太低级了。你别爱上我都是万幸了

我们是抖音前十公会，就像之后我给你的邀约是国家管控直播行业，要求抖音跟主播签约，你看抖音会去告哪个主播么？所有我们作为公会中的前十强怎么可能因为告主播而影响声誉呢对不对美女

Q:能随时退会吗

A:我们这边都是随时退转会的，首先你入会，14天是可以无理由直接退会 ，14天之后，你要觉得我们的运营服务不好，或者不能让你挣到钱，想退会，也是可以随时申请的，我想我能让你赚到钱了，你也不会想退会

抖音自带七天无理由退会权利，每个主播都有。七天内你可以秒退。七天后你要觉得我们的运营服务不好，或者不能让你挣到钱，想退会，也是可以随时申请的，我想我能让你赚到钱了，你也不会想退会

美女，如果是刚加入7天是能随时无理由退会的，7天之后要是你觉得你在我们这里赚不着钱或者哪个运营没有服务好可以找我来沟通，我们也能马上跟你签约一个无责无理由随时退转会协议盖公章的那种，放心啦，我们是有信心带你赚钱的，等你赚钱了你就不会有这样的想法了

答4：咱们是不需要签约的 第一是公司要看你播的效果 二呢是你看看公司的扶持效果 都可以的话再签约 这个邀约确认只是进后台 证明你现在是在我公司直播的。

Q:你这个有提供房补么？

A:你自己去租个房子，每个月你只要时长啥的能完成，我给你分担600.

房补可以呀，我们这边的房补就只有一个时长要求，只要时长要求达到了，就会在次月发放

分线上线下，提供房补的情况下会从咱们的保底那里去扣除，所以保底就会少一点

没有保底的情况下，咱们是从分成那里扣除5个点当作是房补的费用

现在的直播场景越温馨越好，越贴近家庭氛围越好，我们公司提供房补的，只要你稳定播，后顾之忧都给你解决了，租房房补完全没问题

如果你这边在校或者不方便直播 我们可以提供三个月房补这都是小问题、保证你前期收入才是最重要的

Q:我啥都不会怎么办

A:我们这边是有一对一的培训的，会根据你的情况定制为期30天的进阶培训计划，每天都有不同的培训内容，从账号基础搭建，直播间画面调试，短视频方向，场景优化，pk环节优化，互动环节优化，大哥维护到开始圈层建设，提升节目效果，到矩阵宣传，人气打榜。

我们有基础培训、长期培训和阶段性培训。基础培训就是那些功能怎么用，设备怎么调试，灯光怎么打，流量的原理，基础的聊天节奏等等。长期培训就是通过我们日常跟播复盘来调整你的小细节，主要是话术、镜头感、节奏这些。因为每个场观或者收入层级需要注意的重心不同，所以我们还有阶段性培训，这个是在我们觉得你已经掌握了现阶段知识并且有能力冲一冲更高的流量池或者收入层级的时候会给你提前讲一下。

没关系呀 我们全程多对一的专业运营培训呀，等你进了公会之后，我会拉个群，群里有负责各个版块的运营来带你做直播。从账号搭建，短视频策划，直播内容运营，跟播复盘，你试播的时候，直播间设计和内容策划会进你直播间问你一些问题，比如有没有什么才艺，你的一些经历什么的，内容策划运营会根据你的情况找出来适合你的方向内容，然后直播设计运营会帮助你调整直播间的灯光、直播间装饰，用什么角度，灯光怎么打这些。也会有个专门负责你的运营全程跟播你，不用担心你直播的时候不知道说什么，他会一直在直播间带着你聊天，等你什么时候有粉丝来陪你聊天了，他就悄悄在后台看你了。

Q:我直播不知道怎么播怎么办

A:我们这边会根据你的人设，风格，来定制一份专属于你的直播台本，包含直播流程项，时间点，相匹配的背景音乐与内容和台词，什么时候该发福袋，什么时候该做什么，里面都会有写，你只需要按照台本来做就ok，我这边先发你一个之前做的台本你看一眼。

