# 抖音直播方案策划(大全13篇)

作者：梦回唐诗 更新时间：2024-04-02

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。抖音直播方案策划篇一“我劳动我光荣”通过本次活*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**抖音直播方案策划篇一**

“我劳动我光荣”

通过本次活动，培养广大队员劳动技能，增进全体队员爱劳动的意识，促进广大队员从小养成爱劳动的习惯。

自我服务劳动：系鞋带、穿衣服、包书面。

家务劳动：钉纽扣、叠衬衣、刮青瓜皮。

一年级：系鞋带二年级：穿衣服。

三年级：刮黄瓜四年级：钉纽扣。

五年级：包书面六年级：叠衬衣。

1、本次活动以年级为单位由低到高进行，每活动点设裁判2名，每年级组设裁判长一名，组委会设仲裁一名。活动时，每位裁判认真履行职责，扎实贯彻好比赛要求，每年级组裁判长坚持公平、公正的原则评选出优胜奖，当评奖有争议时，可以向活动仲裁提出申请，最后由仲裁判定。

2、本次活动除了规定的参赛项目外，还在每个年级设幸运能手奖一名。产生办法：在本年级参赛选手活动结束后，由裁判长任意选定一个座号的同学上台，进行相同项目的比赛，最后在三位幸运选手中评选出一名能手奖。具体是：一年级的2分钟系鞋带，二年级的2分钟穿衣、系红领巾，三年级的刮一根黄瓜计时，四年级的钉一颗纽扣计时，五年级的5分钟包书面，六年级的3分钟叠衬衣。

1、联系媒体。

2、购买青瓜40根。

3、购买2孔纽扣若干。

4、包书面纸15张。

5、劳动背景音乐(《劳动最光荣》，《春天在哪里》……)。

6、活动主题横幅。

7、准备活动用课桌6张、彩旗六面、废纸箩三只、果碟三只。

8、每班准备劳动口号2-3条，以备在活动时渲染气氛。

9、各班要考虑天气变化，准备太阳帽。

顾问：

总策划：

后勤：

影像：

发令：

场地安排：

音响：

媒体：

仲裁长：

场地布置：杰。

裁判长：

裁判：

每班6男6女排成一列，以接力形式进行比赛。活动开始，三个班排头同时出发到活动场地，每位队员系一只，系完后跑回起点碰第二名选手的手，第二名选手出发跑到活动场地，解开并完全抽出鞋带，再跑回碰第三名选手的手，……依次交替进行。系鞋要求，带子均匀穿洞，最后系上蝴蝶结，裁判通过后方能离开。以活动速度年级组取优胜奖一名。

备注：各班自备8孔鞋6双。

每班5男5女分两组面对面排列(距离10米)，以接力形式进行比赛。活动开始，三个班排头同时穿衣，待裁判通过后出发(要求：所有纽扣全部扣全，挂好红领巾，翻好衣领)，跑到对面碰到第二位选手的手，第二位选手开始穿衣，穿戴完整后跑到对面，碰第三位选手的手……依次进行。以活动速度年级组取优胜奖一名。

备注：每位参赛选手自备短袖校服1件(扣子完好)、红领巾一条。

每班5男5女排成一列，以接力形式进行比赛。活动开始，三个班排头同时出发到活动场地，开始刮皮(不留一点青皮为完毕，皮统一进纸箩)，待裁判通过后跑回起点，碰第二选手的手，第二选手出发……依次进行，直到最后选手跑回起点，宣布活动结束。以速度取年级组优胜奖一名。

备注：每班青瓜10根由学校提供，每位选手刮刀自备。

每班男女选手各5名，先在活动场地预备。令下，每位选手分头在自备的钉布上开始钉纽扣，在规定的10分钟时间内，以全班选手钉扣的总数多少取年级组优胜奖一名。要求：每个扣子钉完后要打结，合计总数时，固定在钉布上的扣子才算合格，有一拉脱落，或明显松动现象的扣子不归入总数计算。

备注：每位选手针、线、钉布自备、大小不限。2孔纽扣由学校统一准备。

每班男女各2名选手，先在活动场地预备。令下，每位选手分头包书面。时间8分钟，以全体选手鲍书面的总体质量取年级组优胜奖一名。要求：所有选手一律采用三角包方法，书面紧贴书本，无明显余边现象。书面转弯处余纸可以裁去。

备注：每位选手一张包书面用纸由学校提供，被包书本(同数学。

书大小)由学校图书室提供，其他工具由各选手自带。

每班男女选手各2位，先在活动场地预备，令下，每位选手分头叠自备的衬衣。在规定的6分钟时间内，取团队质量优胜奖一名。要求：扣好所有的纽扣，袖子反背斜折往下，衣服一次对折，翻好领子，正面整齐摆放为结束。

备注：每位选手自备校服长袖衬衣一件，钮扣、袖扣完整。

**抖音直播方案策划篇二**

情人节，是情人浪漫的日子，这一天无限的柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。但近年来已经成为我国青年人每年都企盼的节日，在这一天，情侣们都会安排很多活动来庆祝这个特殊的节日。这样一来就使情人节情人节成了消费高峰。很多商家都积极主动的抓住这个机会，搞各种各样的促销活动以期提高人气。

xx广场“爱就在身边”情人节真情联欢。

“玫瑰心情，情系你我”

主题演绎要求：以“简单却让人印象深刻”为设计思路，结合情侣从相识相知到相恋相爱的情感历程，通过互动游戏穿插节目表演的形式，塑造情人节浪漫、温馨、浓厚的氛围，揭示爱情的真谛和表达方式，让人们快乐参与和享受，学会表达爱、珍惜爱和呵护爱。

