

# 直播策划与运营 直播活动背景方案策划(大全9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 直播策划与运营篇一

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：大家好，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，我们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。我们不仅仅是一档栏目，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，我们不仅仅是一档栏目，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，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2001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：【2012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：2012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，这就是我们能对于大爷做的，榜样为我们做了那么多，我们能对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，这是一大家子事情，代代相传，为的是明天和未来。

（基石墙区）于 浩：【2012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2012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：【2012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。

2012 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：**【2012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：2012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，2011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：

【2012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：2012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：2012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）

## 直播策划与运营篇二

背景浅析:

1. 去年国家广电总局颁布xxx限娱令xxx,防止各电视台出现过多节目形态雷同,内容低俗的娱乐性节目,要求加大文化、科教、少儿、地理、纪录片等多种类型节目播出比例,弘扬中华民族传统美德和社会主义道德价值观.
2. 到目前为止,中国还从未有一个可以称得上深入人心、参与人员广泛(社会各个阶层都能参与)、影响巨大、真正实现全民互动的益智类节目.

策划动机:

把社会效益和经济效益有机统一,满足观众多样化多层次高品位的收视需求,提升电视台文化品牌形象.

节目概述:

- 一. 节目名称:我是大英雄
- 二. 节目形态:益智互动类
- 三. 节目形式:录制
- 四. 节目长度:60分钟
- 五. 节目简介:

## 直播策划与运营篇三

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2023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。

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月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。

## 直播策划与运营篇四

一旦抽中就直接可以私信全额返现转给他们，买多少返多少。

这个营销方案其实就是利用大家占便宜的心理进一步刺激大家消费。

锦鲤营销活动，实际操盘的时候有五点细节需要注意：

1. 提前做好活动的预热

假如直播8点开始，那我们就不能当晚8点开始发公告，一定要提前在直播间反复预告这次锦鲤活动的时间，这样做目的也是为正式直播卖货蓄能，积累人气。

## 2. 必须要限制下单的时间

再好的活动也不能一直让他参与，所以一定要限制时间来制造这种紧迫感，告诉大家如果过了这个抢购时间再来买，就没有抽锦鲤的机会了，只有这样操作，才能充分的调动用户的投机心理。

## 3. 及时给粉丝抽奖反馈

## 4. 根据销售情况来逼单

不是说拿着刀架在脖子上逼用户买，而是利用粉丝这种赌徒心态，他看到别人运气好，省了好几百块钱，他觉得自己也有这样的运气，所以我们要在直播间及时的反馈和引导。

如果我们的商品销量不错，最后还有一些时间，就可以多送几个锦鲤名额，让大家现场再抽。

原本那些只是旁观者不想买的，用户通过引导逼他下单，最后还剩下这点时间，多给了几个锦鲤名额，赶紧抢，因为最后的这些可能没有多少人买了，所以他的动机会更大。

那些本来只想买一件，我们可以逼他多买几件，机会难得。

## 5. 抽奖细节一定要公开透明

只要不是卖的商品成本特别高，我们都是可以通过控制好锦鲤的数量，然后将抽奖行为公开，千万不要让用户感觉我们在暗箱操作，我们是真正的实打实的让大家有机会占到便宜，毕竟舍不得孩子套不着狼。

## 二、递减赠送营销方案

递减赠送指的是准备几种大家在生活上经常用得上，而且成本可控的商品作为用户购买的赠品，送给那些直播间下单的

用户。

我们直播的赠品虽然有限，比如前100名购买的用户我们可以送三样赠品，如果说是101~500购买的用户只能送两样，500~1000名购买的就只能送一样，1000名之外的就没有任何赠品可以送了。

其实一场直播我们的粉丝有多少，预估能卖多少，心里应该是有数的，如果直播间30%的人都下单买产品，转化率其实就非常高了，我们根据预估人数，提前设置好合理的赠送名额。

可能有其他的朋友说，我的产品没有相关性的赠品怎么办？

其实送赠品不一定非得要送自己的商品，比如说我们想卖这家耳膜，也只有耳膜怎么办，我们可以再准备一瓶眼霜或者一支眉笔以及一个防晒喷雾，这三项产品可以根据最后的实际销量在1688集中采购，采购一批回来送给下单用户。

