

直播间选品工作 主持带团直播工作计划(大全5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

直播间选品工作 主持带团直播工作计划篇一

2□a 轮介绍 平均五分钟介绍，不以个人喜好介绍，不影响数据。

介绍搭配或宝贝的时间，在展示搭配的时候，要同时根据进度，对重点介绍的宝贝完成宝贝讲解的录制，不要被粉丝的字幕问题打扰。

3. 录制宝贝讲解的要求，必须包含如下内容：

(3) 尺码介绍（首先，从自身开始说：一定要讲自己穿的什么尺码，感觉是宽松还是偏紧；其次，要从衣服本身说，例如 s 码最多到110斤的人都可以穿。）

(4) 出货时间介绍（预售还是现货讲清楚，是链接的第几号，什么时候可以开始拍链接等）

所有的宝贝录制介绍完之后，场控提示数据，设定上架的数量（建议分批上架，设定饥饿营销）和上架时间。

安排忠粉3-5个，对产品提出有建设性的问题。尽量不要夸商品，而是多给主播一些思路和提示的语句例如：1. 现在这是第几套啊。2. 错过介绍了，怎么看宝贝讲解3. 如何看回放

等1. 进行套装或者是单品展示，要以秒杀的形式，介绍完了，再放链接。2. 开播之后的链接，都是上一期的新品推荐介绍，都要在宝贝讲解录制完之后，整点时间开始放数量秒杀哦。打造抢购饥饿营销的氛围。提示观众，抢购时间，语言上营造抢购的氛围。

核心：接地气的卖点介绍，激发购买欲！

4□b轮介绍：上一期直播数据结果形成新的方案，进行返场跟进。例如：反响强烈的款式，返场展示，着重回答观众的问题。突出回顾上一场的成绩，打感情牌。核心：增加粉丝粘性——老粉有满足感，新粉有获得感，留住新粉丝。

5□c轮介绍：根据现场反馈 对 a 轮产品返场介绍，注意以下几点：

1 进行a 轮新品或整体搭配的二次重点推荐和介绍。

1 是根据粉丝的问题，着重介绍粉丝关注的点，进行强调，要念出粉丝的名字，再回答问题。

1 同时重点进行个人 ip 的推荐，要撒娇，要卖萌，要装可怜，求客户多看看，加购物车，加关注。辅助优惠政策的强化，引导点赞和分享。

核心：互动起来！

- 关注主播，介绍当场主题，抽奖的时间是在直播最后结束的时候
- 回答观众飘屏的问题
- 保持直播间的人气，刷存在感和好奇心

恳请观众，微信朋友圈分享直播链接

1. 记录改进的点2. 对于精彩口播话术记录，以便后续提炼3. 总结观众的问题4. 观察后台的数据，主播在a轮介绍之后，在b轮提示观看人数多的商品，进行第二遍讲解介绍。

直播间选品工作 主持带团直播工作计划篇二

乡村旅游作为我国新型旅游产业，获得了国家的大力支持，满足了市场多元化发展的需要。

乡村旅游通过线上直播、线下引流的方式，提升了自身的影响力。

尤其是以2016年开始的直播营销，获得了广泛的关注。

线上直播营销主要是借助于直播平台来针对营销对象进行全方位的展示，并且实现与用户之间的双向互动交流，实现旅游景区信息全方位的传达，从而刺激消费者的消费，这种营销的模式较为生动形象、反馈及时、针对性较强。

