

2023年直播带货工作计划(优秀10篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

直播带货工作计划篇一

联系人： _____

联系电话： _____

乙方： _____

联系人： _____

联系电话： _____

经以上各方友好协商，甲方根据乙方自媒体“_____”，“_____”“_____”在抖音等平台的粉丝号召力，进行商业化合作，直播带货。根据中华人民共和国法律、法规的规定，就各方合作之事达成一致。甲乙双方自愿开展达人带货业务合作，具体协议内容如下：

- 1) 自合同签订起，甲方为乙方提供货源，并一件代发。
- 2) 自合同签订起，乙方通过其自媒体：抖音等平台的作品使用甲方淘宝店链接，提高甲方产品销量。
 - 1) 乙方收取基础费用3000元/月
 - 2) 收益分配

乙方销售额100%的20%，该部分收益每月分配一次（每月的25号-30号分配上月销售额）。

3) 利益结算依据

以淘宝店后台，抖音渠道销售成功的订单金额为唯一依据。

- 1) 自合同签订起甲方提供货源，由乙方挑选款式，甲方应提供若干样衣进行拍摄宣传工作。
- 2) 乙方须认真做好自媒体上对产品的宣传工作。
- 3) 甲方每月可提供20件样衣，由乙方拍摄宣传照，交由甲方精修、排版后，仅供甲方淘宝店铺用作铺面宣传，不可他用。
- 4) 双方在经营中有困难的时候，应提前通知对方，彼此应予以全力的支持与配合。

任何一方未履行本协议下的条款均视作违约、做出违约行为的一方应承担因自己的违约行为而给守约方造成的直接经济损失。如果守约方确认，对违反本协议的行为仅采取赔偿的补救措施是不够的，则守约方还有权采取其他合理的补救措施。

本协议的订立、履行、变更、解除或终止和争议解决均适用于中华人民共和国的法律。由于本协议的履行或解释而产生的或与之有关的任何争议，如各方无法协商解决，协议任何一方均可向甲方双方所在地的仲裁委员会提起仲裁。

合作期限1年。如果需要延长期限的，在期满前六个月办理有关手续。

(一) 合伙期满；

(二) 合伙双方协商同意；

(三) 合伙经营的事业已经完成或者无法完成;

(四) 其他法律规定的情况。

本协议未尽事宜，双方可以补充规定，补充协议与本协议有同等效力。本协议一式二份，甲乙双方各执一份。本协议自双方签字(或盖章)之日起生效。

甲方(盖章)： _____

乙方(盖章)： _____

日期： _____年_____月_____日

直播带货工作计划篇二

直播脚本分为直播主题/话题和直播目标。

直播主题要尽量选择观众参与度高和具有话题度的，我们可以在正常直播的过程中穿插不同的话题进行讨论和互动。

吸引力必不可少，多样性的意思就是我们在直播的时候可以采取很多不同的形式。

目的要明确，我们在开播前就要想好这场直播是为了什么，是为了做新客福利还是老客福利或是周年庆清仓。

人群偏好的意思就是我们要了解产品的粉丝人群是哪些人，从而将我们直播间的内容、产品、权益福利偏向他们。假如说粉丝人群是20岁左右的年轻女性，那么我们在做权益福利的时候就应该去选择口红、香水这类对他们更有吸引力的东西。

数据指标，我们可以从直播的进店量互动率等数据指标进行

分析，来确定我们这场直播做的好坏。

建议以周为单位做直播间的脚本策划，临时做脚本策划的话，会有很多事情没有办法考虑周全。

活动力度中等，可单日或长期重复结合，活动形式比如新人关注专项礼物，抢红包雨，开播福利，下播福利等等。

直播带货工作计划篇三

乙方：_____网络科技有限公司

鉴于：

1. 为了拓展营销市场，乙方推出与直播相关的业务运营服务；
2. 鉴于甲方申请，乙方为甲方提供与直播相关的业务运营服务；
3. 甲方接受乙方所提供的服务项目内容，并委托乙方为唯一运营商；
4. 根据《中华人民共和国合同法》及其他相关法律、法规的规定，甲乙双方本着自愿、平等、诚实、信用等原则，经友好沟通与协商，签订本协议。