这些赠品的成本是可以控制的，因为他是提前下单，所以我们可以通过打时间差来保证赠品的及时送达，也可以跟大家提前说，要确认收货，赠品才会寄出，这样不但保证赠品不压货，而且能降低商品的退货率。

### 三、快闪成交。

快闪本来是线下一种短暂的艺术行为，简单来讲就是在某一段时间集中地给予福利、优惠，刻意营造哄抢的氛围，刺激直播间粉丝快速下单。

快闪成交的好处就是很多时候直播间的人气有时候并不是很高，但如果直接为了刺激销量，立马打折卖，其实用户是感受不到任何吸引力的，购买的人数也就会比较少。

但如果平时卖的是正常价，做一个快闪的售卖环节，只要放

出了足够吸引人的优惠，那很多的旁观者就会参与抢购，也就能有效地提高销售转化率。

快闪成交注意的细节：

### 1. 提前预热

提前在直播间或者视频中进行快闪活动的预埋，告诉大家，我们会在某个时间跟大家玩一个快闪游戏，凡是在规定时间段内抢购的用户，都可以参加快闪活动，并且告诉大家会给大家提供哪一些具体的优惠。

### 2. 福利设置

关于快闪的抢购福利，大家要根据自己家产品的情况进行相应的设奖，总之我们要给用户觉得凑这个热闹，不但有意思，而且更重要的是能在这里占到便宜，否则福利吸引力说的不够，就达不到预期效果。

### 3. 抢购条件

做快闪活动就一定要有条件，这些条件指的是时间限制，商品限制，还有人数限制。

快闪的时间一般都是15分钟以内，只要时间一到，福利就没有了。

只有这样才能给用户紧迫感。

## 直播策划与运营篇五

### （1）优惠信息和互动

活动互动：一般在整点、半点发红包、抽奖或者秒杀，直播

过程中也需要主播反复提醒整点有发红包或抽奖、秒杀活动，反复强调参与方式，把奖品拿在手上，调动直播间氛围。

## （2）选品和节奏

第11-59分钟：以福利款（优惠明显、知名度高）的1-2个产品打头，然后穿插1-2个低客单产品，再到1-2个利润款（非标品，供应链商品，容易从中获得利润）避免客户流失，逐步提高客单价。

第60分钟：发福利、秒杀或抢红包等活动，尽可能的让直播间很多人能抢到

第2小时-第n小时：依次循环

直播最后：进行活动主题仪式

## （3）黄金两小时

一般来说直播的前两个小时是直播的核心，人气的峰值多在这个时候达到，一般第小时是直播间人气高峰期，而售卖出产品的gmv及利润在这两小时中占比也较高，所以优先把核心利润款排在这个时间段内，现场根据直播间人气灵活调动。

## （4）8分钟过品

备注：压缩过品时间，并不是说单纯的减少讲解时间，而是需要在前期编排好话术，大多主播之所以过品慢是因为没有想好卖点，在直播间重复很多无意义的话语。

# 直播策划与运营篇六

要做好直播带货最好是固定每天或者每周直播的时间和时长，这样有利于养成用户的观看习惯。

另外，新手主播在刚开始直播的时候，本来就没有太多流量，此时要错开直播高峰期，避免和大主播竞争流量。

## 快手直播带货策划方案—脚本制作

不管是做短视频内容还是直播带货，都需要制作脚本，梳理整个直播流程，哪个时间段该做什么事情。这也是快手直播带货策划方案的核心内容，由它来控制整场直播的节奏，梳理直播的流程。

将整场直播划分为多个模块，再对每一个模块进行完善，最后再进行整合。避免在直播过程中出现产品解说和产品上架时间错乱，错过发放福利的时间导致观众流失等情况。

## 快手直播带货策划方案—话术引导

在直播间，用户的下单和主播的话术有直接联系，有99%都是通过话术来完成的。需要主播通过话术文案来引导他们关注、带他们了解产品、刺激他们下单等等。

## 快手直播带货策划方案—活跃互动

相信没有一个用户喜欢看那种冷冷的直播间，所有的直播间一旦缺少互动，就会造成用户流失的情况。

所以我们一定要提前做好互动的策划，比如到多少人、多少赞就抽奖、发优惠券、限时秒杀等等。并且在每一个用户新进来的时候口述一遍，这样才能有效的留住直播间的用户，就算他们对产品不感兴趣，也想等在抽奖的时候去参与。

