

直播开始前，请您完成以下动作

- 1、**使用电脑登录**：建议您使用电脑端打开登录，打开声音；手机端可能受到信号、来电等影响导致延迟和下线；
- 2、**修改昵称**：请大家进来之后，先把您的昵称改成您旅行社名称+BD姓名
- 2、**签到**：14: 59分会有签到提醒。麻烦您签到
- 3、**问答互动**：直播过程中，如果您有任何相关问题可以随时在问答区留言；
- 4、**问卷调研**：直播最后有一个小小的问卷，帮助我们了解您对政策的理解程度，辛苦您抽出1分钟时间帮忙填写下，感谢您的配合；



美团度假商家增益助力计划 -店播篇



增益助力计划

是帮助商家了解美团增益工具提升转化的帮扶计划，会按月推出不同的助力计划，分为直播、自促和IM等服务提效的权益和培训。

店播篇：美团在2023年开始拓展直播业务，随着业务推进，店播入口逐步开放，店播已经成为一个商家可主动运营的阵地。为了帮扶商家了解美团店播，提高店播质量，帮助商家提高转化率，获得增量收益！助力计划，分为激励和培训2部分；

项目时间



第一期

2023年10月30日0点-2023年11月26日24点

考核周期

10月30日-11月5日、11月6日-11月12日、11月13日-11月19日、11月20日-11月26日

奖励周期

11月6日-11月12日、11月13日-11月19日、11月20日-11月26日、11月27日-12月03日

商品品类



直播间挂货品类不限；

项目要求



激励期间，以周为考核小节点，商家可选择不同的资源等级的任务完成，并获得对应的权益；

直播权益

资源等级	奖励权益	任务
S级	1) 热词权益10个, 资源天数5天; 2) 大促坑位权益, 资源天数5天; 3) 频道页坑位权益, 资源天数7天; 4) 商品详情页1对1直播讲解视频权益, 支持挂5个商品; 资源权益周期: 永久	1) 当周产生1场单日支付GMV≥50000直播间 2) 当周商家全部开播直播间平均开播时长≥20小时; 3) 直播间新增粉丝人数40人/周; (商家截图保留参与活动前账号的初始粉丝人数)

A级	1) 热词权益6个, 资源天数3天; 2) 大促权益坑位, 资源天数3天; 3) 频道页坑位权益, 资源天数7天; 4) 商品详情页1对1直播讲解视频权益, 支持挂5个商品; 资源权益周期: 永久	1) 当周内1场直播间真人直播时段≥2小时, 并截图保留主播上下线时间; 2) 当周总计1场直播间真人直播开播时段≥10小时; 3) 当周商家全部开播直播间平均开播时长≥20小时; 4) 直播间新增粉丝人数30人/周; (商家截图保留参与活动前账号的初始粉丝人数)
----	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

B级	1) 热词权益3个, 资源天数3天; 2) 大促权益坑位, 资源天数3天;	1) 当周商家全部开播直播间平均开播时长≥20小时; 2) 直播间新增粉丝人数20人/周; (商家截图保留参与活动前账号的初始粉丝人数)
C级	1) 商品详情页1对1直播讲解视频权益, 支持挂5个商品, 资源权益周期: 永久	1) 未开播商家(含主、子账号)当周注册并开播, 开播量≥3场; 2) 当周开播最短直播时长不低于5小时;

参与门槛



商家完成全部开播直播间的基础配置:

- 1) 当周商家全部开播直播间商品限定在1个省份下, 一个直播间不能出现2个以上省份商品(京津冀、江浙沪, 青甘、大湾区除外)
- 2) 当周商家全部开播直播间关联优惠券≥2个;
- 3) 当周商家全部开播直播间开通IM咨询入口;
- 4) 当周商家全部开播直播间配置标准贴片;
- 5) 当周商家全部开播直播间配置货架分类;

权益公示

考核周期后**1-2天内**，各区域经理和商家后台公告公示上一个考核周期的达标商家，并在奖励周期直接生效对应权益；

权益排位

同一考核周期内，若商家奖励权益有同类型资源冲突，选择权优先按照**当周支付GMV降序名单分配**（比如A商家和B商家同时达成S级权益，各获得10个热词，但两个商家热词100%重复，优先按照商家当周店播交易额排序，交易额第一的商家有优先选择热词的权益；）

权益使用

完成任务**第二周**即释放权益，商家需要在第二周使用掉权益，个别权益最晚**不能超过整个激励周期**（11月26日前），权益不可置换。

优惠券配置

可将应用的商品id，优惠券规则在**考核周期内**发于对应的**区域经理配置**，获得优惠券ID后挂在直播间内；

商家培训营

针对如上任务，从**10月30日**开始连续3周将对商家开放对应任务的解锁课程，帮助商家快速get权益！具体培训表敬请关注商家公告；

严禁在活动期间内以**不正当手段**的经营行为，一经核实**取消活动参与资格**，**撤销权益**，同时该商家**无法参与当季度任何奖励活动**。

目录

1. 什么是美团直播
2. 美团直播流量入口
3. 怎么注册账号
4. 开播流程
5. 录播设置
6. IM咨询入口设置
7. 不同能力商家直播切入点
8. Q&A

一、什么是美团直播？



•美团直播

平台提供多渠道直播专属资源位，一方面帮助商家通过内容形式去影响用户产生消费需求，商家在直播间提供优质商品促进用户做决策，最终目的是提升门店成交额，实现单店爆发式的订单增长。一方面平台定向流量扶持，增加流量曝光机会，帮助商家通过直播建立品牌影响力，达到拉新客和老客促活效果。

- 对用户**：满足需求，享受低价优质供给，建立在美团直播下单、购物的心智；
- 对商家**：做品牌宣传，满足商家多渠道推广需求，助力商家卖量，提升用户评价；
- 对平台**：聚流量（公域和私域），丰富货架，提供更优质低价供给，更高效的销售平台；
- 对销售**：客情维护抓手，助力提升客户服务质量，助力GTV增长。

