



项目三

直播团队构建

目录 CONTENTS

3.1 直播团队组织架构

3.2 直播团队组建

3.3 主播人设打造

3.4 直播助理培养

3.1 直播团队组织架构



导入案例

直播电商公司招聘信息

【**传媒】成立于2021年，是一家专业的互联网型经纪公司，在直播、短视频和电商等多领域均具有广泛影响力，是中国演出行业协会常务理事单位。公司签约主播达人超过10万人，其中全约优质艺人超5000人，全平台粉丝总量超20亿。始于达人，不止达人。公司专注红人孵化与品牌合作赋能，内容涉及15大垂类，包含：颜值达人、剧情搞笑、时尚、生活、音乐、舞蹈、二次元、美妆、美食、母婴亲子、运动健身、萌宠、旅行、汽车、家居家装。短视频900万+，获赞300亿+，矩阵粉丝20亿+。公司电商引领消费新时代，专注品牌价值提升与拓维。业务包含抖音直播、淘宝直播、店铺代运营、自有品牌IP孵化。抖音直播连创4项新纪录：单场成交额纪录、单品成交额纪录、单场订单成交数纪录、同时在线人数纪录；提供一站式新媒体多维整合营销服务。

刘小艺看到学校招聘网发布的直播电商公司招聘信息，设想自己如果面试该电商公司，应考虑哪些岗位，并应做好什么样的准备呢？

作为主播和直播运营人员，应了解直播企业有哪些岗位，并做好职业准备。

3.1.1选品师岗位

1

选品师岗位

根据招聘网站信息，选品师岗位职责如下：①根据业务需求，负责商品品类的选品、开发等工作；②负责挖掘符合直播间需求的商品（选品），适销产品的分析和选定，完成产品信息采集、业务流程规则等合作对接，并保持合作健康稳定；③分析用户和市场潜在消费趋势，开发爆款网红品；④利用互联网电商、直播电商的商品运营手段，策划商品销售活动。任职资格：①具有1年以上电商直播经验或商品开发经验，有较丰富的供应商资源，良好的沟通、谈判、协调能力，有相关行业经验优先（此点根据电商公司定位确定）；②熟悉市场特点和消费者喜好，对网红产品有敏锐的直觉及操控力，熟悉市面上直播电商的发展情况及销售数据；③具备一定的数据分析能力，独立市场调研、出色沟通能力、较强抗压能力，计划与执行能力。

根据直播公司定位要求，品类范围：包括服装纺织品、食品、化妆品、家居用品、珠宝首饰、日化个护、生鲜果蔬、烟酒饮料等。

2

（一）选品师主要工作内容

（二）选品师常用的工具

（三）选品师产品体验工作

（四）选品师选品排序工作

3.1.1选品师岗位

01

选品师主要 工作内容

一场直播对选品师的要求很高，选对商品，直播就成功了一半。选品过程一般为两个阶段：第一阶段，大数据将众多合作的商品排序，选品师此时重点确定在直播中先播什么，后播什么，推什么；第二阶段判断产品质量。

一般说的直播“翻车”，通常是两个原因造成，一是产品方的虚假营销、夸大营销，如产品方提供的产品手册上，为了增加销售进行不合实际的宣传；二是主播为了增加产品销售，在直播间做夸大宣传，没有进行深入的调查和核实。这些都是选品师需要通过数据和分析规避的。

3.1.1选品师岗位

02

选品师常用
的工具

阿里指数

是判断某一具体商品一年四季成交额、搜索量、转化率的工具，是选品数据应用的重要参数，以此判断拿到的一款商品是不是好卖。

百度指数

是选品的辅助工具，一方面可以看产品的关注量，一年12个月的搜索变化，什么时候上热搜等数据；第二方面，看产品的关联性，如搜索凉席的人还经常搜索什么关键词，以此设计一场关联多个产品的直播，或设计成产品套餐，能从货品搭配结构上分析解决问题。

