

抖音工作计划(大全10篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

抖音工作计划篇一

抖音能发挥文案作用的地方有标题、评论以及字幕这三处地方。

标题在提高视频播放完成度和互动率上起着关键作用，视频标题不够吸引人，就不会有人打开看视频，自然也就没有用户行为；有些视频的字幕也很重要，通常会需要在关键步骤上去添加字幕帮助用户看懂内容。

2、利用流量明星效应

很多品牌都会为为代言人制作了多条符合抖音用户使用习惯的竖屏内容，并鼓励用户进行互动，因此短时间集中爆发比较容易实现，但是这种方式费用高昂，或许只有大牌能承担得起。

3、建立人设

建立人设的目的是为了能以品牌人格化来聚集用户群体和增加粉丝粘性。

在抖音上面想要打造一个具有足够吸粉能力的蓝v账号，就要考虑为账号打造专属的人设这一种方法。

首先可以通过对品牌客户需求的了解来设置账号定位，确定好账号人设和内容主线。

之后再通过制作优质的视频内容来提高用户的崭新，最后可以通过品牌账号优质内容的沉淀影响，持续吸引目标用户，从而搭建抖音自有的粉丝流量池。

4、植入创意广告

在视频中植入创意广告既能保证用户看了不反感，也可以做到广告即内容的效果，让广告本身降低违和感。

江小白就在抖音上面发布了一个名叫“他们非要我喝西瓜汁的时候酷一点”视频，最终这条贴近用户生活场景的广告获得了万的点赞和2200多的评论。

5、制造传播热点

抖音的用户互动性特别高，这一特点也非常适合营销活动的传播和扩散。

之前中国国家博物馆与七家地方博物馆联合抖音一起推出的“第一届文物戏精大会”h5刷爆朋友圈的这一个案例就可以看出来。

6、抖音挑战赛

抖音每天都会更新不同主题的挑战，将时下热点和短视频相结合，不仅能够激发用户的创作热情，也更容易借热点进行内容传播。

“挑战”类活动是抖音为企业提供的独特营销模式。

抖音工作计划篇二

这个问题可以先从做抖音需要投入什么来说。

有些达人自己拍自己就能火，这是一个人的团队。

而我们投入了十几个人，有专业的设备、影棚、演员、策划、设计。

在这样的投入下，我们的短视频总计播放量达到5亿多，性价比还是很高的。

在值得投入的前提下，我认为绝大部分的产品都可以玩抖音。

因为我们在抖音上看到：棘轮火了、冰淇淋火了、小茶馆火了、奶茶店火了、智能软件火了□app火了、公众号火了等等。

即使是卖控制机的，在抖音上也可以让挖掘机的，抖音上也可以让挖掘机排成一排组团跳一个海蓝物吧。

2. 什么样的内容在抖音容易火？

抖音工作计划篇三

第二天我神采奕奕如约前往x城的售楼部；这个x人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了“面试官”的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。

但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过了这x月有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在x月份到x月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一这几个月来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

抖音工作计划篇四

甲方：

乙方：

依据《合同法》和有关法规的规定，甲乙双方经友好协商，就乙方向甲方提供企业整体运营顾问服务的事宜达成一致，签订本合同，以资共同遵守：

第一条 服务范围

甲方聘请乙方为甲方企业营销顾问团队，针对，服务内容如下：组织结构规划，品牌整体策划运营，宣传推广运作，相关浏阳市场资源渠道共享，乙方对甲方企业所处的内外部环

境进行深入的访谈、调研，客观中立地审视，做出有前瞻性和建设性的计划方案，并且结合企业本身规划落实各项计划与方案。

第二条 服务时间

1. 本协议约定的运营服务时长自20xx年xx月至或甲方该项目停止运营。

3. 运营期间，甲方咨询顾问可以通过电话、邮件、传真、信件以及其他方式向乙方询问相关企业运营情况等相关信息，具体服务时间和方式由双方协商确定。

第三条 运营工作要求

1. 为保证本项目的顺利进行，甲方应确定1位主要联系人，负责甲方和乙方项目日常工作的接洽与沟通。

2. 甲方应给予乙方决定的授权，与绝对的支持。即乙方认为与本项目有关的企业资料有知晓的权力，并可要求甲方配合提供有关资料。如甲方无法提供部分资料，应与乙方进行沟通，协商解决的办法。