双方申明，双方都已理解并认可了本协议的所有内容，同意承担各自应承担的权利和义务，忠实地履行本协议。

第一章双方的权利和义务

1. 乙方的权利和义务

a□乙方有权要求甲方按照双方商定的服务内容，在双方约定

的时间内完成协议中规定的内容。

b)在运营和服务的过程中乙方应给予甲方积极配合，在双方商定的时间内拿出确定的意见。

c)乙方在直播相关的运营管理中，应当符合国家法律的规定和社会公共利益。

2. 甲方的权利和义务

a)按照双方商定的服务业务，在双方约定的时间内按照甲方提供的平台完成运营和服务项目。

b)甲方需尽力配合乙方的日程、企划、定位、筹备、训练、录音、录像、制作、宣传、演出等一切与运营、产品推广相关的工作安排，甲方在力所能及的范围内不得借故拖延或者拒绝，由于甲方拖延造成乙方运营服务超过合同约定内容，乙方无需承担责任。

c)甲方拥有乙方所代运营账号、短视频、艺人及相关制作素材的所有权，乙方运营账号期间，运营所有权归乙方所有。

第二章运营服务项目合作流程

1. 合作范围：直播带货，运营团队搭建管理，短视频制作推广，账号运营，供应链构建，品牌梳理推广。

2. 合同签订：甲乙双方就上述合作服务范围事宜达成一致，并签订《直播运营合作协议》

3. 网络平台信息提供在协议签订后的运营服务期间内，乙方有权管理甲方及查看短视频账号等信息。

第三章违约责任

1. 甲方在运营服务过程中需与乙方积极配合，提供有效的修改意见或确认信息，若在项目进行过程中甲方处于停滞状态，超过20个工作日以上，乙方书面通知（包括但不限于微信□qq□短信、邮件、电话）为准，则视作甲方主动解除本协议，乙方不承担责任，已支付费用不予退还。
2. 乙方已履行协议并服务甲方过程中，甲方因单方面因素主动解除协议的，则视作甲方主动解除本协议，乙方不承担责任，已支付费用不予退还。
3. 违约一方须根据《合同法》的规定，承担损失赔偿、采取补救措施、继续履行的违约责任（包括但不限于直接经济损失、诉讼费、律师费、差旅费等）。
4. 在协议期间，如出现甲方违反该条例，则视作甲方无故解除本协议，处理办法遵循本章第1、2、3条。
5. 合同期内若乙方未达到承诺事项，乙方按比例退款。

第四章服务内容及收费

甲乙双方合作运营甲方直播相关的业务，乙方为甲方提供运营服务如下：

a□运营团队对接支持，帮助甲方运营直播带货，账号打造，短视频推广，团队建设，供应链搭建。

b□根据甲方产品特性、出镜人特点以及短视频平台规则策划撰写剧本文案；短视频账户ip的定位打造以及直播的运营数据监控，视频投放时间运营以及指导，并提供后期视频制作技术支持。

c□制定运营策略，依据甲方特性，结合直播平台情况，制定运营计划，进行直播带货。

d:培训直播学员（学费298元-4980元不等，直播带货教学及话术），进行品牌店播拓展业务嫁接（运营费8万/年，销售额提成5-10%。内容如下：抖音小店以及蓝v协助开通，短视频内容策划360条，短视频后期技术剪辑服务360条，5条视频上热门，每条曝光10万以上，粉丝增长10万，粉丝管理及变现指导，1对1导师运营指导），线上线下的网络推广，拓客引流等增值服务。

e□合同服务费用：

- 1、乙方在为甲方搭建平台初期（三个月）投入三名人员（运营，优化师，短视频制作，文案），甲方提供住宿，每人按照元/月发放工资。
- 2、乙方收取合作期间甲方直播相关业务产生的总销售额10%的提成。
- 3、乙方收取因为乙方推荐的直播培训学员和品牌店播所缴纳费用的10%提成。

第五章其他条款

1. 双方当事人应当保守在履行本协议过程中获知的对方商业秘密。未经对方书面许可，双方不得盗用或向公众公开发布或透露本协议所设计的服务内容和条款。
2. 本协议签订后，经双方当事人协商一致，可以对本合同有关条款进行变更或者补充，但应当以书面形式确定，因不可预知的技术与合作第三方导致平台出现故障或不可抗力等因素造成本协议无法履行，甲乙双方均可解除本协议。
3. 双方当事人对本协议的. 订立、解释、履行、效力等发生争议，应友好协商解决，若30日内协议解决不成功的，任何一方有权向乙方所在地人民法院提起诉讼。