微信指数

是选品师的辅助工具，看两个维度，产品品牌的口碑及传播度。尤其对于新型品类，无法搜出关键字，常常选择用微信做传播，即“种草”。

3.1.1选品师岗位

03

选品师产品
体验工作

选品师通常会在配方、口味、使用等方面将产品与网络上其他卖得贵或好的产品进行比较，确认这款产品是否性价比高的商品，用亲身体验来检查这款产品的宣传是否夸大。网红达人、明星等团队还常常召开产品讨论会，多人进行检测对比，共同决定产品推广力度。

3.1.1选品师岗位

04

选品师选品
排序工作

通过前面数据分析环节，选品师决定该产品是否有市场，当下是否适合卖；通过产品体验环节，选品师决定产品能不能卖，该如何卖；第三个环节就是直播中的排序问题，一场4小时的直播，如果卖20个商品，选品师参与并排出爆款、拳头款、常规款和盈利款的顺序，以便场控运营在不同流量时进行曝光和推广。

3.1.2 企划师岗位

根据招聘网站信息，企划师职责如下：①负责直播整体运营，根据销售目标制定直播运营计划；②对接各类直播资源，负责直播商品的链接、利益点发放、活动设置等基础运营；③负责直播文案策划及日常直播，推广产品，解说产品特点、卖点和亮点；④管理用户社群，搜集用户、媒体等的内容反馈，针对直播数据分析总结，评估直播效果制定相应的内容策略，提出合理化的改进建议和意见。职位要求如下：①3年及以上的淘宝、快手、抖音直播运营经验，扎实的文案功底和活动策划能力，能独立根据主播特质及亮点提供相应的创意及脚本；②熟悉互联网社交平台各种玩法，对热点事件有一定的敏锐度；③对数据敏感，具备较强的创新与市场分析、营销、推广能力；④具备优秀的文字表达能力，善于挖掘用户心理，创造热点话题；⑤善于捕捉新鲜资讯，并能够与工作结合，提出运营及活动方案。⑥熟悉直播运营，熟悉直播平台 and 电商平台。

01

企划师的
主要工作
内容

02

企划师常用
思维

03

企划师的
话术卡制
作

3.1.2 企划师岗位

01

企划师的主要工作内容

选品师确定了直播的货品，货品如何卖、怎么卖就是企划师的工作了。企划师的职责不仅限于货品的企划，还有对直播效果的企划，故企划师需要具备货品剖析能力，以便精确捕捉货品对使用者的价值，同时具备良好的沟通能力，能与主播有效沟通策划方案，让主播理解这类产品如何销售。



3.1.2 企划师岗位

02

企划师常用
思维

“573”效应，“5”是一个产品5个卖点，如产品的某个属性只有我有，品牌的故事，产地的特点等均可以是很好的卖点；“7”是一个产品的7个常规卖点排序，指同类产品都有的卖点，如口红，职场精英用和小白领用卖点排序是不同的；“3”是指产品使用的3个场景，口播没有视觉化场景体验结合，很难让消费者产生购买动机，加入场景会使其产生共鸣，萌发需要。

3.1.2 企划师岗位

03

企划师的话术卡制作

成熟的企划师为保障直播效果和货品销售效果，不仅要制作直播间策划，还要制作好每种商品的话术卡。

1.直播策划话术卡

直播策划话术卡包括从开场、产品介绍、促销各环节话术主要内容。

抖音服装带货直播稿

序号	时长	流程	步骤	直播稿内容	备注
1	1	开场	自我介绍	哈喽大家好，欢迎各位老铁来到咱的直播间，我是XXX主播，欢迎XXX。今天是XXXX的节日，在这个特别的节日，先预祝各位女神购物愉快，买得爽爽，看得爽爽。XX今天会为大家，介绍下面的	打招呼 关注说3遍
2	2		活动主题介绍	今天，给大家准备了一些礼品，也准备了一些抽奖，奖品有哪些呢（……），还有一些秒杀券，同时还有以下几种贴合女生，提升气质美丽的饰品之类。 无论，你是南来的北往的，上班，创业，上学的，今天，统统都有机会获得这些产品，以及我们的奖品抽奖。 大伙可以先转发我们的直播间，通知身边的朋友	主题吸引 关注说3遍
3	3	价值开发	直播间的宝宝们，我先给大家展示一下衣服的效果，今天的衣服，价格，不是我来决定，而是你们来决定，现在，大伙在直播间，把1扣起来，扣起来，人数越多，那么，我们赠送的就比较多，优惠得就比较大。 今天，直播间购买，多买的，还有其它小礼物赠	扩大梦想， 需求，痛点，增强自家产品优势！	