二、美团度假业务直播流量在哪里



1. 免费流量

平台首页直播入口



POI自由行货架



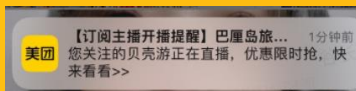
POI货架商品头图



Deal详情页



用户端开播推送



二、度假直播流量在哪里



2.资源流量

热词投放



POI详情页小视窗



周边游频道直播广场



度假频道直播广场



POI频道直播广场



二、度假直播流量在哪里



2.资源流量

频道页弹窗



频道页侧边栏



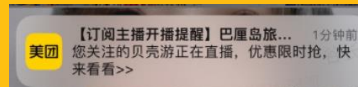
业务交叉合作-机票顶通



业务交叉合作-机票中通



Push推送



三、怎么开通直播？

准备主播使用的APP及账号申请（提前准备）

第一步：手机下载APP

安卓用户：应用市场搜索“美团直播助手”下载；若无法下载，可通过该链接进行下载安装（通过浏览器打开）：

<https://www.oppomobile.com/>

苹果用户：在App Store 中搜索“美团直播助手”下载安装；

第二步：直播权限的申请

- 1.商家下载APP后，选择使用**商家账号密码**进行登录并填写相关信息进行直播权限申请；
- 2.账号：必须使用在度假后台注册的商家手机号
- 3.选择业务：请选择【门票】。

第三步：直播权限审核

提交后将申请人姓名提交给所属BD开通；开通周期：当日

第四步：实名认证

- 1.商家获得直播权限以后登录美团直播助手APP，进行实名认证，认证后即可在APP内进行开直播/发布直播预告/直播测试等操作；未通过实名认证的主播不允许开播。未满十八周岁的自然人，不允许开播和运营。

第五步：开始直播

获得权限以后，主播就可以使用美团直播助手APP进行开播

注册账号注意事项



- 1、注册账号时，业务线选择【门票】，不要选择酒旅；
- 2、注册账号时，手机号必须是度假的后台注册的手机号，可以是IM子账号，但是子账号业务权限要勾选度假；不能当日注册子账号当日申请开通直播账号；
- 3、注册账号时：选择商家端注册登陆，不要选择其他入口；
差异点：商家端参与度假特别是POI货架等流量入口的分发，其他账号归属达人账号（美团、点评等）
正确路径：商家账号申请直播权限-通过账号和密码登陆美团商家
- 4、一个商家手机号，可多次注册，生成多个不同的账号，账号间直播内容不互通，是独立账号，但商家如果通过手机号登陆，不确定账号登陆的是哪一个，因此建议商家，一最好不要一个手机号多次注册；二如果已经注册多个且有直播内容，登陆一定要用账号密码；不要用手机号；



四、直播流程

直播前

直播前一天

直播中

直播后

直播目标

活动提报

建议: T+7-14天

人: 主播选择

货: 团单组品

场: 直播形式

预热素材

建议: T+3

设备环境准备

相关物料准备

直播产品准备

脚本撰写

直播预热

私域宣传

广告投放

站外宣传

产品讲解
气氛烘托

直播彩排

关键指标
监控提升

观看人数

点击关注

创意玩法

幸运抽奖

抢

营销工具

互动
氛围

优惠券

点赞

讲解卡

核销督促

售后服务

直播复盘

五、录播

好处：对于主播无法长时间介绍，但是又希望直播间可以长时间开播聚集流量的商家/销售来说，录播无疑是一种节省人力的高性价比直播方式。即前1~2个小时主播边直播边录制视频，后续将视频导入MTlive循环播放，只需客服在线及时回复直播间问题及上下架商品、活动即可。

坏处：录播在主播与用户的互动性上，用户的购买体感上，无法与实时直播相比，所以在条件下，我们更加鼓励实时直播地开展。

设备清单：

- 手机（必备）：2部，支持直播拍摄（后置摄像头）和看评论互动。下载美团直播助手APP
- 电脑（必备）：下载MTlive（目前仅支持win系统下载）、obs（用于录制直播），登陆pc版中控台（上下架直播商品、抽奖活动等）
- 其他（可选）：手机支架（画面稳定）；相机（录制高清视频）；麦克风、声卡（对声音清晰度有较高要求）；灯光（对画面/人物脸部亮度有一定要求）