第四条 双方权利义务

（一）乙方的权利义务

1. 项目规划建议、营销推广，活动策划与品牌宣传、

抖音工作计划篇五

在直播带货成为社会主流经济发展模式之一的大背景下，抖音几乎已经变成国民级刚需app□

然而，就是这样一个，目前却难以被教培行业所运用，很多机构或许曾经尝试，却好似身在庐山中，不知该往何处去，最终不了了之。

想一心一意教学，却发现赚不到钱，连生存都成问题；想用点法子赚钱发展，又被情怀和社会的道德绑架束缚了手脚。

，从业者就经常自嘲地说：我们总是捡别人吃剩下的。

对抖音的认识有偏差，仅把抖音当做娱乐产品和直播电商平台，或是觉得抖音风口已经过去，追赶不及。

忙于校区事务性工作，没时间亲自拓展抖音市场；或觉得自己不懂，学习成本过高；或觉得现有渠道已足够稳定，不愿意走出舒适区拓展第二、第三增长曲线。

想学习抖音运营，但局限于零散刷到的短视频知识点，说起来头头是道，做起来没有基础，难以落地。

抖音工作计划篇六

既然这份计划书是给你的领导看的，就不用写你的受众群体是谁，因为你把不准老板想要的人群是谁，而在老板们看来，当然是大众都喜欢才好，所以关于受众你自己明白即可。

那么你需要给老板呈现的哪些内容呢？

账号表现形式：真人出镜，宠物，图文□ppt□视频剪辑……在这些形式中，分析最适合你们行业的一种类型进行选择。

简单说一点，真心出镜和宠物的效果胜于其他类型，因为本身抖音平台就更喜欢这样的内容。

类型：搞笑、剧情、测评、解说、干货、榜单、技术等。

也要根据公司的实际情况，以及个人的能力进行选择，千万不要觉得剧情类好吸粉，技术类很炫酷就盲目选择。

行业：美食、旅游、三农、教育、娱乐、科技、职场、美妆等。

一般情况下，公司既然想要做抖音，就已经对行业有了一定倾向，所以这一块儿还是比较好选择的。

还有一种情况是，刚起步的mcn机构，想要做一批账号，但是行业没有确定，你就需要和上级沟通，先看他们的意向，如果他们没有想法的话，那就选择你最熟悉的领域去做。

以上三点写完以后，你的受众人群画像也就出来了。

你最好能够给出选择这个定位的理由，这样老板更容易理解，你的方案也更容易过。

举一个简单的例子，这样定位是根据我们公司的产品和实际情况出发，在推销产品的同时打造个人ip方便以后做其他产品的带货。

2. 内容方向

确定账号定位以后，再来写内容方向。

这样做的好处是，更加直观，你的老板即使不太了解抖音，也可以明白你的账号运作时，输出的内容是什么样。

ip根据实际情况，将账号人格化，比如抖音的皮皮狐。

抖音工作计划篇七

一个个的解读啊：

1、选品员：如果是自有产品，要提炼出卖点。如果是别人的，要商务谈判，合同细节等。产品一定要正、要真、要好、要有利润，才能保证持续发展。这个是根基。

2、直播销售员：这个很直接，薇娅、罗永浩他们干的。

3、视频创推员：就是短视频小视频等的加工创作，这个也很重要，对吧，不言而喻。

4、平台管理员：做运营，数据分析等的，怎么提升流量和转化率，得靠平台管理员。

当然大家印象最深的还是直播销售员。这个岗位呢，说实话，挺吃基因的。就是老天爷赏饭。能说会道，外型好，反应快，这些不是说练不出来，但是先天的优势占比很大。还有就是得放得开。

如果我们觉得自己做不了直播，也可以朝另外三个方向发展。选择产品、视频创作、平台运营也同样重要，而且发展空间也很大，朝管理甚至自主创业方向发展。

抖音工作计划篇八

甲方：乙方：

地址：地址：

甲乙双方经过友好、平等的协商，根据《中华人民共和国合同法》的规定，达成如下协议，并由双方共同恪守的条款如下：

第一条：合同性质：本合同为抖音代运营合同

第二条：合同内容及要求：甲方为乙方提供抖音代运营

第三条：包含内容及费用

甲方为乙方提供抖音代运营的内容及费用：

乙方需要支付甲方人民币金额为

元，（大写：

本合同的服务期限为：2018年

日起至2018年

合同到期后，乙方拥有续约权。

抖音工作计划篇九

主播是直播中非常重要的一个角色，职责很多，不仅要讲解产品、介绍活动，还要会控场，能和粉丝互动等等。所以，一个直播团队里的主播，在直播前一定要做好充足的准备，提前了解产品，准备话术，拟好脚本，熟悉流程等等。

在一些大的直播间里都会有副播，副播的职责就是协助主播。主播直播时没有顾及到的地方，副播就要补充，提示活动，引导粉丝关注，促成交易；副播要协助主播带动气氛，让用户下单；当主播短暂离开直播间时，副播要有能力控制全场。

总的来说，副播的主要职责就是协助主播的工作，也是一个比较重要的岗位。

直播运营这个岗位可以理解为电影拍摄的导演，直播没有运营就像电影没有导演。运营这个岗位很重要，要做统筹型的工作，负责设计直播营销点、秒杀价、选品、脚本策划等等，还要协调各方面的工作。

中控的岗位职责主要负责：设备调试、软件设置、后台操作、数据监控、指令接收和发送。

比如直播前，中控要调试直播软硬件；直播过程中，要负责运营直播后台，控制直播节奏，配合主播上的链接，修改产品的秒杀价，检查库存等。

此外，还需要关注直播后台的数据，查看库存，防止产品超卖。

直播过程中总会有售前售后的各种问题，客服就要负责这些工作。比如产品质量、发货时间、物流，以及一些针对产品的专业上的问题，都要及时回复客户，促进成交率。一个好的客服在一定程度上可以带动整个直播团队的销售额。

抖音工作计划篇十

1、负责维护直播间秩序，日常直播间管理；

5、完成对应场次直播的货品准备，及库存管理；

6、完成领导交代的其他工作。

1、有直播行业中控工作经验，电商类直播经历者优先（接受学习能力强的应届生）；

3、认真负责，对当下直播有想法，思维活跃，熟悉直播流程，会反思会复盘改进；

4、吃苦耐劳、执行力强。