最新主播招募内容 主播的工作计划(精选5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

主播招募内容篇一

熟悉声卡、音效、麦克风的正确使用方法，现在都是使用外置声卡，外置声卡上面有各种直播用的辅助音效，群众笑声，打他，哎哟我的妈呀等等笑声都要去熟悉一下，这个根据声卡型号去熟悉和了解，并且灵活运用。声卡上面的各种工作模式，电音，闪避功能如何使用的等等要给主播讲一遍，正常模式就是唱歌和聊天两种模式。

让主播熟悉声卡及麦克风的使用规范及注意事项。

2、 妆容服饰搭配

化妆方面，以镜头呈现出来的最佳化妆效果为准，一个运营要具备基本的审美观。如果妆容方面效果差，得从外面请化妆师上门培训化妆技巧，以达到良好的直播效果。

发型方面，发型真的很关键，主播有一个得体的发型是很影响主播的整体形象的，如果主播的发型有改善的空间，要给她们合理的建议，因为本身主播运营也好还是主播经纪人也好，你承载的岗位责任就是帮助管理的主播变得越来越漂亮，越来越有气质，越来越有内涵。

关于妆容服饰这块，标准就是两个字，看上去要「精致」，

主播穿着得体的话，只是及格分数。精致，是90分，完美的话，才是100分。

有条件的公司，会在公司里面给主播提供免费的主播服饰，会花钱请化妆师上门来培训基础的化妆课程。让主播了解到直播间用户喜欢的主播形象、类型、气质是什么样的，让主播以一个美好的形象示人，增强自信的同时，也给直播间的观众和粉丝带去赏心悦目的主播内容。

3、 直播内容及话题准备

刚开始直播，有的主播怯场，不知道聊什么，不知道怎么去开始她职业生涯中的第一场直播，那么第一场直播，我建议不要开太长，一般控制在2小时左右，原因是，如果开播时间太长了，有些性格不是放得很开的主播会产生比较强的临场压力，导致对开直播本身会产生抵触等不良情绪，因此做运营管理的，就要在开播前给主播加油打气，切实的为她们做好直播内容的策划工作，不要给新主播造成很大的心理压力，要尽量缓解她们的临场压力及焦虑情绪。至于这些负面情绪如何造成的，我们这里暂时就不展开讲。

时间安排方面，针对新人主播，我们按照2个小时一场直播来算，我们把它分割成10-20分钟的片段，我们把这些时间割裂，细化，每个10分钟，我们都有话题可聊，都有歌可唱，并且把这些东西形成文档，打印出来，贴在直播间里面主播方便看得到的前方，这样，即便是主播心里没底，不知道聊什么话题的时候，这个时候主播就可以参考我们收集到的娱乐八卦新闻、搞笑的哏填、时下热门单曲等等内容。

歌单这块，优先级是先唱自己会唱的歌，列一个歌单，然后唱时下热门流行歌曲，再列一个歌单，最后，列一些重要粉丝喜欢听的歌单，再加上一个pk用的bgm歌单就ok了。

让主播熟悉当我们在开直播的时候，可以聊哪些内容，可以

聊哪些话题，可以唱什么歌。不能开播的时候两眼一抹黑，在那个地方尬聊。

主播招募内容篇二

• 亲和力好，微笑开场。

• 开场造型要有视觉冲击力，要有记忆点，要热闹。

• 看字幕提示问候每一位进来打卡的朋友，感谢大家每天来打卡。

• 重点念出新粉丝的名字，让新粉丝有被重视的感觉，再次自我介绍，

•播反复强调自己，突出值得关注的理由，提醒粉丝关注。

• 检查后台链接设置

整理流程，严格按照当天的直播流程 执行，做好各岗位的督促工作。

协助副播设置后链接1、将直播链接发送到微信，微博，微淘，粉丝群等各个展现平台。2、将直播预告的图文宣传，视频宣传转发展现。不要生硬的只推送直播链接。一张更有细节内容的商品图抓取能力更强。引流表现的内容要具体，具象。