## 快手直播带货策划方案—场景设置

直播间的背景需要干净整洁，可以根据直播带货产品的类型，对直播间进行简单的布置，着重注意直播间灯光，要能够凸

显产品的优势。

## 快手直播带货策划方案一带货产品

直播带货的主角是“货”，我们一定要对我们的带货的产品进行严格把关。可以根据自己的账号定位选择热销产品，新主播尽量选择69元以下的快销品，这样能快速带动销量。

## 直播策划与运营篇七

很多人对直播有个误解：有一台手机随时都能直播！

从概念上来说没有问题，但是如果你想做一场有质量、有转化的直播，需要准备的很多。

例如，

直播开场如何避免冷场？

直播卖货怎么上链接？

直播抽奖如何设置？

直播流程如何安排？

直播促单怎样利用促单话术？

俗话说：凡事预则立，不预则废。想要解决这些问题，你必须提前策划直播带货脚本，将每一个环节都安排妥当。

这些工作内容我们必须在开播前准备好，才不会让直播现场翻车，完全不知道一场直播下来做了什么。

要做好这些准备，我们就需要提前策划直播脚本。

下面我们就一起来看看直播脚本策划怎么做。

首先看看直播脚本模板：

引出话题--产品讲解--转场过滤--产品讲解--单品回顾--结束预告

上图所示为某例直播的直播脚本模板范文，产品一样，大纲基本一致，主要包括：时间、地点、主题、主播、预热方案、产品详情、产品引导话术等等内容。

我们参照直播脚本模板范文来为直播做准备，基本上一个完整的直播流程就成型了。

做直播时按照直播脚本流程走，一场直播就能顺顺利利的完成。这就是直播脚本的作用。

还不知道直播脚本范文长什么样，不知道直播脚本有哪些内容，或者不知道直播脚本怎么写的小伙伴，可以参考这些直播脚本范文进行策划。

下面我们一起来看看，一个完整的直播脚本怎么策划，以下为直播脚本策划的参考步骤

你这场直播对产品、福利、时长等顺序、节奏怎么安排？先发福利还是先说产品？产品时长控制在多长时间？福利抽奖有几轮等等。

直播需要哪些人？主播？复播？场控？等等，根据你的直播性质和需求合理搭配直播人员，并分工合作。

另外，直播间要准备哪些设备，直播间怎么布置等等，也要提前进行设置。

直播需要多少预算？直播中要发放多少优惠券的. 面额等等进

行把控。

当你按照这个流程，把细节准备妥当后，一场有质量的直播基本就已经成型了。

在直播脚本中，开场前30分钟的主要任务就是聚人气，欢迎互动、介绍自己、介绍主题和介绍福利。

一定要在直播开场时迅速积累人气，你也可以在脚本中，机上一个开场抽奖的环节，这也是薇娅直播间常用的套路。

开场抽奖的条件是当直播间人数或者点赞数到达某个数值，就启动抽奖，这样也可以触发用户帮你转发直播间聚集人气，快速点燃直播间氛围！

直播带货脚本的第二阶段，就是要想办法如何留住粉丝，我们可以通过宣传优惠利好的消息，以发福袋、送礼品等方式来留下粉丝。

这是直播带货脚本中的重要环节，要对产品卖点、使用场景、产品背书、客户反馈以及直播优惠等方面来深入的介绍产品。

在这个环节中，要对每个产品的介绍的内容以及时间长短进行严格的把控，并且在直播时也要严格按照脚本规划来执行。

对产品介绍结束后，就要开始解决用户的一些顾虑，比如产品的价格、售后保障等等，尽量的解除消费者下单的顾虑，提高直播间的转化。

可以通过提醒限时限量等方式来催促消费者下单购买。如何让这部分客户更好的转化，是需要我们很多卖家研究实战的一个重点！

# 直播策划与运营篇八

## 班级户外烧烤活动

金秋十月，秋高气爽，海棠花开，正是同学们秋游的好时节，班委会举办此次烧烤活动，为丰富同学们的课余生活，加强班级同学之间的联系，增进培养同学之间的感情，不断提升同学们的动手自食自立的实践能力，促使我们1002国贸这个班级能尽快成为一个具有凝聚力的团结的大家庭。