3.1.2 企划师岗位

03

企划师的话术卡制作

2.单一产品话术卡

单一产品话术卡包含3个阶段话术卡，根据消费者心理，策划“573”效应内容。

第一次报价前，熟悉产品阶段。主要让消费者了解产品特征和在该品类中的优势，以及给客户带来的价值（利益），让消费者对产品有一个最初的最直观的认识，如果目标客户对产品已有了解，一般就在此阶段下单了。

表 3-1-1 单一产品话术卡

序号	产品	特征	优势	利益 使用场景	
1	***口红	1. 职场必备 2. 黑白灰职业装绝配 3. 涂口红与不涂口红区别 4. 口红多用途之去黑眼圈 5. 口红多用途之腮红	1. 不沾杯 2. 黄皮友好 3. 水润 4. 品牌故事 5. 职场约会	职场女强人：职业白衬衫 约会：夜晚小黑裙厚涂 运动：素颜薄涂	第一次 报价 卡
		6. 口红多用途之修容 7. 职场约会随心换	皆适用		

3.1.2 企划师岗位

03

企划师的话术卡制作

2. 单一产品话术卡

第二次报价，场景营销阶段。主要将产品使用的场景在直播中强调演示出来，唤醒消费者的痛点，影响对产品不熟悉但对场景价值认可的客户。

表 3-1-2 单一产品话术卡

序号	产品	场景演示			第二次 报价 卡
1	***口红	场景一：职场女强人，职业白衬衫	听到什么 看到什么 嗅到什么 尝到什么	场景突出优势，第二次引导下单	
		场景二：约会，夜晚小黑裙厚涂	听到什么 看到什么 嗅到什么 尝到什么	场景突出优势，第二次引导下单	
		场景三：运动，素颜薄涂	听到什么 看到什么 嗅到什么 尝到什么	场景突出优势，第二次引导下单	

第三次报价，产品背书阶段。主要将畅销数据和权威背书展显出来，谁在用这样的产品，谁在推荐这样的产品，货比货等，通过权威背书+从众客户+求便宜客户，影响犹豫客户，形成最终下单。

表 3-1-3 单一产品话术卡

序号	产品	权威背书	案例		货比货	促销	第三次 报价 卡
			谁说的	谁在用			
1	***口红	***认证 销量达***	***代言	****在用	不沾杯对比 试验： 黑夜亮度对比 试验。	***	

对于刚入职的初级主播，企划师还需要将话术卡写成主播申词，在扶植期帮助新主播成长。

3.1.3 主播岗位

主播岗位

根据招聘网站信息，主播岗位职责如下：①使用直播设备在直播平台进行视频直播、宣传产品知识，挖掘产品的卖点和亮点；②在线直播时与顾客进行积极互动，维护好老顾客；③定期策划、组织各种直播活动，提高活跃度，增加粉丝粘度以及数量；④积极配合销售部销售策略进行直播。任职要求如下：①高中及以上学历，年龄18-45周岁，形象气质佳，性格外向，大方自信热情有活力；②有网络直播经验，会使用直播设备优先；③有唱歌、跳舞等才艺者优先考虑；④工作细心，责任心强，有团队合作精神。

主播岗位

所需技能：主播经验、娱乐才艺、直播场控。

主播岗位通常叫带货官，主播需有清晰的表达能力，还应有对产品的理解能力，并且具备一定的表演能力。某网红主播，在竞争激烈的同期主播培训中并不突出，后来他做了大胆尝试，在一天直播过程中涂几百只口红，创世界记录成为世界上涂抹口红最多的男人，这种表演，至今让人印象深刻。