尤其是信息传递的速率高，其具有的实时互动特性，能够有效地提升用户的体验感。

在应用直播平台进行营销时，用户可以实时提问，主播可以经过在线解答来传递相应的信息，这使得乡村游营销模式转变为一对多的服务模式，提升了整体的效率。

线上直播营销的方式，克服了传统营销模式中存在的信息不对称、互动性差以及信息传递不及时等多项问题。

在当前乡村旅游业发展影响力相对较弱的背景下，借助于线上直播的方式可以通过低成本的优势来进行有效地解决，并且可以破解传统乡村旅游营销中所存在的内容不完整、用户

信任度低等多种问题。

因此，借助于线上直播和线下引流的方式，可以有效地促进乡村旅游的发展。

线上直播、线下引流营销的特点

第一，注重内容的展示。

在乡村游营销新模式应用中，需要注意乡村旅游自身产品空间的不可移动性，尤其是实现了生产与消费时空的统一性。

游客在进行购买之前无法进行试用，因此针对乡村旅游产品内容了解不够深入，而通过线下引流和线上直播的方式，可以有效地凸显乡村的生活状况以及农家风光。

乡村景观呈现出与城市风景明显差异的文化氛围，尤其是当前乡村游包括居民村落以及其他的景观元素，作为村民生产和生活的重要场所，其建筑分布和形态结构具有多样化的特征，产生了较强的视觉冲击力。

因此，构建出独特的景观形象，可以让旅游者感受到亲切以及温馨。

通过线上直播的方式来对乡村旅游的场景进行宣传时，可以通过主播自身亲身经历来对旅游产品进行最为直观的感受体验，将乡村旅游相关元素进行完整的展示，使观众能够与主播同时沉浸在旅游场景中，并且不断地消解旅游者期待值与旅游体验值之间的差距。

这种线上直播的方式可以有效地展示旅游产品，并且附加简单的项目体验，最终能够达到良好的营销效果。

因此，针对乡村旅游进行营销时，需要注重直播内容的选择

和展示。

第二，注重直播内容的分类。

乡村旅游线上直播内容的选取与乡村所在地的独特魅力，有着直接的联系，可以通过多方位的方式来进行呈现，从而达到良好的营销效果。

因此，针对乡村旅游进行营销时，可以结合自然景观、人文景观以及生产景观来进行展示。

我国乡村地区的自然景观十分丰富，包括山地、丘陵、河流、湿地等，这些自然景观自身具有较强的独特性，作为主播可以通过剧情化的展示自然景观，来展现乡村地区独特的风景，从而吸引观众的注意。

人文景观主要指的是乡村地区民居建筑和其他遗迹，这些遗迹保留了传统历史文化以及地方特色。

直播间选品工作 主持带团直播工作计划篇三

你一定希望视频云的功能能够保证你的视频服务顺畅运营，集成方便，能够快速上线，并且运维简单。但首先需要明确，视频云服务包含当前最火热的直播和相对传统的点播服务。除了行业特性，除了分发、安全等基础功能之外，直播和点播需要的高级功能以及技术实现还是有很大差别的。总体说来，直播技术难度比点播更大，但不代表直播好的点播就一定好，因此需要根据视频业务的实际需求和自身技术实力进行决策。

不难发现，各个视频云产品在核心功能上大同小异，但因为分别和各自平台不同的云服务矩阵结合，这使得他们有着各自的特点。

腾讯云视频：互动直播方案比较成熟，与腾讯云通信(im)结合紧密，业务集成度较高。

七牛直播云：沿袭七牛云的精品路线，侧重于直播，开放云端 api 实现透明播控管理，同时cdn节点相对要少一些。

金山视频云：点播数据挖掘、编码其特征(当然需要视频源高清而且终端性能强劲才有明显效果)，客户端sdk集中在移动端，不过直播还支持ott播放盒、超级电视等多屏播放。