同时给年轻情侣提供一个表达情感的舞台和互动联欢的机会，创造“爱就在身边”的快乐场景，引发“和谐。关爱”的思考，进而推出本次活动的主题。

(1)在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

(2)借活动提高xx广场人气，体现广场人性化的关怀，提升xx广场在生活时尚方面的品牌知名度和美誉度。

时间：

地点：xx广场大戏台。

六、组织机构。

主办单位：xxx。

承办单位：xxxx。

主要分为以下四个基本环节：

每个主题环节的互动游戏会穿插嘉宾节目表演，用以衔接。

开场节目：爱在表达——嘉宾表演经典情歌对唱(略)。

互动游戏：爱在互动——大声说出你的爱、歌曲接龙(男女拉歌)(略)。

参与者：主持人及现场挑选的情侣。

道具需求：无线话筒、小礼物、哨子或小手掌等(略)。

衔接节目：爱在用心——嘉宾表演现代舞蹈(略)。

互动游戏：爱在惊喜——神秘送礼，真情告白(略)。

参与者：希望在情人节送出自己精心准备的礼物，让对方惊喜的大众。

道具需求：情侣自备的礼物、鲜花等(略)。

互动游戏：爱在默契——心有灵犀，通过测试考验情侣的默契程度(略)。

爱在细心——百里挑一，通过情侣之间的辨认考验彼此的熟悉程度(略)。

爱在珍惜——感同身受，模拟情景让情侣感受各自在对方心中的重要性(略)。

参与者：情侣以及有兴趣的观众。

道具需求：若干统一的情侣衫，寻找正确的情侣可获得一套活动中所穿的情侣装(略)。

衔接节目：爱在持久——嘉宾表演民乐演奏(略)。

互动游戏：爱在承诺——真情宣言大募集，传递深情，现场告(略)。

爱在同心——通过共同努力，排除阻难，搭建属于两个人的爱的小屋(略)。

参与者：情侣以及有兴趣的观众。

道具需求：积木，橡皮绳，篮筐，桌子等(略)。

1、活动组织。

“唯一示爱”、“唯一藏爱”、“唯一珍爱”、“唯一永爱”板块的策划，由各组织单位协商一致共同实施。

2、新闻公关。

xxx负责邀请有关指导单位领导，并负责对各新闻单位的联系和组织报道。

拟邀请xx广播电台等主要新闻单位采访及报道。

**抖音直播方案策划篇三**

在写直播营销策划方案之前，必须先明确总体思路，然后有针对性地进行规划和实施。

直播营销新手通常认为“直播营销只是一项小活动，根据一般活动仔细规划和实施就足够了”。然而，事实上，如果没有整体思维的指导，整个直播营销很可能只是好看和有趣，并没有达到实际的营销目的。

直播营销的总体思路设计需要包括三个部分，即目的分析、模式选择和策略组合。

分析目的：

模式选择：

在确定直播的目的后，您需要根据企业/品牌的基调选择一种或多种直播营销方式，如明星营销、饥饿营销和利他营销。

政策组合：

选择好方式后，需要结合场景、产品、创意等模块设计最佳直播策略。

02规划和准备。

俗话说：“兵马未动，粮草先行”。您需要编写并改进直播营销计划。其次，在直播前，需要提前测试直播中使用的软硬件设备，尽量降低误码率，防止因准备疏忽而影响最终直播效果。

为了确保当天直播的普及，您还需要提前对直播进行热身和宣传，并鼓励粉丝提前/准时进入直播室。

在进入该领域之前，您必须具备一些基本的操作思维。

前期的规划和准备是为了保证直播的顺利进行。对于观众来说，他们只能看到当时的直播，无法感知早期的规划和准备。

因此，为了达到直播营销的预期目的和效果，主持人和现场工作人员需要尽可能遵循直播营销计划，顺利推进直播、直播互动、直播关闭等环节，确保直播的顺利完成。

04、做好二次沟通。

直播的结束并不意味着营销的结束。

**抖音直播方案策划篇四**

“光棍节”是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族为（“光棍”的意思便是“单身”）。光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种光棍节的文化。1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。

光棍的世界是一个充斥着无聊与空虚，同时又拥有很多怒吼的世界。在这里你绝对找不到红尘的影子，它是一片净土。这里他们相互扶持、相互依靠，每天实在无聊的时候就用那让人胆寒的声音打破原本就不平静的世界。在20xx年11月11日这一天，无疑是光棍们证明自己的最佳时机；让世界都知道咱们是光棍，可谓是千年难遇，就让不是光棍的人去羡慕吧！听见了吗，他们正在怒吼，光棍节，comeon!

让“20xx”这个光棍节不再孤单！让一直是光棍的和新加的光棍们一起欢度一个有意思的光棍节。

新华光棍节晚会。

20xx年11月11日地点：待定。

学院全体师生。

（1）前期准备：

于11月8—9日在校园摆摊接受报名，报名表需填本人信息以及暗恋的人的资料或心仪对象的外表特征，以便于进行男女搭配。开展“签名有奖”活动，凡是当天签名的都有机会在晚会上获奖。

（2）晚会期间：

主持人致辞，宣布晚会正式开始(19:00)。

节目一：（热歌high起全场）。

节目二：热舞。

游戏环节，同上。

节目三：街舞表演。

抽奖（报名当天所签名的人里面抽，若无人认领则放置一旁，一共10个名额）。

游戏环节，同上。

节目四：街舞表演游戏环节。

将决出最后3组选手（视具体情况而定，若第四环节少于5组选手，则只选出一组）。

选出最具人气组合。（主持人视欢呼声或举手表决）颁奖。

合唱《单身情歌》晚会结束。

1、设备归还：将桌、椅、收拾整齐，归还。

2、费用报销：对活动期间支出费用统一登记，结算。

1、准备多些报名表，以备不时之需。

2、为达公平公正，活动期间各部门干事相互监督。

3如果下雨，要有秩序的调度人手，避免碰撞发生。

4、出现突发事件，要疏散人群。及时向领导报道。

1、所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行配付。

2、当晚一切活动以组织人员安排为准。

3、禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局。决不留情。

光棍节活动。

11月11日，如果没人搭理，那就是一个不着四六儿的日子；但如果说是光棍节，所有人都会会心地一笑：呵呵，可不是嘛，没有哪天比这一天更形象、更贴切了。光棍节这个不土不洋的节日，也被餐饮行业盯上了，餐厅纷纷推出活动庆祝这个时下年轻人中流行的节日。

光棍节11套餐。

活动要点：顾名思义，这个套餐完全是由11组成的，对于那些炫耀型的光有们是个不错的创意。11个光棍一起吃饭，必须在餐厅的11号包厢、进门拿的是11号的报纸、用11套餐具、吃11道菜、喝11杯饮料。每道菜都必须是符合11这个数字，例如：11个烤肉串、11个四喜丸子。吃饭要吃1小时零1分。用的餐巾纸上都要有与光棍节相关的宣言。餐厅还要为光棍节精选11首光棍情歌，作为背景音乐。

光棍节烧烤派对。

活动要点：11个单身男青年，11个单身女青年，五官端正，四肢健全，有稳定工作与收入，没有法定或非法定伴侣。活动内容烧烤，解手绳，跳圈舞，大合唱，两人三足，呼唤盲人，情侣绘画，散步聊天（分组比拼，最终落后的队伍要受神秘大惩罚）。每人1只鸡翅，1根香肠，1条番薯，1棒玉米，1支茄子，1根香蕉，一条面包，一瓶水。大食者自备丰盛午餐或烧烤材料。

快闪+主题交友派对。

活动要点：餐厅为参加活动的每位光棍发一个号牌，每一个号牌分为光光和明明两种。活动开始号牌一样的光光和明明组成一队做模仿快闪游戏。配合号的发给剩斗士标签，配合不好的重新组合，在进行决斗大家都找到光光和明明为止。最后大家一起享受套餐。

**抖音直播方案策划篇五**

活动口号：

单身无罪，珍惜今宵。

11月11日光棍节是所有单身者节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。希望单身的你在我们的餐厅开怀释放，痛饮放松，尽情快乐，结识更多的人生朋友。也许你能在此遇到你心仪的他（她）。在顾客欢悦中促进餐厅营销。