五、录播

直播前工具准备

直播中

录播

下载、安装、注册
美团直播助手APP
新建直播/直播预告

下载安装obs
支持直播录制

下载、登陆MTlive
支持贴片、录播等

下载、登陆中控台
上下架直播商品、抽奖活动等

其他可选设备
灯光、照相机、麦克风、音卡等，
帮助提高画质和音质

开始直播

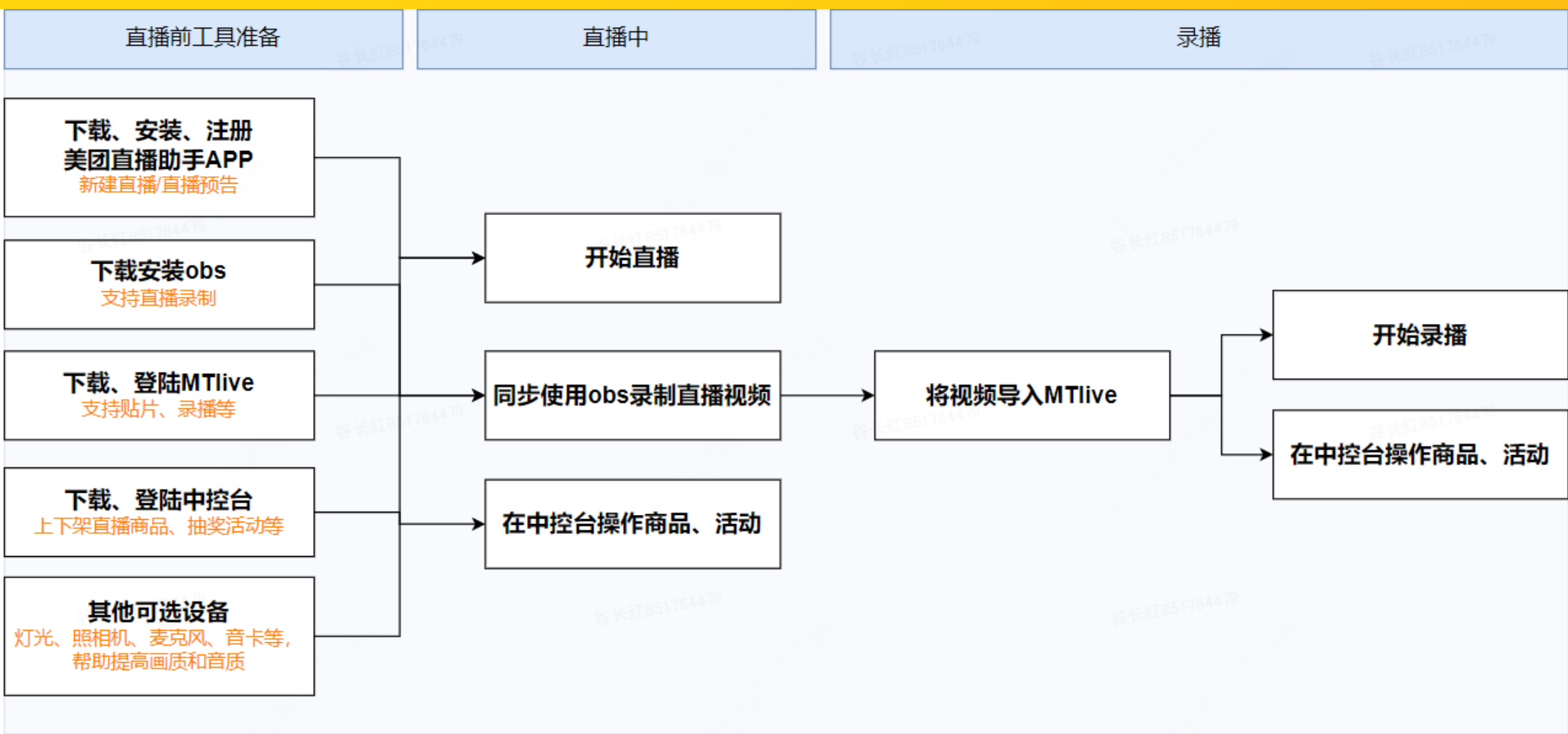
同步使用obs录制直播视频

在中控台操作商品、活动

将视频导入MTlive

开始录播

在中控台操作商品、活动



五、录播

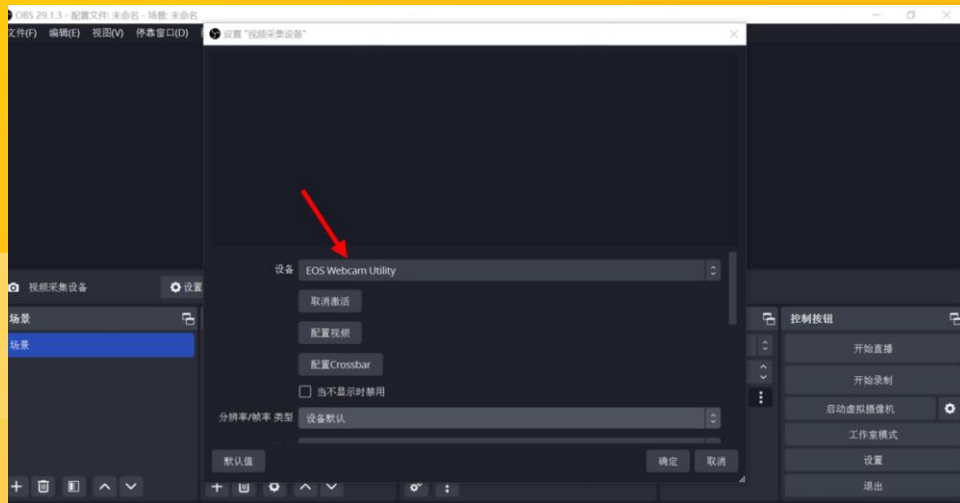
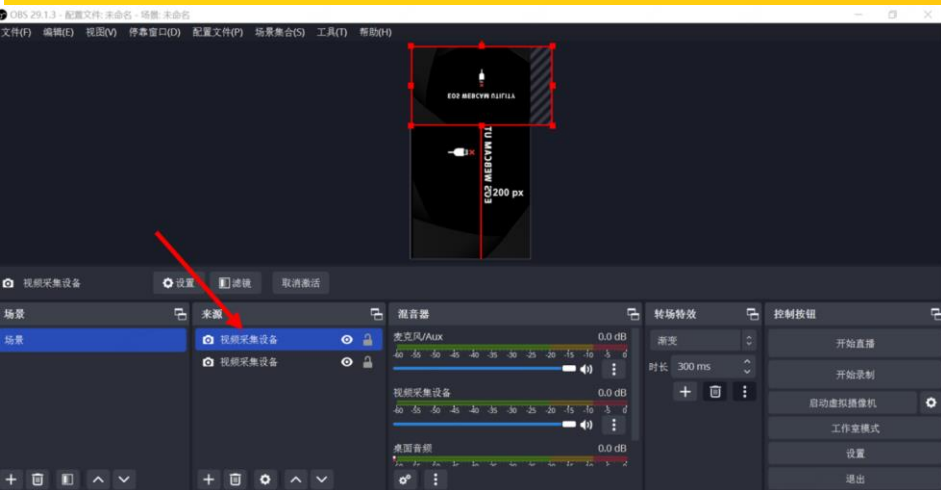
操作步骤

1、下载并打开obs，识别相机

- 下载obs, <https://obsproject.com/>;
- 打开obs, 点击视频采集设备识别相机, 在弹窗选择相机名称;

2、PC端下载并登陆Mtlive

- 目前仅支持win系统下载, MTLive官网: <https://mtlive.meituan.com/>;
- 可点击MTLive官网右上角查看使用指南;



五、录播

操作步骤

3、下载并登陆美团直播助手APP，注册直播账号并认证，新建直播/直播预告

- 下载并登陆成功后，根据需求在首页点击【开直播】或【发预告】；
- 点击后根据页面提示填写直播标题/直播封面即可创建直播；
- 创建完点击右上角的x，点【暂时离开】，去配置背景视频；



