

# 2023年淘宝直播工作计划做(模板6篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 淘宝直播工作计划做篇一

从了一年的淘宝客服，之前是负责市场销售的工作，后来转回从事淘宝这行业，就从此清晰了自己的人生目标，像我学历和资历不高的人来说，选择这行业是很明确的。同样作为一位客服，时不时也会和其他人都有一种枯燥和繁琐的感觉，身同感受，但每次能获得顾客们的服务质量认可和夸张时，前期有的那种枯燥和繁琐已经被转化为价值了。要做好一个合格或成功的客服要耐心、细心和团结，做到精学到精，相信会提升自身的价值。现在转学推广，同时也在负责这方面的工作，希望能与有经验者共同交流一下，以下是我在工作上的计划：

真诚的面对每一位前来咨询的客户，用和善友好的态度及笑脸表情让顾客感受你的真诚。

对客户提出的问题要快速，准确地进行解答，尽量不让客户等太久，对自己不明白的问题，别妄下结论，要询问内部确定后再回答客户！也不可自大夸大产品功能等信，以免让顾客收到货后心里有落差。

交易成功后的订单我是建议以旺旺编写针对性的一些留言，比如这次我们清仓：“亲，现在我们店铺清仓大活动中，3折起的优惠，除开特价以为，其他商品都是满100即减20的活动，欢迎亲来选购呵！”实在没有动静再采取其他措施：如老顾

客电话回访！售后问题建议电话回访了解。还有每售出一件特价清仓的商品我会给一些温馨提示“先和亲说清楚呵，我们这些特价都清仓货品来的，在换的范围会尽量给亲换的，但不宜退货的哦”尽减少售后些工作。

为更快捷完成订单和更贴心服务，凡是加为好友的客户们，我都会在好友的备注处或后台的订单登记顾客的信息：身高、体重和购买信息。“已加亲为好友了，亲的身高/体重和穿着信息都登记好了，下次咨询时记得联系小青呵，会很贴心地为亲提供服务的，另外，可以在咨询中可以随便了解顾客平时穿哪家的品牌，分析的消费档次，以便推荐！

a遇到暂时缺货和新款上架需要通知的客户，建一个文档登记id需要通知的款号、码数等相关的信息，等来货后第一时间电话通知客户们选购，新款可以编写简洁语统一通知顾客们选购。

b平时有需要跟踪的订单，如物流信息不明，或缺货没发而又联系不上已留言的。

每天会计划在后天刷新一下，了解一下销售情况。及检查哪些需要转发其他快递，给顾客联系顾客或留言。

我会尽量去获取其他店铺的信息，尤其是些知名度的品牌。巩固一下自己对外以及对内的知识。

## 淘宝直播工作计划做篇二

二、日常形象装饰设计、维护。

三、到卖场进行形象检查，及时发现旧形象，破损形象

四、促销活动dm商品拍照活动中商品陈列及促销场面摄影拍照。

五、每个促销活动档期开始前一天中百集团外网上传dm促销信息。

六、每月预算整理25日前提报佳乐家企划处形象主管

七、每个档期都要把保存本档期的dm

八、做好预算的资金明细

九、做到在每个档期活动开始前两天将装饰布置到位

一十、每周一进行形象大检查，有不妥当的地方，在进行处理

十一、全力配合其促销活动工作，做好形象装饰

十二、活动前期，提前做好好装饰物。

十三、每周日将下周会员商品保质保量的完成书写工作

十四、每周二下午将周三大集商品的pop内容书写完毕

### **淘宝直播工作计划做篇三**

在策划淘宝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。将这些反应到淘宝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，我们做淘宝电商直播方案策划，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，从而达到淘宝电商直播方案更好的效果。