活动实施：

1、活动时间：

11月11日晚上《7：00———10：00》；

2、活动对象：

所有单身者和他（她）的亲朋好友；

3、活动程序：

（1）餐厅经理开场白，说明本次活动的意义；

（2）餐厅演奏《单身情歌》；

（3）击鼓传花，中奖者免费赠送菜品；

（4）传苹果游戏。男女隔开坐成一排，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，一一传递，谁把苹果掉了，罚饮酒或饮料。

活动准备。

1、音响设施；

2、小鼓一个或厨房用具代替；

3、有关单身情歌和乐曲；

4、餐厅前门标语：光棍节联谊晚餐。

活动形式：

全城搜索单身男女，参加我们的告别单身趴，现在有全城最in的脱单buffet，还有最有趣的互动小游戏，还在犹豫什么，这个甜蜜的11月，我要大声说出爱，让“现在”见证你们的爱情。

活动内容：

特别的日子给特别的她（他）一个特别的惊喜，现在为你提供爱情套餐私人定制，那个让她（他）魂牵梦绕的味道，告诉我们，我们的团队会为你提供只属于你们的浪漫，私人定制套餐，特别的场景布置，全城只在“现在融合餐厅”。

活动时间：

11月11日—12月12日。

温馨提示：

私人定制请提前1—2天预订。

活动内容：

到店消费的顾客可以在爱情墙上留下照片和表白卡，向心爱的她（他）大声表白吗，就现在，爱要大声说出来。11月12日，投票选出最打动人心的表白，将获得现在餐厅精心准备的iphone6手机。

活动时间：现在———11月11日晚10：00。

活动要点：

顾名思义，这个套餐完全是由11组成的，对于那些炫耀型的光有们是个不错的创意。11个光棍一起吃饭，必须在餐厅的11号包厢、进门拿的是11号的报纸、用11套餐具、吃11道菜、喝11杯饮料。每道菜都必须是符合11这个数字，例如：11个烤肉串、11个四喜丸子。吃饭要吃1小时零1分。用的餐巾纸上都要有与光棍节相关的宣言。餐厅还要为光棍节精选11首光棍情歌，作为背景音乐。

活动要点：

11个单身男青年，11个单身女青年，五官端正，四肢健全，有稳定工作与收入，没有法定或非法定伴侣。活动内容烧烤，解手绳，跳圈舞，大合唱，两人三足，呼唤盲人，情侣绘画，散步聊天（分组比拼，最终落后的队伍要受神秘大惩罚）。每人1只鸡翅，1根香肠，1条番薯，1棒玉米，1支茄子，1根香蕉，一条面包，一瓶水。大食者自备丰盛午餐或烧烤材料。

活动要点：

餐厅为参加活动的每位光棍发一个号牌，每一个号牌分为光光和明明两种。活动开始号牌一样的光光和明明组成一队做模仿快闪游戏。配合号的发给剩斗士标签，配合不好的`重新组合，在进行决斗大家都找到光光和明明为止。最后大家一起享受脱单套餐。

**抖音直播方案策划篇六**

浪漫圣诞，惊喜回馈！

12月1日——12月30日。

1、提高消费金额，增加会所营销业绩；

2、加强与顾客之间的联系，巩固客户的忠诚度；

3、打响品牌知名度，宣传企业文化。

促销活动一：完美圣诞节，大餐吃到饱！

请记住在会所圣诞节活动期间，凡是当天消费满8000元以上的顾客均可获得吃三人大餐的特权，名额有限，仅进店消费前十名的。

促销活动二：圣诞双人游，浪漫不断！

每年的圣诞节，不论是商场还是旅行社都会推出情侣优惠活动，一些旅行社还专门为情侣们制定圣诞节旅游路线，不仅拉动顾客消费，还能带动圣诞节的气氛。所以会所想要在20x圣诞节策划不一样的促销活动，不妨考虑和一些旅行社联合促销。

在活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本会所开卡，并且消费达到1000金额的话，就可以和另一半享享受美容院推出的圣诞节双人游活动。而已经是会所的老顾客，只要您在圣诞节当天消费满800元也可获得双人游机会。

注：消费金额来决定去哪儿游！

促销活动三：幸运大转盘，圣诞赚不停！

圣诞节活动期间，凡在会所消费金额满388元的`顾客均可获得“幸运大转盘”的一次机会，该转盘里成本划分不同区域：500元、600元、700元、800元、900元、10000元代金券或者是产品。由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑奖，永不落空，让你圣诞夜赚不停！

活动注意事项：

1、在活动前期，会所店长需分配好每位员工的工作任务，为她们打气加油，提高她们的奋斗志气。

2、在活动期间，美容师必须认真对待进店的每位顾客，不要给顾客留下一个不好的印象。

**抖音直播方案策划篇七**

1、卖货，通过直播卖货的形式，提升商品销量，带动店铺流量。

2、拉新，通过活动推广宣传与直播引流投放，获取更多潜在新客户。

3、做品牌，直播带货也是直播带品牌，根据实际需求为侧重点进行直播。

xx品牌口号专场直播。

（ps：根据活动实际情况来命名主题）。

直播平台的选择很重要，需要根据自己的实际情况来进行选择，比如在某宝有店铺，那选择某宝直播比较合适，选择拥有资源优势的平台做直播卖货，会更容易方便一些。

当然，选择平台也不是只看冰山一角的东西，还需要分析平台属性和流量，根据20xx-20xx年用户最关注的直播带货平台数据分析报告得出，用户常用直播购物的直播平台排行榜前五名分别是某宝、京东、抖音、小红书和快手，比例分别为48.18%、47.45%、32.85%、22.63%和18.98%。

直播平台概况。

这里拿某宝直播为例来说明，以下为某宝直播权限开通条件，系统会自动校验你是否符合开通条件。

目前直播权限开通条见要求有这几个：

（1）某宝店铺满足一钻或一钻及以上（企业店不受限，珠宝类目除外）。

（3）卖家须符合《某宝网营销活动规则》；

**抖音直播方案策划篇八**

1、基本情况简介。

雅漾品牌介绍。

专业致力于皮肤学研究的活泉中心，每年的4～10月，活泉中心都会接待2000多位皮肤患者。2005年，重建后的活泉中心占地面积扩大，护理设施升级完备，每年可接待4000多人次，特需护理均使用雅漾活泉水在皮肤科医生的监督下实现。雅漾活泉水疗的适应症为：湿疹、特应性皮炎及银屑病。具有舒缓抗刺激特性的活泉水每一滴雅漾活泉水都在地层中酝酿了40多年，并在漫长流淌的旅途中充分吸收岩石和土壤中纯净无菌的低矿物含量和微量元素后喷涌而出。大量的临床研究已经证实雅漾活泉水的舒缓抗刺激特性。雅漾活泉水研究实验室及欧洲唯一的皮肤研究中心致力于对活泉水及其临床药物有效性的研究。活泉水适合敏感肌肤护理天然舒缓的雅漾活泉水是敏感肌肤的首选。为了满足敏感肌肤的特殊需求，同时遵守严格的质量标准，我们开发了雅漾活泉水系列产品，并将她带到中国。

