

最新直播带货的计划书 粉底带货直播脚本 (模板10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

直播带货的计划书篇一

直播带货发展到今天，其实也就是一两年的时间，虽然有些*台也许几年前就在布局，但是直播带货变成真正让消费者接受方式其实就这一两年时间。

的带货量确实是很多工厂都迫切想合作的对象。但是事实如此么？

从现阶段来说，由于直播带货兴起时间并不长，头部主播被各大媒体*台捧上神坛。

我们不可否认头部主播的带货量和粉丝粘性巨大。这得益于他们清晰的商业模式、勤奋的工作状态、对于供应链的整合、对产品的了解、幕后团队的强大力量。那么，以后的趋势会是如何呢？我个人的预判有以下几点：

- 1、头部主播会逐渐弱化，腰部主播会成为中坚力量。为什么这样说呢？已经有越来越多的声音反应和头部主播非常难合作，由于*台、机构、主播都要赚钱。

所以主播就要通过自己强大的销售能力去将供应链谈到骨子里，工厂的利润所剩无几，表面看起来缩减的供应链其实是通过另一种方式存在的，*台扣点、机构扣点，加上主播要养

团队和赚钱，就需要“压榨”工厂，而工厂的合作压力越来越大。

2、头部主播对于产品库存的要求是极大的。比如一个头部主播卖口红，可能一次带货就需要备几万支口红，而又不会持续，只是偶尔卖一次。如果是一个中小型工厂，几乎不具备和头部带货主播合作的能力，无论是生产能力还是库存压力都无法有效对接。

3、头部主播销售的`品类看似多实则少，由于头部主播的直播时间有限，所以必须找到最大众化、价格最低、库存最大的产品，所以很多产品如果受众面不够大，头部主播几乎不会“浪费时间”。

“共享”，实际他们已经感受到这种压力，所以希望为自己留一个“退路”，那就是当自己发展受到阻碍的时候，手下一批腰部主播则可以给他们带来丰厚的效益。

腰部主播会成为未来直播行业最重要的中坚力量。

第一、腰部主播的数量庞大。

第二、腰部主播

虽然单场的销售额不如头部主播，但是具有稳定和持续的特点。

第三、腰部主播仍然有一定的发展空间，会随着生产企业的规模而稳步发展。

直播带货的计划书篇二

创业精华分享：

1. 所有挫折也许都是为将来的成功做准备，不要失去信心，不要放弃自己，更不要轻易被外界的质疑动摇决心。
2. 拼多多是高性价比跑量产品的舞台，千万要抓住周年庆、年货节的流量红利。
3. 选好产品比往死里砸钱重要得多，分析产品受众面和未来前景很重要。
5. 跟上平台的发展节奏，今年不建议做单规格产品，而是想办法优化sku 增加客单价。
6. 多使用平台现有的免费资源给自己花钱的资源加持，可以有效增加权重

直播带货的计划书篇三

《英雄》，我相信大家第一眼就会马上想到岳飞，黄继光，雷锋，还有马崖山五壮士……军人，都是为国家而战的当之无愧的英雄。那么，人生没有英雄吗？“是的，”我的记忆回答。

深秋一个普通的日子，忧郁的阳光迅速穿过厚厚的云层，却没有带来一丝温暖；梧桐树脱掉了衣冠楚楚的衣服，也缩着身子迎接行人。可能是我没穿太多衣服。此时的风似乎比北风还冷。这时，在这样的风的推动下，我不得不再次加快脚步。

像往常一样，我又拐进了小路，那里有破破烂烂的墙报，零散的小贩和三三两两的乞丐...这一幕一年四季不变，但在落叶的映衬下更加压抑。忐忑不安，有点反感，加快了脚步。但是刚要拐进另一条巷子，不经意的一瞥让我停了下来。

衣衫褴褛，‘破碗’摆在我们面前，空空如也的左腿裤

腿——他的穿着和其他乞丐相比真的没什么特别的。但他的蹲姿，一种特殊的姿势，与周围环境格格不入：一根拐杖立在水泥地上，支撑着他全身的重量；而他就是靠着这根拐杖，伸直了他唯一的右腿，保持着身体的挺直！

一分钟，两分钟... 秋风不停的催促我，我却不愿意服从，于是去了附近的一家餐厅坐下，暖暖僵硬的手，继续观察那个特别的找气者。

还在那个位置，像雕塑一样，我觉得他可能冻僵了。但他坚决的表情显然否定了我的猜测。只有当人们施舍给他时，他才会改变姿势，通过轻微的引导来表达他的感激。

一股冲动迫使我拿出纸钱，小心翼翼地走近他，轻轻地把它放进碗里(这只碗似乎并不比其他的碗更满)。他点点头，弯下嘴，给了我一个前所未有的微笑——乞丐的微笑。

我不知道他最后是怎么乞讨的，但他一定不愿意这么做。他的姿势清晰地传达了她的尊严和与命运的斗争。

端庄的姿态让他成为我心目中的英雄。

直播带货的计划书篇四

主播的法律身份不同，将承担不同的法律责任。若主播法律身份为销售者，则应承担销售者应承担的法律责任，若主播法律身份为广告发布者，则应承担广告发布者的法律责任，若主播法律身份为广告代言人，则需要承担代言人的法律责任；若兼而有之，则应承担对应法律规定的各项法律责任。

