# 抖音直播方案策划(大全10篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-06-14

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。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带货、带货，直播带货的关键一定要...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。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**

带货、带货，直播带货的关键一定要有货，所以直播前，选品很重要。

直播商品价格通常区别于正常售价,直播产品组合结构也很重要,通常分为:引流款、利润款与品牌款（标品、非标品）3类。

引流款：又名“钩子款”、“秒杀福利”，一般指价格低至1元、甚至0元的产品，帮助直播间拉新。

利润款：又名“高价款”，产品以盈利为出发点，利润高。

标品：具有统一市场标准的产品，价格透明，比如手机、电脑、家电等都属于标品。

非标品：没有明确规格和型号的产品，比如女装、女鞋等。因为产品款式、创意、服务、质量不一样，价格差距大。

要想直播间有人有转化，必须为直播间预热，把引用引流到直播间，所以直播前一定要做预热。

发布预热短视频，视频中可通过特色产品或优惠福利吸引用户。

提前1-3天在微信、微博等渠道预告直播时间及主题、宣传预告。

直播计划开始前5天投放预热视频做加热，投放前1小时小预算开启直播计划，渡过计划冷启动。

直播中流程怎么安排，话术怎么设计，优惠券发放多少，抽奖设置几轮，这些都要提前安排脚本设计。

直播中做两件事：留住用户，促进成交

1、留住用户

把用户留在直播间，就需要各种留人互动方式。

a、新老粉丝进入直播间要关注并欢迎；

b、直播中多设置几轮抽奖送福利；

例如，开播时抽奖，留住第一波进入直播间的观众；直播中抽奖，调动直播间氛围，提升直播间热度；直播尾声再抽一波奖，为下次直播做预告，也有利于粉丝参与下一场直播的开播。

如果你的抽奖效果好，也可以根据条件设置多轮抽奖和方法。

c、引导粉丝点赞关注直播间；

d、积极回复用户提问，提升粉丝直播观看体验；

e、发红包吸引粉丝参与直播互动

例如，开场发红包；主推产品发红包，增加主推款人气，促进销售等。

2、促进成交

直播中留住用户后，一定要快速通过各种促单话术和技巧，促进成交，提升直播间销量。

秒杀型促单

在粉丝出现疲态时开始秒杀，炒热直播间，调动其粉丝的积极性。注意秒杀产品一定要是用户的`必需品或者是极具吸引力、性价比高的产品，用户才会有兴趣参与秒杀。

优惠型促单

推荐主推款时发放优惠券，一边介绍一边让助理演示优惠券领取方法，并强调优惠的唯一性，促进成交。

价格刺激促单

全网优惠价或者价格对比，核心关键就是让用户意识到：买到就是赚到，现在不买就亏了。

以下这些价格刺激促单话术可参考：

“价格不能再低了，我们已经赔钱了”

“这批卖完我们得马上涨价”

“这款拿货价格确实太贵了，商场里面都卖xxx”

“这款我们不赚钱，纯粹是为了冲销量，给粉丝发福利”

“今天是历史最低，今天买能少花很多钱”

**抖音直播方案策划篇二**

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。

**抖音直播方案策划篇三**

学校1-6年级全体队员

“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四**

为丰富员工的业余文化生活，加强公司内部沟通与交流，增进企业的凝聚力和广大员工对企业的归属感，适逢圣诞节来临之际，特策划举办“激情之夜圣诞狂欢”系列活动，让全体员工在公司共度佳节。具体事项如下：

声明：活动中无领导下属，只有组员。

1、活动主题：“激情之夜圣诞狂欢”全员大互动;

2、活动时间：12月23日19：00—24：00;

3、活动地点：xxxxxx广场店;

4、活动形式：集体游戏，嗨歌欢唱;

活动按人数随机抽签分成三组，每组各自推选代表参加下面的活动，失败的队伍集体接受惩罚。

1、猜猜猜：道具：12张纸卡片。每组抽两名队员参加，一位队友只可以用身体语言表达谜底，其他队员猜答案，对三题即过关，表达的人员只允许说这是一个什么类型的词语。

2、对歌活动：由主持人说一个字，每组人员自由唱出带着个字的一句歌词及过关，三个小组轮流唱，每回合不超过10秒，接不上的小组失败接受惩罚。

3、愚公移山：道具，乒乓球30个，分为3组，粗吸管6根。活动人员嘴含吸管，把10个乒乓球从a地移到b地。最后完成的队伍失败接受惩罚，中途不允许乒乓球掉落，掉落犯规重新移取。

4、一人一首拿手歌曲，嗨唱时刻。

项目金额/元

场地使用：800元

酒水食品等：1000元

后勤准备：陈xx肖xx

主持人：肖xx王xx

照相：xx

猜猜猜题目：冲动的惩罚

目标管理

龙飞凤舞

狗急跳墙

圣诞老人

全求人

红烧排骨

坐山观虎斗

做一天和尚撞一天钟

醉翁之意不在酒

对歌活动题目：爱心

活动议程：

第一项：为丰富员工的业余文化生活，加强公司内部沟通与交流，增进企业的凝聚力和广大员工对企业的归属感，适逢圣诞节来临之际，公司特举办“激情之夜圣诞狂欢”系列活动，让全体员工在公司共度佳节。

第二项：有请分公司经理王建新同志讲话

第三项：活动开始

第四项：唱歌开始

**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**

随着社会的进步，经济的发展，互联网因其无可比拟的优越性在我们日常生活中扮演着越来越重要的角色，而这正是网络直播平台兴起的先决条件。各大互联网公司正是看中了这其中的市场才会疯狂砸钱来做这个行业。