直播间选品工作 主持带团直播工作计划篇四

整体页面风格清爽，以目前老款产品为主，首页用新款茶树系列作为主推，次顺序为薰衣草、玫瑰系列，最后是其他类。

2、详情

宝贝详情重新制作，首先以卖出记录多的按顺序做，其次按照以后库存多的顺序做。

3、宝贝关联

主推新品

4、关联促销广告页面

确定以销量为主，茶树精油为主做主图

6、整体版面

7、促销图

提高整体要求，化妆品类目的促销图要求产品档次提上去。

1、宝贝标题优化

参照的标准：

b□根据上述词在数据魔方寻找流量比较高的组合词添加进去

d□根据上述步骤再增加自己产品的特有的功效词汇

e□增加产品型号或者容量等特性词汇

f□第一天改词完毕，根据两到三天的流量变化适时调整词汇

2、店铺直通车优化

a□选词根据淘宝搜索框去选热词

b□数据魔方选流量展现相对比较好的词

c□主类目词以及其引申的长尾词

d□经过3天展现去除无展现、质量得分低、性价比不好的词

直播间选品工作 主持带团直播工作计划篇五

部门定期都要进行例会总结与下面工作的安排部署，作为负责人更是应该与新干事多进行交流，与他们拉近关系，和他们一起解决问题，交流分享与人相处的方式，拉赞助的技巧心得，共同策划下面的活动。

当然一学期的而工作也让我认识了些问题不足，一些活动对商家的说服力度不够，无法吸引商家目光；有些干事在没有拉到赞助就有泄气了，没有继续保持当初的激情；与各部门及部门内部成员的交流仍不足，沟通还不够密切；缺乏一些创新意识，由于经验局限性，所以我们一些自身的独特想法

较少。当然这些问题在以后工作我们都会重视，要积极交流沟通，提高大家热情，增强意识，提高大家能力以应对更多锻炼与挑战。

本学年，我们纪检部事变的引导头脑是：在院团委的领导下，牢牢围绕院门生会摆设，密切共同院团委的事变，对峙求实效、求实务，在赢得宽大同砚满意上下工夫，富厚校园文化，活泼第二讲堂，充实发挥桥梁和纽带作用，终极到达可以或许代表宽大同砚长处与促进学校门生事变的双重目标，领导全院同砚以实际举措为我院增光添彩！

本学期，在院团委的具体眷注和引导下，我们纪检部积极，认真地完成了学校摆设的各项事变，取得了肯定的结果。

学期初，我们新一届纪检部成员改选事变在院领导老师和宽大同砚们的大力大举支持下取得了圆满乐成，此次共xx名xx级新生的参加为我们院纪检部的门生事变团体注入了奇怪的血液。参加素质拓展练习对我们纪检部的新成员来说意义庞大，使他们从中学到了很多为人办事的原理，并加强了对服从、信托、连合等意识的认知，这些大聪明在他们本学年的事变中表现的极尽形貌。应门生处摆设摆设查早操和升旗，每天早上我们纪检部成员都定时到位，事变有序，事变结果得到了门生处的承认！为了相应建立康健、调和、书香校园的招呼，我们纪检部创建了文明执勤督查小组，各小构成员勤勤奋恳，任劳任怨，更有甚者纵然是身材不适也不离开岗亭，此高度认真，认真的事变态度值得我们学习！双选会期间，我们纪检部作为事变职员热情欢迎来自全国各地雇用单位，进一步宣传我们华豫学院的门生形象，给各用人单位留下了很好的印象。形展大赛，固然我们纪检部的成员的形象没有舞台上的演员那样流光溢彩，但是我们在台下冷静地为他们付出，也为我们华豫校园显现了别的一种新形象！

我们做任何一项事变，出色的完成任务是我们的终极目标，但是其真正的意义不但于此。我们做门生事变的出发点是为

同砚们办事，落脚点是成人达己，互利共赢。完成任务，成人的目标到达了，那么达己就要求我们从一项事变，活动中有所意会，有所开导，不能单纯的只为了完成任务而事变。比如我们可以学习到事变的方法、途径、态度等。可以或许有所意会，并连合自身实际环境应用于实践，云云，我们方能在事变中学习，在学习中成长，在生长中不绝地进步和美满本身。

首先感谢领导对我的信任，让我在采购部这个重要的位置，给我个学习的机会，让我从中认识的人与事，接触的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了见识!同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续去完善的去提高的，在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会用心去想，用头脑去思考，用行动去做事。我每天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，地便于自己以后的工作中总结找到更好的方式方法去迎接20xx年的到来。

