# 农产品带货直播方案策划(通用13篇)

作者：雨夜悠悠 更新时间：2024-04-02

*无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。农产品带货直播方案策划篇一在策划电商直播带货方案前，首先我们要了解*

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**农产品带货直播方案策划篇一**

在策划电商直播带货方案前，首先我们要了解用户需求，深挖用户痛点，让用户明白最缺什么，最需要什么。

将这些反应到电商直播方案策划中，直击用户痛点，引起用户共鸣，激发购买行为。

因此，我们做电商直播方案策划，切忌主观臆断，要从观看用户者的角度出发，更多的为用户考虑，从而达到电商直播方案更好的效果。

通常抖音直播开始前一周左右，直播运营者会在自有平台和其他社交平台上提前宣传预热。

比如单独在账号中某一期视频预告直播时间和直播活动，然后进行全网分发，以通知老顾客和吸引新的潜在顾客来观看直播。

直播内容选定之后，就是确定直播的人员了。包括直播的主播、小助理以及直播管理员等。

主播的选择需要根据行业的特质来选。比如美容行业，最好选择长相好看的，最好是选择有控场能力的人，要带动氛围，不能怯场，能够处理突发事件。

在直播时设置一个活泼的管理员，帮你管理你的直播间。遇到带节奏和恶意连线等突发情况，让他们做好直播间的场控，及时调整和活跃直播间的。氛围。

我们都知道，做直播最忌讳的就是开播前才考虑直播内容，如果主播没有预习，最终呈现出来的就是不停的尬播，尬聊。

因此，为了让直播有条不紊，通常需要细分直播流程，来为直播整个过程做引导，让主播清楚的知道在某个时间该做什么。

为了帮助大家有条不紊的进行抖音电商直播，我整理了一份各行业通用的直播脚本模板，可以快速指导你的带货直播顺利进行。

1、人：主播、立人设。

不论是快手、淘宝直播、还是抖音，任何一个成名的kol、主播必然都有自己鲜明的人设。

在电商化现在这个以“人”带货的年代，立一个辨识度高，不被轻易取代的人设，非常重要。

一个具备鲜明人设的明星、主播或网红，至少在很长一段时间内是很难被替代和复制的，而且可以形成独特的自我标签。

2、如何选主播。

主播如何选择、需要具备什么能力？

考察tips：

（1）说服力强、能控场。

（2）人设符合卖品。

（3）观众/路人缘好。

5w表达技巧——自我/商品介绍。

who—是什么，化妆师/穿搭师/厨师？

what—有什么特长？可以给大家分享什么？

when—今天带来什么？固定直播时间是什么时候？

where—我在哪里给大家进行直播，这里都有什么？

why—为什么你们要关注我，关注我的理由是什么？

主播需要具备口语表达能力、肢体表现能力以及特殊情况的应变能力，能随时调节现场的气氛和观众互动，并引导用户去下单购买。

货：货品选择技巧。

货的好坏，直接决定直播卖货的成败，商家毕竟也是靠卖货吃饭的。如何选择货品呢？

（1）款式多样。

新款、经典、其他类目、福利秒杀比例最好是5：3：1：1。

（2）价格梯度。

a：根据粉丝画像和购买力分配比例。

如果你的粉丝群体特别年轻，那么他们的单价购买力不会特别强，不会花很多钱去买一件单品。

一般30以上的粉丝都会有一定经济基础的，相对于来说，产品的价格可以稍微高一点。

b：遵循二八定律。

除了根据粉丝画像去设定价格以外，还有遵守20%的商品相对来说价格比较高的，80%的商品价格适用于大部分粉丝购买力的。

（3）差异化。

品类优势不冲突，一个品类商品不超过3件。

如果直播间只卖夏装、童鞋，那么品类会略显单一；

如果直播间品类多样化，就会网罗更多的人进入直播间，因此品类一定要丰富，尽量避免品类的优势互相冲突。

（4）种草·洗粉。

直播间可以有1到2款商品不为售卖，作为预告种草用。

在我们持续直播的时候，会沉淀一批忠实的用户，如果你有一批这样忠实的粉丝，可以通过直播，推荐更加优质的产品，帮助提升粉丝购买力。

（5）销量与评价。

每一次直播，做好直播复盘，记录好基础销量和好评率，直播间购买转化率，为下一次直播做好优化准备。

（6）网红爆款。

网红爆款可能不是商家原有的产品，而是可以拉近粉丝之间距离的产品。选一款时下非常火爆的网红爆款，可以快速吸引粉丝眼球，增加点击率和互动。

（7）赠品·优惠。

除了做限量抢购外，优惠福利是电商卖货的标配。

有没有组合装、套装、礼包装的产品，单品上面有没有折扣、优惠券等，全场是否有满减、满赠活动等。

**农产品带货直播方案策划篇二**

我们在谈一件有关男人的事，也可能是女人关心的事，但是是一件被我们忽略的事。男人的世界变得越来越无趣，从名利场回来之后他们面对的是空白和黑暗。给男人看点什么?这是这份方案的中心话题。

——方案引言。

第一章背景与宗旨。

大概从04年的夏天，当时在做一档女性节目。心里就隐隐产生了一种创办一档男性时尚节目的念头。

尽管这是一个以女性和年轻人为目标的营销时代，但是媒介购买人员和有线电视台日益认识到：其他年龄段的男性群体同样重要，为了达到这一目标群体，就需要选择不同的媒体发布不同的信息。

中国是一个男权色彩很浓烈的国家，但是奇怪的是，为男人服务的电视栏目或者报刊杂志很少。我们看到更多的是以女性画面为主体的女性栏目或者刊物，在中国我们很难举出一本属于男人的电视栏目。

相比于女性，国内男性对杂志的兴趣显然要弱很多，但是若以中国的城市人口为基础，男性刊物的理想读者数量绝对不少于1000万。但为什么此间的投资总是姗姗来迟呢?简单地说，原因就在于中国男性电视栏目的收视群尚未成型。

首先，不妨从男性的观看电视心理与习惯来分析。男性比女性更喜欢冒险、刺激，所以他们喜欢体育、探索、财经、收藏等类型的节目;男性在个性上又比较粗犷、随意，也因此他们喜欢观看快餐式的栏目，比如他们宁愿购买报纸而不太愿意在杂志上花费太多，因为报纸满足了他们对生活快餐式的需要。

还有，目前我们还处于一个无论是物质还是精神都是资本原始积累的过程，长期动荡、贫穷的社会使中国文化传统出现巨大的断裂。相比于西方以工业革命为先导的产业化，时尚工业的分化具备自然的基础，国内的时尚工业至今还没有产、销的外循环。在这个状况下，国内男性在审美自觉、个性意识、世界性与民族性等方面的落后就不足为奇了。

需要前提的，直接提及需要极大的勇气。因此，“性”作为男性电视栏目的主要内容之一，成为一个非常敏感的门槛。

再次，中国社会男权的特异化决定了男性电视栏目市场的特殊性。男人的主导权体现在职业、社会关系、经济力量上，他们总是处于一个“观者”的位置，女人处于“被看”的地位。所以电视上的女性栏目总是不嫌多，再疯狂也是自然的。男人对自我的抑制完全是出于既得利益和身份的需要，这里的“扬”和“抑”存在明显的对抗，也导致相当部分男性的心理多少有些畸形。

然而也正是这些现状和莒县导致了目前电视节目没有或基本没有的现状，只要有空间，就会有存在。这种没有其实也是一个巨大的机会，因为随着市场经济的逐步发展和人们观念的日趋更新，有些限制已经慢慢离开了人们的思维，许多男性在呼唤一档属于他们的节目。作为地处西北地区的甘肃，电视节目制作一直处于较为落后状态，但是落后不等于差劲，我们一样可以开办独创性的栏目，拒绝跟风。

《名流生活》(暂定)，通过全面展示男性方面的时尚信息。从根本上吸引男性观众的办法就是要激发他们的热情，与此同时，节目内容和广告信息还要真实相关。在节目内容和广告中，体育、音乐和喜剧性的东西都是吸引男性观众的节目类型。在节目中，我们对18-34岁的年轻男性会给予关注，但是重点仍然放在34岁-45岁的男性身上，这些有文化又有钱的男性观众，才是我们真正想到达的。这一男性群体由于财政收入稳定，对身体偶有焦虑，因此针对他们的节目信息或者广告通常是保健类、金融服务类、汽车类产品等。

第二章男性观众分析。

我们身边的男性究竟在干什么?如果开设一档男性节目会不会有收视率?如何那我男性观众的心理动向和日常休闲方式，进而为我们的节目内容提供最准确到位的信息?我们不妨用bigresearch公司的“20\_\_年联合媒介使用研究”里的一些资料来说明一些问题。

媒介时光平均每天花费时间：(单位：分钟)。

备注：“经常看”意指日常性的习惯性的行为。

所以，开设一档真正意义上的男性节目，把男人感兴趣的，关心的话题集中起来，像新币将具备客观的收视前景。

第三章操作要点。

说到动机，我们直言不讳，男人回家就需要放松、减压。什么东西最能减压?幽默、性、健康。这也是栏目的宗旨所在。那么在节目内容的操作上，就要时刻把握这一要点，真正从男人关心的问题出发，去关心男人、呵护男人。节目形式可以灵活多样，人物访谈、健康沙龙、幽默故事演绎甚至讲笑话，不必拘泥于形势，越简单的东西反而越容易引发男人的兴趣。

第四章形式与内容。

一、形式。

1、《名流生活》采用录制转播，每周两到三期，每期20分钟(含广告3分钟左右)，拟在每晚23:00左右首播，次日早上07:30左右重播。

2、设主持人2名，建议男女各一名。女性，年龄在25岁以下。男性年龄在30岁左右。

3、节目气氛的营造是非常重要的，要有一些冲击力强，节奏明快且具有活力的内容。

二、内容。

为了使节目内容丰富多彩，同时全面体现男性节目的特色，我们建议的板块有：

1、人物访谈(甘肃省知名人物，有品位，会生活的杰出代表)。

2、幽默情景(各地方言荟萃，经典笑话集锦，目的只有一个，让我们的观众——笑!)。

3、健康讲座(和男性健康息息相关的……)。

4、时尚速递(男性时尚生活参考)。

5、爱心公益。

6、体育话题(有奖问答。精彩瞬间……)。

第五章人员安排及分工。

节目统筹。

统筹整体节目，协调人员分工，落实节目进度。

导演。

负责每期节目的策划导演和节目切换、分镜头等工作，把握整个直播节目。组织选手排练、培训和走台，制定节目流程单等相关事宜。同时，介入前期业务的组织工作，现场音乐处理。

**农产品带货直播方案策划篇三**

步，取名内蒙古麦斯餐饮有限责任公司，给人一种优雅、温馨的感觉。

1、企业特色。

（1）餐厅分为中餐区及西餐区两个主体部分，满足顾客的多种消费需求。吸引周边居民楼的消费者。

（2）中餐区和西餐区各设一个厨房，厨房以落地玻璃为装修要素，让顾客可以近距离观察食物的制作过程（可以向顾客证明食品质量，让顾客安心就餐，另一方面讲，也可以提高厨师们的自律性，保证食物的安全与质量）。

建筑面积100平方米，开1间大点的门面商铺。

第二年：根据顾客所需更新菜单，实现中餐区与西餐区同步发展，产品实现多样化，引进更多地方特色美食，提升产品优势，另一方面，利用盈利的资金，加大对外宣传力度，可通过电视、报纸、传单、优惠券等措施，加大宣传。对于人员管理，提供资金培训厨师，进一步提升厨师技能，吸纳更多素质高的服务人员，以填补餐厅空缺。

第三年：根据前2年积累的资金和经验，寻求机会开设一间分店，分店刚设立，以总店带动分店建立顾客基础，可通过在总店宣传分店，或通过其他宣传方式加大对分店的宣传。当分店逐步发展茁壮时，实现2间店面共同发展。

三年以后，逐渐积累资金与经验，逐步实现规模化管理，在规模化发展的同时，不断优化自身的产品质量、特色，服务。

**农产品带货直播方案策划篇四**

每一朵花都值得绽放，每一季美好春日都值得记录，“赏花”是春天必不可少的关键字。此刻，全国各地迎来盛花期，处处是风光。

主办单位：故城镇权店村民委员会。

贾豁乡古台村民委员会武乡县电商协会。

指导单位：武乡县红色旅游局。

故城镇人民政府贾豁乡人民政府武乡县电商办。

参加人员：直播人员，媒体，展销人员，工作人员。

**农产品带货直播方案策划篇五**

一、开场音乐----好日子(xxx)。

二、晚会开幕(背景音乐—友谊地久天长)。

(1)背景音乐----好日子(纯音乐版)(xxx)。

(2)主持人开场白。

男：尊敬的总经理!

女：尊敬的公司各位同仁、亲爱的朋友们!

合：大家，晚上好。

男：新的钟声，新的一年。

合：拜年了，

男：祝大家新年快乐全家幸福，年年岁岁花相似，

女：岁岁年年人不同，

男：20\_\_年将在成功和收获的喜悦中渐渐远去。

女：20\_\_年新春的钟声即将敲响。

男：回首20\_\_年我们骄傲(介绍公司发展历程)。

女：回首20\_\_年我们自豪。

男：当我们满怀喜悦的告别20\_\_年，我们感受最多的是“成功”与“欢乐”，女：在即。

将过去的20\_\_年，我们公司所有同事衷心的感谢总裁及公司各位领导在工作。

上，生活上无微不至的关爱，让我们感受到了公司大家庭的温暖。

男：让我们在新的一年里，展开腾飞的翅膀，向着更高的天空飞翔。

女：让我们在新的一年里开拓进取，积极向上。

合：让我们用信念和汗水共绘公司美好的明天。公司春节联欢会现在开始。

男：首先请我向他家隆重的介绍参加今天晚会的公司领导，他们是。

女：下面我们掌声欢迎总经理做新年致辞。

(3)领导致辞。

尊敬的各位同仁、各位朋友：

新年好!金虎辞岁寒风尽，玉兔迎春喜气来。今天，我们在这里召开一年一度的公。

展的的各协作单位以及各位朋友致以衷心的感谢、诚挚的问候和真诚的新春祝福!

