Q:公司介绍--心大互娱和boss的平台认证

A:欸，你好啊，我是刚才在boss上和你联系的， 我是心大互娱运营中心的新人主播孵化小组负责人。 您在boss上有看我们的公司介绍吗，我们是boss和抖音双平台认证的唯一安心入会甄选公会， 我目前全国十三家公司 分布于 江苏 安徽 河南 福建 浙江等地，您可以在百度和抖音官方账号内看到我们公司的介绍。 在抖音平台七万公司里一共只有八家公司有安心入会的资格。您都可以在抖音官方账号里看到介绍的。 所以这个您不用太多顾虑，我们先简单的跟你说一下我们的直播和日结薪资政策把。然后您有什么问题在一起问我呗。

Q:公司的日结保底怎么算的？

A:比如给你开4000元月保底，那每个月三十天的话就是4000元除以30天等于133元每天，您能明白是什么意思吧。

然后账号结算都是在公司对公结算，所有的开票税务这些问题您现在是不需要担心的，我们公司全部给您一站式解决。也就是每天您只需播4个小时的时间下播以后不管有没有亏钱公司都会给您发133元立马到账.

Q:日结主播工资如何结算？

A:按照每月4000元保底，日结133元计算方式举例：

举例1：主播A当月前台流水20000元，分成比例40%则主播分成为8000元，扣除当月日结部分4000元，则甲方需要当月保底周期结束的当天补发剩余分成4000元。

举例2：主播A当月前台流水5000元，分成比例40%则主播分成为2000元，当月保底周期内每日结算总计为4000元，则甲方已完成保底承诺，无另外分成结算。

Q:如果您这个月直播总收益超过了4000元，剩下钱怎么结算呢？

A:公司会在当月保底周期结束的当天计算好，和您共同确认后立即打款。

如果您有疑问公司页可以与您签订合作合同或者保障书。这个您不用担心，我们毕竟是超头部公司。几万名主播，全年营收几十亿人民币。从来没有任何一个这类的问题发生。

我们是一家非常专注于新人主播孵化和培养的公司，这也是我们公司最牛的地方了。我们看到您以后觉得您是非常有培养价值的。

所以我们也敢去承担前期的一部分亏损，因为本身公司也有实力嘛。因为您后面播起来了，也很赚钱了。我们就也可以赚属于我们的服务费嘛，是吧。

我们呢是40的分成，我不知道您了不了解平台分成政策哈。我跟您在讲一下也可以。

您在直播间收到一百元礼物的话，平台会固定抽走五十元的服务费，您最高是可以拿到五十元到账的，但是呢因为我们给您开日结，为了让您前期有信心

和我们专业团队的技术支撑让您早一点学会直播并且能播的很好，那我们肯定也是有很大的付出对吧，我们呢就抽十元的服务费作为公司的运营服务成本，我们的场地费用啊 水电啊 工资啊等等的开销都从这里面来嘛，还有一些您前期的亏损，因为新人主播成长肯定需要时间的对吧，这个您也是知道的。所以我们会把您变得更好，也会把你的直播间弄的非常专业，因为只有您赚钱我才能赚到钱，那我们肯定是特别好的伙伴和战友。这个您能理解的吧。所以这一块你也不用有什么担心的，我刚才也说了，我们都可以在合作合同内体现的。

Q:如果我退会了工资怎么结算？

A:我们公会全网八大安心入会的公会之一，也是boss和抖音唯一双平台认证，所以我们是有十四天无理由退会，可以不签约任何合同，可以无任何合作责任约束，因为我们的专业非常强，也不担心会有比我们更专业的公司，在我们合作的前14天里，也就是两周嘛，每天都会定时发薪资的，在任何的时间里。您不满意可以直接退会，就算公司亏损了公司也没有怨言。