二、进行直播活动预热宣传

### 三、安排直播活动人员工作

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。

### 四、细分直播活动整个流程

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。

## 淘宝直播工作计划做篇四

### 一、淘宝直播带货策划方案：

#### 1、直播主题

首先，我们要确定此次直播的主题及目的，活动是为了吸引用户关注提升品牌知名度还是为了实现转化提高销量，有了目标才能制定后续计划。

店家根据自己要销售的产品设定不同的主题，如“xx专场”“周年回馈”“618大促”“大牌驾到”等。

## 2、人员安排

比如主播负责引导观众、介绍产品、解释活动规则；助理负责需说明强调、回复评论区问题、发放优惠信息等；后台客服负责修改产品价格、与粉丝沟通、转化订单等。

如果涉及到邀请名人来带货，则更需要好好安排，以求达到最好的效果。

## 3、直播时间

根据产品数量的多少设定好时间。定好直播时间后，主播需严格执行，准时开播，并把握好每个产品时长。

对于粉丝反馈高，销量比较好的产品，可以预留多一点时间重点讲解，这样也能提高整场直播的转化率。

## 4、选择直播产品

在带货直播运营过程中，“七分在选品，三分靠内容”。有时候选品的好坏甚至决定了带货直播内容产出爆发力的大小，以及直播赚钱的利润多少。

# 淘宝直播工作计划做篇五

一、宗旨 宗旨：边干边学，不断学习！经过前期准备后，立即开始行动。

## 二、前期准备

1、根据自己喜欢的、擅长的，选择经营领域。

3、信息分析通过调研分析，进一步确定自己经营的构想，并且细化下来，充分论证可行性。

4、进货渠道调研、洽谈。

5、物流行业调研、分析、洽谈 了解周边物流行业情况，分析后，洽谈几家备用。

6、团队建设 例如：客服、方案、美工，等等。当然，也可以自己一从身兼多职，那就需要自己提前学习一下。

三、开始行动。千里之行，始于足下!没有行动的心动等于零!只需要注意：时时总结，时时修正。

## 电商运营基础知识

想要做好电商，首先得先了解电商运营的基础。

第一、目前电商可以分为买卖模式和平台模式两种模式，所谓买卖模式也就是自买自卖的自营方式;平台模式是自己搭建平台，引入品牌商或者淘宝店家，包括b2c和c2c□买卖模式需要的是效率。

第二、选取适合的品类切入，通过成本的压缩提高价格优势，这就要求选品团队以及从上游供货商的议价权、库存管理能力、运营效率、甚至到物流环节的控制能力要足够强悍，特点是要求平台比较重，对于以上团队的要求很高，同时在流程的控制上能力也更强。

第三、平台模式下按盈利模式又可以分为淘宝和天猫为代表的两种方式，淘宝通过广告位盈利，天猫依靠租金+提成盈利。平台模式成败的关键就在于流量，就像做商业地产，搭建起一个万达广场，招商入驻，收取租金+提成，只要有顾客来，剩下的就是营收。模式上比较轻。

## 淘宝直播工作计划做篇六

1、销售工作目标要有好业绩就得加强产品知识和淘宝客服的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把产品知识与淘宝客服技能相结合运用。

2、心理定位要好，明白自己的工作性质，对待客户的态度要好，具备良好的沟通能力，有一定的谈判能力。

3、要非常熟悉本店的宝贝，这样才能很好地跟顾客交流，回答顾客的问题。

4、勤快、细心，养成做笔记的习惯。

5、对网店的经营管理各个环节要清楚(宝贝编辑，下架，图片美化，店铺装修，物流等)。

6、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间的情况下，节日可以送上祝福。

7、在拥有老客户的同时还要不断的通过各种渠道开发新客户。

1、要做事先做人，踏实做人踏实做事，对工作负责，每天进步一点点。

2、和同事有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

3、执行力，增强按质按量地完成工作任务的能力。

4、养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

5、自信也是非常重要的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

坚持大的方向不变，适当改变小的方向。

最后，计划固然好，但更重要的，在于其具体实践并取得成效。任何目标，只说不做到头来都会是一场空。然而，现实是未知多变的，写出的目标计划随时都可能遭遇问题，要求有清醒的头脑。其实，每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负；每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。一个人，若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。成功，不相信眼泪；成功，不相信颓废；成功不相信幻影，未来，要靠自己去打拼！

有位智者说过：“上帝关闭了所有的门，他会给您留一扇窗。”

我们曾经失败，我们曾经痛苦，我们曾经迷惘，我们曾经羡慕……最重要的，我一直在奋斗。