

# 2023年活动直播方案策划 年货节直播活动方案(精选5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 活动直播方案策划篇一

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。

## 活动直播方案策划篇二

《明天我就业》

7:00到8:00每周周一周五

一个小时

直播

## 服务类访谈式

清新、明快、活泼而不失严谨

感受最新鲜的就业资讯，最资深的用人透视，最理智的自我分析。明天我就业，让您毕业大不同。

- 1、构建平台了解就业咨询
- 2、掌握用人方需求
- 3、使听众认知自我，合力估算，规划出适合自己的职业之路

板块设计：注：每次节目都有现场招聘，会在前一期节目中公布招聘方信息，请听众报名，筛选三位在板块三中进入节目，现场参与。

### 板块一《你我》

现场的嘉宾与主持人以随意聊天的形式说一些就业的新鲜故事、政策，并带出一些招聘信息，场外观众以短信形势参与现场讨论。

### 板块二《明天》

## 活动直播方案策划篇三

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。

## 活动直播方案策划篇四

《明天我就业》

7:00到8:00每周周一周五

一个小时

直播

服务类访谈式

清新、明快、活泼而不失严谨

感受最新鲜的就业资讯，最资深的用人透视，最理智的自我分析。明天我就业，让您毕业大不同。

1、构建平台了解就业咨询

2、掌握用人方需求

3、使听众认知自我，合力估算，规划出适合自己的职业之路

板块设计：注：每次节目都有现场招聘，会在前一期节目中公布招聘方信息，请听众报名，筛选三位在板块三中进入节目，现场参与。

板块一《你我》

现场的嘉宾与主持人以随意聊天的形式说一些就业的新鲜故事、政策，并带出一些招聘信息，场外观众以短信形势参与现场讨论。

## 板块二 《明天》

### 活动直播方案策划篇五

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。