中国政法大学资本金融研究院教授、副院长武长海认为，主播是不是广告代言人，要从三个方面判断：一是要有显著标明“广告”的识别标志；二是要受有合法广告资质的广告经营者的委托；三是要和广告主、广告经营者、广告发布者之间

订立书面合同。如不同时具备三方面的要求，当发生侵犯消费者权益时，就要承担商品销售者的责任，此时主播身份应该是电子商务经营者，而不是广告代言人。

规范主播责任的法律包括《民法典》《电子商务法》《产品质量法》《消费者权益保护法》《广告法》等。

《民法典》侵权责任篇第四章产品责任之第1203条、1205条、1206条、1207条规定了销售者对产品缺陷致人损害的赔偿、停止侵害、排除妨碍、消除危险、停止销售、警示、采取补救措施的责任。

《电子商务法》将销售者规定为电子商务经营者，并详细规定了销售者的法律责任，包括电子商务经营者应当全面、真实、准确、及时地披露商品或者服务信息，保障消费者的知情权和选择权。电子商务经营者不得以虚构交易、编造用户评价等方式进行虚假或者引人误解的商业宣传，欺骗、误导消费者等。

《产品质量法》《消费者权益保护法》《广告法》等从不同的角度规定了主播作为销售者、广告发布者、代言人等角色的法律责任和义务。因此，主播们应该就这些不同身份面临的法律责任谨慎待之，严格按照法律规定履行职责，以免造成不可挽回的损失。