2011年10月22日（更改时间至21日，本周五）

神龙公园

1002国贸班委会

1002国贸全班同学

特约嘉宾：蒋茂林、李莎、杨林等

（为调动积极性，加强班级同学的沟通认识联系，形成一个具有凝聚力的团结的大家庭，本次烧烤活动不宜寝室分组，具体分组情况附表后）

（以寝室或其他小团体为单位定时定点到活动地点集合，不提供集体交通。）全班分成四组，每组八到十个人（可按照策划的分组），烧烤计划不变，并在烧烤过程中插入各种小游戏和小竞赛项目，按组积分，最后得分最高的一组将得到奖励。除积分外，期间在游戏中的获胜者也给予小奖品，以活跃气氛调动大家的积极性。

下面是具体的活动流程：

1、提前买好烧烤用具，提前一天到市场去预订烧烤食物，并

在出发当天清晨去买回来。具体工作分到各组。（所需食物和用品清单列在后面）。

2、出发的时间定在早上十点整。请同学们在十点半之前到神龙公园大门前集合。

3、各寝室长按组组织带领同学们安全有序的前往目的地，到达目的地的时间大约为早上十点。（先统一在神龙公园大门集合，清点人数，再统一到烧烤地点）

4、到达目的地之后自由活动一个小时，参观景区景点。（亮点1）组织者利用空隙吹一些气球。

5. 大约十一点半，烧烤活动开始。集体动手生火、洗菜、串菜。每组烤出指定的某一食物，最终由评委团评出最佳厨师奖及最佳小组奖。评委团8至10人，由选举或推举产生四到六人，其余由特约嘉宾担任，每组优先烤出食物可由评委团试吃，并给予评分。获奖团体或个人奖励由评委团颁发。（亮点3）

6. 烧烤活动完之后，大约15点，召集大家玩一个踩气球的小游戏。每3人为一组，约计十组，单脚绑在一起，每个人脚上绑5个气球，三人互踩对方身上的气球，谁的气球留到了最后为胜，每组得胜者再分组参与pk赛，最终得胜者由特约嘉宾颁发奖励。（亮点2）（更改方案：因活动时间更换至周五，该项移后）

7、视当时的气氛而定，中后场可以踢毽子，打羽毛球，填字游戏，扑克等。

8、大约17点，返校。

（本策划书上所有列出项目均为公费，如想买苹果、黄瓜、红薯、土豆、西红柿、金针菇、蘑菇、鱿鱼、鸡爪等物品自

费购买，可在火车站涵洞市场买，也可到神龙公园附近市场买)

往返车费：0元，自付。

1. 玉米8斤，预计 $3 \times 8 = 24$
2. 牛肉7斤，预计 $30 \times 7 = 210$
3. 猪肉10斤，预计 $15 \times 10 = 150$
4. 韭菜5斤，预计 $3 \times 5 = 15$
5. 火腿肠10包 $\times$ 5袋，预计 $5 \times 5 = 25$
6. 鸡翅膀8斤，预计 $14 \times 8 = 120$
7. 菜花3斤，预计
8. 豆腐干豆腐皮5斤，预计 $6 \times 5 = 30$
9. 青椒，茄子等3斤，预计 $10 \times 3 = 30$
10. 大枣4斤，预计 $5 \times 4 = 20$
11. 桔子10斤，预计
12. 瓜子5斤，预计 $6 \times 5 = 30$
13. 香蕉10斤，预计
14. 西瓜10个，预计 $12 \times 10 = 120$
15. 啤酒1件，预计40元。

16. 饮料10瓶， 预计50元。

烧烤工具： 预计175元， 5桌， 每桌租金35，

1. 木炭， 送一袋每桌
2. 竹签，
3. 叉子， 送六个每桌
4. 餐纸，
5. 一次性杯子， 送
6. 一次性碗， 送
7. 一次性筷子， 送
8. 一次性桌布， 送
9. 烧烤刷， 送二个每桌
10. 一次性手套。