Q:但是我不知道我是不适合直播/面对镜头？

A:等会结束电话您可以先播一天找找感觉，我帮您吧直播间搭建和其他的流量都看一看，这样我们也可以做一个简单的直播计划，让您也知道有专业的运营带着你直播是一种什么样的体验，当然我们今天播完等会就会直接给你结算薪资的，哪怕你觉得不合适也没关系，等会我们挂电话以后你看看呗，我们一起播一场，--------------如果时间实在不方便就明天也可以。因为早一天播就可以早一天多赚点钱对吧。而且这个工作超级轻松，每天随便闲散的时间播个四小时，每个月最低都有四千的收入，超级稳定。后面我觉得我是能帮你吧流量和营收做上来的，最多一两个月的时间我们就会看到特别好的效果。我们一起试试一起加油播起来。！

Q:直播标题如何选择？

A:直播内容和话题毫无关联也可以添加，也可以自定例如“距离你100米”等话题；直播间标题，要学会当一个标题党，在封面已经平分秋色的情况下，一个好的标题也是胜出的关键，不要 使用“XXX正在直播”、“很高兴认识你”、“请多关照”这种没营 养的标题，正确示范是：“我家里没人”、“宝，别再划了好吗”、 “我只会心疼哥哥”、“女大学生”、“不许在外面偷看”等标题， 如果找不到合适的标题多去直播广场借鉴一下。

Q:直播可见人群可以设置吗？

A:直播可见人群，同城定位一定要打开，有想要屏蔽的人，这里可以设置。

Q:直播公告做什么用？

A:直播间公告用于直播节目预告，通知粉丝今天几点开播。

Q:直播间的清晰度选择多少？

A:清晰度选择蓝光1080p。

Q:粉丝灯牌如何设置？

A:粉丝牌设置，30天修改一次，粉丝团名字最短为1个汉字或2个字母/数字，最长为三个汉字或6个字母/数字，不支持汉字，字母，数字外的其他字符。粉丝团等级最高20级。每日灯牌+100亲密度；观看20分钟直播，+50亲密度/5分钟； 送礼物，随等级增加，可加亲密度上限提高。

Q:短视频优化的内容

A:短视频优化，短视频有两种类型，一种是作品，一种是生活，能体现出你的人设，和你的高度，以及你的直播内容，生活类作品用于拉进和用户之间的关系

Q:直播间灯光优化分为哪些？

A:灯光分为面部主光，顶灯，辅助光，轮廓光，背景光，蝴蝶光，腿光棍。

面部主光，映射外贸和轮廓的主要光源，可以使得你的面部受光均匀，是灯光美颜的第一步，推荐柔光灯。

顶灯，位于头部斜上方，或者房屋中间的灯光，为房间整体补光，推荐柔光灯。

辅助光，位于身体两侧，增加整体的立体感，突出轮廓感的作用，推荐柔光灯。

轮廓光，位于 身体后方，整体突出头发的质感，推荐强光灯。

背景光，装饰背景，提升氛围感，比如，夕阳灯，水波纹，落地灯，灯带灯。

蝴蝶光，让你的眼睛更加有神，眼里有光，推荐强光灯。

腿光棍，避免脸部和脖子出现色差，推荐强光灯

Q:直播间美颜优化哪些方面？

A:首先要先优化你的妆容，服装和发型，第一点妆容，想要吸引粉丝，就一定要学习一些基础的化妆技巧，化妆可以增加主播的上镜感，而且直播间的妆容一定要比现实中要重一点，因为镜头吃妆，画个漂亮的妆容，还能让看到自己的粉丝，提升好感，过路的粉丝转粉；第二点服装，着装是最能展现主播风采的地方，主播穿着也是直播的一大亮点，不能邋遢，随意。不穿不适合自己或者不适合直播的衣服，要清楚的知道自身的长处和短处，要做到扬长避短，也可以选择一些能展示你身材特点的衣服，但是要注意不能出现低胸漏沟的违规现象，一定要多尝试，多听一些粉丝的意见，慢慢摸索出适合自己的直播衣服；第三点发型，最好是披着头发，不建议扎头发，根据每个主播的脸型来调整，比如脸大的，可以用中分，用两边的头发来挡住两边的侧脸，起到脸小瘦脸遮蔽的效果。美颜滤镜方面，先调皮肤再调整五官，再调脸型，首先调磨皮，60-100，把皮肤质感调到做好，不要低于60，皮肤不好可以100，再调法令纹和黑眼圈，大眼可以设置成100，除非你的眼睛是比较大的，嘴巴跟自己的眼睛大小一致，长鼻可以稍微加一点，可以增加脸部的立体感，其他参数根据五官来调整，美白调整肤色，风格妆 妆容调整到40以内。