[1] （2020）粤0192民初49517号民事判决书。

直播带货的计划书篇五

在了解直播脚本怎么写曾经，首先要明确直播脚本的4个核心要素（直播脚本作用）：

也只是搞清楚本场直播的目的是什么？是回馈粉丝？新品上市还是大型促销节日？

明确直播主播的目的只是让粉丝明白，自己在这场直播里面能观看到的什么、获取什么，提早勾起粉丝兴趣。

例如8点开始播，8点到8点10分就要进行直播间的预热；和观众打招呼之类的；

另外还包括业务的讲解，一个业务讲解多少时间，尽其所能的把时间规划好，并根据规划来执行。

例如每一个整点截图有福利，点个赞到十万二十万提醒粉丝截图抢红包等等，全部在直播里面的内容，都是需要在直播脚本中全部细化出去的。

包括直播参加人员的分工，例如主播负责引导观众、讲解业务、解答节日玩法；

助理负责现场交互健身、回复问题、发送优惠消息等；后台客服负责改写业务售价、与粉丝沟通、转化订单等。

单场直播成本控制，中小店家可能预算有限，脚本中应该提早设计好能承受的优惠券面额或者是秒杀节日，赠品支出等。提早控制直播预算。

对于直播带货电商来说，直播脚本往往一般应该分为单品直播脚本和整场直播脚本。

单品脚本顾名思义只是针对单个业务的脚本。以单个商品为单位，规范商品的解说，出众商品卖点。

因为一场直播往往一般会持续2~6个钟头。往往一般状态直播间都会讲解多款业务。

每一款业务定做一份无脑的单品直播脚本，以表格的形式，将业务的卖点和优惠节日标注清楚，应该避免主播在讲解业

务时手忙脚乱，混淆不清。

也更能帮助主播准确、有效的给直播间粉丝传递业务的特色和售价优势。

单品脚本内容往往一般包括业务品牌讲解，业务卖点讲解，利益点强调、促销节日、催单话术等。

以服装为例，单品脚本就要在表格里仔细的描述清楚衣服的尺码、面料、颜色、版型、互搭要点等细节特点。

还有最重要的一点只是凸显售价优势，及时回答粉丝的问题。从这些预设的维度，全部东西教学完的话，基础上宝贝也教学的超级到位了。

整场直播脚本只是以整场直播为单位，规范正常直播节奏流程和内容。

仔细的整场直播脚本怎么写，请继续往下看：

首先给各位看几个大牌子的直播脚本模板：

发现没有，整场直播脚本往往一般都会包含时间、地点、商品数量、直播主题、主播、预告文案、场控、直播流程（时间段）等几个要素。

无脑的说，想要了解直播脚本怎么写，根据这些直播脚本模板，直接把自己的直播消息往里面填就ok了！

时间、地点、主题、主播不用多说，根据字面意思往表格里面填写就可。

关于直播脚本怎么写，我想跟你 重要时机说说的只是直播流程。

直播流程包括仔细的时间节点以及在该时间节点主播要做的事和说的话。

开场预热：打招呼、讲解自己、欢迎粉丝到来，今日直播主题讲解；

话题引入：根据直播主题或目前热点事件切入，目的是为了活跃直播间气氛，调动粉丝心情。

粉丝交互健身：直播间福利留人，点关注、送礼、抽奖、催单话术、穿插回答问题等；

下播之后，别忘了对本场直播进行复盘。

对不一样一时间段里的优点和缺点进行优化和改进。例如今天怎么卖得好，怎么卖得不好，寻觅粉丝发生购物挑选欲望的点是什么。

复盘内容也应该呈现在直播脚本里面，为后面的直播做优化。

以上只是关于直播脚本怎么写的`仔细步骤了。

需要小心的是，脚本不是一成不变的，需要不停优化，不停修改。

这样一来，直播时间长了，心中大自然对直播脚本怎么写了然于胸，对于直播脚本的使用也更加得心应手。

直播带货的计划书篇六

乙方□xxxx

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《_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。

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。

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》

直播带货的计划书篇七

本场直播希望达到的目标，是数据上的具体要求，比如观看量多少，点赞量多少，进店率多少，转化卖货销售额多少等等。这样更直观且目标性更强。

要注意各个人员的分工，以及职能上的相互配合。比如【主播】负责引导关注，介绍产品，解释活动规则，【直播助理和运营】负责互动、回复问题，发放优惠信息等，【后台/客服】负责修改宝贝价格，与粉丝沟通转化订单等。

。定好直播的时间，建议严格根据直播的时间来，直播时段也建议相对固定一些。准时开播能够帮助粉丝养成观看习惯。到了下播时间建议不要恋战，及时预告第二天的直播，让粉丝持续关注下一场直播，促进粉丝观看习惯养成的同时，还能让粉丝对主播保持新鲜感。

定下本场直播的主题，就跟写文章一样，在正确的大方向下前进，确保直播间不会跑偏。要是东扯西拉的闲聊，会显得直播间内容十分零碎且无营养。比如直播主题是桃花妆，那大概内容是教你画一个桃花妆，然后去约会。

。具体到分钟，比如8点开播，8:00-8:10分进行直播间预热，和观众打招呼之类。包括产品的介绍，每一个产品介绍多久，尽可能把时间规划好并按照计划执行。

。在产品卖点中写出产品的特点，包括产品功能卖点及产品价格卖点，帮助主播在介绍产品时给到粉丝的信息更为真实且准确。

在活动环节提示主播相关玩法，能够更好的调动直播间气氛以及引导粉丝消费。

除了这7个要点以外，你还需要注意：直播间的脚本绝不是固定的，每次的内容都会有变化，所以最好每场直播都能作出一份直播脚本。然后每周为一个单位，一周更换一次大玩法。

直播带货的计划书篇八

亲爱的各位观众、朋友们：

大家好，我是慈口乡*的*****，欢迎你们来到由我乡联合县扶贫办、县融媒体中心举办的，主题为“消费扶贫、爱心助农”的富水湖柑橘直播间。金秋时节，硕果累累，走进通山慈口，处处都是亮橙橙的橘子挂满山间枝头。

一提到蜜桔，大家就会想到慈口，我想这一方面得益于我乡得天独厚的水土资源和气候条件，另一方面是因为我乡应用科学的种植技术对柑橘品质的不断追求。慈口蜜桔发起于1975年，依托富水湖优质的地理自然环境和得天独厚的气候条件，发展高品质桔橙种植，现已有3个属、30多个品种。**年至2012年慈口柑橘多次被国家农业部认定为优质农产品，并且多次获得“湖北省名牌产品”、“咸宁市知名商标”等殊荣。

近年来，我乡又结合脱贫攻坚和美丽乡村建设，不断加强橘

园的生态管理和科技种植，大力发展柑橘产业，慈口蜜桔在2015年又获得了国家绿色食品、湖北省名牌产品认证两个头衔。我乡桔农也从中发现了商机，纷纷开办起了农家乐，开辟了新的致富路。如今的慈口橘农在合作社的带动下抱团发展，使得慈口柑橘产业真正成为了群众脱贫致富的好途径。