运营帮你些直播脚本比如：热点话题、粉丝提问、设置悬念、自问自答、节奏掌控、这些都是框架

直接给主播说底层逻辑，直播好比就是一场话剧或者一场电影，主播是女主角，运营给主播写好直播脚本，让主播明白一场直播下来，该做些什么，开播极速流应该怎么配合线上运营去引导，什么时候要补数据，什么时候发福袋，新人期主播开播前看一下就好，有个大概的直播框架。

Q:我直播间没人怎么办

A:直播间没人没关系，公司会提供流量扶持，抖加投放，人气主播连麦，包括帮你优化场景，流程项，帮你提升场观，提升流量池，提升流量变现，后期做切片号矩阵宣传，人气打榜

直播间没人怕什么呀，我们抖音前十公会每个月十几万的抖加流量券用都用不完，拿去给你投放，还有能跟我们头部主播连麦，如王肇文，他在线场观有好几万一个月流谁就5000W音浪了，又能倒流还能蹭到大哥的礼物，起步就是一根抖音一号。还有就是无论是什么场景化我们运营总监都能给优化，即使你的之前固定直播的标签用户被你吃透了想大调整，运营也能配你大半夜重新跑新流量池，精心设计钩子主播配合运营福袋红包引导破流量池，提升人气后做人气后的变现。

所有的主播在没有基础的情况下流量都差不多，但是有大主播给你引流能让你获得更大的曝光，能让你更容易遇到大哥，咱们王肇文，赵顺奕，他们直播间普遍都是万人在线，就是用来给大家引流的

Q:我不会维护大哥怎么办

A:运营在跟播的过程中会记录大哥的关键性节点，记录在大哥记录表中，包括大哥是什么时间来的，昵称是什么，id是什么，等级多高，是否有别的灯牌，灯牌几级，大哥消费情况，刷了多少，因为什么刷的，刷的什么礼物，大哥的直播间信息记录，在直播间说了什么话，哪里人，什么爱好，大致性格，线下维护情况，适合走什么路线，大哥需求是什么，后期维护该怎么进行，我这边有做好的表格，可以发给你看一眼。

维护大哥一点也不难、人情世故其实你们多少都懂得、维护的核心就是给大哥提供情绪价值因为大哥不缺钱、情绪上的交融 自己的喜怒哀乐与大哥的兴趣爱好当做朋友一样相处、不会聊天可以问我我可以给你话题方向

运营在你直播过程中除了跟播记录表还会有大哥记录表，这是我在你直播间提前给你记录的大哥表，包括了大哥进直播间的时间，昵称，ID,等级，消费情况，直播间信息记录，先前是挂哪家主播的牌子，多少级，那家主播什么类型，我们对比的竞争力跟不足有哪些，第一时间在直播间跟大哥混脸熟，得到大哥的基本信息，哪里人什么工作日消费情况月消费情况，都会登记在表里。

运营有丰富的经验，男人更懂男人，维护聊天这些运营拿捏，流量和刷量怎么来这事我们在行

在用户眼里，都有一个通关值，这个通关值是根据不同用户的能力有不同的体现。有的人认为3000块通关，有的认为三万块通关，有的认为三十万通关，当然这里面还要包含一些其他付出，比如和你聊天的时间，比如陪伴比如买礼物。这个通关就是指，他打到了这个值，他就应该得到你，没得到你他就会离开。

比如他刷了一万块钱，他觉得距离通关已经向前走了十米，这时候你的一杯奶茶，可能就让他向后退十米，因为你也在付出了。两人就对冲掉了，下次他刷钱，可以是你送他一个其他的礼物，或者你和他打个语音电话等等。有来有往的感情，才长久，人家一味的付出，你没有任何反馈，那很快这个用户的生命周期就结束了。

有的人能把大哥留一周，有的能留半年甚至一两年，靠的就是这种拉扯，你付出，我也付出。

每个用户都有自己的需求，这个需求包含先天需求和后天滋生的需求，比如现在心情烦躁，想找点乐子，你能让他开心你就满足了他的需求，你满足他的需求他就满足你对钱的需求。那有的先天需求就是今天我要刷3000块睡到个主播，那这种需求就无法满足了，那只能是尽可能的让他刷出这个钱，没法让他通关也没办法。

还有一些后天滋生的需求，比如他刷了30W，直播间的其他人私信他，大哥，刷了30万你见过她吗？这时候大哥可能就会滋生需求了。或者有时候自己刷上头了，他就会自我反思，刷这些钱总得得到点什么吧？

