最新直播活动设计方案(模板6篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

直播活动设计方案篇一

为进一步发挥电子商务释放消费活力、推动消费升级的重要作用，助力后疫情经济发展，现开展“年货越纷呈绍式过大年□20xx绍兴网上年货节”活动，具体活动方案如下：

促进“网货下乡，农货进城”的双向流通。

20xx年1月15日－ 1月25日，为期十天。

主办单位：

嵊州市商务局

共青团嵊州市委

承办单位：

嵊州市电子商务公共服务中心

汇通达浙江网络有限公司

协办单位：

浙江汇享达网络科技有限公司

嵊州市吉昌荣食品有限公司

嵊州市长运集团有限公司

（一）“春节不打烊·年货线上购”

联动“嗨汇购”平台优质商户、结合嵊州优质农产品供应链，围绕年货采购、返乡送礼、团圆家宴、走亲访友为生活场景，分阶段推出“限时秒杀”“整点抢购”“年货大促”等系列活动，为消费者提供生鲜果蔬、米面粮油、坚果礼盒等质高价优的年货商品，满足消费者线上一站式购物需求。同时，通过微信推文、抖音购物车链接、自媒体推送等形式传播宣传，联动企业、平台，推广嵊州年货，营造线上年货节氛围。

（二）“助农共致富·直播迎虎年”

联合嵊州市各优质农产品属地乡镇，对接农产品协会组织，助力农村电商发展，帮助农家纾解疫情引起的囤积困境。挖掘山区特色年货，鼓励嵊州农特优产品上线平台，通过抖音直播、短视频等形式统一话题#助农共致富·直播迎虎年#，由直播平台给予一定流量倾斜，推广香榧、茶叶、小笼包等嵊州原产地产品，让更多嵊州农特优产品走出大山，走进千家万户。

直播活动设计方案篇二

20xx□年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、最好的年货□xx商场将推出“满100、送150(年货券)”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节、大礼。

活动方案：满100、送150(年货券)

xxxx

活动期间，在xx商场累计购物满100元、购买童车满、200元、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家、庭年货券150、元;购买大家电类商品累计1000元，可获得□xx商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商、品除外)。

1)年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某、某商场均可使用。

2)压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、、裘皮等特殊商品外，在xx商场均可使用。

3)元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮、等特殊商品外，在商场均可使用。

4)烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5)礼品券：仅限商场内使用。

6)翡翠券：仅限商场及xx□珠宝宫使用(黄金、铂金除、外)。

1)赠券只适用于商场内，复印无效;

2)赠券需对等消费或按比例收券;

3)赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券;

4)现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还;

5)赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退、还顾客;

6)赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分;

8)xx商场保留对此券使用的’最终解释权。

直播活动设计方案篇三

为贯彻落实延安市商务局关于开展“延安市20xx全国网上年货节”通知要求，发挥电子商务在释放消费潜力、促进消费升级方面的重要作用，同时为进一步推广红都志丹农副产品，扩大志丹县特色农产品的销售和知名度，特制定“红都志丹20xx年网上年货节”直播活动方案如下：

为扩大志丹县优质农副产品对外销售，推动农产品通过新媒体方式宣传。让新的传播方式与农产品相结合，从而扩大志丹中小型涉及农企业品牌知名度及影响力。

志丹山地苹果，杏仁，小米，陕北霞姐系列产品等。

（一）直播方式

通过直播的方式对参加20xx年线上年货节的’产品进行介绍。

（二）活动时间

20xx年1月19日－2月6号

（三）直播活动流程

直播活动前期在直播间进行，在直播间时主播对延安市志丹县的产品逐一拿到镜头前给予特写。

在活动现场，主播根据粉丝的问题或者对产品产地风貌、风土人情、产品所在地旅游宣传、产品品质等方面进行讲解及推广。在20xx年线上年货节的现场，主播对志丹县参展产品的通过亲自泡发、品尝等体验过后给粉丝们更为客观的认识。

主播：1、张瑞2、陕北慧姐3、牛鸿4、芊芊优选5、红都组合徐志宁6、黄土兄弟（更多主播招募中）

1、协助企业卖货。

2、进一步提高志丹县对外知名度。

3、进一步扩大志丹县农副产品知名度。

1、直播设备手机两部、补光灯、充电宝、自拍杆、手机支架、小电热锅等。（形象得体）

2、做好防疫措施，带好口罩。

直播活动设计方案篇四

浪漫圣诞，惊喜回馈！

12月1日——12月30日

1、提高消费金额，增加会所营销业绩；

2、加强与顾客之间的联系，巩固客户的忠诚度；

3、打响品牌知名度，宣传企业文化。

促销活动一：完美圣诞节，大餐吃到饱！

请记住在会所圣诞节活动期间，凡是当天消费满8000元以上的顾客均可获得吃三人大餐的特权，名额有限，仅进店消费前十名的。

促销活动二：圣诞双人游，浪漫不断！

每年的圣诞节，不论是商场还是旅行社都会推出情侣优惠活动，一些旅行社还专门为情侣们制定圣诞节旅游路线，不仅拉动顾客消费，还能带动圣诞节的气氛。所以会所想要在20x

圣诞节策划不一样的促销活动，不妨考虑和一些旅行社联合促销。

在活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本会所开卡，并且消费达到1000金额的话，就可以和另一半享享受美容院推出的圣诞节双人游活动。而已经是会所的老顾客，只要您在圣诞节当天消费满800元也可获得双人游机会。

