

# 最新抖音策划案 抖音前期策划方案(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 抖音策划案篇一

晚6：30到场；7:00-8:30开场

（圣诞帽、牛角）

进场：

家长填写签到表，教师赠发每个孩子圣诞帽各一顶并送上祝福的话语。

当圣诞老人满载幸福的讯息光临人世间；又一年即将在此画上圆满的句号。崭新的一年也即将来为我们播撒新的希望！新的生活！在此，我代表雅之音艺校的全体教职员工祝大家新年快乐[merry christmas]

伴随着音乐，边跑边舞动），增添现场气氛，将活动推向首次高潮。

。（主持人：为了迎接可爱的圣诞节，我们雅之音艺校特意精心准备了一些亲子游戏。那么，接下来家长就带着小朋友们一起来狂欢吧！）

游戏方案一； 抢椅子游戏

游戏规则：

由六名小朋友和家长为一小组，将比孩子数目少1的椅子摆成圆圈，在鼓声中开始围绕圆圈向同一个方向跑步。鼓声停，家长则抱着孩子开始抢椅子，未抢到椅子的家庭离开场地，然后减少椅子继续游戏，最后留在场地的家庭为胜。

材料：椅子10个，鼓一架。

游戏方案二：

踢毽子比赛

游戏规则：

小孩三个为一组，限时1分钟；踢毽子时，接触毽子的一侧下肢不可以接触地面；可以用下肢的任意部位接触毽子；踢毽子的下肢着地或毽子落地，则该球不算。以单位时间内个数最多者为胜。

材料：毽子3个；计时器一个

游戏方案三：

折报纸游戏 游戏规则：

有彩色带子摆出一个大框，告诉孩子这是湖，不能跑到外面去，跑到外面就算是输。

孩子躲闪，如果被抓住就算捞到“月亮”，游戏结束。

游戏方案五： 跳绳比赛 游戏规则

方案一，三人跳绳比赛，一家三口为一组，限时3分钟，爸爸妈妈摇绳，小孩跳绳，跳绳过程中可以停顿，以3分钟结束时

的总次数为最后成绩，数量最多的家庭胜出。

方案二，单人跳绳比赛，两个小朋友为一组，限时1分钟，跳绳过程中可以停顿，以1分钟结束时的总次数为个人最后成绩。

游戏方案六：心有灵犀

游戏规则：

一个人比划一个人猜。

游戏方案七：

水果蹲：

XX蹲，XX蹲，XX蹲完XX（另一个）蹲。说不上来或者蹲错就淘汰。

## 抖音策划案篇二

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最直接因素。

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。

## 抖音策划案篇三

金音音乐团自成立以来，凭借着院内领导的大力支持，和乐团领导、社员的共同努力，在短短的一年多时间内，已经有了良好的发展和较为广泛的影响力度。时逢金秋，随着乐团干部人员更替，社员纳新，我乐团对以后乐团的发展有所探讨和商议，并且做出了相关的策划书。内容如下。

### 一. 社团将要设立的部门

因为经过一年多的工作总结，我们认真的探讨了社团的发展前景，同时响应领导对社团的支持，我们决定将乐团的组织机构安排如下：

1. 声乐部：作为我乐团的主力军，专门负责爱好歌唱的同学的节目选拔和彩排调教，以及培养。
2. 器乐部：作为我乐团又一主力军，专门负责器乐爱好的同学的节目选拔和排练，以及培养。
3. 舞蹈部：作为我乐团的特色部门，欢迎各位爱好民族舞、街舞、劲舞等的同学加入，并能争取登台演出。

4. 表演部：作为我乐团又一新势力，主要培养和收纳爱好相声、小品、口技、主持等舞台表现力强的同学加入。
5. 组织部：作为我乐团行政部门中较为特殊的一个部门，主要负责后勤以及活动劳动等的顺利进行。
6. 宣传部：作为我乐团的打造影响力的部门，于是乎在行政部门中显得地位特殊，主要负责我乐团宣传画板，宣传单的制作工作。
7. 秘书部：专门负责一部分书面材料的整理和编写工作，同时担负会议记录的工作。
8. 外联部：设立外联部，目的是为了发展社团所需要的经济来源而工作。社团发展，经费是一大难题，我乐团积极效仿其他社团，自力更生，在学院领导下，向外拓宽，营造广告效应，积极拉外援，拉赞助，从而壮大社团。

