

产品运营

明确运营目标

- 运营目标：提升客单价、提升复购率、提升用户长期消费额
 - 第一步实现产品本身的盈亏平衡，覆盖广告和服务器成本
 - 第二步负担团队开支
 - 第三步增加盈利
- 运营点
 - 增长主播数量
 - 提高主播服务质量，筛选出业绩好的主播，不断大浪淘沙积累好主播
 - 促活老用户

产品运营

制定具体的运营策略

- 主播增长：
 - 到别的平台发推广消息。强调面向主播的竞争优势，高分成、立即提现
 - 给主播奖励，让主播拉主播。短期可以给人头奖励，长期上要按CPS，按充值或收入的比例给奖励；而且要拉人达到一定数量，才给更高的分成。
- 服务质量：
 - 申请的主播要人工面试，建立筛选制度。通过询问有没有在用其他平台
 - 淘汰长期业绩差的主播。例如平均时长小于1分钟，主动呼叫数量多但是流水排末尾10%-15%的。还有通过视频监控对违规主播进行处理（大尺度、辱骂用户、套路忽悠用户）
 - 在数量和质量有一定基础以后，给主播分类。例如有的善于倾听，有的活泼开朗，有的很会唠家常，在首页区分出不同类型以后，让用户选择起来也会更清晰
- 老用户促活：
 - 用客服号加有付费意愿用户的微信，当有新主播加入、优惠活动、新功能等事件，发朋友圈和微信消息告知用户