主播招募内容篇三

把上述在直播间看主播开播的过程中（其实就是上面2、3、4、5点）所发现的问题，哪些需要改进的地方，每一项用表格文档给记录下来，存档保存好，并且在表格中插入改善建议及方案，请注意：这些方案，一定要是可落地的。不可以是套话，比如，主播在找歌的时候，找半天才找到自己会唱的，

那说明什么问题？说明主播没有去梳理自己的歌单，没有去做歌单分类，没把自己会唱的歌列出来。

主播下播后，手把手的教她使用音乐播放软件，并且，和主播一起，把自己会唱的歌收藏好并且创建一个名叫「我会唱的歌」的歌单，歌单里面的会唱的歌曲数量至少50首以上。

「让主播下播后把歌单弄好」。「让主播把歌单弄好」，这个是结果，我们需要的是针对如何把歌单弄好，这个是过程环节，需要我们主动去和主播一起完成的工作项目，这才能落地，工作才能落到实处，这才叫帮主播切实地去提升直播工作能力。

我们要知道主播哪些方面是需要改善的，因此，我们要专业一点，如果你作为一个运营管理人员表现出来的就是业务的，半桶水的状态，也比较难让主播去信任你和配合你的工作。这样做下去的好处有亮点，其一，可以帮助主播更好的开展后续的直播，我们是站在旁观者的角度去看的，比她自己一个人做复盘，所产生的视角要多很多，她有更多的参考和评价维度，更加有利于她后续的成长；其二，长时间坚持去做这件事情，就可以沉淀下来丰富的案例，更好的为我们后续的运营管理工作服务。

把问题梳理出来之后，每一项，都需要和主播进行详细的沟通，并且给予对应的解决方案，而且主播要认可这种方案，如果连主播都不认可，那就不太可能起到一个比较好的效果，在这个和主播沟通的环节过程中，主播运营人员要多一些耐心，多给主播解释每一项工作内容的目的，讲一遍不懂就多讲几次，旁征博引，用公司其他比较好的主播来做案例分析。

和主播沟通问题的目的就是：去提升主播的职业技能，改善现阶段不足的地方，发扬做得好的地方，只有这样，主播个人的综合直播技巧和直播技能才可能得到提升，才可能得以落实在她的后续开播过程中，并且，最终才能产生更多的经

济收益。

督促主播做好下播后的粉丝维护工作，当主播度过了前面的新手期之后，能在直播间认识和接触到一些粉丝之后，要督促好主播做好下播后到粉丝运营和维护的工作。而不是下播后什么都不管了，下播后不理粉丝，就是在相当于把客户资源拱手让人，让给谁？让给那些主动搭理他的那些和你直接竞争的主播。

针对以上主播客观存在的一些问题，我们要有步骤，有逻辑性的去帮助及督促主播做出相应的改善，并且制定出后续一个礼拜的直播工作计划安排，并且让主播积极参与到这个里面来。

新主播必然会面临多种多样的问题，主播运营管理人员，要按照优先级，从易到难去帮主播发现、梳理、分析、解决问题。主播的整个直播生涯比较长，我们做运营管理工作也会做很久，不是一蹴而就的事情，你可以做得慢一点，但是，我希望你能走得踏实沉稳一点。

主播招募内容篇四

作为主播运营管理人员，当主播开直播的时候，我们要去主播直播间做相应的运营工作，尤其是新主播开播前期，运营人员要在直播间盯着主播看。看什么？可以分为以下几种：

几点开播的，几点下播的，你要有一个文档记录好，新手开播时间在前期极为重要。目的是为了精确掌握主播的开播时长，当然，现在都有经纪人后台查询。

做表格记录主播开播时长的目的，是为了增强这个主播的开播时长，在你这个经纪人心里面的印象。

可以通过微表情以及语速语调发现主播的心态好不好，稳不

稳定，紧不紧张，这些都是可以作为主播下播后，运营要去沟通协调的地方。如果发现主播坐姿不稳，动来动去的，说话语速特别快，整个氛围怪怪的，那就需要在主播开完直播后给她做心理辅导了。