雅漾生产车间建立于xxx年，位于雅漾活泉水的源头。占地面积由最初的2000平米，先后在1992年，1998年，2003年不断的扩大，直至今天，总面积为10700平米。是雅漾系列产品的生产，包装及产品质量检测中心。

为了保留雅漾活泉水对敏感肌肤，高度敏感肌肤或过敏性肌肤的活泉疗效，雅漾生产中心采取了特殊的措施监督及记录活泉水源头的特性参数每天提取和检测微生物的样本活泉水源头与生产车间直接贯通运行速度永久。

2、主要执行对象。

雅漾化妆品为药妆，属于中高档化妆品，它的主要客户群为广大的白领阶层爱美女性。在进行品牌推广的过程中应该充分调查和分析这一部分群体的心理特点，进行具体细致的市场细分。

（5）专卖店老板、独立经销商、分销商。

2、活动开展原因。

雅漾化妆品进行这次品牌推广，主要是想在中国这个利润空间巨大的市场迅速占据一席之地，让更多的中国的爱美女性知晓雅漾这个品牌，并进一步成为雅漾化妆品的忠实顾客和目标消费群体。

3、社会影响。

通过进行全方位的品牌推广，让雅漾化妆品迅速被广大消费者认知，带动购买雅漾品牌化妆品的热潮。

4、环境分析。

近十年来，中国的经济发展带来了人们物质生活水平的不断提高。女性用于化妆品的费用也不断提高。经一些经济学家预测，女性注重自身美容化妆的人数将有等比例增加的趋向，一些品牌优美、知名度高、价格较为适宜的美容化妆品将越来越受到消费者的喜爱。事实证明，人们已经知道化妆品不再是奢侈品，而是女性生活中的必需品。随着富裕程度的提高，女性更注重自己的打扮，希望把自己的生活打扮的多姿多彩。这个形式，给雅漾化妆品拓展中国市场，扩大销售、提高效益创造了有力的市场机会，同时，也给国内外其他品牌的化妆品角逐中国这一广大的市场创造了同样的条件。如何在竞争中求发展，在竞争中创效益，用同样的方法使人们尽快认识“雅漾”，是雅漾化妆品代理商、经销商不可忽视的重要课题，做好“雅漾”的品牌推广，对于完善产品的营销体系，有着不可低估的作用。

全球化妆品产业格局。

在整个全球化妆品产业中，美国日本仍处于领先，中国在这十年发展迅猛。其他榜上的国家还有巴西、德国、法国、英国，没什么异议，新兴国家俄罗斯、墨西哥和韩国、印度，发展较快。

从集团来看，欧莱雅、宝洁、联合利华、雅诗兰黛、资生堂处在前列，需要说明的是，香奈儿的产值是业内估计的，因为香奈儿的所有财政数据都是受法国政府保护的，所以香奈儿集团下的香水销售额也都是估算的。除了德国的拜尔斯道夫、联合利华、宝洁产品比较齐全外，有一些集团做的比较专业，尤其是奢侈品集团，例如香奈儿、lvmh，它们都专注于高端香水、护肤和彩妆。

化妆品品牌价值比较。

在百强品牌中，无论化妆品有多高端，都会被单独列入个人护理品中。每年全球有两个权威性榜单来公布最有价值的品牌，大家可以从其中的interbrand看到，化妆品中进入百强的，只有欧莱雅、雅芳、妮维雅、兰蔻。可能大家会疑问，为什么雅芳有这么大的品牌价值，这是由雅芳的集团规模和权益所构成，并不仅由品牌的地位来决定。

奇怪的是，化妆品上市公司基本都不愿意承认它旗下有奢侈品，但愿意说自己在做高端化妆品，因为即使在奢侈品这个大类中，高端化妆品最多算是入门级的奢侈品，这是由他们的绝对价值决定的，在价格上也无法与其他奢侈品相比。所以他们不希望把自己归为奢侈品，更希望与大众市场能够相交，让普通老百姓也去购买。

奢侈品集团中，有20%在生产化妆品，在整个化妆品奢侈上市公司中，香水、化妆品这个类别的产值，差不多在，也就是1/3在做香水和化妆品，可见化妆品在奢侈品产业中的潜力非常巨大。

高端化妆品产业趋势。

今年4月份公布的数据显示，lvmh本季度销售上升了11%，欧莱雅上升了8%，雅诗兰黛上升了、伊丽莎白?雅顿上升了，只有资生堂下降了。这里需要说明的是，资生堂在这里是财政年度数据，所以这里虽然显示资生堂下降了，事实上，在这一财政年度的后面6个月是处于上升的，下半年资生堂包括在中国的销售都异常地好，所以整个高端化妆品产业趋势仍然是往上走的。

传统市场趋于稳定，新兴市场发展迅猛。西欧、北美、日本虽然继续代表主要市场，但除了男性市场外，增长缓慢。东欧、拉丁美洲和亚洲（除日本），发展迅猛，例如巴西在护发、香水等产品上已经居全球第一。

中国目前的人均消费是美元，仍然有巨大的发展潜力，国际预测2012年中国市场总额将达到280亿美元。

通过金融危机，市场回暖后，新一轮上市、经销权回购和兼并潮悄然掀起。4月份开始，欧诗丹宣布在香港上市，筹集亿港元用以全球发展；资生堂宣布回购香港大昌行所拥有的50%资生堂大昌行股份，耗资5亿港元；5月17日，雅诗兰黛宣布收购彩妆品牌smashbox，预计收购价2—3亿美元。

受可持续与环保理念影响，天然产品进一步扩大市场份额，天然类产品从2004年开始逐年递增，到2009年已经达到200亿美元，国内品牌也好，国外即将进入中国的品牌也好，只要打着天然产品的牌子，往往都很讨巧。

新科技发展影响下，抗衰老护肤品步入黄金时代。很多品牌愿意在这上面花大力气去做。这里我特别要提一下不在百货公司销售、只走直销渠道的newskin，它一直强调自己在做高端品牌，自从去年推出开衰老系列agelock后，该品牌销售上升了整整三倍。

**抖音直播方案策划篇九**

春节，家家户户都有张贴春联的习俗，红红火火的.春联给节日增添了喜庆的气氛。为了喜迎虎年的来临，营造节日的喜庆气氛，20xx年2月7日（阴历腊月二十四），川汇区青年志愿者协会将举行春联赠送活动——“笔墨迎春——献爱心，送春联”。人逢盛世精神爽，年根岁末送春联，为市民义务写春联，来送出我们真情的祝福。

