

# 抖音直播方案策划(精选 13 篇)

(经典版)

编制人： \_\_\_\_\_  
审核人： \_\_\_\_\_  
审批人： \_\_\_\_\_  
编制单位： \_\_\_\_\_  
编制时间： \_\_\_\_年 \_\_\_\_月 \_\_\_\_日

## 序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如合同协议、工作计划、活动方案、规章制度、心得体会、演讲致辞、观后感、读后感、作文大全、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

**Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!**

**Moreover, our store provides various types of classic sample essays, such as contract agreements, work plans, activity plans, rules and regulations, personal experiences, speeches, reflections, reading reviews, essay summaries, and other sample essays. If you want to learn about different formats and writing methods of sample essays, please stay tuned!**

## 抖音直播方案策划(精选 13 篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来本店铺就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

### 抖音直播方案策划篇一

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。

### 抖音直播方案策划篇二

“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。

抖音直播方案策划篇三

一、【活动主题】： 姐姐们过得不是光棍节，是一种境界！

“姐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。

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，come on!

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赔付。

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棍们是个不错的创意。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。配合好的发给剩斗士标签，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

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，活动期间生活必需品一律打七折，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、安排工作人员在学生上课、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）

## 抖音直播方案策划篇六

### 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 XXXX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，直至今日，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。

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

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20XX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20XX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，自从去年推出抗衰老系列age lock后，该品牌销售上升了整整三倍。

#### 抖音直播方案策划篇七

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

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。

#### 抖音直播方案策划篇八

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，



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/737035165116006114>