像那些在直播间里话很多的大哥，他们的情感需求完全就可以在直播间里满足他，不需要你有太多的线下维护。在直播间里让他开开心心的，给足他面子就好了。那种直播间里不说话，嗷嗷刷钱的大哥反而是最难维护的。你需要对他足够了解，根据他的种种情况去判断他有哪方面的情感需求，是社会上的不认可还是家庭的不理解，亦或者是其他什么情感需求。像这种大哥就需要你多跟他聊聊生活上的琐事。

其实大部分大哥都可以发展成自己的运营或者是你的人生导师，让他动脑子，你来赞美他的脑子。让他感受到被需要的那种快乐。

Q:我不会维护粉丝怎么办

A:根据粉丝的基本信息挖掘其喜好与星系，分析粉丝的喜好与信息，挖掘出信息沟围绕信息从网络上了解根据并且写成话题，带领直播间的观众或者粉丝群成员一起互动，营造仪式感，节奏把控，不断寻求游客共性进行后续维护，根据粉丝灯牌等级，会员分群，分享日常，不定期互动，定期发放福利，节假日送祝福，发发小红包，运营会把控群内氛围的带动，活跃气氛，管理成员，形成大家庭式的良好氛围。

首先要明白你的粉丝群分几类、消费型粉丝一定要注重荣誉感、以及在直播间的地位、活跃型粉丝注重互动感无论是直播互动还是粉丝群互动、铁粉就要注重仪式感了经常给粉丝一些福利、强调粉丝群概念加入粉群可以带他们一起玩

根据粉丝的粉丝牌等级以及会员分别建群，在群里分享日常生活拉近距离，在各个粉丝群咱们运营都会去引导互动，跟各个粉丝混脸熟，营造凝聚力，运营跟主播共同制造话题把粉丝群氛围拉满，不定期发放福利比如主播的抱枕呀，照片呀等等，节假日送祝福跟发放一些小额的红包礼品。

Q:直播间不知道放什么歌

A:歌单分为开播暖场音乐，聊天背景音乐，演唱歌单，pk过程歌单，pk结尾惩罚歌单，pk结尾庆祝歌单，欢迎大哥音乐，感谢音乐，游戏音乐，下播音乐。运营会根据你的人设，直播风格来选择合适的音乐。

歌单分为开场音乐、背景音乐、pk音乐、感谢音乐、下播音乐、这些歌单我都有可以分享给你、歌单也是直播内容的重要环节直播间音乐可以带动整个氛围让你的直播效果更好

直播间的音乐应该准备好，开播后期前几分钟的暖场音乐或者把直播间氛围拉到最高潮的音乐，还有直播间聊天时的背景音乐，你直播间的标签人群年龄段的流行曲，唱歌主播的歌单，PK前的引导歌曲把战斗力拉满，PK过程中拉票的歌曲，PK结束后感谢的歌曲，赢了放的歌曲，输了放的歌曲，欢迎大哥回家的歌曲，大哥送大额特效礼物的歌曲。

Q:不知道怎么掌握直播间节奏怎么办

A:首先公司这边会教你适合你的完善的直播流程，包括在你不知道该干什么的时候通过提词来提醒你现在该干什么，该说什么话，运营也会在直播间起到一个氛围把控的作用。

直播间你就是最大的，咱们运营也是辅佐你，任何不好的节奏运营都会第一时间去解决，在你开播前会给你直播脚本，让你大概能懂得什么时候该做些什么，该说什么。

Q:直播的时候不知道该说什么怎么办

A:话术分很多类型，首先第一个是开场暖场话术，分为自我介绍话术，和引导点赞关注加团话术，第二个是感谢话术，感谢关注，感谢加团，感谢礼物，第三个是要礼物话术，分为直接要，和根据礼物的特效名字价格要，还有定目标要，话题段子顺口溜要，第四个是pk话术，分为PK前铺垫话术，pk中拉票话术，提醒站榜，加成话术，守塔话术，pk结束谢榜话术，做惩罚话术，庆祝话术，结束回家洗脑话术，还有拒绝话术，拒绝大哥的一些无理要求，最后下播洗脑话术