弘扬志愿精神，构建和谐川汇。

有困难找志愿者，有时间做志愿者。

献爱心，送春联。

人民商场。

第一：由区青年志愿者协会负责准备纸张笔墨。

第二：由区青年志愿者协会筹备小组招募统计所有参加活动的志愿者并交代注意事项（每个参加者务必准时集合不得迟到）。

第三：由区青年志愿者协会联系活动节目的人员开展活动。

1、准时到达目的地，路上注意安全。

2、志愿者要有足够的耐心。

负责人：邢永喜（全面协调）。

游富华（书写人员的招募）。

胡光（信息发布）。

李佳（协调工作）。

樊葩菡（影像资料留存及宣传）。

苑昆鹏（志愿者组织及后勤服务）。

本次志愿者招募对象：

1、有书法写作特长的志愿者。

2、愿意参与的志愿者（均可参加）。

**抖音直播方案策划篇十**

（串联台本）。

《热场》。

主持人：外景主持人内景主持人外场。

描述：主持人在大都会楼下随机采访路人。节目《外采》。

（主持人开场白）。

外景主持人：大家后，这里是考你演技，角（儿）必有戏。大型手机直播综艺节目现场。无论你是朋友中的焦点，团队中小丑，职场上的佼者，还是舞台上的明星，我们都是生活中的演员，扮演着不同的角色。人人都是演员，人人都是主演，只要你敢来，我们就敢给你提供这个舞台。我们这档节目在六家手机直播平台同步推动，观众们可以在，映客、花椒、yy、熊猫、斗鱼、来疯任何一个平台观看我们的节目，我现在我们要随机采访路人，听一听他们的想法吧。

外景主持人：你关注手机直播节目吗？外景主持人：你知道哪些直播平台？

外景主持人：你最想从直播节目中看到什么内容的直播节目。

外景主持人：我们是一档模拟情景即兴类表演节目，演员在主题舞台上没有台词没有剧本，完全靠自己的即兴发挥。赶快拿出拿出你的手机，打开直播平台关注斑马娱乐官方频道。

外景主持人：观众朋友们我们的表演马上开始，让我们拭目以待吧。（贴logo）。

《介绍嘉宾》。

《第1次介绍介绍节目内容》《介绍嘉宾》。

第一次介绍。

外景主持人：大家好，我们又见面了，这里是国内首档大型手机直播综艺节目（本节目是由修正吉百草面膜，小鲜炖燕窝，东方汇创赞助播出）。演员在主题舞台上没有台词没有剧本，完全靠自己的即兴发挥。

外景主持人：我们不单单是一档栏目，还是一场演员面试会，我们每期节目都会邀请四家影视剧组，他们可是带着合作合同来的，只要面试演员表现的够精彩，剧组们可以当场签下他们。今天到我们节目的剧组是《„„》剧组、《„„》剧组、《„„》剧组、《„„》剧组。

外景主持人：我们这档节目可以在映客、花椒、yy、熊猫、斗鱼、来疯六家手机直播平台同步观看。人人都是演员，人人都是主演，只要你敢来，我们就敢给你提供这个舞台——考你演技，就在角（儿）必有戏。

（外景主持人从舞台走到走廊关上门，内景打开门主持人上）内景主持人上【歌曲】。

【正式内容】。

第二次介绍。

内景主持人：您所看到的是（„„赞助的）一档模拟情景即兴类表演节目——角（儿）必有戏。演员在主题舞台上没有台词没有剧本，完全靠自己的即兴发挥。我们不单单是一档栏目，还是一场演员面试会，我们每期节目都会邀请四家影视剧组，他们可是带着合作合同来的，只要面试演员表现的够精彩，剧组们可以当场签下他们。我们这档节目可以在映客、花椒、yy、熊猫、斗鱼、来疯六家手机直播平台同步观看。人人都是演员，人人都是主演，只要你敢来，我们就敢给你提供这个舞台——考你演技，就在角（儿）必有戏。有请我们的第一名面试演员。

即兴表演1剧本。

过场环节（内场主持人询问第一名面试演员的感受，来到化妆间）。

内景主持人：非常感谢你带来的精彩表演，说说你刚才摘下眼罩第一个反应是什么。内景主持人：之前有没有这样的面试经历。内景主持人：有什么想和观众们说的。

（外场主持人询问第二名面试演员的感受，从化妆间走到舞台）外景主持人：你叫什么名字，带上眼罩的感受是什么。外景主持人：之前都演过什么戏。

外景主持人：你最想演什么类型的角色。

第三次介绍。

内景主持人：您所看到的是（„„赞助的）一档模拟情景即兴类表演节目——角（儿）必有戏。演员在主题舞台上没有台词没有剧本，完全靠自己的即兴发挥。我们不单单是一档栏目，还是一场演员面试会，我们每期节目都会邀请四家影视剧组，他们可是带着合作合同来的，只要面试演员表现的够精彩，剧组们可以当场签下他们。我们这档节目可以在映客、花椒、yy、熊猫、斗鱼、来疯六家手机直播平台同步观看。我们到场的嘉宾有，《xxx》剧组„„„„„„„„人人都是演员，人人都是主演，只要你敢来，我们就敢给你提供这个舞台。有请我们的第二名面试演员。

外景主持人：谢谢，谢谢你们为大家奉上精彩的演出。

剧组、观众互动。

着合作合同来的，只要面试演员表现的够精彩，剧组们可以当场签下他们。现在我们介绍一下剧组。

外景主持人：《„„》剧组《„„》剧组《„„》剧组《„„》剧组。

外景主持人：您是代表《„„》来参加我们的节目，您这部戏主要讲的是一个什么故事，能不能给我们讲一下。

和观众互动真人广告时间。

内景主持人：你叫什么名字，带上眼罩的感受是什么。内景主持人：之前都演过什么戏。

内景主持人：你最想演什么类型的角色。知道我们是一档什么节目吗？内景主持人：考你演技，就在角（儿）必有戏。请面试演员走上舞台。

内景主持人：您所看到的是（„„赞助的）一档模拟情景即兴类表演节目——角（儿）必有戏。演员在主题舞台上没有台词没有剧本，完全靠自己的即兴发挥。我们不单单是一档栏目，还是一场演员面试会，我们每期节目都会邀请四家影视剧组，他们可是带着合作合同来的，只要面试演员表现的够精彩，剧组们可以当场签下他们。我们这档节目可以在映客、花椒、yy、熊猫、斗鱼、来疯六家手机直播平台同步观看。人人都是演员，人人都是主演，只要你敢来，我们就敢给你提供这个舞台。有请我们的第四名面试演员。