在过去的一年里，我们坚持“求实、创新、发展”的经营理念，通过大家的共同努力，

各方面的工作取得了优异的成绩，实现了具有历史意义的新跨越，全年签订合同总额为万元。这是在座各位同仁共同努力的结果，也是在座各位朋友的真诚关心和全力支持的结果。20\_\_年，已为公司的前行道路撑开一片蔚蓝的天，同时也向我们铺开了一张美丽的画卷。因此，我们必须共同努力，为这片蓝天增添朵朵红霞;因此，我们必须共同努力，用自己的智慧和汗水为这幅画卷增添优美的色彩;因此，我们必须共同努力，一起迈向属于更加灿烂的美好明天!

在座的各位都是血和汗水。让我们以理性、务实、合作、进取的姿态，为实现20\_\_年的各项目标而奋斗!新的一年承载着新的希望，新的一年我们又将书写新的辉煌。祝在座的各位员工、各位新老朋友身体健康、工作顺利、万事如意、合家幸福!让我再次衷心地祝福各位员工、各位朋友新年快乐!至此，请代向你们的家人问好，感谢他们对公司的支持和厚爱。

为20\_\_年的辉煌，干杯!

(4)晚会开始。

一、奋进篇。

1、合唱。

男：今年是我们公司成立第个年头，在这年中有汗水，也有欢乐。

2、诗歌。

女：诗是人类最美的语言，下面请欣赏诗歌：公司的明天。

男：这里是一片孕育着希望的热土。

女：到处充满着激情与活力。

男：这里正进行着一项造福社会的伟业。

女：处处折射着决策者过人的胆识与魄力。

男：岁月匆匆，韶华流逝。

女：弹指一挥间。

男：一个现代化的企业屹然崛起在华北之地，这就是我们的。

女：从此，(地名)的天空又增添了一段创业的佳话。

男：让我们翻开历史，回眸往事。

女：年首次创业的豪情至今犹奋。

男：纳税大户、重合同守信用单位、文明单位。

女：那是我们曾拥有过的光荣的昨天。

男：想当年，(讲述企业遇到的困难)。

女：(讲述企业遇到的困难)。

男：领导者睿智而犀利的目光拨开阴云，刺破苍穹。

女：科学而冷静的思考换来一个崭新的明天。

男：时间就是金钱，部运筹帷幄。

女：各个工友齐心协力，生产如火如荼，

男：技术精,质量优,这是旗帜与方向。

女：工期短,投资省,这是目标与要求。

男：顶烈日，冒严寒，夜以继日。

女：精心设计，精心组织，争创一流。

男：面对风险和困难。

女：某某人无所畏惧，勇往直前。

男：困难就象乌云。

女：信念就是太阳。

男：年月日，太阳驱散了乌云，当火红的焦炭滚滚而出时，某某人流泪了。

女：这是激动的泪，成功的泪，幸福的泪。

男：国际一流的工艺和设备，精尖化的自控系统，体现着企业的实力，昭示着广阔的发展前景。

女：公司领导高瞻远瞩，知人善任，聚八方之贤组成一支不平凡的团队，创造出了不平凡的业绩。

男：这支团队爱岗敬业团结协作与时俱进。

女：这支团队文明诚信勇于奉献顽强拼搏。

男：巍峨的厂房，高高的铁塔，耸立着我们的万丈豪情。

女：飞架的廊桥，游龙般管道，编织着我们成真的美梦。

男：资产长啊长啊，长成了今天的亿。

女：利税翻啊翻啊，翻成了今年的万。

男：人家说：某某真行。

女：某某人总是谦逊的低下头。

男：人家说：某某人，歇歇脚吧。

女：某某人摆摆手：不!我们还有更加辉煌的事业等着开创。

男：勇哉!某某人,你就像出海的蛟龙,一路欢歌，风起云涌。

女：壮哉!某某人，你就象展翅的雄鹰，奋力搏击，笑傲苍穹。

男：燃烧激情，为家乡添彩。

女：超越未来，为祖国增光。

男：某某人壮志凌云。

女：某某人无比豪迈。

男：迎着朝霞，某某人笑迎市场经济的潮汐。

女：向着太阳，某某人搏击着市场竞争的巨浪。

合：让我们用嘹亮的歌喉，满腔热情的同唱一首太阳的歌。

3、歌曲。

女：下面请欣赏歌曲《新鸳鸯蝴蝶梦》。

男：下面请欣赏歌曲《爱你十分七分泪》。

女：下面请欣赏小品《还唱那首歌》。

男：下面请欣赏合唱《心雨》。

男：下面请欣赏歌曲《我可以抱你吗》。

女：下面请欣赏歌曲《军中之花》。

男：下面请欣赏舞蹈《新疆舞》。

二、进取篇。

女：回顾公司的昨天，我们众志成城。

男：展望公司的明天，我们不断进取，下面请欣赏歌曲《在路上》。