4. 本协议经双方授权签字并盖章，自签订日起生效。
5. 本协议一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。
6. 合作协议自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日，合同到期如无其他补充，自动生效顺延协议相关条款。

直播带货工作计划篇四

联系人：_____

乙方：_____

联系人：_____

经以上各方友好协商，甲方根据乙方自媒体“_____”，“_____”“_____”在抖音等平台的粉丝号召力，进行商业化合作，直播带货。根据_法律、法规的规定，就各方合作之事达成一致。甲乙双方自愿开展达人带货业务合作，具体协议内容如下：

- 1) 自合同签订起，甲方为乙方提供货源，并一件代发。
- 2) 自合同签订起，乙方通过其自媒体：抖音等平台的作品使用甲方淘宝店链接，提高甲方产品销量。

1) 乙方收取基础费用3000元/月

2) 收益分配

乙方销售额100%的20%，该部分收益每月分配一次(每月的25号-30号分配上月销售额)。

3) 利益结算依据

以淘宝店后台，抖音渠道销售成功的订单金额为唯一依据。

- 1) 自合同签订起甲方提供货源，由乙方挑选款式，甲方应提供若干样衣进行拍摄宣传工作。
- 2) 乙方须认真做好自媒体上对产品的宣传工作。
- 3) 甲方每月可提供20件样衣，由乙方拍摄宣传照，交由甲方精修、排版后，仅供甲方淘宝店铺用作铺面宣传，不可他用。
- 4) 双方在经营中有困难的时候，应提前通知对方，彼此应予以全力的支持与配合。

任何一方未履行本协议下的条款均视作违约、做出违约行为的一方应承担因自己的违约行为而给守约方造成的直接经济损失。如果守约方确认，对违反本协议的行为仅采取赔偿的补救措施是不够的，则守约方还有权采取其他合理的补救措施。

本协议的订立、履行、变更、解除或终止和争议解决均适用于_的法律。由于本协议的履行或解释而产生的或与之有关的任何争议，如各方无法协商解决，协议任何一方均可向甲方双方所在地的仲裁委员会提起仲裁。

合作期限1年。如果需要延长期限的，在期满前六个月办理有关手续。

- (一) 合伙期满；
- (二) 合伙双方协商同意；
- (三) 合伙经营的事业已经完成或者无法完成；

(四) 其他法律规定的情况。

本协议未尽事宜，双方可以补充规定，补充协议与本协议有同等效力。本协议一式二份，甲乙双方各执一份。本协议自双方签字(或盖章)之日起生效。

甲方(盖章)： _____

乙方(盖章)： _____

日期： _____年_____月_____日

直播带货工作计划篇五

1. 直播过程中切忌不用王婆卖瓜自卖自夸，开场前简单地介绍一下今天要卖的产品，除了基本的产品属性描述之外，加上一些自我使用的感受分享。

这点大家可以多去看看薇娅的直播，她卖货的时候都会说这个我拿来干啥干啥挺不错的，吃了啥啥之后皮肤好了之类的。

总结来说就是一句话把自己的使用感受和结果说出来，跟朋友聊家常一样，而且这句话很简短，可以不断地在直播间重复，照顾到后续进入直播间的粉丝。

2. 直播间的问答是很频繁的，特别是聊天窗口刷出大量的时候，如果一个个去回答那是相当累的，还会漏掉一些粉丝的问题，导致粉丝对你不满。

建议用一个标准的模版去引导粉丝向你提问，毕竟绝大多数的粉丝是不懂得提问的。

比如有些粉丝会问：“这个面膜18岁的少年适合用吗？”，这类问题往往不会涉及到我们产品的具体适用条件，这时就

需要引导一下粉丝使用标准模版提问。

比如：“宝宝们可以说一下你们的皮肤是油性还是干性的，有没有长痘痘就行了，主播会给你们推荐合适的面膜哈”，就像这样给粉丝做选择题，跟引导粉丝直播间抠数字1是一个道理的。

