抖音直播带货SOP

- 直播前
  - 平台功能的熟练使用
  - 直播团队的组建
    - 主播
    - 副播
    - 助理
    - 运营
  - 直播策划
    - 带货主播的人设打造
    - 单场直播流程策划
  - 直播产品组合的定价
    - 直播产品定价指南
    - 高成交套餐成组
  - 脚本的撰写
    - 直播带货流程脚本敲定
    - 高成交话术设计
  - 账号的预告
    - 直播引流预热脚本
    - 中场花絮视频脚本的撰写
  - 直播场景搭建
    - 直播设备环境的搭建重点及物料准备情况
  - 开播前最终确认
    - 商品上下架是否正常
    - 网速如何
    - 设备的调试确认
- 直播中
  - 直播间人气影响因素
  - 固定话术（节奏把控）
    - 需要流程化、标准化的话术模板
    - 直播间气氛维护及粘粉互动技巧
  - 促单话术
    - 循环促单
  - 商品话术
    - 痛点、痒点、卖点、价格、售后
  - 助理工作
    - 时刻提醒关注主播
    - 提醒主播节奏及相关产品情况及配合
    - 分工明确
  - 直播中运营操作
    - 直播间控评
    - 商品改价等环节
  - 带货直播运营中的禁忌及雷区的规避
- 直播后
  - 小店订单及售后管理
  - 数据复盘
    - 不断优化直播内容