配料及其他： 预计50元

1. 烧烤汁，
2. 烧烤粉， 3包，
2. 盐， 1袋2元
3. 辣椒灰，
4. 油， 金龙鱼， 中瓶，

5. 蜂蜜

6. 气球

奖品：预计50元

费用合计预计1080元

1、路上队伍要求整齐有序,活动时要注意安全。

2、维护学校形象,不得在公共场所乱丢果皮、垃圾、攀摘花木。

3、一切事情听指挥,如有事情必须先报告,手机保持开机,方便联系。

4、不得搞浪费,烤熟再食,不得暴饮暴食,注意饮食卫生。

5、活动结束后找出不足的地方,写出建议总结,提交至班委处,为下次活动积累经验。根据同学们的意见和观察,班委讨论总结此次活动的经验教训,提高班级活动的组织能力。

可行性分析:

本次户外烧烤活动的整体预算大约为950-1080元,从班费中拿出1080元,乘车的过程中大家要注意安全,切实落实好负责人。同寝的同学一起前往活动地点集合,预祝:本次1002国贸户外烧烤活动取得圆满成功!

(为调动积极性,加强班级同学的沟通认识联系,形成一个具有凝聚力的团结的大家庭,本次烧烤活动不宜寝室分组。每组第一个为小组负责人,具体分组如下:)

第一组:陈达、黄秦、廖章艳、金永林、刘玉霞、特约嘉宾若干

第五组：周治东、屈珂旭、聂楷、罗小娟、向洁、梁炎、蔡婷、严丹

全班同学合影留念。

整个活动记录下来，撰写新闻稿，存档。

全体参与者写一篇活动感悟，思考活动中存在的问题及意义，并整理成册。

由班长、团支书写活动总结、报告。

**【活动邀请嘉宾】**：蒋茂林、李莎、杨林

**【活动策划】**：丁洪波、张毅、毛宇、陈达、邢燕妮、黄娟

**【活动总负责人】**：丁洪波、张毅、毛宇

**【活动总指导老师】**：袁达、刘运材

**【活动主办单位】**：经管

文法教学部国贸2班

**【活动承办单位】**：株洲市神龙公园

## 直播策划与运营篇九

直播脚本分为直播主题/话题和直播目标。

直播主题要尽量选择观众参与度高和具有话题度的，我们可以在正常直播的过程中穿插不同的话题进行讨论和互动。

吸引力必不可少，多样性的意思就是我们在直播的时候可以采取很多不同的形式。

目的要明确，我们在开播前就要想好这场直播是为了什么，是为了做新客福利还是老客福利或是周年庆清仓。

人群偏好的意思就是我们要了解产品的粉丝人群是哪些人，从而将我们直播间的内容、产品、权益福利偏向他们。假如说粉丝人群是20岁左右的年轻女性，那么我们在做权益福利的时候就应该去选择口红、香水这类对他们更有吸引度的东西。

数据指标，我们可以从直播的入店量互动率等数据指标进行分析，来确定我们这场直播做的好坏。

建议以周为单位做直播间的脚本策划，临时做脚本策划的话，会有很多事情没有办法考虑周全。

活动力度中等，可单日或长期重复结合，活动形式比如新人关注专项礼物，抢红包雨，开播福利，下播福利等等。

小提示：举个例子，一场下午2点到5点的直播，3点做什么通用活动，4点做什么通用活动，我们都要明确好，这样方便主播对观众进行引导，提高观众停留时间。

活动力度大，定期活动，如固定每周1元秒杀、周二拍卖等，或其他类型的主题活动。大力度的周期活动不一定每天都要有，但力度一定要打，数量可根据当日的在线人数确定。

小提示：这种活动吸引力度很大，可以让我们的观众去记住这个直播间。

这里的商品一般会分为爆款、新品、清仓、常规，对商品进行要点提炼，每个时间段的产品推荐安排和产品讲解也是我们要值得注意的地方。

产品会不停地在更替，我们要不断给主播补充产品知识，这

样才能让主播更快了解新产品。主播在开播前如果没有熟悉直播间的内容和产品，那么直播的效果就会特别差，全程尬聊冷场。

## 注意事项

做好活动策划脚本，是让直播间步入正轨的第一步。