女：我们要感谢我们的父母，是他们赐予了我们生命。

男：我们要感谢我们的老师，是他们传授了我们丰富的知识。

女：我们要感谢公司的各位领导，是他们给我们搭建了一个施展才华的舞台。

女：下面请欣赏小品《巧合》。

男：下面请欣赏歌曲《从头再来》。

女：下面请欣赏歌曲《曾经的心痛》。

男：下面请欣赏歌曲《倒带》。

女：下面请欣赏歌曲《冰雨》。

男：下面请欣赏歌曲《我只在乎你》。

女：下面请欣赏歌曲《今天》。

三、展望篇。

男：今天是个好日子。

女：收获的季节我们欢聚一堂。

男：今天是个好日子。

女：相聚的时刻我们放飞希望。

男：飞扬的歌声，吟唱难忘的岁月，凝聚心头不变的情节。

女：熟悉的旋律，演绎时代的激越，回荡情怀不改的真切。

男：告别今天，我们将站在新的起点。

女：展望明天，我们将用奋斗塑造更加壮美的七彩画卷。

男：下面请欣赏舞蹈《幸福猎人》。

女：我知道，海水，

男：不对，它是忘情水，下面请欣赏歌曲《忘情水》。

女：下面请欣赏歌曲《大海》。

男：下面请欣赏歌曲《爱的代价》。

女：下面请欣赏歌曲《白鸽》。

男：下面请欣赏歌曲《我的心太乱》。

诗歌----我是中国人(背景音乐--向国旗敬礼)

**农产品带货直播方案策划篇六**

在看直播的时候，用户第一眼看到的就是直播封面，如果封面内容杂乱无章，很多用户可能直接滑到下一个直播间了。直播封面对整个视频有着至关重要的作用，封面就应该打造成视觉冲击力强并能简短有力地向用户们展示本期直播内容的，或者能够引发用户联想和好奇心的，同时也要跟直播内容有一定关联的内容。

需要注意的是，直播封面要符合\*台规则，不要违规，这样优质的封面才能获得更多的流量和播放。

不要以为带货主播就没有人设，像李佳琦和薇娅这样的大主播都有人设。

以主播的性格、才艺、颜值等特征为基础，商家结合直播定位来打造一个具有明显差异化的人设，毕竟如今与众不同才能让更多人在这么多主播众记住你。

另外，主播也要对产品有一定的了解，并具备专业的带货能力，毕竟不是每一个人来观看带货直播都会下单购买，主播要做的就是展示展示产品的亮点，戳到能够让他们购买的点，这背后需要的是成熟的销售技巧。

其实，商家要做直播带货首先要选好供应链，好的供应链能让你在保证质量的基础上最大程度的实现盈利。

除了要保证产品的质量之外，你能够提供给用户最优惠的价格也同样重要，而且不同\*台的用户对价格的接受能力也不同。

由于不同的直播\*台都有不同的直播规则和玩法，商家和企业要做的就是选一个合适的直播\*台，但电商直播\*台那么多，怎么选呢？这里以欢拓云直播为例，给大家一个参考标准。

（1）要有包含特价、优惠券、限时秒杀、拼团等热门电商促销活动玩法的；

（3）美颜特效、购物车等功能，增强用户观看体验和购物体验；

（4）订单统计、佣金统计、用户画像等数据助力商家打磨更优质的直播方案；

（5）......

选完直播\*台之后，就要对直播间进行布置了。其中包括直播间设备（要根据具体的产品来进行调节）以及灯光布置，比如灯色、灯照的位置等都可以根据产品来进行调整。

每一场电商直播结束之后，商家或企业都要立刻组织直播团队进行数据复盘，数据包括点赞数、评论数、转发数、直播涨粉数、订单数等，再根据这些数据进行细化，最后与之前的直播数据进行横向纵向对比，发现其中不足与亮点，以为下一次直播方案调整做准备。

上面6个电商直播带货技巧对于新手来说比较有用，但在日积月累的直播带货众，商家也要不断地总结出适合自己的带货技巧，毕竟电商直播带货这个市场的前景发展还是很大的。

**农产品带货直播方案策划篇七**

定位在小吃，天热是会减少客流。但可以改下品种和价钱，或者可以当作熟食呢。例如你将鸡腿一支支的放在烤架就是小吃，但把竹支弄短些然后把鸡腿堆起来，还写上招牌价钱，还用秤的，能用砧板斩件的，可以手撕的，这不就是熟食吗。

刚开了一个烤肉店人不多有什么办法吸引顾客——你好首先要为长远考虑还是要一步步的做好，保证质量，提升口味，注意服务。这几点是最最重要的。好吃的东西，质量好，服务好，自然有老客户，口口相传才有新客户...