1. 进入App首页点【开直播】



2. 填封面&直播标题后点【开始直播】



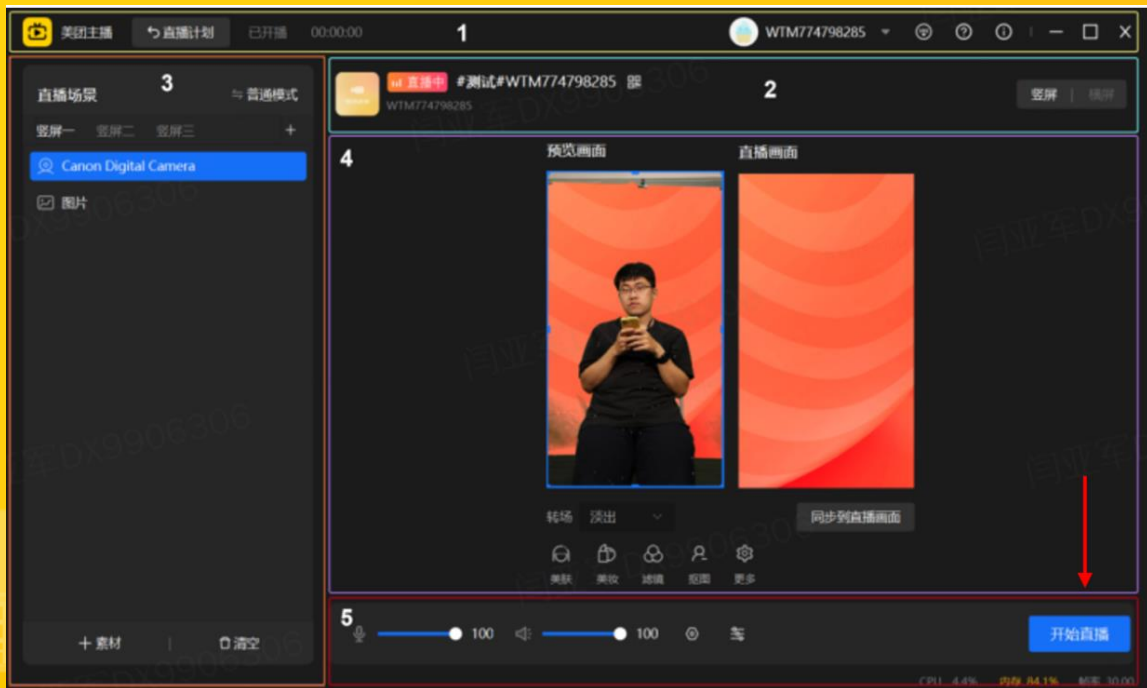
3. 暂时离开去配置视频背景

五、录播

操作步骤

4、在MTlive开启直播

- 按照手册配置好贴片等需求之后点击开始直播；
- 直播设备建议使用电脑，相对来说画质更清晰；

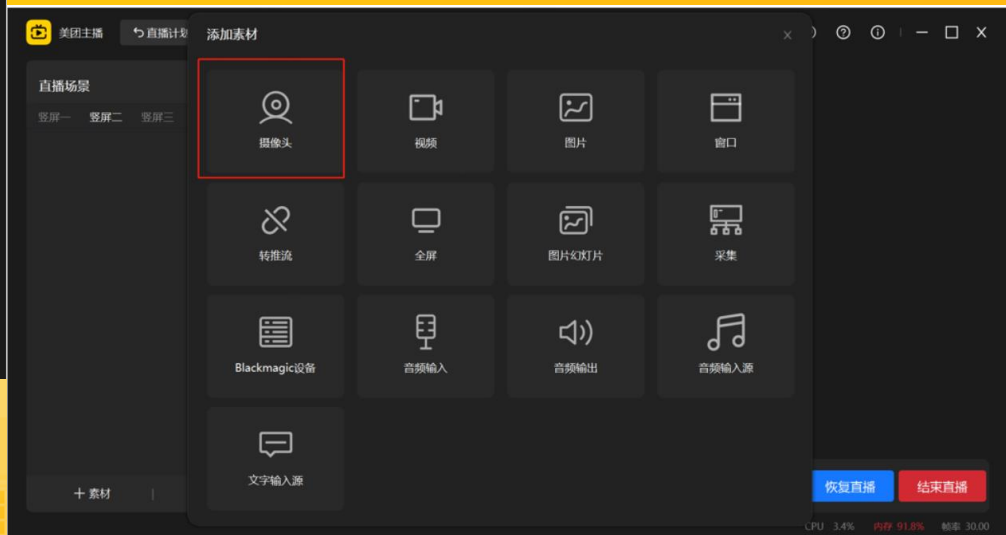
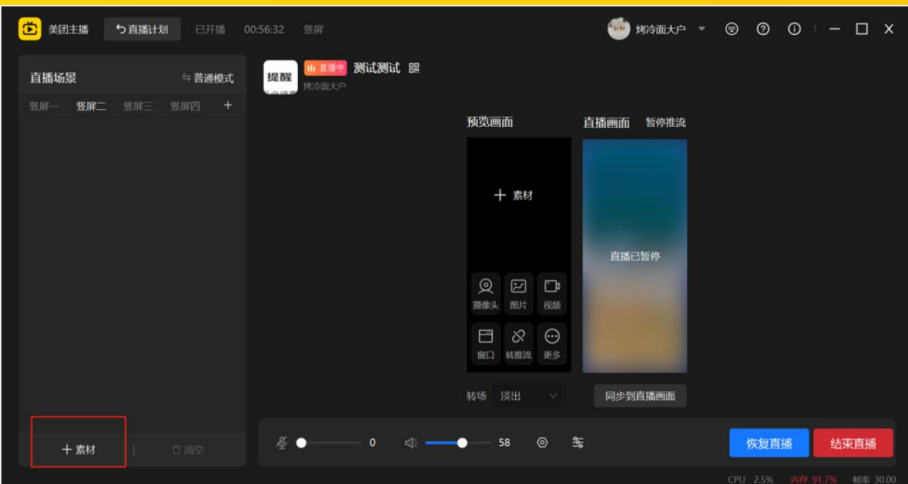