总的来讲，属于整个妆容及服装搭配和直播间的灯光效果，肉眼可见的画面是不是得体的，精致的，还有没有可以改善的地方。

观察整体视觉效果的目的就是把控好主播开直播的第一个环节，如果没调整好形象状态，那就建议别开播，一旦开播就要以最佳状态去开直播。请记住一句话：好的开始，是成功的一半。什么叫好？好的妆容，好的服装搭配，好的灯光效果，好的精神面貌和状态，这叫形象气质自信。

直播内容包含自己的才艺展示，直播话题，互动环节，都是属于直播内容的范畴，关注点在主播是否有去梳理好自己的直播内容，有没有用心的去做内容策划和话题收集，开播前的准备工作没有用心去做好，整个直播过程指定是糟糕的。

：关注主播开播的直播内容以及节奏是否有需要提升的空间，内容是否符合直播间的调性，节奏是否紧凑等等。

开播有没有持续的引导好游客点关注，有没有引导加粉丝团，有没有去做好重点游客和粉丝的开发，去发现和维护高价值游客及粉丝，和他们做多互动，拉近和他们的距离等等。

前面5点，是需要运营人员在直播间通过「看」、「观察」要用心去做，而不是光靠两只眼睛。

新主播开播后，需要主播运营（主播经纪人）帮主播做好场控的工作，场控的意思是直播现场控制，包含以下几点：

2）感谢大哥刷出来的礼物，*让刷出礼物的游客在直播间增强*

存在感；

3）陪直播间大哥聊天，*从而带动直播间的气氛逐渐活跃起来；*

5）在直播间找话题和主播互动，*从而避免新主播尬聊的情况。*

主播招募内容篇五

1、 熟悉平台基本知识包含这个直播的属性介绍，定位是什么，比如说抖音直播，是以短视频为核心的综合性平台，涵盖了直播带货，娱乐直播，短视频内容创作营销等三个板块的业务；比如酷狗繁星直播平台，则是以唱歌娱乐直播为主的直播平台，背后流量入口是酷狗音乐app属于前十的直播平台，是最早期的娱乐直播平台之一；比如斗鱼直播平台，斗鱼直播平台是以游戏直播为主，颜值以及其他类型的直播内容为辅的综合直播平台，斗鱼目前属于腾讯旗下直播平台，和虎牙直播属于同类型的直播平台。平台在行业中的占比有多大，市场占有率有多少，竞争力是什么，里面有哪些知名的主播都有必要让主播知晓。帮助主播熟悉直播平台的基本知识，让主播对所在的直播平台有一个基本的认知和理解。

2、 礼物系统介绍

所在直播平台里面的礼物系统以及充值兑换比例要介绍清楚，这个礼物多少钱，那个礼物多少钱，刷出来给你，你可以获得多少钱，一定要让主播心里要有个数，充值1块钱，兑换的平台礼物币是多少，也要介绍清楚。帮助主播认识钱是怎么来的，从用户充值，到用户刷礼物出来，再到主播口袋里面的这个过程是怎么一回事。粉丝给她刷了一个贵的礼物，要知道这个礼物的实际价值。

3、 粉丝系统介绍

现在大多数直播平台都加入了粉丝团的这个功能，点关注，

购买粉丝牌就加入粉丝团，粉丝牌也有成长等级，等级越高也就意味着刷的礼物越多。有的直播平台可自行设置粉丝牌等级称号，也要有一个流程和规范给到主播。

培训主播，让她知道每个粉丝等级需要刷多少钱才能达到，这个是筛选高价值粉丝的利器之一。

4、 财富等级系统

找到当前直播平台的用户财富成长系统，从1-最高级，对应消费的金额要标出来，做成表格文档，给到主播。

目的就是教会主播如何辨别高价值用户。