公司烧烤活动的详细策划方案——确定好参与人数后，要提前预定场地(场地租赁费用、所包含的物品及租赁时间)，根据人数及公司人员的喜好，购买烧烤用品、佐料及食材，荤菜像鸡翅、鸡腿、鸡爪、...

求小型烧烤店夏季促销方案!!实际点的!——如果条件允许的话在室外放一个背投或大一点的电视，这样可以挽留住一部分客人和回头客，同时酒水一定要比超市的稍贵一点而要比同行的稍便宜一点，这点可以在烤串...

用什么好方法来促进烧烤店的人气——第一点，你要搞清楚你的店辐射最长一般都在方为5公里左右。你了解一下这5公里之...相应的对策。

烧烤开业怎么搞活动比较吸引顾客呢?希望您能帮我出点方法,我们即盈利而且让客人满意,——开张头两天半价吧。。。。。。

怎么才能让烧烤店客人多一点本店是刚开广告也做了优惠也搞了味道也确实不错位置也行为什么没有客人呢搜..——要是舍得下本的话，你退出一个免费品尝活动呗，最好是吸引学生群体去，以后回头客肯定会渐渐多起来的。

我开个烧烤店,想挽留老客户在增加一些新客户.想问您一下,用什么办法!!——你现在做什么的?是不是已经有老客户了?如果你是想改行的话，建议还在以前的那个地方，别换地方。这样你的老客户就能还找到那地方!至于新客户，可以散散传单，...

开了个烧烤的小店,在学校(大学)边上,有什么好的营销思路么?谢谢!!——我的营销思路首先你的口味一定要调到最好小的烧烤店是靠口碑建立起财源的好的口碑就是你最好的广告然后你可以拓宽品种~比如~拿蔬菜(土豆片~馒头片~甜玉米棒)...