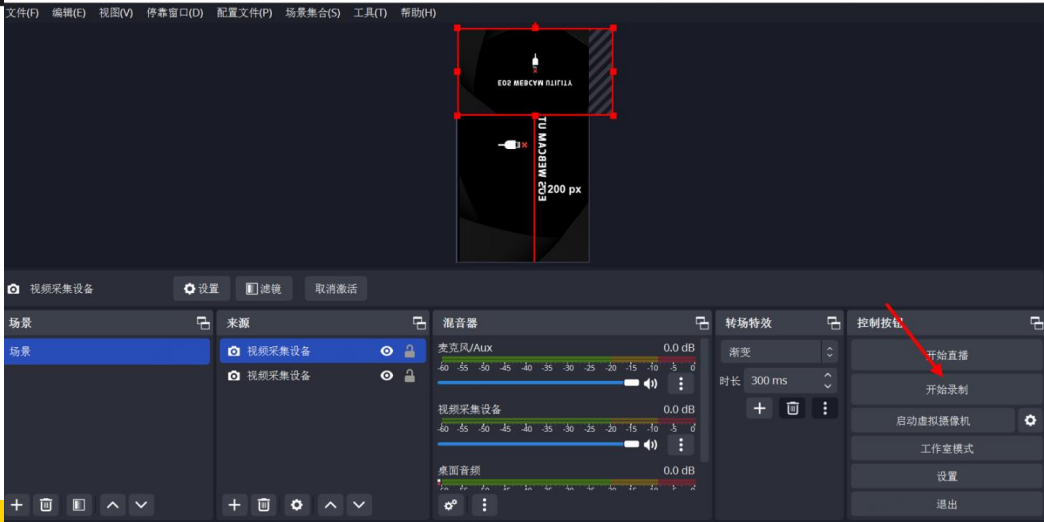
五、录播

操作步骤

5、直播时，同步使用obs录制直播

- 在MTLive点左下角【素材】-》选【摄像头】-》在摄像头下拉栏选择obs;
- 回到obs页面，选择右下角【开始录制】;





五、录播

操作步骤

6、直播前/中，可使用中控台上下架商品、进行抽奖活动

7、将录制的直播视频导入MTLive，并调整画面

- 录制好之后，在MTLive点击【继续直播】按钮；
- 选择左下角【素材】中的【视频】；
- 右上角选择【竖屏】；
- 点击预览画面中【视频】图标，并选择提前录制好的直播视频导入；
- 点击【同步到直播画面】；
- 导入后可根据需求设置视频循环播放、播放结束时不显示任何内容等；
- 导入后竖向视频可能显示为横向，可在预览画面右击鼠标键，选择旋转角度即可；








美团直播 烤冷面大户

我的直播列表

刷新














创建直播

直播信息	直播时间	操作
 直播中 #测试#烤冷面大户 直播ID: 309121	直播时间:2023-07-17 16:52 到 2023-07-18 04:52	继续直播
 秘密 美团官方直播, 福利派送倒计时中 直播ID: 308742	直播时间:2023-08-02 13:00 到 2023-08-16 16:00	选择本场直播
 回放 随便播播n 直播ID: 304275	直播时间:2023-07-13 15:48-15:52	已结束
 回放 随便播播3 直播ID: 301500	直播时间:2023-07-11 15:06-15:06	
 回放 再次随便播播 直播ID: 295956	直播时间:2023-07-05 14:22-14:37	



美团直播 直播计划 添加素材

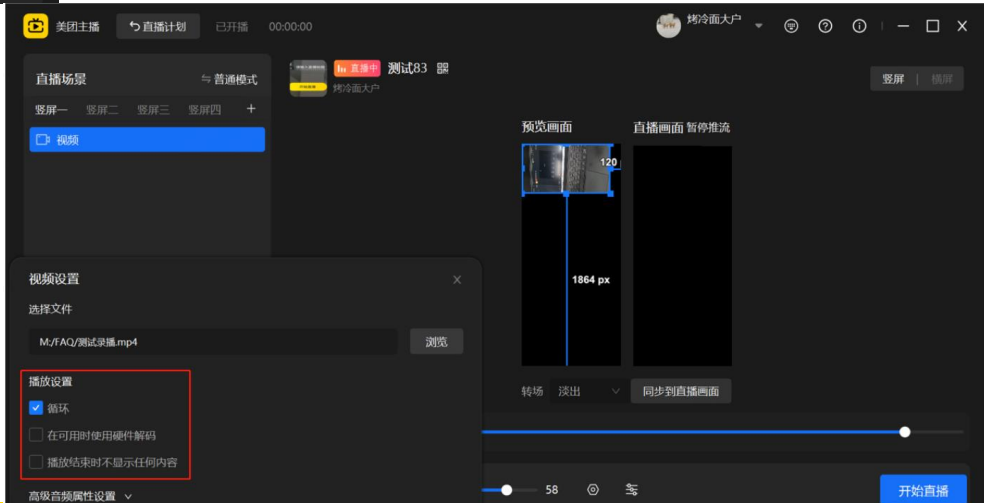
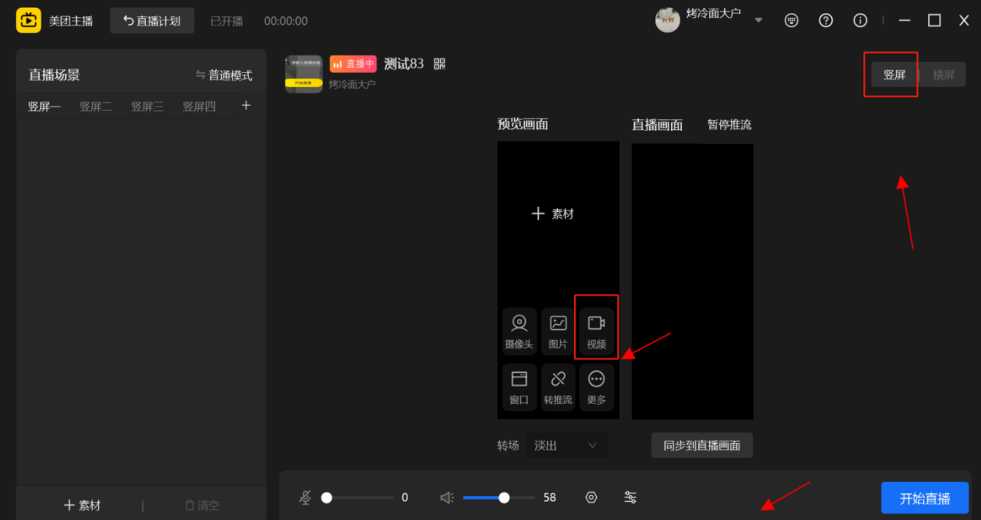
直播场景
竖屏一 竖屏二 竖屏三
e2eSoft iVCam