3. 直播时遇到翻车的情况，可以稍微停顿一下，或者直接道歉，也可以看一下聊天窗口，找个粉丝的话题接一下茬绕过去，总之不要慌，问题不大。

不过产品事故的问题就是比较尴尬的，像李佳琦卖不粘锅这种情况，一下子引发粉丝的群体嘲笑，实际上只是使用方式不当而已。

建议是及时承认错误，说明自己直播前的准备的工作是没有做好，提醒大家注意使用产品时一定不能像自己那样子，否则就会出现这种情况，然后顺手地把锅甩给产品说明书。

当然，粉丝的焦急与不满情绪也是存在的，比如卖服装的时候，很多粉丝就会不断要求你赶紧试穿某一个款式，一旦你没注意或者反应比较慢，他们就开始喷了。

这时可以稍微安抚一下他们，比如：“亲爱的别着急，我们一件件来试穿给大家看，你们说的待会主播都会详细介绍的”。

如果有些老粉丝在直播间里也找茬，提出一些售后的问题，比如：“我买了这件衣服洗了几次就掉色了”等等，这种砸场子的人还是有可能存在的。

如果只是说一两次的，可以一句话带过回复，比如：“收到衣服的宝宝们有问题都可以私信主播哈”，接着无视掉继续直播。如果是持续不依不饶的，建议安排其它工作人员单独

对接解决。

现在都流行美女主播，有美女的地方就有中年油腻大叔，他们并不一定是来买产品的，多数都是来看美女和调情的。

遇到这类粉丝就要见人下菜，男人都爱面子的，多夸夸他们，在直播间这种场合捧高他们，最后再利用群众的目光和压力迫使他们下单。

比如“xx哥哥一看你说话方式就是个好男人，我们这个面膜最适合嫂子了xx哥哥买点回去嫂子肯定夸你贴心呐，大家说是不是”等等。

只谈情不说爱，只拍马屁不扯蛋，油腻大叔消费能力很强的，偶尔几句过分话不用放在心上，总之就是直播期间对待粉丝得有耐性。

3. 介绍完产品到了下单的环节了，不用想的了直接上促销，比如：“直播间现在下单的才有这个8折优惠福利，仅限1000件，宝宝们赶紧去付款吧”等等。

像很多的秒杀活动的下单引导都是类似的，还有一点要注意的是发货时间的说明，可以加上去，比如：“现在付款的订单，我们等一下就发顺丰，宝宝们明天就能收到了”等等。

直播带货工作计划篇六

2、相信最近两个月大家有刷到过一些美少女美少男唱歌跳舞卖零食、女巫星座占卜、小溪里卖红薯的直播间，以及大主播的直播间都做的跟秀场舞台一样的，所谓的沉浸式直播其实都在拼场！

3、中期的内容是拍摄。决定价格高与低主要是看拍摄时候使用的设备以及人员上的差异。比如摄像设备有不同的档次，

目前微光传媒已经全部淘汰标清级别摄像设备，进入高清时代，但是广播级高清设备种类也有很大区别，机器本身价格从几万到百万有着很大的选择空间，在此声明，微光传媒所用型号如果没有特殊指定就是佳能c300□

4、那么，结合抖音提出的兴趣电商货找人的逻辑，我们就需要用兴趣内容来激发缺乏感，甚至放大理想与现实的落差。在后面脚本模板的内容里，会给出两个方向如何激发这种缺乏感。

5、首先，在做直播带货前，你需要对你所想要带货的产品或者服务有个清晰的认识，然后对各大直播的平台流量逻辑也有一定的认识，然后选择合适的平台进行直播，方能高效转化，少走弯路。

6、来源id□林奕的老板圈

7、欢迎来到 xx 直播间，主播带你装逼带你飞，喜欢主播的点关注噢

8、最好的案例就是李佳琦的直播，看过他直播的都知道，将口红产品推销的很好，一个男生为什么会比女孩推销更加有用呢，文案就是其中一个重要的因素，将口红细分，给每个口红定位，将它推荐给适合它的人群，让产品的优点价值发挥得淋漓尽致，让产品有了灵魂，吸引用户购买。

9、5)培养主播有方向有抓手

10、在产品卖点的选择上，我们往往会陷入一种：功能越多，用户觉得越值。。但实际上，如果我们在写产品文案的时候，使用了很多的产品卖点，用户就会陷入选择困难，从而不知道要不要购买。好的产品文案，需要有明确的产品卖点，而且产品卖点描述越具体越好，越少字越好。