3.1.4 主播助理岗位

主播助理岗位

根据招聘网站信息，主播助理岗位职责如下：

①协助主播开播，负责直播中控台的各项操作，产品上架、改价等；②配合主播执行各项直播方案，增强粉丝互动，提高直播数据；提升直播产出；③及时帮助回答主播未能顾及到的粉丝问题。任职要求：①半年以上跟播，直播场控工作经验者优先；②接受优秀应届毕业生；③熟悉淘宝、快手、抖音小店规则及操作工作经验优先考虑；④性格开朗，对工作积极，有热情，能够以认真的态度完成工作；⑤思维活跃，较强的应变能力、口头表达与沟通能力，言语具有亲和力。

主播助理岗位

所需技能：直播中控、相关产品直播。

一场成功的直播不是一个人完成的，一个优秀的主播身边一定会有个默契的助理，大型直播主播会有好几个助理，分别负责不同的工作，包括产品摆放、直播提词、抽奖配合、直播管理员、售前客服、直播出境、社群管理等。

3.1.5场控运营岗位

3.1.5

场控运营 岗位

01场控运营的主要工作内容

场控运营岗是个综合岗位，其贯穿直播的始终，需要熟悉且掌握其他所有岗位的技能，需运筹帷幄与步步为营。运筹帷幄是指计划性、流程性，必须熟悉直播的整个流程标准，同时能够根据流程标准掌控整场直播；步步为营是指不单有计划能力还要有执行能力，在直播中掌控数据指标，掌控人员指标，缺人补人，缺流量补流量，缺货补货等。

02运营推广工作

直播行业竞争激烈，一般抖音直播粉丝触达率只有2%-5%，即100万的粉丝，仅有2-5万粉丝现场观看，所以需要运营推广购买流量。运营推广工作是根据直播平台引流工具、方法，结合产品数据和直播数据进行推流。

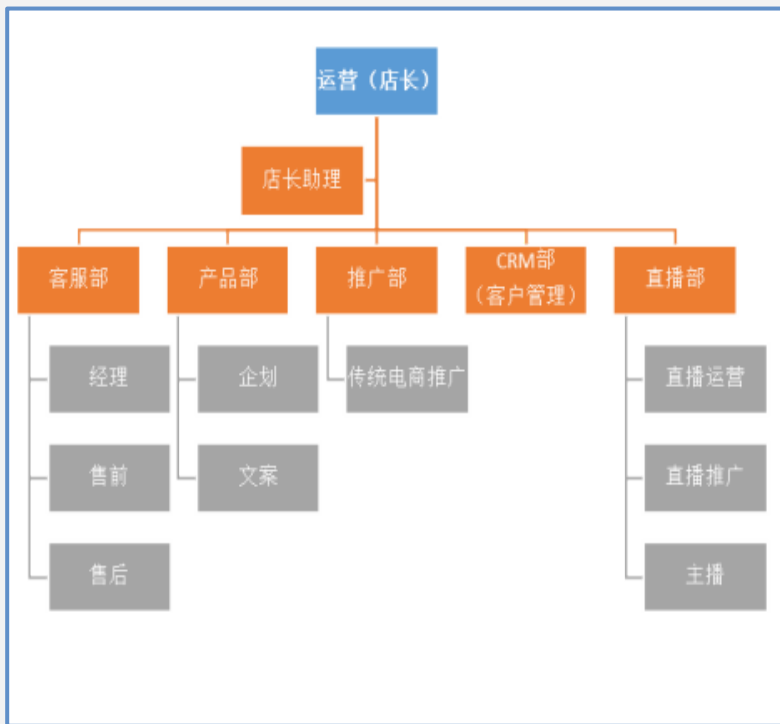
03直播优化工作

直播优化工作是指将直播复盘，进行直播数据分析，回看直播视频，找到相应问题，组织复盘会议，研究问题解决方案，并在下次直播时检测问题是否解决的数据分析优化工作。

3.1 直播团队组织架构

直播团队组织架构

常规直播公司的工作岗位及主要职责，大型直播公司一般能做到专岗专职，而一些创业公司或刚起步的直播公司，通常根据带货产品或MCN公司特点综合考虑各岗位工作，某直播公司组织架构如图3-5所示：



3.2 直播团队组建



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/857061060132010001>