 摄像头	 视频	 图片	 窗口
 转推流	 全屏	 图片幻灯片	 采集
 Blackmagic设备	 音频输入	 音频输出	 音频输入源
 文字输入源			

+ 素材

恢复直播 结束直播

CPU 5.2% 内存 90.4% 帧率 30.00



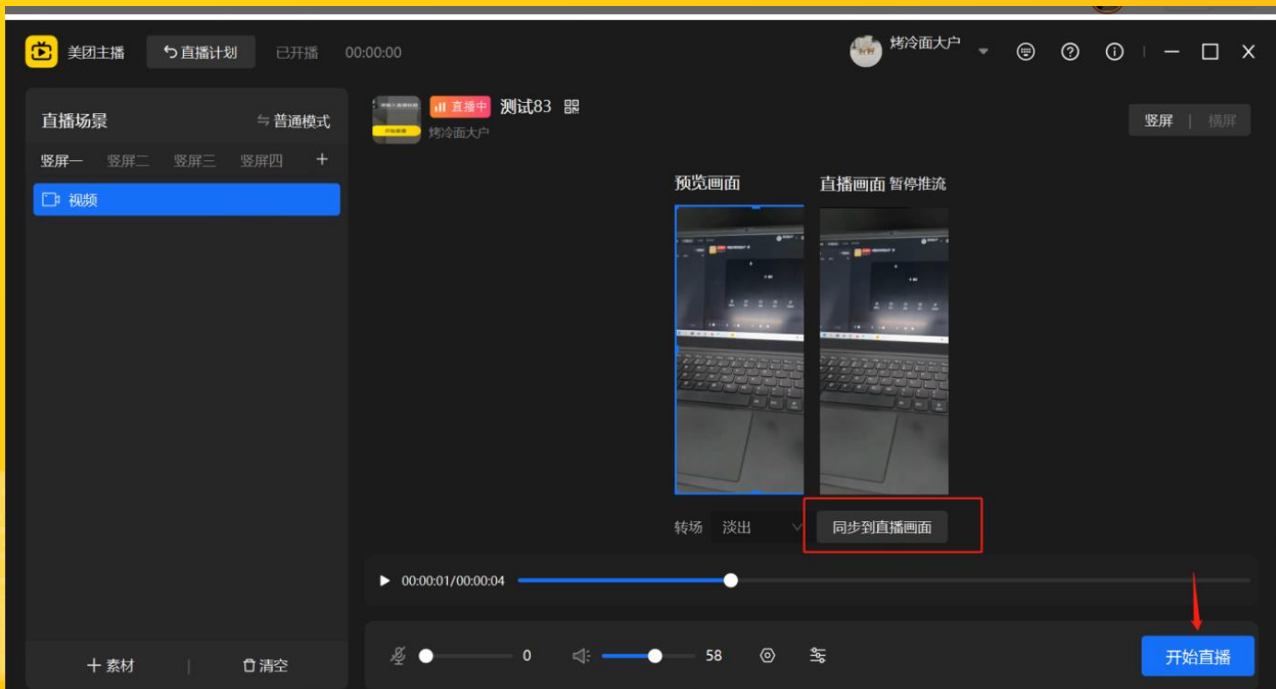


五、录播

操作步骤

8、在MTlive将录屏同步至直播画面

- 预览画面调整好之后可以同步到直播画面中；
- 点击【同步到直播画面】按钮，就能看到直播间用户视角预览，并点击【开始直播】；

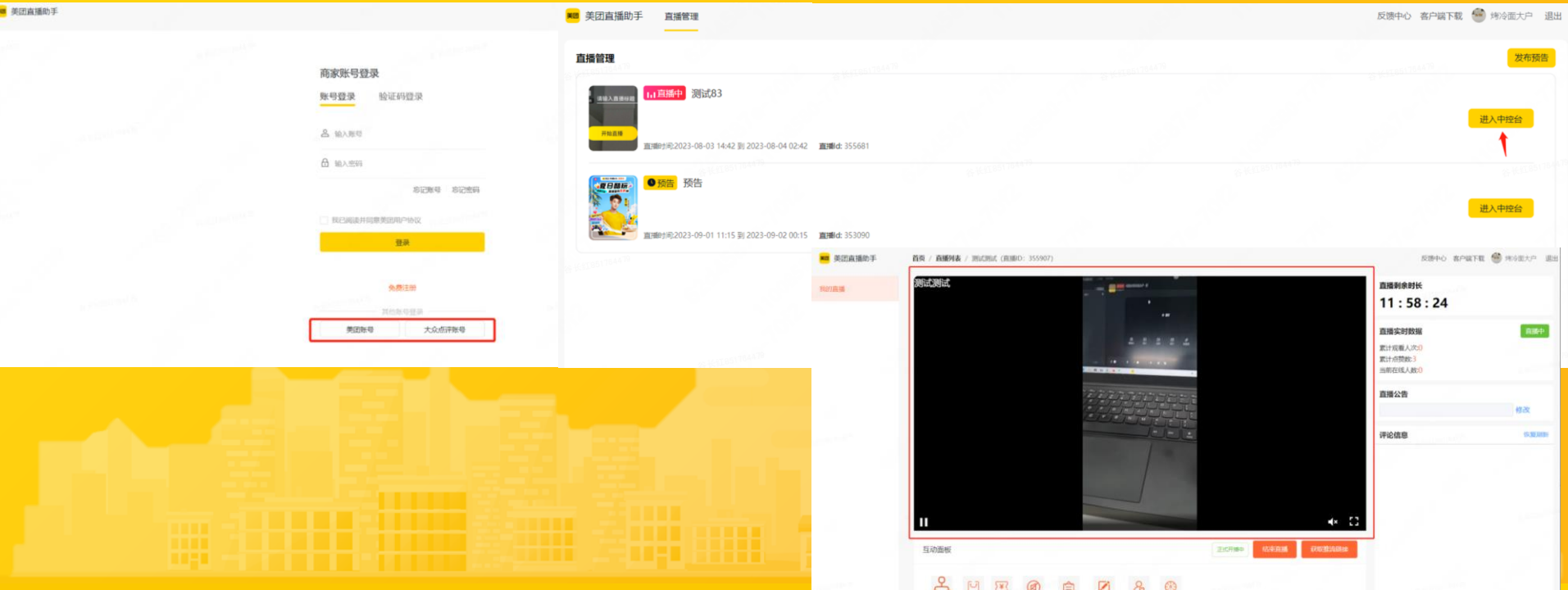


五、录播

操作步骤

9、登陆pc中控台进行直播商品上下架操作

- 选择创建的直播，进入中控台；
- 在pc中控台可看到录播预览画面并对直播进行商品上下架、抽奖等操作；详见4-2)，此处不赘述。



六、怎么开通直播IM入口?