- 11、对于喜欢的事情，都要全力以赴的努力做到最好。
- 12、如果你的产品想要出现在某个主播的直播间，那么就必须付钱，至于能不能卖出去，主播是不负责的。而且异常直播下来，如果有好几个商家，还会按照顺序收取不同的坑位费，一般先出现的要高一些。
- 13、草莓蓝莓今天你想我了莓。
- 14、对于值得与热爱的事情，就要做到极致。
- 15、因为心中有梦，所以暗里有光，遥遥无期，那又怎样，踮起脚尖，就更接近阳光。
- 16、五个环节并不是按部就班按顺序来的，而是需要在直播间里随机应变，甚至有些环节需要不断重复强调。
- 17、不给你们推荐这个宝贝，我真的良心不安，睡不着也吃不香！它实在是太好用了！
- 18、但愿日子清静，抬头遇见的都是柔情。
- 19、我披上铠甲手握长枪，用尽所有捍卫我所追求的光明与温柔。
- 20、在使用产品时涉及到什么关系？子女、父母、夫妻、婆媳、上下级、朋友……

直播带货工作计划篇七

甲方：_____（以下简称甲方）

乙方：_____（以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，就淘宝直播代运营业务达成合作，并根据《中华人民共和国合同法》协议如下合作条款：

2、乙方淘宝名称为：_____淘宝店（以实际注册名称为准）

3、乙方商品品牌名称：_____

4、乙方承诺已取得品牌持有者的合法授权，并承担甲方在推广、运营品牌过程中因品牌授权问题引起的一切法律责任。

6、乙方对淘宝代营运交易订单，进行商品发货及物流支持，并承担与淘宝店铺相关的所有营运费用，包括但不限于快递费、平台扣费等。

7、甲乙双方一致确认：乙方与最终用户之间存在具体法律关系，甲方仅负责为乙方提供直播服务，不与最终用户之间发生任何法律关系。

4、因任何一方与任何第三方之间存在争议，另一方认为其合法权益受到影响时，可以向另一方提出解除本协议。

1、乙方按店铺交易成功且扣除退款后销售额（含平台扣费）的%作为代运营管理费结算支付给甲方，在直播次日后的20天为结算周期。乙方必须在结算期满后的2个工作日内向甲方出具对账单，甲方签字确认后加盖公章寄给乙方，乙方在收到确认单后2个工作日内将结算款项汇入甲方的指定账号，甲方发票。

2、甲方的收款银行信息如下：

甲方收款银行信息：_____

户名：_____

开户银行：_____

账号：_____

联系电话：_____

4、甲方针对商品质量问题，产生客诉，将需及时转交乙方进行处理；

1、乙方需具备并提供其公司所有相关经营资质文件，如营业执照等；

4、如出现任何商品质量、客诉问题等，乙方需协助支持解决；

5、合作期内，乙方向甲方提供直播服务所需样衣、样品、库存数据（及时更新），并于开播前一天12:00前将直播货品的库存明细资料（款号、条码、颜色、尺码、吊牌价及库存数）提供给甲方。

6、乙方每场开播前对库存情况，需向甲方进行反馈，并且针对预警库存，需进行即时提示，避免超卖产生退货或客诉风险。

1、甲方在对乙方商品代营期间，如未对乙方产品进行上架，乙方有权终止合作；

2、乙方如未及时提供需上架产品的图片及资料，超三次，甲方有权终止合作；

3、乙方如因发货未及时处理，造成退货等，甲方有权要求乙方赔偿损失；

4、乙方因商品质量等问题，导致甲方产生法律风险，甲方有权扣取货款进行补偿有关的甲方商誉损失。

5、乙方必须按双方约定的时间及方式结款不得拖欠，否则甲方有权追究乙方的责任，按拖欠金额的千分之一计算每日违约金，乙方事先同甲方协商可以延期结款的情况除外。

6、甲乙双方应对合作事项进行保密，不得在未经对方允许情况下将合作中的任何数据透漏给第三方，政府机关强制执行的行为除外。

1、执行本协议所发生的或与本协议的一切争议，双方应通过友好协商解决。

2、如双方通过协商不能达成一致时，则应提交甲方所在地的人民法院予以裁决。

3、在争议的处理过程中，除正在诉讼的部分外，协议的其他部分将继续执行；

本协议终止不影响本条款的效力。本协议自甲、乙双方签字盖章后正式生效。正本一式两份，甲、乙双方各执壹份，具有法律效力。

直播带货工作计划篇八

每天按时在钉钉群里给学生发授课链接，提醒他们马上开课，做好准备，同时也发一些信息，如“从这节课开始内容似乎有点陌生，要是不认真听讲、领悟，那将是一头雾水，做起题来会困难重重。”从思想上鼓励他们按时认真学习，不能偷懒，强调听课期间不恶意刷屏，不能有任何负能量的语言等。

