

2023年图书直播推广方案策划(模板5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

图书直播推广方案策划篇一

xx年，双十一光棍节，即将到来，考虑我班男生、女生人数比例悬殊，特举办双十一模拟情侣活动和男、女生性格差异知识抢答活动，以促进我班同学之间的感情交流，丰富他们的校园生活，让我们在学习知识[iq]的同时，提高我班同学的情商[eq]

共赴11·11，交友万岁

通过此次的活动，向班级同学宣传大学生恋爱心理的相关知识，引导同学们正确的处理男女生之间的关系，帮助同学们树立起正确的恋爱观，理性的对待大学时代的爱情。

化学化工系xxx5级材料化学四班

xxx5年11月11日——13日

理科楼610教室

化学化工系xxx5级材料化学四班全体学生

1、利用qq群、xxx[]同时由班干部在班级宣传，让同学们了解我们的活动主题和内容，以便于在活动期间同学们能积极参与。以及采集同学们对这次活动的看法。

2、主持人进行游戏说明，宣布游戏开始。

3、配对原则：通过在各种游戏中男女生之间的默契度来进行情侣配对，以及男、女生性格差异知识抢答赛。

4、各队情侣要在两日之内完成规定的任务，一切任务需拍照片，以照片为凭证。

5、主持人颁发精美礼品，宣布活动结束。

图书直播推广方案策划篇二

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，由裁判员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，以全体选手包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。

图书直播推广方案策划篇三

二、地点：五年级3班

三、班会主题：快乐智多星

四、班会背景：

次日就是六一儿童节了，希望借此机会跟同学们一起提前庆祝六一儿童节

五、班会目的

1. 提前庆祝六一儿童节

2. 让学生从游戏中获得更多的有关中国传统字谜的知识。增加他们的知识量。

六、班会准备

1. 谜语，歇后语，数十条

2. 两个小纸盒，一个盒子“博”，另一个盒子叫“精”

3. 带棍子的牌子abcdef号

七、班会过程

1. 主持人致词

清：今天我给大家带来了很多有趣的歇后语和谜语作为精神食量哦！

明：只有精神食量吗？那我的肚子还是会饿的哦。

清：就知道吃！当然，我还为大家准备了一些甜甜的糖果。

明：那是不是所有人都可以吃呀！我先要一颗。

清：不可以！只有回答对问题的智多星才能够得到这些糖果的！你想吃那你就回答我的问题。

明：那好吧！聪明的同学们，我们大家一起来争当智多星，争夺糖果，好不好？

清：那好！请大家分成六小组，每组还要选出一名“代言人”。

(分组，选代言人)

明：这位代言人很重要的哦！他要脑筋转得快，手也要快的！

明：同学们知道自己的组别了吗？好，现在就要认真听好游戏规则咯！

清：本次活动名字是“快乐智多星”。游戏环节分为“我抽题，我来猜”必答题部分和“争当智多星”抢答题部分。

明：必答题，第一题是经典字谜，第二道第三道是博箱里的简单的谜语和歇后语。必须由本组队员的代言人来抽取并要求本队队员回答。限时一分钟。答对的，加十分，答错了不扣分。回答错误的题目，只会在必答题环节结束后才会公布正确答案，和相关解法。

清：抢答题的规则一会儿再说。现在让我们先进行“我抽题，我来猜”环节。

齐：你们是智多星吗？

明：现在请a组代言人上来抽题目。请念出你们的题目。

《清，计时，将题目写到黑板上》

明：回答正确(不对！)

(清：时间到。请你们再好好想想。)

明：请b组代言人上来。

以此类推！

必答题一：

若要成功须出力————工

放弃错误求生存————旌

天下四方成一统————奋

国内空前团结————宝

领奖台————凸

说话有礼貌————警

明：第一个环节大家的得分是

清：看来我们的智多星遇到点麻烦咯！智多星，你们想不想知道那些答案啊？

清解说。

明：现在我们进入第二次抽题。有请a组代言人

(必答题第二三道：随机从博箱子里抽取，一抽取读完题目后就必须回答！)

明：第二环节各组的得分是

现在我们进入第三次抽题。有请a组代言人

明：第三环节各组的得分是

明：人生路上不如意事十之八九。遇到些挫折时在所难免的啦！希望智多星们再接再厉，继续勇敢地去闯第二关，“争当智多星”

浩明抽取题目，婉清读或写出题目。浩明喊开始。看牌子婉清计分。

最后统计分数……

明：今天我们的五星级的智多星是x小组！，四颗星的是……，三颗星的是……

五星级的智多星将获得可乐奶糖作为奖励。其他的智多星也有糖果哦！

齐：同学们祝愿大家六一儿童节快乐！大家在平时也要争当智多星哦！快乐智多星就是你们！

图书直播推广方案策划篇四

- 1、复习2以内的点数，在游戏中尝试区分红黄绿色。
- 2、初步引导幼儿感知按物体的一种特征进行分类。

重点：复习2以内的点数

难点：按物体的一种特征进行分类。

1、物质：红黄绿色汽车挂卡与幼儿人数相同；红黄绿色圈各一个；标有颜色和点子的停车场六个。

2、心理：幼儿以小司机的角色进行活动。

1、幼儿身挂汽车挂牌，边唱歌边开车进入场地。

2、说一说自己开的是什么车？

3、说一说自己开的是什么颜色的车？

4、按喇叭：

(1) 听老师说数字，按喇叭。

(2) 看图片，按喇叭。

1、马路上有许多和走路的人，是什么来指挥交通的？

2、我们现在一起来玩一个红绿灯的游戏好吗？

3、教师介绍玩法：红灯停，绿灯行，黄灯准备。

4、师生共同游戏。

1、引导幼儿观察自己车子的颜色和点数。

2、引导幼儿观察停车场的颜色，及其标志上的点数。

3、引导幼儿根据颜色和点数将车子停到相应的停车场上。

图书直播推广方案策划篇五

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的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。