**农产品带货直播方案策划篇八**

策划一场直播，要从直播开始前就进行准备，包括直播设备、直播时间、预热方案、参与人员、直播间设置等等。

一台手机完成不了一场好的直播。你至少需要准备手机/电脑，三脚架、声卡、麦克风等。

如果你想保证直播质量，就需要准备高配置的手机或者电脑，以及高质量的声卡、麦克风等辅助设备，保证直播呈现出最好的效果。

开播前我们需要制定引流方案，为直播间吸引人气。所以，直播前需要制定详细的预热方案并执行。

例如，为账号上的热门短视频投放dou+加热，为直播间吸引一波人气；

还能通过站外其他平台为直播间宣传推广，引导观众进入直播间。

从李佳琦、薇娅、罗永浩等大主播的直播间我们不难发现，一场直播往往是由多人协作完成的。

所以，你在直播前需要策划直播参与人数，除了主播之外，是否需要跟播、助力、场控等等进行协助。

光线明亮、背景干净，空间宽敞的直播间更能给观众好感。

所以，直播前你需要策划直播间布置方式，补光灯要几个、背景选什么风格、产品如何陈列，然后根据你的直播间布置方案，打造一个专业的直播间。

带货直播最重要的产品：核对产品数量、产品价格、产品的优惠力度，是否有赠品，中间是否有抽奖环节，如何将话题引入到产品上等等，这些都需要在直播前进行计划。

做好了所有准备工作后，你就需要计划直播中要做的事项。

策划直播方案时，不仅要考虑直播产品的话术和转化技巧，还要考虑主播的状态以及对直播数据的观测。

主播不仅要保证精神状态饱满，还要注意，手机在wifi模式下尽量开启飞行模式，保证直播过程中不被外物打扰。

在你的直播带货策划方案中，你需要明确直播中，主播要如何为直播间预热然后引入话题。

例如，开场需要主播自我介绍，如何介绍？开场要不要直接告诉观众本场直播的优惠信息。

我们以赫莲娜官方旗舰店直播的预热为例，他们是这样做的：

hr赫莲娜官方旗舰店直播预热方案。

根据直播前准备好的产品详情，对产品进行介绍，包括外观、寓意、卖点、材料、优惠等信息。

策划直播带货方案时，需要对这些细节进行设置：

如15产品介绍（x分钟）：外观、寓意；15产品卖点（x分钟）：原材料、材质、搭配；15特惠放漏（x分钟）：原价、主播价、优惠券后价；15主播催单（x秒钟抢购）。

同样以赫莲娜直播为例，他们的产品解说是这么设计的：

介绍产品亮点，利用话术引导观众下单，告诉观众如何使用优惠券，利用优惠券吸引观众回答问题，引导关注、点赞等。

我们来看看赫莲娜直播的引导话术是怎么设计的：

策划直播带货方案时，需要安排数据记录人员、关键数据记录事项以及观众最关心的问题记录。

另外，还需要准备可能出现的突发状况应对方案，例如产品优惠券不能领，产品上架不及时，产品销售后是否能够再加量等等。

其实，到这里，很多小伙伴应该已经发现，做直播带货方案策划其实就是准备直播脚本，安排直播所有事项，包括直播预热、话题引入、产品讲解、粉丝互动等等内容。

直播结束后，有一个关键动作：复盘。

分析直播观众人数、涨粉总量、购买意愿数，加购数量，加购产品等等，优化上一场直播中没有做好的地方，在下一场直播中改进，让每一场直播都能有所提升。

**农产品带货直播方案策划篇九**

烧烤是风靡全国的经典小吃，主要包括:烤翅、烤鱼、烤肉串、烤果蔬等，让人们百吃不厌，回味无穷。随着经济的发展和人民生活水平的提高，人们的餐饮消费观念逐步改变，消费者在对消费质量要求不断提高的同时，更加注重产品特色，因此，以烧烤为潮流的饮食新风尚将日益被广大消费者所关注，因而投资烧烤店的市场前景非常广阔。

2.目标人群。

烧烤食品种类丰富，尤其是夏日的大排档主要将目标客户定位于经济条件一般的大众。虽然消费能力小，但是人群基数大，只要选好人流量集中的地点，不愁没有生意。

3.烧烤店特色。

经营轻松。

投资烧烤店不依赖于经验特别丰富的大厨，对最初进入该行业的投资者而言，通过简单的培训便可轻松掌握烧烤的技术，轻松经营。

简单开店。

由于烧烤店有明显的特色，主题清晰，不同于普通的餐饮业，因而在开业之前不必进行大量的宣传，营业就可产生消费。

市场显著。

一般情况下，烧烤有普遍的市场需要和庞大的消费群体，即我们所说的大众群体，并且没有淡季旺季之分，因而市场明显。

管理简单。

烧烤店经营主题清晰，产品特色鲜明，产品结构单纯，经营品种更新容易，人员要求低，服务过程直接，采买原料方便，所以日常经营管理难度较小，经营细节皆自己掌握，十分适合新进的餐饮创业者。

4.开店设备。

夹子、叉子、铲子，这三样餐具是烤肉中不可缺少的“三剑客”。夹子，主要用来夹取生食;叉子，可以用来固定和测试食物的生熟程度;铲子，是非常好用的翻转食物的工具。此外，还应具备以下设备:。

木炭:木炭是炭烤的必备生火材料。选购木炭时，要选择无烟烧烤木炭，应挑选较为沉重、质地结实的块状木炭。

**农产品带货直播方案策划篇十**

【地产直播脚本】线上营销6900字—。

【地产直播脚本】忆西湖抖音直播大纲——。

【地产直播案例】。

【地产直播案例】。

【地产直播案例】。

【地产直播案例】。

【地产直播案例】2020房地产线上短视频“社交新“视”力”

【地产直播案例】。

【地产直播案例】。

【地产直播案例】。

【地产直播案例】2020“直播”

【地产直播案例】。

【地产直播案例】。

【地产直播案例】saturday。

**农产品带货直播方案策划篇十一**

1、顾客首次到店消费，结账后送给顾客一张本店1000元面值的会员卡!

并且只要顾客添加老板微信，就在赠送顾客100瓶啤酒!

2、1000元面值的会员卡作用:顾客之后每次到本店消费，都可以通过这张面值1000元的会员卡进行抵现消费;比如，顾客消费满100元，结账时可以抵现5元;消费满200元，结账时可以抵现15元;消费满300元，结账时可以抵现30元!

当然，我这里只是举个例子;具体送顾客多大面值的会员卡，需要你自己去设定，个人建议:越大越好;但也不能太夸张，我个人觉得，最少500，最多1000!

顾客每次消费具体满多少抵现多少，这个也需要你根据自己的总体利润去设置，个人建议:能抵现的越多越好，因为只有这样，才能让顾客觉得占了便宜，才会刺激他不断的前来消费;当然，能抵现的金额要根据你的总体利润，设置一个合理的额度，千万不能让自己亏了!