过场环节（内场主持人询问第一名面试演员的感受，来到化妆间）。

内景主持人：非常感谢你带来的精彩表演，说说你刚才摘下眼罩第一个反应是什么。内景主持人：之前有没有这样的面试经历。内景主持人：有什么想和观众们说的。

交接环节（外场主持人询问第二名面试演员的感受，从化妆间走到舞台）外景主持人：你叫什么名字，带上眼罩的感受是什么。外景主持人：之前都演过什么戏。

外景主持人：你最想演什么类型的角色。

内景主持人：您所看到的是（„„赞助的）一档模拟情景即兴类表演节目——角（儿）必有戏。演员在主题舞台上没有台词没有剧本，完全靠自己的即兴发挥。我们不单单是一档栏目，还是一场演员面试会，我们每期节目都会邀请四家影视剧组，他们可是带着合作合同来的，只要面试演员表现的够精彩，剧组们可以当场签下他们。我们这档节目可以在映客、花椒、yy、熊猫、斗鱼、来疯六家手机直播平台同步观看。人人都是演员，人人都是主演，只要你敢来，我们就敢给你提供这个舞台。有请我们的第五名面试演员。

外景主持人：人人都是演员，人人都是主演，只要你敢来，我们就敢给你提供这个舞台，考你演技，就在角（儿）必有戏。观众可以通过映客、花椒、yy、熊猫、斗鱼、来疯六家手机直播平台同步观看我们的节目，我们不单单是一档栏目，还是一场演员面试会，我们每期节目都会邀请四家影视剧组，他们可是带着合作合同来的，只要面试演员表现的够精彩，剧组们可以当场签下他们。现在我们介绍一下剧组。

外景主持人：《„„》剧组《„„》剧组《„„》剧组《„„》剧组。

外景主持人：您是代表《„„》来参加我们的节目，您这部戏主要讲的是一个什么故事，能不能给我们讲一下。

外景主持人：

第四次介绍。

内景主持人：您所看到的是（„„赞助的）一档模拟情景即兴类表演节目，演员在主题舞台上没有台词没有剧本，完全靠自己的即兴发挥（缺少剧组环节）。我们这档节目可以在映客、花椒、yy、熊猫、斗鱼、来疯六家手机直播平台同步观看。我们到场的嘉宾有，《xxx》剧组„„„„„„„„人人都是演员，人人都是主演，只要你敢来，我们就敢给你提供这个舞台。有请我们的第二名面试演员。

剧组观众互动。

真人广告时间第四次介绍。

内景主持人您所看到的是（„„赞助的）一档模拟情景即兴类表演节目，演员在主题舞台上没有台词没有剧本，完全靠自己的即兴发挥（缺少剧组环节）。我们这档节目可以在映客、花椒、yy、熊猫、斗鱼、来疯六家手机直播平台同步观看。我们到场的嘉宾有，《xxx》剧组„„„„„„„„有请我们的第三名面试演员。（剧本）。

过场环节。

内景主持人：非常感谢你来带的精彩表演，说说你刚才摘下眼罩第一个反应是什么。

之前有没有这样的面试经历。

有什么想和观众们说的吗？第五次介绍。

内景主持人：您所看到的是（„„赞助的）一档模拟情景即兴类表演节目，演员在主题。

外景主持人：好，我们的面试演员已经准备完毕，让我们拭目以待吧。

（剧本）。

过场环节。

于浩：非常感谢你来带的精彩表演，说说你刚才摘下眼罩第一个反应是什么。

之前有没有这样的面试经历。

有什么想和观众们说的吗？

【红蜡烛视频短片】。

（彦旭采访请出红蜡烛小组的老师们）。

邵老师：（简单讲述下课后，送孩子们回家，路上摔伤的经过）。

彦旭：这样的事儿还挺多的，而且之前我去也过一次老山社区，让我惊讶的是，“红蜡烛”的老师们，不光是给孩子们辅导功课，因为这些孩子都是来自残疾、单亲等问题家庭，所以她们就像孩子的奶奶，会接送他们上下学，会给他们做好吃的送到家里，有的问题孩子离家出走了，大半夜的，老师们还要陪着家长找孩子去，74岁的余淑华老人，她的腿，就是又一次出去找孩子的摔的。（余老师：是的，到现在不敢着凉，你看我穿着很厚的棉裤。）。

彦旭：其实余老师家里条件也不是很好，您上次和我说，着急孩子结婚的事儿，因为儿子没房、没车，30多了还单身。

（余老师：是，和我帮助的很多孩子的家庭比，我家的条件也没好到哪去。）。

彦旭：可我知道，您是中学老师，您退休后，要是补课赚钱也能赚不少钱把？为什么要把精力都放在义务照顾这些问题家庭的孩子身上呢（余老师：是啊，之前有个我们辅导的孩子，她妈妈给他兜里装了40元钱，补完课非要给我，我没收，我就是想告诉那个孩子，这个世界上，有钱换不来的东西。）。

彦旭：我想，“红蜡烛”的老师们教给这些孩子的，不仅是知识，更重要的，是做人的道理。从2001年到现在，她们辅导了70多个问题家庭孩子，让他们健康、快乐成长，让他们都成为了内心有爱、对社会有用的人。但是老师们却在一天天老去，她们当中有几位已经80多岁，整个团队，平均年龄72岁，她们中还有两位患有癌症，要定期化疗，其实她们都是需要照顾、需要休息的，所以老师们你们一定想过这个问题，谁来接你们的班。

（邵老师：我们的事情被媒体报道后，现在北工大的大学生志愿团队加入到我们这里，每周都来给孩子们辅导，我们轻松多了，孩子们的学业也更有长进了。）。

彦旭：今天，大学生志愿者也来到我们颁奖盛典的现场，谢谢你们，接过奶奶们手中的爱心接力棒，让我们把爱传递下去。好，最后，在颁奖前，请允许我，为大家介绍每一位“红蜡烛”老师，让我们把掌声再次送给她们，我们应该记住她们，82岁的邵玉培老师、74岁的余淑华老师。感谢温暖、乐观、灿烂的红蜡烛，祝愿老师们的学生健康成长，也祝老师们身体健康！

（基石墙区）于浩：【2012北京榜样颁奖词】烛光，也许微弱，却为赶夜路的人照见了方向。你们，虽然平凡，却为需要呵护与教育的孩子们点亮了世界，春蚕吐丝、爱心温暖，红蜡烛，最美的城市之光！

李玲：2012北京榜样——最美城市之光——平均年龄72岁的红蜡烛教育小组。（颁奖环节彦旭负责）（颁奖嘉宾和领导名单待定）。

于浩：当许多人期待生活中有更多绿色的时候，当太多人谴责生态环境恶化的时候，在京郊，一位86岁的老人默默地上山种树守林，28年如一日。

【于清视频短片】。

于清家6人参加（于清、大儿子、孙女海霞、孙女婿、曾孙女、曾孙子）；（李锐有请老人一家上台）。

【视频安装太阳能，满处红灯，满处红灯笼】。

李锐：冬天来了，让山上的老人温暖些，这就是我们能为于大爷做的，榜样为我们做了那么多，我们能为于大爷实现一个小心愿，也非常高兴！

海霞（孙女）听说你现在也打算回到山上，继续完成爷爷的事业？

（回答：爷爷栽树、爸爸看山、我也要守山、今后孩子也要回来一起看山）（结语落点）：如今他的大儿子又接过了老人的班，天天在山上巡逻。于大爷不是一个人在种树，这是一大家子的事情，代代相传，为的是明天和未来。