## 二. 纳新方案

由于乐团的人员流失，所以在新生来到时，我们需要做好接纳新成员的工作，对此，我乐团作出如下纳新方案。

1. 设点摆摊，利用宣传画和社团简介招纳志同道合的新同学来加入社团。
2. 在开校前，我院有军训活动，在活动期间，我乐团可派精英分子“下连队，搞慰问”，带领同学们丰富军训时的活动时间。再者，可以在连队中结识新生，还可以挖掘热爱文艺的同学，加入我乐团。（注意：在代表我乐团表演完后，要适当提我乐团的名号）。
3. 纳新工作，应联合其余社团，按照个人兴趣，正确的选择社团加入，从而不至于后期各个社团的人员流失，也达到了培养兴趣爱好的目的。
4. 纳新时，可采纳新入团社员的下线，以点带面，招纳更多的有志之士来我乐团发展。
5. 在正式开课后，我乐团可派领导骨干进行“扫班”式的宣传纳新。
- 6.

在军训期间扫宿舍，发掘爱好文艺但怯于上台的同学。

7. 设立两轮面试，实行淘汰制，经过第二轮面试后的同学需缴纳社费，并制作发与工作证。并建立档案，制作考勤表。

### 三. 社团发展规划要点

社团发展，重在能培养兴趣爱好，使志同道合的人有事可做，不能让大家中途而非，争取更多的上台机会。

1. 社团间合作最为重要，人员间的相互调配和交流也很重要。2. 领导、社员都要在各尽其责的前提下多多沟通交流。

a□ 多多向外发展，组织有目的性的活动，加强乐团在外的影响力，从而代表学院创下一定的影响力。

b□ 多发展才艺好的社员，鼓励社员们用于表演，勇于登台。

c□ 私下关心一些重点培养的对象，同时也要关心社员们的思想动态和生活困难。3. .以联谊的方式展现自我a□方向性：可在一定时机，突破学院范围，向周边外校延伸，积极参与活动，组织活动，在本地区崭露头角□b□搞外联工作的同时可以多参加一些社会上的大学生公益活动，从而锻炼自己的能力，积累登台的经验。

如：啤酒广场开业，慰问老干部，帮助小学生组织活动等。  
(重在树立本院，本乐团的威望，名声)

### 四. 乐团管理方案

在管理方法上需注意以下几点，需要以上治下，层层管理的制度。主席为最高组织者，下设各部门部长之间的通力合作。施行各部门考勤制度，主席团监督制度。

1. 要下放一部分权利，目的在培养下一届有能力的干事。 2. 责任到人，连坐制度，干事犯错，上至部长都要作出检讨。

3. 人尽其能，在做好本职工作的前提下，积极配合各部门工作，多劳者多得荣誉。 4. 主席团任务分配明确，团结一心，重在做出表率作用。

5. 每人都有各自的私事，我们要保证每个人的学习时间，但也要让每个社员都能融入到社团的工作中，从而培养出全方位人才。

6. 淘汰制：每个文艺类部门的干事必须兼报一个行政类部门，从报选的人当中，实行淘汰制，取其五六后，择优录用，之后可酌情予以两份荣誉。

7. 积分制：为了便于管理和择出优秀干事干部，设立积分制。每人基础分100分，当积分低于0分时，勒令其退社。加分积分制：

小型活动中：出谋划策并采纳者+2，积极参与付出较多者+2，活动演出中两人以上表演节目者+5，两人或一人表演+8。

大型活动中：出谋划策并采纳者+5，积极参加与付出较多者+5，活动中两人以上表演者+8，两人或一人表演+10. 减分积分制：

1. 院领导重视发展人才，所以要争取更多的荣誉证书，鼓励更多的人才发展自己的特长。 2. 社团例会两周一开，重在验收社员进步，总结经验，多多发掘有发展前景的节目。 3. 对于态度不端正的社员，先予以批评，超过三次违规者，则酌情处理。 4. 社团人员纳新在于精品吸收，要注意去其糟粕。