答2：主播直播四要素，欢迎语+自我介绍+歌单+感谢语，这边就涉及到了开场暖场话术，分为自我介绍话术，和引导点赞关注加团话术，第二个是感谢话术，感谢关注，感谢加团，感谢礼物，第三个是要礼物话术，分为直接要，和根据礼物的特效名字价格要，还有定目标要，话题段子顺口溜要，第四个是pk话术，分为PK前铺垫话术，pk中拉票话术，提醒站榜，加成话术，守塔话术，pk结束谢榜话术，做惩罚话术，庆祝话术，结束回家洗脑话术，还有拒绝话术，拒绝大哥的一些无理要求，最后下播洗脑话术

Q:我有平台合同，走不了怎么办

A:有平台合同也没事，平台官方就那么几个运营，平台总共这么多主播，哪管的过来这么多人，也不是说有很大的流水，问题不大的，有问题，公司这边有法务替你解决

有平台合同也没事，平台官方的工作人员加一起都没我们运营多，每个平台的运营其实寥寥无几，他们旗下那么多主播，运营即使在外站刷到你都不知道你是不是自己平台的，更别说抖音主播几千万人，他怎么刷？即使被发现了，也是我这边来承担所有的违约金律师费什么的，不需要你管，觉得不放心我可以把这条给你写合同里。

Q:我和别的公会签了纸质合同怎么办

A:和公会签的是什么类型的合同，那边有给你保底还是说签约费吗，还是说有什么扶持，现在合同这个东西不是说所有合同都是有效的，因为公会并没有提供什么扶持，属于是霸王合同，你可以把合同给我看一下，我给公司法务看看，有没有什么问题

看完合同之后------------ 给公司法务看过了，没什么问题，合同很多条例都不成立，这样吧，你要不放心的话，我让法务拟个合同，承担你的所有风险，那边公司如果要让你赔付，我们公司出面帮你解决

Q:违约金太高了我不敢

A:不是说写多少赔多少的，合同是需要公平的，你给我100万的帮助，我违约赔200万是合理的，你分儿b不给，让我赔200万就是霸王合同，法院是不承认的。如果前期的确给你很多扶持，也只是需要赔偿对方已造成损失和预计损失。比如一个月你给公司挣了500，合同还剩6个月，那就是赔3000.

而且你继续履约能帮公司挣的钱值得对方花1年半垫付大量的诉讼费、律师费然后就为了让你赔那几千块吗？

Q:什么是钩子？

A:钩子就是帮助用户制造搭讪切入点，比如你在大街上想被搭讪的话，你只需要在脚上粘一个塑料袋，这样你被搭讪的几率会不会变大很多？直播间里也是一样子的，其实大部分用户不是不想跟你说话，是不知道跟你说什么，你需要帮助用户找到一个能比较自然的就跟你搭上话的东西。比如你脸上有块小鼻屎，你自己想象一下弹幕吧？这就是钩子，钩子是可以不管你在说什么话，做什么内容，都能帮助你拿到用户关键性数据的东西，他得停留吧，他的打字吧？这不互动指标、停留指标都来了？那举一反三，摩托车头盔行不行？能留住什么人？钓鱼竿行不行？满地散落的啤酒瓶行不行？

用户观看逻辑

用户点进来-关注-灯牌-小礼物-大礼物，相对应的感兴趣-了解-熟悉-认可-喜欢-爱上。

就好比你路上碰到个路人，你问他要根烟抽合理吧？你问他要一包烟抽试试？你问他要一条烟抽试试？不得打死你。我们的新用户也是需要通过更多的了解，才会愿意跟我们刷更大的礼物的。

为什么大家会觉得对自己经常看的主播很熟，因为你对他足够了解，你才愿意给他刷更多的钱，更愿意相信他。

Q:没有才艺

A:直播真正赚的是什么钱？看戏呢？直播真正赚的是解决用户情感需求的钱，才艺是有价的，而情感是无价的，谁会给一个才艺刷十几万几百万呢？明白了吧？你帮他解决情感问题，他帮你解决经济问题。社会的不认可，家庭的不理解，心情的阴霾，没有存在感，没有成就感，这些都是要通过聊天才能解决的，有没有才艺根本不重要。