（基石墙区）于浩：【2012北京榜样颁奖词】28年的时间，您在做着一件不求回报的事情。全家人种树守林，六百亩荒山变绿，经年累月，执着坚毅，生命成林。

李锐：誓言无形，诺言无声，但这执着可以感天动地，可以让天更蓝，山更绿，这就是诺言穿透时空的力量。

（一曲家喻户晓的歌曲献给各位，《为一句无声的诺言》，有请蝌蚪组合。）。

第三篇章。

于浩：一位年轻的民警，立志做一棵向日葵，期待用自己创建的方式拯救那些深陷毒瘾深渊的人们。让我们来认识2012年北京榜样——肖建锋。

【肖建锋视频短片】。

（访谈区主持人李玲采访请出肖建峰）。

李玲：在你眼中，你每天对面的这些吸毒人员他们是怎样一群人。

李玲：你认为你使用的方式可以更好的帮助吸毒人员摆脱毒魔，你的信心从何而来？李玲：你做的是一样特殊的工作，长年超常的付出和异常艰苦的环境，是什么坚持你走下来。

（结语落点）：每个人都是向日葵，向往温暖和光亮，像向日葵一样，只有每天面向太阳，不断汲取光和热的人，才能持续不断地给予别人能量。让我们把掌声献给肖剑峰。

（基石墙区）于浩：【2012北京榜样颁奖词】面对戒毒艰难课题，倾注人性光辉力量，让干裂的土地开出生命花朵，让晦暗的心灵透见灿烂光芒。肖建锋，仰望太阳，播撒希望。

2012北京榜样——微笑的向日葵——肖建锋。

（颁奖环节李玲负责）（颁奖嘉宾和领导名单待定）。

面对这个灾难一般倾轧而来巨大的疑问，一个名叫王甲的年轻人给了自己和我们一个回答，这声音来自他渐冻但依然蓬勃的内心。

【王甲视频短片】（彦旭采访王甲）大致框架：

问候——王甲反应——大屏幕出现王甲的回应——主持人引入王甲所创作的宣传画——主持人赠张信哲票——王甲“谢谢”，一句话——引入颁奖——王甲老师上台，表达一句话——主持人结语。（基石墙区）于浩：【2012北京榜样颁奖词】就像身体发生了一次地震，我们从此听不见一个被冰封的身体发出的呐喊。然而，面对不幸，他的内心依然炽热，他的内心依然澎湃。王甲，心有热望，人生不冷，誓言无声，感动四方。

李玲：2012北京榜样——人生不会渐冻——王甲。（颁奖环节彦旭负责）（颁奖嘉宾和领导名单待定）彦旭：“人生没有假如”那是面对灾难与坎坷的决然，但面对未来，面对每个人心中的梦想，我们可以期待美丽一定会如期而至，如果还有如果，我们依然选择坚强选择绽放。

此刻，2011北京榜样获奖者谭双剑要把自己的歌声献给王甲，被誉为新生代农民工的谭双剑历经生活坎坷，痴心不改，激励了无数与他一样为梦想拼搏的人们。《怒放的生命》献给每一颗勇敢的心，有请谭双剑。

【歌曲《怒放的生命》演唱：谭双剑】。

第四篇章。

【马志敏视频短片】。

（主持人李锐采访马志敏）。

（现场桌上摆放马志敏儿子各个时期的照片）。

我们这儿，摆了很多马磊从小到大的照片，给我们介绍介绍都是马磊多大的时候照的？

李锐：为了儿子，您和爱人有没有甚至扛不下去的的时候？

李锐：非常巧合，去年的今天，正是马磊去参军的日子，到今天马磊在军营已经整整。

一年了。这一年孩子得到了锻炼，也有很多话想跟妈妈说，我这里有一封信，是马磊写给爸爸、妈妈和哥哥的，我们请马志敏的大儿子马硕来读一读。

让我们把掌声献给法官妈妈马志敏。（基石墙区）于浩：【2012北京榜样颁奖词】没有血缘，血脉相连，以心换心，心心相映。马志敏，身为法官，使命忠诚，源于热爱，身为母亲，爱融冰雪，情暖人心。

李玲：2012北京榜样——法官慈母——马志敏。（颁奖环节李锐负责）（颁奖嘉宾和领导名单待定）。

于浩：一个男人，曾经因意外变故而四处流浪，因为偶然，他立志为流浪的孩子们建个“永远遮风挡雨”的地方，让孩子不再流浪，让孩子幸福成长，一位年轻的父亲为何最终成了108个流浪孩子的爸爸？如何当老师，如何做爸爸。石清华，用自己的青春作出回答。

【石清华视频短片】。

彦旭：为什么选择，为什么中途放弃，为什么又再次回到孩子身边。

彦旭：老师经常让孩子造句，现在我们就让石校长造个句吧，主题光爱学校，用昨天、今天，明天造句。

（彦旭引出心愿实现和北京新闻广播在新浪的公益互动，再由视频播放点亮爱心活动图像，画面显示参与爱心投票人数，点亮爱心）。

彦旭：请看大屏幕，在北京榜样评选期间，当得知候选人——白菜爸爸石青华的光爱学校今年的供暖费还没着落，学校里的108个流浪孩子将要在冬天受冻时，北京榜样组委会通过“北京榜样”官方微博特别发起了为108个流浪儿童筹集供暖费的“点亮爱心”传递活动，只要参加一次“点亮爱心”转发活动，腾讯筑德基金都会捐出元，本次汇聚爱心的活动历时三个多月，截止到12月11号，共有108960人参加了爱心传递，一共筹集到了54480元供暖费，这笔爱心善款可以让孩子们冬天不再受冻，感谢每一个热心有爱的参与者。（大屏幕配合）。

于浩：【北京榜样颁奖词】曾经遭遇困境，却以拯救困境中的孩子为己任，曾经陷入迷茫，却选择用父爱护卫流浪的童年。石清华，做老师，做爸爸，给了108个孩子成长的家。

李玲：2012北京榜样——白菜爸爸——石清华。（颁奖环节彦旭负责）（颁奖嘉宾和领导名单待定）。

彦旭：我们也再一次感谢“倡导社会文明，弘扬社会正气”的筑德基金对“北京榜样。点亮爱心“活动的大力支持，下面有请筑德基金领导（待定）发表爱心感言。

（筑德基金负责人感言）。

**抖音直播方案策划篇十一**

电子商务移动电商移动电子商务就是利用手机、pda及掌上电脑等无线终端进行的b2b、b2c或c2c的电子商务。以下是小编整理的2024年电商直播活动策划方案3篇，欢迎阅读与收藏。

