

2023年直播活动运营方案策划 活动运营方案(大全5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

直播活动运营方案策划篇一

在丽江古城过七夕，可能没有华丽的烛光晚餐，却可以牵手爱人去放河灯，点亮各色的莲型河灯，看夜色下的河灯渐行渐远，仿若你们一路走来的模样。那时候，不管是深情表白还是旧日重温，在丽江都能找到最适宜的风景。

2、三亚：陪你直到“天涯海角”

纵然有迷人的热带海滨风光、天海交际的醉人浪漫，也不能媲美“天涯海角”、“海枯石烂”的海誓山盟。一路聆听美丽的爱情传说、享受醉人的椰风海韵。三亚浓郁的海滨气息，在七夕这样的日子，似乎更容易让人沉醉不知归路。

听说这里浑然天成的绝色美景，是任何高级的婚纱摄影馆也造不出来的。

3、黄山：锁爱“情人谷”

它有个很俗的名字——情人谷。黄山脚下的这里处处显露着山水中的浓情蜜意。哪怕就按着名称数过去：鸳鸯池、爱亭、玉环池、相思亭、情人桥、情缘亭.....更别说迎门一块石碑上刻有各流派各字体书写的“爱”，人称“百爱图”。

最让情侣津津乐道的却是“同心锁”。有同心锁的地方不少，

但最有名的莫过于黄山。系好同心锁，钥匙系上红丝带，用力抛向悬崖之中，云海山河氤氲中两心为一。

4、杭州：处处浓情，浓情处处

“盈盈一水间，脉脉不得语”，用来形容七夕时，走在西湖边的感觉再合适不过了。

杭州和爱情有关的地方有几十个：许仙白娘子的断桥相会、梁山伯与祝英台的化蝶之林、才女林徽因的豆蔻神情、郁达夫和王映霞……那些不得不说的爱情故事和传说，从西湖、长桥到蔡官巷、风雨茅庐，处处都述说着动人心扉的雪月风花。

不论你走在杭州的哪条街道上，隐约都能看到听到和“爱”相关的细节，哪怕是一股清泉、一段小桥，都会让人觉得眼前的幸福如斯珍贵。

旅行社门店运营方案

直播活动运营方案策划篇二

很多人误以为，直播只需要一部手机就能完成。但是，一台手机可以直播，但不能保证直播质量。

一场高质量的直播除了手机之外，还需要很多辅助工具辅助提升直播质量。

主要包括灯光、支架、背景墙、声卡、麦克风、产品陈列、其他道具等等。

其中，支架主要是为手机直播准备，为了保持稳定性，手机直播要准备一个支架用来支撑手机。

麦克风的作用主要是为了防止爆音和杂音，大部分主播使用的都是电容麦克风。

声卡的作用在于优化直播声音质量，避免声音中的杂音、延迟失真等问题。所以，尽量选择质量好一点的声卡。

直播时，直播间光线明亮舒适是最基本的要求。例如美妆等品类的近景拍摄，室内灯光较弱，需要一盏美颜灯，常用的是环形美颜灯。

直播活动运营方案策划篇三

制定直播预热方案，才能按照计划推广直播间，向“全世界”宣告你要直播。

把你的直播时间、直播内容、直播福利等进行文案策划，发布在用户能够看到的地方。

发布预热短视频

在抖音，几乎所有主播在直播前都会发布预热短视频，通过各种各样的方式告诉用户“我要直播了！”

微博、微信直播预热

微博、微信都是日活用户过亿的平台，如果你的粉丝基数大，就一定要利用这两个平台来为直播间预热。

淘宝头部主播薇娅也经常在微博做直播预热，通知用户直播时间福利，引导用户准点进入直播间。

我们可以参考薇娅的直播预热文案技巧，给出福利诱饵：抽奖送平板电脑，送红包等等，提升预热文案的热度，吸引更多人发现你的直播预告，引导他们进入直播间。

除此之外，还可以通过微信朋友、社群、今日头条等多种渠道来为直播间做推广，为直播间吸引粉丝。

直播活动运营方案策划篇四

1、使新员工在入职前对公司有一个全方位的了解，认识并认同公司的事业及企业文化，坚定自己的职位选择，理解并接受公司的共同语言和行为规范。

2、使新员工明确自己的岗位职责、工作任务和工作目标，掌握工作要领，工作程序和工作方法，尽快进入岗位角色。

3、帮助新员工适应工作群体和规范，鼓励新员工形成积极的态度。

公司所有新进员工。

每周四下午16：00至18：00，如有特殊情悦，具体时间则另行通知。

1、岗前培训：由人事部组织实施，采用集中授课的形式。

2、岗位培训：由厂长组织对其与工作岗位所要求的技能进行培训。

公司《规章制度》、消防安全知识、设备3q文件及操作指引。

1、公司概况（公司的历史、背景、质量方针、原则）。

2、组织机构图。

3、各部门职能（员工个人岗位职责）。

4、员工日常工作准则、严禁行为。

- 5、人事管理制度（录用、考勤和休假、奖惩、离职、工资）。
- 6、员工福利。
- 7、员工安全注意事项。
- 8、消防知识培训。
- 9、岗位专业知识、技能。
- 10、设备操作及安全指引规程。

培训考核分为书面考核和应用考核，以书面考试为准，满分100分，85分为合格，不合格终止试用。

直播活动运营方案策划篇五

这里的直播内容主要包括话术、互动和成交。

例如，你可以通过品牌或者产品背后的小故事或者历史，来引入产品，然后讲解产品的外观特点、卖点，展示产品的使用方法，并和其他同类产品进行对比，突出你的产品优势。

其次，可以通过福利抽奖、分享评论等引导方式来促进用户成交，最后再用促单话术“催”用户下单。

6. 直播中数据及场控调度

除了直播内容外，直播中还有很多事情需要时刻进行监测调度，保证直播的有序进行。

主要包括：

直播后台推送：维护商品库存，及时上架商品并把控抽奖送福利等环节。

场控：助力要根据直播时观众的反应以及主播的需求举牌提醒直播进度以及直播注意事项。

例如，薇娅、李佳琦直播间就经常需要加货，这个时候就需要有助力及时跟品牌商确认是否加量，然后再反馈给主播，主播传达给观众，形成一个顺流畅的传播链。

数据监测及策略调整：直播过程中需要有助力随时监测直播数据，并根据观众的反应和产品销量以及各种突发状况及时作出策略上的调整。