注：消费金额来决定去哪儿游！

促销活动三：幸运大转盘，圣诞赚不停！

圣诞节活动期间，凡在会所消费金额满388元的`顾客均可获得“幸运大转盘”的一次机会，该转盘里成本划分不同区域：500元、600元、700元、800元、900元、10000元代金券或者是产品。由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑奖，永不落空，让你圣诞夜赚不停！

活动注意事项：

1、在活动前期，会所店长需分配好每位员工的工作任务，为她们打气加油，提高她们的奋斗志气。

2、在活动期间，美容师必须认真对待进店的每位顾客，不要给顾客留下一个不好的印象。

直播活动设计方案篇五

活动口号：

单身无罪，珍惜今宵

11月11日光棍节是所有单身者节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友

来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。希望单身的你在我们的餐厅开怀释放，痛饮放松，尽情快乐，结识更多的人生朋友。也许你能在此遇到你心仪的他（她）。在顾客欢悦中促进餐厅营销。

活动实施：

1、活动时间：

11月11日晚上《7：00———10：00》；

2、活动对象：

所有单身者和他（她）的亲朋好友；

3、活动程序：

（1）餐厅经理开场白，说明本次活动的意义；

（2）餐厅演奏《单身情歌》；

（3）击鼓传花，中奖者免费赠送菜品；

（4）传苹果游戏。男女隔开坐成一排，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，一一传递，谁把苹果掉了，罚饮酒或饮料。

活动准备

1、音响设施；

2、小鼓一个或厨房用具代替；

3、有关单身情歌和乐曲；

4、餐厅前门标语：光棍节联谊晚餐。

活动形式：

全城搜索单身男女，参加我们的告别单身趴，现在有全城最in的脱单buffet还有最有趣的互动小游戏，还在犹豫什么，这个甜蜜的11月，我要大声说出爱，让“现在”见证你们的爱情。

活动内容：

特别的日子给特别的她（他）一个特别的惊喜，现在为你提供爱情套餐私人定制，那个让她（他）魂牵梦绕的味道，告诉我们，我们的团队会为你提供只属于你们的浪漫，私人定制套餐，特别的场景布置，全城只在“现在融合餐厅”。

活动时间：

11月11日—12月12日。

温馨提示：

私人定制请提前1—2天预订。

活动内容：

到店消费的顾客可以在爱情墙上留下照片和表白卡，向心爱的她（他）大声表白吗，就现在，爱要大声说出来。11月12日，投票选出最打动人心的表白，将获得现在餐厅精心准备的iphone6手机。

活动时间：现在———11月11日晚10：00

活动要点：

顾名思义，这个套餐完全是由11组成的，对于那些炫耀型的

光有们是个不错的创意。11个光棍一起吃饭，必须在餐厅的11号包厢、进门拿的是11号的报纸、用11套餐具、吃11道菜、喝11杯饮料。每道菜都必须是符合11这个数字，例如：11个烤肉串、11个四喜丸子。吃饭要吃1小时零1分。用的餐巾纸上都要有与光棍节相关的宣言。餐厅还要为光棍节精选11首光棍情歌，作为背景音乐。

活动要点：

11个单身男青年，11个单身女青年，五官端正，四肢健全，有稳定工作与收入，没有法定或非法定伴侣。活动内容烧烤，解手绳，跳圈舞，大合唱，两人三足，呼唤盲人，情侣绘画，散步聊天（分组比拼，最终落后的队伍要受神秘大惩罚）。每人1只鸡翅，1根香肠，1条番薯，1棒玉米，1支茄子，1根香蕉，一条面包，一瓶水。大食者自备丰盛午餐或烧烤材料。

活动要点：

餐厅为参加活动的每位光棍发一个号牌，每一个号牌分为光光和明明两种。活动开始号牌一样的光光和明明组成一队做模仿快闪游戏。配合号的发给剩斗士标签，配合不好的`重新组合，在进行决斗大家都找到光光和明明为止。最后大家一起享受脱单套餐。

直播活动设计方案篇六

为贯彻落实延安市商务局关于开展“延安市2022全国网上年货节”通知要求，发挥电子商务在释放消费潜力、促进消费升级方面的重要作用，同时为进一步推广红都志丹农副产品，扩大志丹县特色农产品的销售和知名度，特制定“红都志丹2022年网上年货节”直播活动方案如下：

为扩大志丹县优质农副产品对外销售，推动农产品通过新媒体方式宣传。让新的传播方式与农产品相结合，从而扩大志

丹中小型涉及农企业品牌知名度及影响力。

志丹山地苹果，杏仁，小米，陕北霞姐系列产品等。

（一）直播方式

通过直播的方式对参加2022年线上年货节的产品进行介绍。

（二）活动时间

2022年1月19日－2月6号

（三）直播活动流程

直播活动前期在直播间进行，在直播间时主播对延安市志丹县的产品逐一拿到镜头前给予特写。

在活动现场，主播根据粉丝的问题或者对产品产地风貌、风土人情、产品所在地旅游宣传、产品品质等方面进行讲解及推广。在2022年线上年货节的现场，主播对志丹县参展产品的通过亲自泡发、品尝等体验过后给粉丝们更为客观的认识。

主播：1、张瑞2、陕北慧姐3、牛鸿4、芊芊优选5、红都组合徐志宁6、黄土兄弟（更多主播招募中）

1、协助企业卖货。

2、进一步提高志丹县对外知名度。

3、进一步扩大志丹县农副产品知名度。

1、直播设备手机两部、补光灯、充电宝、自拍杆、手机支架、小电热锅等。（形象得体）

2、做好防疫措施，带好口罩。