# 农产品带货直播方案策划(汇总13篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-06-14

*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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。农产品带货直播方案策划篇一“低价风暴全民疯抢(亲，你买了...*

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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**农产品带货直播方案策划篇一**

“低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)”

20\*\*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。

**农产品带货直播方案策划篇二**

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三**

一、【活动主题】：\"哥姐们过得不是光棍节，是一种境界！\"

“哥姐们过得不是光棍节，是一种境界”的主题活动中释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。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。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好！不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给美一个人！

三、【活动口号】：“单身无罪，光棍光荣！”

四、【活动意义】：11月11日光棍节是所有单身年轻人的节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。据说这个节起源于800多年前，也就是11xx年11月11日，那天光棍总数达到创纪录的8条。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，我希望通过这个活动加深群员间的感情，促进光棍节的文化气氛，为了给明年的情人节做准备，为了促进中国人口的发展，为了群友们的将来，为了守卫世界的和平，贯彻爱与真实的邪恶，为了。.。.。.。特此举办此次活动！

五、【活动时间】xx年11月11日

六、【活动地点】10号统一通知

七、【活动对象】群员

八、【活动内容】经过商议，特此宣布：

2：11.11分集体高呼我们活动口号“单身无罪，光棍光荣！”

九、【资源需要】

需要资源：物力资源，赞助商

十、【广告宣传】：

1、制造气氛的要积极主动。

2、自身注意安全，后果自负。

3、如果因为本次活动出现情侣分手、横刀夺爱的悲剧，该活动策划组织人员一律不负任何责任，参加活动前还请三思。

**农产品带货直播方案策划篇四**

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》；

**农产品带货直播方案策划篇五**

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。

03现场直播执行

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。

**农产品带货直播方案策划篇六**

1、以“新学期”为契机，进一步宣传校园超市的整体形象，进步校园超市在学生心目中的信誉度和佳誉度。

2、以“新学期”刺激消费群，吸引目的消费群及潜在的消费群，限度地扩大销售额，实现销售业绩的增长。

所有在校大学生以及周边小区居民

时间：20xx年3月1日——20xx年3月10日

地点：校园超市内

“尽享超低价，新学期巨献”。

1、活动期间，每3天前100名到超市的顾客城市获得康师傅饮品一瓶，而且一次性消费满58元可免费获得护手霜一支；满78元可免费获得精巧套杯；满98元可获得高档鼠标一个；满108元可免费参与“购物大抽奖”活动：

特等奖：数码单反相机（1名）；

一等奖：超市500元购物卡（3名）；

二等奖：大毛绒玩具一个，价值200元（5名）；

三等奖：高档毛巾一条（20名）。

2、价格促销，活动期间生活必须品一律打七折，食品类一律八折。

3、购置，将品牌化拆品和睡衣做为促销商品来销售，时间为3月3日和4日。

4、限量购置，将袋拆整提纸抽、洗衣液设为限量购置商品，由于价格自制，所以每人限购2件。

1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，而且设有活动征询台。

2、安排人员在校园展板，寝室张贴有关超市促销活动的海报。

3、安排工做人员在学生上课、下课的必经之路上发放宣传单。

4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告。

人员安排：

（1）安排足够数量的效劳人员，并佩带工做卡或绶带，便于识别和引导效劳。

（2）现场要有一定数的秩序维持人员。

（3）现场征询人员，销售人员既要分工明确又要互相配合。

（4）应急人员。（一般由指导担任，如遇政府本能机能部门干涉等情况应及时公关处置）

**农产品带货直播方案策划篇七**

一、活动背景

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2024多位皮肤患者。2024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2024平米，先后在1992年，1998年，2024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2024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2024年开始逐年递增，到2024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new skin，它一直强调自己在做高端品牌，自从去年推出开衰老系列age lock后，该品牌销售上升了整整三倍。

**农产品带货直播方案策划篇八**

通过赞助吉林市各大高校的校园运动会，向各高校师生宣传生活要乐观、心态要积极、身心要健康的理念。间接的树立企业良好形象，由于学校市场大，占领高校市场对我品牌的宣传，销售的提升有很大作用。

1、把握调性，突出可口可乐的独特个性，提升品牌信息。

2、强化可口可乐在受众心目中的知名度和美誉度。

3、接受可口可乐的品牌及产品特色，形成与竞争对手的差异化营销。

4、进一步加强品牌情感层面的建设，从而为可口可乐的持续发展提供更有利的支撑。

1、国内市场情况分析

中国经济的迅猛发展，产品的多样性使消费者消费越发理性。“可乐”在很多健康新人类的眼里已经成为“危害健康”的`代名词。原本主流的可乐逐渐变成非主流的饮料。而由于果汁类，功能类、保健类等健康饮料篡位的成功，成就了其健康饮料的形象，也成为饮料市场的主力军，可乐难免沦为非健康饮料的代表，成为典型的反面教材，被越来越多的人排斥。

作为可口可乐主要消费群体的新生代，有追新求异的特点。他们当中不少为独生子女，在优越环境下成长，他们追新求异，并有叛逆思想，很难培养产品忠诚度。作为中国市场后来者的百事可乐狠打青年牌，以更胜一筹的广告策略，博得一大批青少年的亲睐。

可口可乐在中国市场的运行模式也限制了发展的进程。可口可乐公司考虑在中国整体战略发展，他们追求在中国的市场占有率、人均销量等指标，碳酸饮料在中国的销量增长是可口可乐追求的终极目目标，以弥补本土与欧洲市场的委靡。

百事可乐发生装瓶厂倒戈事件，为可口可乐敲响警钟，所以在某些环节上可口可乐公司也不得不向装瓶厂屈服，使得中国市场的战略受到牵制。

2、现实情况与未来预测

可口可乐公司在中国软饮料市场上占主导地位，一个独立的中国权威消费调查显示，可口可乐已连续八年被选为中国最受欢迎的饮料。其最大的竞争对手仍然是百事可乐以及各本土饮料产商。

尽管在中国与世界都遇到了不同程度的问题，但是，作为一个行业的领导者，拥有雄厚可口可乐的高层断言说中国将会成为美国跟墨西哥之后的第三大消费市场。

：海报，校园社团，校园广播，校园网站

各大高校设置宣传联络点

：5月13日~5月20日

2、产品宣传，在运动会期间我们会在运动场外围设立小型可口可乐售卖点（一边销售，一边进行问题回答奖饮品）

3、在学校网站上发布这次运动会的信息，要体现可口可乐“健康乐观，美好生活”理念

运动-无处不在

条幅：50

物品租用费：800

宣传费用：300

媒体费用：10000

其他费用：1500

经费合计：12650

2、通过会间产品的销售，人员问答形式的宣传吸引更多的消费者，

3、通过此次活动的大力宣传，服务于大众，奉献于社会，如果安排妥当，将会巩固大学生这一庞大的消费群体，并且可能提高可口可乐在大学生心中的形象及不错的口碑，为以后的发展增添了一定的基础。

**农产品带货直播方案策划篇九**

“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。

**农产品带货直播方案策划篇十**

国内首档大型手机直播综艺节目

（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2024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：【2024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：2024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：【2024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2024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：【2024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。

2024 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：【2024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：2024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，2024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：【2024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：2024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：2024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）

**农产品带货直播方案策划篇十一**

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！

**农产品带货直播方案策划篇十二**

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。

**农产品带货直播方案策划篇十三**

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）

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