Q:直播间场景优化哪些内容？

A:不管主播身后是什么样的背景，都要保证一点，就是干净整洁，不能杂乱无章，如果背景有床，那就要把床上的被子，娃娃等等物品摆放整齐，不要乱七八糟的。如果背景是墙，就在墙上挂一些装饰画，窗帘，灯带，3D背景布等等一些个装饰品，不建议使用冷色系的窗帘，也不建议太过单调。如果背景空间比较大，那就摆一些地灯，小桌子，花架子等等一些摆件，让画面看起来舒服些。淘宝搜索直播间装饰，足够了。

Q:直播间来自哪里？

A:抖音作为一个app在资本市场的价值衡量取决于1:注册用户量。2:用户在这个app上的平均停留时间。注册用户数量我们肯定帮不上抖音了，那我们能做的就是帮助抖音浪费掉用户的时间。

Q:直播间的考核规则是什么？怎么才能拿到自然流量？

A:流量的考核机制分为 1 3 5理论和赛马机制，1%打赏，3%互动，5%停留，100个人里面有一个人给你打赏，三个人进行了互动，五个人提供了36秒停留时间；赛马机制就是在同级别流量池里面的主播，谁数据做的更好，谁就有流量，能超过大部分主播，你就会进入下一个流量池，如果大部分主播都比你好，你就会被踢回上一个流量池。

你去关注一下王肇文，他是我朋友。你可以再关注一下肇文故事汇，看一下他的视频。你开播之后我直接安排你们pk，流量、钱都有了。

你去看一下xxx、xxx、xxx这些都是我手里和你颜值各方面差不多的主播。我给你看一下他们的流量情况。你看看，哪个比你强？但是流量都很好。

Q:运营的跟播复盘都做什么？

A:我们运营带主播都是全程跟播的，我们的跟播不是说就在直播间挂着，点点赞，带带节奏，跟播是需要记录问题的，记录本场直播有什么问题，哪个用户的弹幕没有回复，哪个用户的弹幕回复的不正确，直播流程有什么问题，哪些是有效聊天，哪些是无效聊天，直播状态有什么问题，还有直播间有突发情况，后台这边提词器会及时反馈，包括有哪个大哥不知道怎么聊，我们这边会帮你去找话题，提词给你，包括你现在该做什么不该做什么，都会提醒，还有记录你的关键性节点，比如礼物节点和人气节点，刷的礼物，是pk刷的还是空刷的，pk刷是因为什么刷的，空刷是因为什么刷的，刷的什么礼物，是新用户还是老用户，直播因为做了什么导致的上人，又因为做了什么导致人气下降。在下播后进行复盘，复盘也分为两块，一块是数据复盘，今天数据有哪些异常波动，原因是什么，还有的是直播复盘，今天直播有哪些地方没有做好，正确的做法是什么，目前还需要提升加强的地方有哪些，有哪些用户是需要感谢的，该怎么感谢，老大哥的维护进度，老大哥的维护状态是什么样的，这些都是需要复盘的地方，我们这也有给主播做的复盘表格，可以发给你看下

我们运营是会在你开播的时候全程跟播你，并给予录频记录，并不是挂着单纯就点点赞说几句就敷衍了事，而是会全程控场，具体到怎么欢迎的话术在后台提词器教你，你的什么表情管理，或者什么动作，什么内容能涨人，你的什么话术会掉人，通过我们直播进出情况表跟互动表来分析你的直播实时状况，最重要的就是分析你的礼物打赏是做了什么获取的，下播后从后台数据跟你分析直播进入率是否健康，曝光人数为多少是即将破流量池还是稳定了流量池。才艺主播再把美叨叨的跟播情况表拿出来洗。会跟播复盘一个月，都是语音电话的形式。