我们所购进药品的质优价廉，关系到采购成本的高低，直接影响到整体效益的快慢，起着至关重要的作用，我作为一名经验不足的采购员，经过一段时间的了解，深知做采购的，要了解各药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低廉，今后我要做好每一项工作，要用敏锐的眼光看待事情的变化与发展，主动和个部门沟通!经过这几个月的采购，深知并不是单单做个计划表和打电话报计划，那么简单的事，公司开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需的信息反馈给采购部、采购人员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在采购大量数量的情况下，我们要与供货商业务员及时联系。

为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量问题的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共识，共同解决质量问题，做到及时退货。我发现要做好“质优价廉”是作为一个采购员的工作精髓，这个过程的操作与实践，是需

要平时的细心积累才得到的经验。

20xx年里我主要从以下方面去做认真做好采购计划，做好内勤工作，多多与各部门的人员沟通，共同及的满足客户需求！

2. 报计划时要细心、多多了解各品种的信息变更、变更的信息要及时反馈给质管部、开票处、销售部、当有新品种引进时，要授集好信息，及时与销售部、质检部、开票处沟通还要多多了解供货商与厂家在各个时间段的优惠政策等。

3. 对于公司经营的产品，要注意看月销量，畅销品种要经常查看库存是否断货，要保证库存不缺货，如因天气原因或节假日要结合现实分析，针对不同品种做好备货准备。

4. 对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上查看是否入库，查清楚原因，以免做重复计划。以上的工作都是本着公司的经营理念。

自从进入公司以来，让我更明白做好自己本职工作的重要性。在这里，感谢领导这几个月来对我的工作指导，今后的我还需领导的支持与培养，请领导放心，我会继续努力学习、努力工作的，昨日的成绩已成过去，现在重要的是在新的一年里好好珍惜时间，珍惜机会发扬优点，改正缺点，改进工作的方式方法，全面提高综合素质，更完美地完成新年的工作。

首先感谢领导对我的信任，让我在采购部这个重要的位置，给我个学习的机会，让我从中认识的人与事，接触的新鲜事物，学到了一些新知识，增长了见识！同时也明白，还有很多事要继续学习的，继续去完善的去提高的，在这一年里，我没有做出轰轰烈烈的事，但对每一件事我都会用心去想，用头脑去思考，用行动去做事。我每天按采购计划基本完成了所负责的剂型，值此辞旧迎新的时节对一年来的工作做一个总结，地便于自己以后的工作中总结找到更好的方式方法去

迎接xx年的到来。

我们所购进药品的质优价廉，关系到采购成本的高低，直接影响到整体效益的快慢，起着至关重要的作用，我作为一名经验不足的采购员，经过一段时间的了解，深知做采购的，要了解各药品信息的重要性，为确保采购药品的质量好，价格低廉，今后我要做好每一项工作，要用敏锐的眼光看待事情的变化与发展，主动和个部门沟通!经过这几个月的采购，深知并不是单单做个计划表和打电话报计划，那么简单的事，公司开票处与销售部每个星期要有个总结，把客户所需的信息反馈给采购部、采购人员也要对公司畅销品种有个基本的了解，在采购大量数量的情况下，我们要与供货商业务员及时联系。

为了满足我们所需的库存，满足质管部要求，还要总结质量问题的因素，反馈给供货商，并与供货商达到共识，共同解决质量问题，做到及时退货。我发现要做好“质优价廉”是作为一个采购员的工作精髓，这个过程的操作与实践，是需要平时的细心积累才得到的经验。

作为一名销售新人，刚加入某某某部的时候什么都不懂，现在想起来还有些好笑，通过这段时期的磨练，现在已经能够负责很多工作的实施。

这些工作主要包括：

- 1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

某某园某某庭，某某阁开盘期间的现场跟进。

某某村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

某某某花园ii—9iv—3iv—4开盘的现场跟进。

- 2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。
- 3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。参观了某某广场，某某花城，某某新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。
- 4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。
- 5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。参加了九月份的“房展会”，“某某园国庆看房专线车”，某某节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。
- 6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。