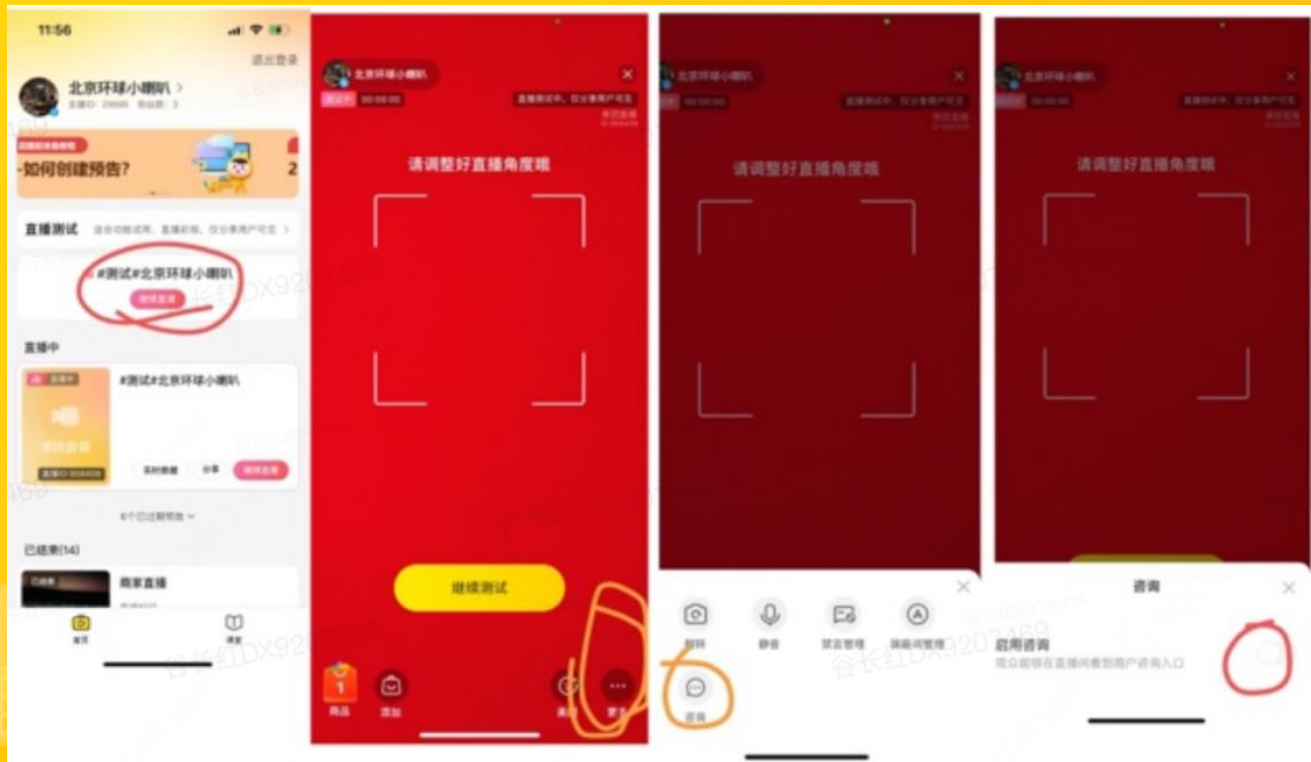
为什么开IM入口?

用户可以直接进入咨询商品，客服可以很好的承接，避免小助手或者主播无法及时回复消息，特别是录播!!! 可以收集用户信息，定期跟进需求，促单!!!!



六、怎么开通直播IM入口？

路径：开播-右下角（三个小点点）-咨询-打开
开播过程中也可以开通；同一个用户当日看仍然无入口，第二天可正常看到；



七、不同直播能力商家如何开播?



1、开播形式：24H不间断直播间，拉满直播周期；

- 同播+录播+人播结合，公屏互动和商品推荐，热门时段人播承接；
- 同播+录播结合，公屏互动和商品推荐；
- 录播形式的内容视频+解说/音乐模式，公屏互动；
- 图片文字+音乐模式，收集意向线索；



七、不同直播能力商家如何开播？

直播转化漏斗

目标	动作	指标
提升点击	直播图片优化-图片引流品+直播间特惠信息透传；	直播间UV（广场uv占比、bu广场uv占比）
提升互动	通过提升互动（引导提问、cue提问用户、定时抽奖、气氛调动），提升用户观看时长；	用户观看时长、评论用户数、最高在线人数、分享用户数；
提升质量	热门时间段以同播+公屏互动为主，提升主播讲解能力（依赖商家直播能力），气氛烘托	用户观看时长、评论用户数、最高在线人数、分享用户数；
引导关注	引导用户关注直播、收藏商品；提升留存，便于用户复访；	关注用户数
提升商品曝光	优化货品组合（引流品、利润品、形象品）、价格带分布、用户群体等适配，提高挂货商品数量	deal曝光uv、曝光商品数、挂货数
提升商品点击	商品破价，具有竞争力，直播商品类型互补，价格带差异满足不同消费能力群体；直播货架商品图片、关键词提炼引导	deal点击uv
提升支付	优化商品详情页，关键信息提炼，商品使用有效期、加价规则、用户权益等产品力提升；	支付转化率

八、直播运营Q&A

(一) 账号问题

Q1: 如何更改账号名称和头像

A: 直播助手APP端，点击账号名称，点击直播间信息，进行更改。更改后C端需要刷新后展示修改后信息。

进入主播APP，点击首页头像名称区域，调出侧边栏，点击直播间信息进入主播信息修改页面

直播间头像即为主播头像 /名称，会展示在C端直播间左上方、主播个人页、消息通知等页面

命名规范：英文或汉字开头，不包含表情符号，十字以内若头像在审核中，则C端（用户可见端）不会显示新头像

Q2: 直播账号怎么换绑（手机号）？

A: 申请换绑提供信息，提供原始手机号，换绑手机号，主播ID，换绑原因；整理好信息后可提TT流程给直播技术客服

换绑处理时限：当天17点之前申请，当日完成换绑。17点之后申请换绑，T+1完成换绑。

Q3 :直播助手是登录的品牌的总账号，可以多设备同时登录吗？

A :可以多设备登录

Q4:APP登陆后，PC中控台无法登录，直播ID错误！

A:尝试通过以下地址进行登录

美团账号：<https://g.meituan.com/app/gfe-live-control-panel/room-settings.html?liveid=xxx>