我乡柑桔产业在政策引导、品牌带动、效益驱动下快速发展，呈现种植规模扩大、品种品质改良、产量产值齐增；品牌成效逐步提升，营销热度不断升温的特点。据我乡统计站数据，截至2019年底，慈口乡柑桔种植面积达31km²，占全部水果种植面积的65%，其中投产面积约25km²，占全部水果投产面积的69%。全乡柑桔产量和产值分别达8567吨和4477千万元，占全部水果产量和产值的71%和66%。全乡拥有各种类柑桔协会或专业合作经济组织4个，注册柑桔种植、加工、营销企业14户。柑桔已成为促进农民增收致富，推进区域经济发展和新农村建设的重要支柱产业。

现在我乡通过鼓励采取“公司+农户”、“公司+合作社+农户”的发展模式进行标准化、规模化种植和生产，已经初步实现产业发展、企业壮大、农民增收的目标。通过优质种苗定植，无公害果园建设，病虫害综合防控等一系列新技术集成与推广运用，生产技术的不断提升，有力推动了“慈口蜜桔”、“慈口御桔”、“牛和尔脐橙”等一系列优质高端品种种植面积扩大，产品结构得到进一步优化，初步形成了以良种繁育、苗木生产、标准化种植、商品化处理、市场化营销为一体的现代农业产业体系。

最近大街小巷，处处都能看到卖桔子的商贩，处处能听到“正宗慈口蜜桔”的吆喝声，能吃到新鲜的桔子很开心，而比吃桔子更开心的是，边摘边吃，敞开肚皮吃！慈口的桔子，皮薄易剥，肉脆多汁，无核，吃起来清甜，特别是树上新鲜摘下来的，味道绝对跟市面上买的绝对不一样。

不负秋日好时光，欢迎大家这个假日就来慈口采桔子、剥桔

子、吃桔子吧！

直播带货的计划书篇九

现在很多人都在做直播带货，这种新型的电商模式，非常受大家的喜爱，不少人都因为这个模式赚得盆满钵满，不过也不是所有人都会直播带货，这里面还是需要有很多技巧的。今天本文主要就来讲讲话术问题，学会这些直播带货话术，包你销量翻番！

1. 欢迎话术：观众进来肯定是需要欢迎的，这是每一个主播都需要具备的技能，让观众感受到尊重。
2. 留人话术：如果直播间没有观众，那说再多，产品再好也是白费。重要的还是能够把观众们留下来，这样才会有人看你的直播，买你的产品。
3. 互动话术：互动是直播非常关键的一点，直播不是自说自话，需要跟观众沟通才行，主要可以分为提问式互动、回答式互动、刷屏式互动等等，让观众能够进入到你的节奏。
4. 产品介绍话术：这个是非常重要的，也是主播必须要准备的，如果你连产品介绍都讲不出来，那也别带货了。
5. 催单话术：很多人在直播间其实有购买欲望，但很多人就想货比三家，所以一直犹豫不决，这时就可以利用催单话术，来刺激用户的购买欲望，常用的就是：最后一分钟秒杀；让大家产生紧迫感，没有时间去思考，赶在这个时间内去下单。
6. 成交话术：想要产生成交，首先得打消用户顾虑，比如说这款产品我自己也在用，并且功效怎么怎么好；然后是价格上来个福利优惠，让用户觉得物超所值；最后产品和售后保证，只有能够保证产品和售后，才能让观众心里有底，能够快速促成下单。

7. 加单话术：这是很多人都用的套路，先上一批产品，比如有100份，一分钟就抢光了，然后就说没有了，被抢光了，表现得很为难的样子去跟商家讲，能不能再补上一批，然后就开始了演戏，最后又上了一批，让大家下单。

以上就是学会这些直播带货话术，包你销量翻番的全部分享了。其实直播带货没有那么难，就是一个熟能生巧，不断累积经验的过程，只要坚持地做下去，肯定会有收获。

直播带货的计划书篇十

2、大家好，我是一名新主播，还有很多不懂的地方，如果有什么地方做的不够的希望你们多多见谅，如果有喜欢听的歌可以打在公屏上，会唱的话我就给你唱，不会我就就去学，感谢大家的支持。

3、千山万水总是情，我是xx你爱不爱！朋友[]xx了解一下！帮忙点个关注，感谢有你。（语气轻快）

4、我是xx[]青春靓丽，吹拉弹唱样样强，还有一身正能量！感谢大家前来捧场！（配合动作）

5、欢迎来到xx直播间，点个关注不迷路，把持不住开守护，事不宜迟赶紧行动！（求关注）

6、欢迎 xx来到宝宝的直播间，喜欢主播的点个关注哦！（简洁型）

8、欢迎xx 进入直播间，咦~这名字有意思/很好听，有什么故事么？（解读观众名字）

9、欢迎xx 进来捧场，看名字应该是老乡/喜欢旅游/玩xx游戏的，是吗？（找共同点）

10、欢迎xx的到来，我直播间第一次见到这么厉害的账号，前排留影合念啊!(抬高对方身份)