

市场反馈

衡量整个项目，找到提升空间

- 项目当前略有盈利，但仍不足以支撑完整团队
- 产品有长期留存的用户，由此可证明这个业务是可以跑通的，但还有一些没解决的问题：
 - 主播数量和质量不足以支撑足够多的复购人数和稳定的复购率，经常出现用户打给主播，主播接不到的情况
 - 主播之间业绩差异很大，在线时长差异很大，说明主播水平差异很大，人员流动太频繁
 - 用户增长方面，用户的来源不足而且单一。曾经出现过渠道被封问题，流量断了没有替代的情况；整体上用户流量不足，平台对主播的吸引不够，陷入先有鸡还是先有蛋的困境，印证了前期对风险的预计
 - 用户反馈过充值价格太高、聊天单价太高、VIP不实惠
 - 用户使用微信支付充值时，很容易触发限制策略，导致微信支付无法稳定使用，对收入影响很大。这个需要文网文证才能合规，而证件办理需要很长时间

市场的反馈

根据反馈修正运营策略

- 在直播间功能试运行过底薪制，确实可以保障主播的在线时段。这个制度应该面向全量主播推开，并且和业绩绑定，规定接听率要达到90%，每天晚上6点到12点期间在线，才能获得底薪
- 针对用户反馈的价格问题，需要降低价格、推出更多梯度的价格，给主播整体降价并且告诉主播低价会获得更多用户量；推出买VIP赠代币的功能，提高用户满意度，后续基本没有这方面的投诉
- 控制团队日常开支，当产品功能迭代达到稳定时，缩减开发团队，把主要精力放在运营上；还可以到人工成本低的城市开分公司招聘运营（惠州、东莞）
- 用户增长方面需要增加邀请好友给奖励，邀请3人可0元获得一个月VIP；市场推广需要找到不止一个广告投放渠道
- 主播拉新方面，要推出长期稳定的拉新奖励规则，并且要不断宣传主播；多注册伪主播微信号，潜入到主播群里宣传平台的奖励政策
- 主播数量和质量需要投入运营人力提升，按照前文提到的，由更多运营人员增长主播、对接主播深度教学、主播分级