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:主播说：“我不想签合同”怎么办

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

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:PK是干什么的？PK时运营能帮助我什么？

A:PK这个功能的创造，就是平台为了帮助主播刺激用户消费，其实真正的大哥，只要看到你PK就是门儿清的。他们太懂你要干什么了，什么守护你什么保护欲，那些都是针对刚开始刷礼物的人的。真正懂PK的人才知道，这根本不是主播之间的输赢，是要把PK上升到大哥在，大哥就不能让你输。这是大哥的尊严问题。

我们这边能给你做的就是首先帮助你找pk对象，寻找合适的pk对象，能帮你刺激上票的，能有好的节目效果的，其次帮你找好玩的，有节目效果的适合你的PK玩法，过程玩法，结尾玩法，还有帮你整理适合的pk歌单，和pk时候的拉票话术，以及pk结束的感谢洗脑话术

Q:PK的惩罚可以做哪些？

A:首先那些蹲起啊、开合跳啊乱七八糟的可以说没有任何意义的惩罚咱们就别拿出来丢人现眼了，耽误大家的时间。别说大哥有没有兴趣，你自己觉得有意思吗？你想看别人蹲起啊？我们每次PK前都需要提前做好铺垫：家人们，咱们有票的攒着，没票的去冲。找个主播打打PK去，几个大哥们，商量商量，找个什么类型的主播玩？想看什么惩罚，只要不违规咱们就随便玩。这都是大哥自己定的目标自己定的惩罚，他不可能不上票，真不上的话你也是有话说的，你选的人你选的惩罚你不上票。

开场咱们就先放一点稍微激情一点的音乐：家人们，小心心走一走，先把对方吓唬住，看看咱家的凝聚力，一般哪有开局十几个人就站榜的，咱就得先把气势打出来。打PK就得有人才刺激才能双方对冲，对面没本事，咱们得主动刺激，你有十票对方才能跟得上十票，对方有十票你才能一百票。

小心心站榜一定要喊至少3遍以上，然后看看在线的谁还没站榜，没站榜的点名要，只要一遍，如果还不愿意站榜，那就不要在这个人身上浪费时间了。他一分钱都刷不出来浪费什么时间？现在所有能刷的人都已经在榜上了，思路就清晰了吧？从高到低挨个撸就完事了。

循序渐进的，墨镜-烟花-热气球-跑车什么的。

到最后30-60秒的时候，把更嗨的音乐放起来，自己也紧张起来，喊大点声，让所有人注意守塔！最后不管输赢，挨个感谢。感谢之后要夸奖所有人带来的凝聚力！这个凝聚力才是真正最重要的东西！

认知低的：PK的目的是吸粉，引流，赚钱，不会PK咱们运营会教你怎么做，怎么玩，听运营的就行

不愿意PK的：咱们PK不是为了惩罚，为的是做节目效果，自家不好玩可以去找别家好玩的主播一起玩，能提升用户体验感，也能顺便吸粉，还能做流量

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:主播想要签约金

A:签约金有的，公司这边会根据你的之前流水情况，直播情况，以及你的条件来开一个合适的签约金

没问题，不过我们的签约金都是需要对赌的哦，就是你想要一万的话需要在半年内流水达到xxx才行。这个没问题吧？

答3: 根据主播现有阶段的流水来决定给多少签约费 如：主播月流水10w人民币签约费大概6-8w 需要签纸质合同、也可以签对赌协议 签约费更高一些

答4：我们会把3月或6个月你能给公司赚的利润先已签约金的方式给到你，但是我们会有个全年的对赌协议，一年内咱们要完成多少的总流水，完不成这签约费是要退还的。然后签约费的形式首先你稳定开播30天先给到你三分之一的签约金额，后续的签约费在你稳定开播一年后公司会付完余款。