# 抖音策划案篇四

## 抖音账号

【抖音】蓝v认证号：垂直内容（用于官方私信联系个人账号意向客户用途）

刷号、标签、权重：垂直标签（餐饮类目、创业类目）

【抖音】主账号个人号：软性垂直账号、以垂直被养号为主（内容待议、如有可使用蓝v可忽略个人主账号）

刷号、标签、权重：双重标签（餐饮类目、创业类目、相对应内容标签）

【抖音】附属个人号：软性主题性个人账号、以养号及获取流量为主（数量及内容待议）

刷号、标签、权重：双重标签（餐饮类目、创业类目、相对应内容标签）

【微信号】每个手机抖音账号开通相对应微信账号（以方便社群运营及维护）

以号养号的模式（软文传播性附属账号同时养蓝v号）【附属个人号】（关联名称及内容及卡通头像）：名称内容例a附属号“品牌xxx”内容两性话题鸡汤类皆可）

b附属号“品牌xxx”内容育儿知识类育儿故事类皆可）

c附属号“品牌xxx”星座分析类）

d附属号“品牌xxx”笑话趣事类）



（以上所有附属号标题及内容皆可改动商议）

### 【附属个人号和蓝v号关联性】：

个人子账号用作内容运营及推广、作用为扩大流量范围、  
（所有子账号的简介均为：对应内容文案+对应vx账号+蓝v号账号引导）

蓝v账号用作一个官方商业性存在、需通过有官方安全性账号去私信所有子账号留言的意向客户以及日后矩阵的所有账号私信、整理定向意向客户联系表格统一交给销售部）

千粉素人账号矩阵：配合线下事件营销同步推广

## 抖音策划案篇五

### 一、了解个人风格定位

先问问自己有什么特长，你是外貌比较出众？还是擅长聊天？又或许你有一副好嗓子唱歌好听？还是跳舞好看？可能你还有一些特殊才艺德能？等等。特长越多越好，越精越好，这些就是你直播的立足之本！

### 二、会包装自己

选择合适自己风格的妆容和衣服，把自己打扮一下，我们看到直播间的小姐姐，个个把自己打扮得美美的！

另外直播间的灯光买几个补光灯，背景可以用淘宝的3d背景墙纸，这些都是基本的。你可以根据自己的需要更换和补充一些设备，比如购置声卡和麦。

### 三、直播内容的准备

在开播前准备一些话题，以防冷场，尤其是新人主播，大部分可以按照聊天，唱歌，做游戏，打pk等等这种套路进行，而这些都是需要你直播前做好准备。

新人主播前期，可能会人气少、流量少这些都是正常的，小卓老师建议延长直播时长，坚持开播两小时以上，增加自己的曝光度，业内有句老话新直播拼时长，老主播拼底蕴。所以如果一个新主播想在直播的行业里有立足之地，前期的努力是非常重要的。

#### 四、粉丝维护

粉丝维护真的特别重要！！！！

主播要建立自己的粉丝团，下播以后要多多和自己的粉丝沟通，多聊天，和他们成为好朋友这样，你的粉丝就会以滚雪球的方式递增，而不是来一批，走一批，铁打的粉丝流水的土豪，陪伴你到最后是不是土豪而是你的粉丝所以对他们要多用心。

#### 五、个人价值提升

根据你的直播得来的经验和粉丝沟通的情况，来适当调整自己，改掉一些缺点，增长一些新的亮点，这会给粉丝持续的吸引力。

会抖系统：抖音直播场控软件

自带关键词回复、自动刷屏、自动定时公告、自动关注、自动欢迎语、粉丝群发.....等智能功能。