每天在自己背好课的前提下，与授课教师思维碰撞，吸取精华，如这两节线段垂直平分线的课，使我受益颇深。老师能熟练使用几何画板引入，很自然，形象，直观地展示在学生眼前，毫无疑问比干巴巴的用语言描述效率要高。还有老师

在讲解例题、习题时会教学生怎样分析题目，并且会给学生留足够的时间去思考，去答题，并没有急于求成，这一点值得我学习。本节课我认为作图这块有点难度，无法用圆规给学生演示，会使理解能力稍差的学生不会尺规作图。这一点要是在教室讲就没有问题了。从余老师身上找到自己的不足，还得摸索更深入地去分析思考，建构自己的教学思路，为日后开学积蓄力量。

每节数学作业都很多，为了不耽误学生的时间，就不再进行直播了，及时在家校本布置作业，大部分同学在规定的时间内都能上交，我会及时批阅，一一回复问题所在，快的学生会把改错再发过来让我检查，我很欣慰，还有个别同学一直不交作业，也许确实不会，也许对这门课彻底放弃了。为了鼓励他们，还有作业中的共性问题，每天的知识点总结，我在另一个群给他们用图片和语音讲解，方便他们随时听讲，告诉他们不要流于形式，重在质量。相信有心的同学会有进步，这样就和在学校的步伐基本一致了。今天的作业稍有难度，应交40人，已交32人，还缺8人，比前几天稍差一些。由于自己能力有限，在学生作业这方面还有好的建议向大家指教。

最后，我会砥砺前行，希望疫情早日结束，让我们再聚校园。

直播带货工作计划篇九

感谢帮助过你的人，心间便传递着温馨和快乐；感谢这个世界，世界便充满了仁爱和阳光。

让我们带着感谢出发，去感谢我们的父母。从我呱呱落地那一刻起，父母就给了我生命，让我快乐地成长；给我一双明亮的眼睛，去观赏世界的缤纷多彩；给我一对能耳听八方的耳朵，去倾听世界上最悦耳的声音……在成长的道路上，父母又给我舒适的生活环境，给我学习的机会，还有那真诚的父爱和母爱。父母的爱是无微不至的，俗语说：“父爱如山，母爱

如水。”正是这两种爱让我茁壮成长。所以，我要感谢父母，感谢父母给我的爱，对我的养育之恩。

带着感谢出发，去感谢那可敬可亲的老师。老师是人类文明的传播者。在学校，是老师带我畅游知识的海洋，是老师传授我知识、科学文化和技能，教给我做人的道理。从古至今，有多少名人贤士写下了一句句赞师、扬师的名句——“老师像蜡烛，燃烧了自己，照亮了别人。”、“老师像园丁，精心培育着每一颗幼苗。”老师，是你的教导，让我健康快乐地度过了每一个学年。老师，您的教导，我铭记在心；您的关心，我感激在心；您的关怀，我感谢在心。谢谢您，老师！

活就会拥有更多的欢笑与感动，我们的人生就会有更多美好的回忆。

让我们带着感谢出发吧！

直播带货工作计划篇十

- 1、四季优果，专享精品尝鲜。
- 2、葡萄：自带香气的小清新。
- 3、甄选是一种鲜果，更是一种态度。
- 4、天天鲜果：买就送，天天有。
- 5、天天鲜果，极速鲜尝。
- 6、水果健康食尚，绿果士多不忘。
- 7、水果都是凉的没有热量，所以我喜欢吃水果。

- 8、不是我们的水果贵，而是品质贵！
- 9、“沃”紧双手，“柑”心为你，生活不易沃柑很甜。
- 10、以橙待人，心想事橙。橙信连锁，橙真健康。
- 11、温柔的晚风，迷人的晚霞，甜甜的果盒，人间烟火气，最抚凡人心。
- 12、酸酸甜甜好滋味，绿果士多更实惠。
- 13、不只是选水果，更是选生活。
- 14、品味绿色经典，感受自然香甜。
- 15、水果不鲜我赔一千，水果不甜我吞碘盐。
- 16、水果不新鲜，一个字“退”。
- 17、承爱无限甜入人心，香“瓣”相依相伴。
- 18、金寨猕猴桃，口味真是好。
- 19、品种多味美，水果要抢鲜。
- 20、新鲜好水果，送货到您家。
- 21、金寨猕猴桃，健康少不了。
- 22、微动时尚，鲜果速达。
- 23、“鲜”就一个字，你我心更近。