Q:主播说不会拍视频怎么办？

A:我们这边每天都会出抖音热点榜，一开始我们会直接给你做分镜头脚本，几秒到几秒你需要做什么动作什么表情，然后你照着脚本去拍，拍好我给剪辑就行了，到后面你熟悉短视频的拍摄之后，就直接拍就行了。

专业人做专业的事，涨粉是要加内容和记忆点的，不是所有的视频都能涨粉也不是拍一样的视频就能涨粉的，都是需要添加思维进去的。拍摄剪辑公司有专业的团队

看你在什么地方我们全国很多分公司、如果方便可以来公司拍摄一次可以拍够一个月发的、在家也可以拍摄我们提供模板、你把素材发给我、我帮你剪辑上传投dou+帮你精准引流

线下主播免费来公司拍摄，负责的运营自己去策划短视频内容，及剪辑

线上主播，每天我们都会有短视频运营部发的每天抖音热榜的PPT都可以拿去借鉴，还有专门的剪辑部给你剪辑，如果很优质的主播还能让其去当地找摄影师拍摄公司给报销。账号一旦完播率达到标准是一定会给投抖加的，新人主播可以在开播前一小时发布优质短视频，公司给投抖加预热。

Q:公司有摄影师吗？

A:有的，你如果需要摄影师给你拍的话，可以飞我们徐州或者杭州分公司，这两个公司的摄影团队比较专业，这些号都是我们这两个公司拍的。

Q:我拍了不会剪辑怎么办

A:我们公司有专业的编导剪辑，你拍了不会剪，发我就行，公司来给你剪辑，包括教你怎么发，怎么蹭热点榜。

我们有专门的剪辑部跟短视频部，会给你当天就剪映出你需要发的视频这个放心，还能给到主播，根据每个主播的人设去打造专门的拍摄场景跟蹭抖音热榜。

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、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

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:你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:主播说“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？

Q:直播间用户观看的逻辑是什么？

A: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:主播没有才艺怎么办？

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。

Q:心愿单怎么设置？

A:直播间里要有闭环，能让各个消费层级的人都能在你的直播间里得到价值体现。心愿单就是一个闭关工具，但是大部分主播是不会使用的，很多心愿单里设置了抖音一号、嘉年华、飞机这些贵重礼物的人，真正能给点的有多少？像这种心愿单，真正表达的东西是什么？我很贵，屌丝勿扰？当然，是有一部分主播需要这样做的，但是你显然不适合这种。真正能给你点这么贵重礼物的人，他们直接点展馆了，不需要你用心愿单来告诉他你想要。心愿单需要怎么设置，一两千个小心心，几百个鲜花，几十个墨镜即可。

像正常一个用户刷一个小心心，或者只刷的起小心心的人，他们是无从证明自己的存在感，或者说是感觉不到自己能给你带来的帮助的，但是因为你心愿单里有这些便宜的东西，你有了感谢他们的理由，他们有了进度条，也能确确实实感受到刷一个小心心是可以帮你完成自己的每日任务的。那种只刷的起墨镜的人也是可以找到存在感的。而且这一组心愿单下来，你可以说每天心愿单不完成就不下播，每个人还能找到自己的价值体现。就像打仗一样，有人搬粮食有人前线杀敌。而且数据会做的很好看，更容易获得流量。本身总体价值就不高，大哥该刷大礼物的刷大礼物，临下播前没完成的部分还能额外帮你完成一下，凑一个基础收入。