点评账号：<https://h5.dianping.com/app/gfe-live-control-panel/room-settings.html?liveid=xxx>

点评商家登录：<https://e.dianping.com/live-node/login.html?for=ep&source=live>

Q5: 商家头像已经换了，但是分享出去还是之前的头像

A: 如分享的是直播信息，直播信息不随主播信息变化，要新建预告才生效。

八、直播运营Q&A



Q7: 直播场次ID是什么？去哪里找？

A:直播ID是某场直播的唯一标识；可以在直播链接里（liveid=xxx部分），或者直播中控台这两个地方找到

Q8: 怎么生成直播观看二维码

使用<https://cli.im/>生成二维码，扫码进入直播间。拼接对应的直播id即可

点评侧：<https://g.dianping.com/app/business-live-broadcast/live-detail-new.html?liveid=1122>

美团侧：<https://g.meituan.com/app/business-live-broadcast/live-detail-new.html?liveid=826>

Q9: 【站外投放】直播链接在站外投放，想唤端（美团APP），直播间链接如何如转成美团链接呢？

A：拿直播间的链接去魔方或者高达这样的系统里去生成站外链接，魔方或者高达提供通过站外链接唤起App并跳转到落地页的能力。[投放 | 魔方生成链接投放说明](#)

Q10 :商家开店宝提报的直播 如何进入直播中控台

A:从pc版的开店宝进入

网址：<https://e.dianping.com/app/merchant-platform/fe6031ae4f544c4?iUrl=Ly9ILmRpYW5waW5nLmNvbS9hcHAvbWVvY2hhbnQtd29ya2JlbnNoL2luZGV4Lmh0bWwjlWw>

Q11: 删除测试直播，防止测试直播在C端展示

该操作为高危操作，后端会记录删除日志。删除前也请确认数据准确性，删除之后无法恢复

Q12: 我们能否实现一个连锁商家，仅2-3个门店开启直播？其他门店不显示直播哇？这个问题怎么操作呢

A：主播APP提报预告可以选择门店，小视界窗口是关联团单逻辑，2-3个店播，只用2-3个店关联项目就可以

Q13: 直播助手如出现英文提醒，该怎么办

A：建议检查APP版本，进行升级，以免影响直播。

八、直播运营Q&A

(三) 直播中问题

Q1: 直播过程中, B端点评管家突然白屏, C端app观看白屏

A: B端白屏请先确认版本是 $\geq 9.0.5$ 。版本符合要求, 依然白屏, 可能是B端推流不成功, 建议杀掉管家app进程, 重新启动app。如果依然白屏, 可以换个手机试一下。

C端白屏, 可能是拉流不成功, 建议退出直播间, 重新进入。注意点评版本 $\geq 10.26.0$

Q2: 直播间画面经常卡住, 然后现在是这个状态, 卡住然后黑屏, 现在恢复了, 后续不知道是否还会出现相同情况

A: 有可能是推流太高码率, 一般低于5k

Q3: 直播过程中出现静音问题

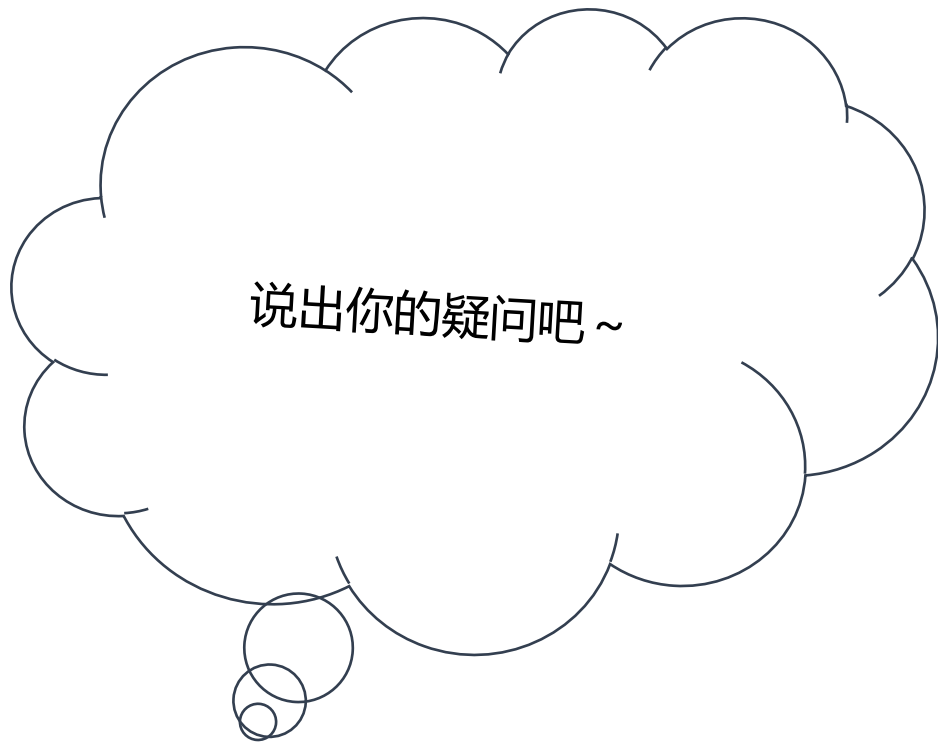
- 确认主播端右下角的静音按钮是否误触;
- 进入APP的设置页面查看麦克风权限是否已打开;
- 如果权限正常, 关闭APP重进试试;
- 测试手机自带的语音备忘录或其它录音APP, 看看是否能够正常录音;
- 如果别的APP也录音异常, 重启手机试试;
- 以上重试无效, 可以尝试更换手机直播, 或者联系直播技术客服。

Q4: 直播间的限时折扣, 卖完之后, 这个供给是恢复原价还是下架

A:恢复原价

Q5: 直播间画质不清晰, 有什么方式能够改善吗

- A:直播过程中, 有部分服务商反馈画质会有折损, 画面发白或者感觉不太清晰, 目前研发在进行问题定位和尝试优化。如遇到相关问题可以联系直播技术客服【关闭窄带高清】即可。



感谢您的观看

针对本次培训辛苦简单做一个问卷

