

最新直播招商工作计划 淘宝直播招商工作计划(通用5篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

直播招商工作计划篇一

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。

直播招商工作计划篇二

1、先确定目标，再全面招商 2、为客户订做全面解决方案

三：组织内部的建立（初步构思）1、项目人员招聘 2、招商架构 3、招商机制

四：招商资料

1、招商手册和招商说明书

五：招商方式、目标客户的确定 1、招商方式 2、目标客户

3、第三方招商网络平台的建立 4、招商的原则、注意事项、存在的问题

六：宣传策略 1、媒体宣传推广 2、大型主题招商活动

七：招商费用预算及招商建议方案 1、招商费用 2、招商建议方案

八：招商政策建议方案

九：附件（附加内容）

一、招商策略

1、先确定目标，再全面招商

目标的确定分三步：第一，要达到的目标是什么；第二，围绕目标进行随后的一切工作；第三，目标是否得到了实现。招商策划要有明确的目标和要求，才能保证招商策划收到预期的效果。

2、为客户订做全面解决方案 在这一策略的指导下，经过专业培训师培训的招商团队，根据实际情况灵活调整和实施租赁政策。例如，根据不同类型的客户提出的不同需求，为他们提出度身订做的解决方案。

3、人员、媒体、大型主题活动立体化“整合宣传推广策略” 在市场宣传推广方面，实行“整合推广策略”，为招商工作提供有力支持。一为媒体宣传，二为招商活动。

关键性招商活动如下：

4、招商进度、质量、费用统一控制

决避免宣传费用的乱用和浪费。5、构建平台与政府形成互动

公关活动先行，如：举办全国性的论坛或座谈，邀请管、产媒介的权威人士。然后媒体报道紧随其后，造大声势形成一种轰动的效应。

二、招商阶段划分、招商目标和时间安排

1、阶段划分：招商筹备阶段、主力招商阶段、全面招商阶段、运营调整阶段四个阶段。

2、招商目标：根据客户的需要不断调整、优化的，原则上讲，招商工作不是招满了就结束了。 3、时间安排：

1)xx年12月底，基本完成步招商的前期筹备阶段（例如对招商资料的准备、招商市场的分析等）

2)xx年6月，确定目标主力招商对象，加以攻克[3]xx年12月底，在完成以上任务阶段之后开始进行全面招商，此阶段部分不分主次[4]xx年12月底，争取进入最后一个阶段运营调整。这个阶段是在其他三个阶段完成的前提下。

为具体化可执行，在时间安排上，此计划涉及的时间段为[xx年1月开始执行，截止到xx年。

三、组织内部的建立 1、招商人员的招聘和培训

再大的项目也是人做的，人的因素在项目招商中起着最根本的决定性因素，因此招聘、选拔、培养一大批招商精英，打造一支强悍的招商团队，是招商筹备阶段的最核心任务。一个团队不仅需要专业化，更需要一体化。因此，对团队的培训尤其重要。目标是使整个团队具备完整的项目的知识架构、卓越的团队执行力和共同的价值取向，培训内容如下：

1)五个核心理念的培训 2)团队执行力的培训

团队成员的招商能力

5)招商礼仪和招商制度的培训（语言艺术、招商制度说明和合同解读等）

培训后的招商人员，应该做到： 1)重视第一印象 2)主动性，耐心和毅力

1)、招商人员主要工作职责（初步建议）

(1) 招商一部主要负责重要客户的招商工作： 1人

(2) 招商二部主要负责客户资料和保管（分出主次与等级）的招商工作：3人

(3) 招商三部主要负责其他招商客户的招商工作：2人

(5) 策划部暂定员两名，主要负责招商的策划、媒体计划的制定执行、招商文案的策划撰写和设计。一名策划，一名设计。（根据情况可增加）2）、招商机制的建立，是为了在招商团队中形成一种人性化的制度管理氛围，做到有章可依、奖罚分明，既讲究个人贡献、更注重团队精神，建立一系列的管理制度。（详细见附录人员薪酬及奖励方案-建议）

(1) 招商人员奖励政策的建立

(2) 招商人员处罚政策的建立

(3) 招商人员日常管理规范制度的建立

四、相关招商资料的准备 1、招商手册和招商说明书

文本资料根据不同阶段、具体需求再行撰写！

2、目标客户划分：主要客户（会员客户）

普通客户

两种客户的区别：

(1) 服务着眼点不一样：普通客户重在解决已经存在的问题，会员客户重在防患未然、未雨绸缪。

(2) 服务期限不一样：普通客户问题解决合作关系就结束，是一次性的。会员客户是日常关注、跟踪服务，是长期的。

(3) 要求不一样。会员客户除了和公司发生过愉快的业务合作关系外，还要求其本身执行力非常好，能不折不扣地执行

我们的策划方案。执行力差的客户不能成为公司的会员客户。

直播招商工作计划篇三

xx年即将结束，招商部全体成员整装待发，期待在xx年的工作中找到突破，为使得工作更加有条理有目标，我们规划下面的几项工作作为xx年招商部主要的工作来做：

打造一支专业、高素质的招商团队，是产业地产招商工作顺利进行的重要保证，一切招商业绩都起源于有一个好的招商团队，建立一支具有凝聚力、合作精神的招商团队是我们园区的根本。在一月份的工作中建立一个和谐、具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓，而且这也是招商部一项长期的主要工作□xx年要加强招商人员对《产业园区招商实战攻略》一书的学习，尤其是新加入我们招商队伍的。

招商管理是企业的老大难问题，招商人员外出，招商人员绩效，招商人员情绪管理，是提高园区业绩一个重要步骤。完善招商管理制度的目的是让招商人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高招商人员的主人翁意识。

培养招商人员发现问题，总结问题目的在于提高招商人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

寻找多种招商渠道与开拓新的招商方法是招商部成员xx年工作路线，在不断寻找新渠道新方向的基础上，改善招商方式与方法，提高业务效率。

今年的招商目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的招商任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日；以每月、每周、每日的招商目标分解到各个招商人员身上，完成各个时间段的招商任务。并在完成招商任务的基础上提高招商业绩。

产业园xx年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的招商团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

直播招商工作计划篇四

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。

直播招商工作计划篇五

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。