Q:置顶视频设置什么内容？

A:绝大部分主播的3个置顶视频都是自己流量最好视频给置顶，我看你也是。这像用户表达了什么呢？你流量好？你点赞多？然后呢？

首先我们要考虑，我们做直播，短视频能给我们提供的功能是什么？是帮助我们向新用户展示我们不方便一直在直播间里展示的东西。比如我们的三观、闪光点、高度。

那具体来说，比如你想告诉所有人你是一个有爱心的女生，你可以在置顶视频里放一个你投喂流量猫的视频。比如你想筛选用户层级，你可以置顶一个你去国外旅游或者其他的东西来证明你的消费层级，来筛选用户。比如你想表达你多才多艺，平时又不能一直弹琴，可以是置顶一个你弹琴的视频。这些都是为了让用户更多的了解你，多了解你才能给你多刷礼物。

Q:新号帐号标签设置什么内容？

A:一个新号，抖音是完全不知道给你推送什么样的用户的，只能盲目的给你推送各种各样的人群，有男的有女的，有老的有少的。谁先给你打字，谁先给你送礼物，谁先在你直播间里产生更多的停留，抖音才知道，嗷~~原来这种人喜欢看她直播啊，再推一点这种人试试，比如给你推了更多的18岁的人，然后又去找他们的共同特征，通过一次次的推送，一次次产生的互动，来确定你这个号最终的账号标签是什么。

Q:直播间欢迎话术的内容？

A:现在绝大部分主播都是进来一个用户欢迎一个用户，欢迎谁谁谁，欢迎谁谁谁，现在直播行业已经打入我们生活中了，用户真的会因为你的一个欢迎就留下来吗？最终能留下来的还是要有吸引力，那在咱们吸引力没那么强的时候。我们的欢迎话术也是可以有更好的解决办法的，比如欢迎大白羊，哎~你也是白羊啊？我七大爷也是白羊座，渣男！比如欢迎养了一只加菲猫，你家加菲猫是公的母的？我也想买一个。这样来看你觉得哪种话术更能留住用户，我们做的所有行为都要围绕着最后能做出结果挣到钱，而不是走个形式对不对？

情绪价值传递

同样是音乐，在现场听和在手机上听，手机上的音质更好为什么情绪价值传递不一样？

是因为我们传达的情绪在通过镜头传递的时候就会有衰减。你表达出来100分，用户只能感知到70分，你表达出来30分，用户可能就毫无波澜了。所以我们想传递情绪，就得放大放大再放大，然后传递给用户，可能现实中一个微表情有能感染到别人，可在直播中这远远是不够的，你需要表情夸张，需要有肢体动作，需要身体晃动，需要皱眉，需要把牙齿漏出来需要等等等等。这些东西都是需要你去对着镜子刻意练习的，你以后那些大主播那些明星的表情都是发自肺腑的吗？大家都是刻意练习后的演绎。想让用户哭，你得先哭，想让用户笑你得先笑起来。

Q:主播的个性签名设置

A:很多主播连个性签名都不写或者写的东西根本没有经过自己的思考，事实告诉你的是，一个主播如果写了陪伴是最长情的告白，那她的粉丝用户停留时间就会上浮百分之20-30.这些都是能潜意识影响到用户的东西。我不想努力了、差8万付首付、爱不是用嘴说出来的、喜欢就开口啊，不开口我们怎么会有故事等等等等。这些就要看你想提升哪些指标了，前期我们为了做流量，肯定更多的需要一些互动数据、停留数据等等。

Q:福袋的作用--为什么要发福袋？福袋给我们提供了什么功能？

A:首先，福袋能帮我们提供一个互动数据：福袋口令，等福袋发放又给我们提供了停留数据，领导福袋后又能帮我们创造一些打赏数据，完全对应我们的135理论的。你应该知道，每次发福袋就会多10-30人进直播间，我们发福袋不是为了让这些超级泛的人群的，是为了让现在直播间里的人给我们做有效数据。你现在直播间里就十个八个人发福袋是没意义的，只会让你的标签更泛。

发福袋的节点应该是直播间里已经在线40-60人的时候，一个福袋发出去。这些人给我们做数据，加上福袋引流来的人，帮我们凑够80+人黄线，从而破开流量池，进入80-160人在线流量池。等你直播间里在线140人左右的时候，又可以帮我们做到160-320人在线的直播间。