3、赠送100瓶啤酒的目的有两个目的(当然，赠送的100瓶啤酒，顾客不能一次性拿走，需要存在你的店里;顾客每次来消费，喝啤酒也不能是无限制的，每次消费限喝3瓶或者限喝5瓶，超出数量的啤酒需要正常付费;这个需要你自己去设置，个人建议可以阶梯式设置，消费不满100元的，限喝一瓶;消费100元以上，200元以下的，限喝3瓶;消费200元以上，300元以下的，限喝5瓶;至于具体的数量，你可以根据你的实际情况去设置):。

a.达到锁客的目的，赠送100瓶啤酒放在你这，顾客会总觉得你欠他100瓶啤酒，不喝完你欠他的100瓶啤酒，他是不会去别家烧烤店消费的!

你可以仔细的想想:如果顾客过来消费一次，只能喝掉5瓶啤酒，那么，顾客想要喝完这100瓶啤酒，就需要来你店里消费20次;20次啊，这得给你创造多少利润?就算来一次消费200，20次就需要消费4000元啊;这还是一个顾客给你创造的营业额，如果你有100个顾客呢?300个呢?甚至500个呢?你敢想象吗?一瓶啤酒的批发价最多也就元吧!

只要有了顾客的微信，我们就可以做“客情关系”了;比如，每个周末我们都可以给顾客发送住顾客周末愉快的信息;大的节日，可以发送祝顾客节日快乐的信息;看到顾客朋友圈发布的过生日信息，我们是不是又可以祝福顾客生日快乐呢?甚至我们还可以送一个小礼物给顾客;长此以往，顾客就回把我们当朋友，一旦和顾客成为朋友，他还会去别的烧烤店消费吗?这样我们不就有回头客了吗?多么令人开心的一件事情呀!

**农产品带货直播方案策划篇十二**

推广引流：在视频直播行业平稳发展的今天，“流量”问题依旧令众多运营商感到棘手。在报名阶段，用红包奖励用户分享到朋友圈、微信社群，以扩大活动的宣传面。同时可自主设计规则，如用户邀请多少人，对应不同的奖品(排行榜激励机制)，既能提升老用户的分享概率，也能促进新用户愿意传播，实现裂变，形成良好的传播效果。

直播推广。

直播执行：一场成功的视频直播，设计到的物料众多，有的需要搭建直播间，需要专业灯光，专业活动直播团队来服务，提供直播设备，摄像机，导播台，直播推流设备，现在技术支持等等。有的活动需要互动直播，场景应用更不一样。设备需求也不一样。

专业直播团队。

直播互动。

直播开始后，要做好直播间维护，为了避免尬场，需要保持跟观众交流，带动观众活跃。实时关注直播过程用户的问题，如：如何领取奖品，如何成为会员等问题，整理并及时回复。

同时，可在直播过程中穿插秒杀活动、免费体验活动、代金券活动等，这些促销手段可以给企业圈大量的新粉，把大批观望者变成企业的用户。

直播分发。

直播一键分发可以同步到新浪微博、一直播、今日头条、斗鱼、映客、花椒、哔哩哔哩、kk唱吧、yy-live、虎、、腾讯直播、、淘宝、以及其他平台的直播你同步其他平台直播。第三。直播分发提升效果传播。

直播分发。

直播总结：在直播结束之后，可以通过问卷，调研用户对此次活动的评价，便于后期优化提升。同时做好活动总结宣传。总结宣传可以通过直播观看，销量，活动形式的效果，中奖名单等进行宣传，还可以对直播视频进行剪辑，包装到推文中进行二次宣传。

**农产品带货直播方案策划篇十三**

活动互动：一般在整点、半点发红包、抽奖或者秒杀，直播过程中也需要主播反复提醒整点有发红包或抽奖、秒杀活动，反复强调参与方式，把奖品拿在手上，调动直播间氛围。

（2）选品和节奏。

第11-59分钟：以福利款（优惠明显、知名度高）的1-2个产品打头，然后穿插1-2个低客单产品，再到1-2个利润款（非标品，供应链商品，容易从中获得利润）避免客户流失，逐步提高客单价。

第60分钟：发福利、秒杀或抢红包等活动，尽可能的让直播间很多人能抢到。

第2小时-第n小时：依次循环。

直播最后：进行活动主题仪式。

（3）黄金两小时。

一般来说直播的前两个小时是直播的核心，人气的峰值多在这个时候达到，一般第小时是直播间人气高峰期，而售卖出产品的gmv及利润在这两小时中占比也较高，所以优先把核心利润款排在这个时间段内，现场根据直播间人气灵活调动。

（4）8分钟过品。

备注：压缩过品时间，并不是说单纯的减少讲解时间，而是需要在前期编排好话术，大多主播之所以过品慢是因为没有想好卖点，在直播间重复很多无意义的话语。

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