“低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)”

20xx年11月11日。

活动一全场5折终极狂欢(11月11日)。

11日11日起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

活动二购物有礼幸运随行(11月11日)。

凡活动期间在x购物的顾客，单张水单金额满x元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台。

二等奖2名x超市购物卡一张。

三等奖6名真空保温杯一个。

四等奖20名心相印卷纸一提。

参与奖20x名精美礼品一份。

活动三一个人的节日双倍的甜蜜(11月11日)。

购物满x元+1元赠2个棒棒糖(x元/个，x份)。

购物满x元+11元赠2盒巧克力(x元/盒，x份)。

(甜蜜有限，礼品送完为止。)。

1、抽奖刮刮卡预计成本x元，奖品成本x元，总计x元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本x元。

3、海报及广告宣传费用x元。

此次活动预计总体费用x元。

1、广告投放，采用报纸提前x天投放x期。

2、大型外立面广告宣传及超市dm单相结合，做到醒目，吸引顾客。

3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。

4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的音乐营造良好的活动氛围。

1、通过网红主播/明星进行直播，直接触达消费者端，迅速提升店铺流量，直接带动店铺商品销售转化。

2、检验直播带货销售模式与传统营销模式对店铺/商品受众的转化有哪些优势。

3、提升店铺商品销量，进而推动公司在直播带货模式上的深度挖掘。

1、直播形式：xx专场直播。

2、直播场次：商家自行安排。

3、直播时间：由商家自行安排。

4、直播主题：品牌+产品+卖点+价格/优惠的形式来命名活动主题。

xxxxxx。

1、印象款：

促成直播间第一次交易的产品。只能有了第一次交易，粉丝对主播或者直播间才会留下印象，下一次再进来直播间的概率才会增大。所以印象款的重要性不言而喻。什么样的产品适合做为印象款呢?我们建议可以选择直播间中高性价比、低客单价的常规产品。例如卖包的直播间，可以选择零钱包、钥匙包;美搭的直播间，可以选择腰带、打底衫。找个产品一定要实用且人群覆盖面积广。

2、引流款：

顾名思义，用来引流的款式肯定是你产品中最具有独特优势和卖点的款。这款产品最好要做到人无我有，人有我优。何时推引流款?我们根据直播间的实时数据，可以在观看量达到一个峰值的时候为了促成销售成交推;也可以配合直播间活动，要求加关注到多少数值之后推这个爆款，以此来增加用户的在线观看时长和拉新。

3、跑量款：

我们在设置引流款的时候，为了增加竞争力，通常会设一个很低的价格，不赚钱甚至亏本。所以跑量款，实则才是支撑整场直播间销售额的产品。一场直播间可以设置多款跑量款，有节奏地穿插着分批推出。跑量款一定要保证货源充足。

除此之外，直播间还可以有用来提升档次的气质款，便于设置价格梯度的评价款等。需要大家在不断地实践中摸索最适合自己直播间活动和粉丝属性的产品规划。

4、选品表格。

根据店铺在售商品的数据分析结果进行选品，表格可以根据自身店铺/商品属性增加相关功能选项。

随着促销活动的兴起，最近几年来一年一度的双十一是各大商家和消费者最期待的节日，在这一天，我们超市也准备好了促销活动。

低价风暴，全民疯抢(亲，你买了吗?)。

20xx年11月9日-20xx年11月11日。

活动一：全场5折终极狂欢(20xx年11月11日)。

20xx年11日11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

(注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。)。

活动二：购物有礼幸运随行(20xx年11月9日-11月11日)。

凡活动期间在xxxx购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

(注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。)。

活动三：一个人的节日双倍的甜蜜(20xx年11月11日)。

购物满xxx元，赠2个棒棒糖(2元/个，200份)。

购物满xxx元，赠2盒巧克力(25元/盒，40份)。

(甜蜜有限，礼品送完为止。)。

1、抽奖刮刮卡预计成本x元，奖品成本x元，总计x元。

2、海报及广告宣传费用x元。

此次活动预计总体费用x元。

(注：活动x元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。)。

1、广告投放，采用报纸提前3-5天投放2期。

2、大型外立面广告宣传及超市单相结合，做到醒目，吸引顾客。

3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。

4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的音乐营造良好的活动氛围。

-->

**抖音直播方案策划篇十二**

1.策划：一场成功的直播活动，需要完整的直播营销推广解决方案，包括前期宣传推广，现场直播分发，这是直播服务关键环节之一。

2.直播推广：一场营销成功的活动直播，前期预热必不可少，利用新媒体宣传与社群营销，实现品牌曝光、推广引流、营销转化。

二、直播执行。

1.直播测试，一场活动需要强有力的直播执行团队，一场活动需要跟执行团队沟通流程细节，活动直播彩排。

前期的踩点测试不可少。

2.直播设备：活动直播服务需要专业的直播设备，包括直播摄像机，通常一场直播活动至少要准备至少2个机位以上的摄像机以及专业导播台，直播画面通过各级导播的实时切换，展现给观众的是一场完整、生动、详实的直播盛况。

大型影视摇臂的投入，全方位地拍摄到场景，不错过任何一个角落。

3.直播技术人员：数百场直播实战经验丰富的专业技术服务队伍，全流程服务。

4，直播平台：直播平台对转发分享很重要，微信一键分享，红包、礼物、抽奖，微信签到、聊天弹幕，多地视频互动，激活现场气氛。

三、直播环节。

1.充分保障直播推流，会前测试、开播测试，确保直播效果。

2.线下直播或者说现场直播，与线上直播不同，借助暖场视频、直播引导页具有更强的互动性以及渲染力，更好获得反馈。

3.提前针对主题进行设计主题海报预热宣传。

突出直播主题，让直播预告热闹起来。

四、不做一场直播，不知道你的活动影响力有这么大！

直播数据报告是云直播平台的业务延展，包括视频回放与数据报表。

易联直播团队提供一站式直播服务。

随时为观众继续提供直播回放，有效延长了直播的时间和空间，发挥直播内容的最大价值。

不做一份直播数据报告，不知道你的活动影响力有这么大！

**抖音直播方案策划篇十三**

背景浅析:。

1.去年国家广电总局颁布xxx限娱令xxx,防止各电视台出现过多节目形态雷同,内容低俗的娱乐性节目,要求加大文化、科教、少儿、地理、纪录片等多种类型节目播出比例,弘扬中华民族传统美德和社会主义道德价值观.

2.到目前为止,中国还从未有一个可以称得上深入民心、参与人员广泛(社会各个阶层都能参与)、影响巨大、真正实现全民互动的益智类节目.

策划动机:。

把社会效益和经济效益有机统一,满足观众多样化多层次高品位的收视需求,提升电视台文化品牌形象.

节目概述:。

一.节目名称:我是大英雄。

二.节目形态:益智互动类。

三.节目形式:录制。

四.节目长度:60分钟。

五.节目简介:。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com