一、 定义：

网络直播平台兴起的时间短 ，目前并没有官方的定 义。比较通俗的说法是互联网公司提供给各个主播进行 网络直播所用的网址。某个互联网公司以该公司的名义 注册一个域名 ，主播可以在这个域名里开自己的直播间 进行直播 ，这个域名即平台。它主要由直播客户端、直播网页端以及管理后台构成。

随着社会的进步，经济的发展，互联网因其无可比拟的优越性在我们日常生活中扮演着越来越重要的角色，而这正是网络直播平台兴起的先决条件。各大互联网公司正是看中了这其中的市场才会疯狂砸钱来做这个行业。

一、 定义：

网络直播平台兴起的时间短 ，目前并没有官方的定 义。比较通俗的说法是互联网公司提供给各个主播进行 网络直播所用的网址。某个互联网公司以该公司的名义 注册一个域名 ，主播可以在这个域名里开自己的直播间 进行直播 ，这个域名即平台。它主要由直播客户端、直播网页端以及管理后台构成。

二、 现状：

目前在国外最成功的网络直播平台是twitch。twitch是一个面向视频游戏的实时流媒体视频平台，专注于游戏相关内容的直播。twitch每月的访问量超过3 800万，有超过2 000万个游戏玩家汇聚到这个平台，每个访问用户在网站的日平均停留时间为1.5h。网站支持28个国家和地区的语言，包括中文简体和繁体。中国目前的网络直播平台主要有5家，斗鱼、战旗、熊猫、虎牙、龙珠。这其中虎牙tv就是之前的yy直播改名而来，斗鱼tv是目前占据市场份额最大，受众最广，流量最高的平台，战旗紧随其后，熊猫tv是由首富王健林的儿子王思聪一手创办的，龙珠则是腾讯的产品。虽然中国的直播平台尚处于初级阶段，各大平台还在砸钱签约著名的主播来留住受众，通过宣传来树立品牌，但是大多数年轻人的日常生活当中，每天学习工作之余看心怡的主播的直播内容已经变成了固定的娱乐方式。

三、 传统媒体与网络直播

与传统媒体直播不同，网络直播不需要什么专业的设备或人员，只需要一个带有摄像头的电脑或手机连接网络直播平台即可进行个人直播。由于针对网络直播的管理机制尚不健全，直播者准入门槛过低。

网络点播、直播系统方案

一、宽频流媒体点播系统的整体规划设计

系统cdn进行基于流媒体文件的内容分发。 对于点播系统来说，远程服务器相当一个内容的cache，当用户第一个访问的时候，节目内容被存储到远程服务器的cache中，其他用户访问时，就直接从远程服务器的cache中取，而不必再到本地的视音频服务器上来取，既节省了中间的带宽，也节省了本地服务器的资源占用量，如cpu 和内存等。

本系统具有很高的稳定性，可以达到7×24×365的长时间运行。 3、扩充性 软件的发展具有一定的扩展性，无论是功能上、还是容量上随时都有可能扩展。 所以在规划时必须要考虑具有良好的可扩充性。本项目的扩充性主要表现在以下几点： 功能扩充方便 流媒体点播系统采用模块化的设计思想，可以根据客户的需要做灵活的二次开发，整个系统不需要进行大的调整，就能很容易扩充新的功能；同时具备有real和windows media两种格式的点播功能，方便用户选择； 性能上扩充方便 本项目可以支持多个服务器组同时工作，达到负载均衡的效果。随着用户访问量的增加，本系统也可以轻松的添加更多的视频服务器，或者采用内容分发系统（cdn），来支持更多的用户连接。 4、可移植性 本项目的体系结构应采用先进的三层结构系统，基于java的一系列标准，具有良好的跨平台性，可以运行在unix、linux和windows平台上。通过使用第三方厂家提供的中间层产品，本系统可在各种硬件平台、操作系统、web server平台上进行方便的移植。 本项目应采用标准的jdbc和odbc方式，使用标准的sql对数据层中的数据库数据进行操作与管理，从而使系统可采用多种数据库系统。 5、易用性 本项目应采用web 方式管理控制界面，提供友好的信息提示和错误提示，非专业人员也可以很容易进行操作。终端用户只需装载real play或media play等非常普遍的播放器就可以播出，无须安装其他第三方的播放器。 1.2流媒体点播系统整体规划 网络拓扑示意图 宽带网络流媒体点播系统实现的拓扑结构图可如下表示：

《网络直播节目策划方案》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

**抖音直播方案策划篇七**

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?)

20\*\*年11月9日-20\*\*年11月11日

活动一：全场5折终极狂欢(20\*\*年11月11日)

20\*\*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(20\*\*年11月9日-11月11日)

凡活动期间在\*\*\*\*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(20\*\*年11月11日)

购物满\*\*x元，赠2个棒棒糖(2元/个，200份)

购物满\*\*x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八**

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九**

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十**

直播的岗位有运营、场控、主播及助理这些岗位类型。

直播运营主要负责策划直播内容，协调直播团队和其它部门的工作。

场控主要是执行运营的策划方案，在运营和主播之间进行协调。

主播和助理是直播的终端执行方，它的工作内容是展示产品和观众进行互动。

直播带货，终究还是在“货”的比拼上，而选对一个爆品会让你的直播带货事半功倍。

所以直播选品一定要把握四点关键点：价格、品牌、季节性、产品品类。然后在选择一个好的供应链，这个选品问题就不会困难！

直播间产品的性价比一定要高，因为低价，是用户选择在直播间下单购买的直接因素。

在确定了“人和货”之后，就要来确定直播的场地了，这也是非常重要的一个环节，直播场地的设计要符合我们产品的特点。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn