

# 2023年抖音直播运营计划表 直播运营月度的工作总结(汇总5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。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。

## 抖音直播运营计划表 直播运营月度的工作总结篇一

首先是选品，每次直播先列好清单，按顺序一个个的讲解，尽量避免在直播过程中插入其他产品，可能会打乱后续直播的节奏，这是比较考验主播临场应变能力的。

选品之后就要明确优惠信息，有哪些折扣，以哪种形式展现，是否吸引，这些都是直接接触达消费者的利益点，不能含糊。

然后需要预热一波，公布直播信息到社群，或者社交平台。包括直播的产品和优惠信息，毕竟前期多点人知道多点曝光也是好的。前期还是不要在黄金时间去和大主播抢流量，错开直播时间好点。

情况允许的话在直播过程中和进入直播间的粉丝打打招呼，提醒关注，回复别人的问题。要多进行互动，不仅是你，粉丝也是需要存在感的。另外刚开始直播，难免没什么人气，在没有人为推广的前提下这是正常情况，所以不要觉得尴尬，心态要好，直播的节奏可以放慢点，毕竟万事开头难。

如果一个人讲太枯燥，可以试试两人合作，以聊天对话的形式讲解产品，但是两个人就比较考验默契度，所以最好准备脚本，先按稿来演练，你会发现气氛会轻松很多。两人分主次，主讲的讲解产品，另一个负责接入话题，做辅助。

关于产品卖点，先梳理好，适当的通过聊天话题引出来，这样多直播几次，你就能锻炼好在镜头前的表达能力。好的主播，心理素质都是比较强大的，你对自己有自信，别人才能相信你。（前提是不卖假货）

还有一个比较关键的点，就是适时的引导下单，比如关注、送礼、抽奖、催单这些，都是为了最后成交，所以要把控直播的度，在讲述完产品和优惠信息时，需要有引导成交的步骤。刚开始的引导是会比较生硬，因为根据优惠形式的不同，引导下单的策略也会不同，没有太通用的方式，但是首先要有这个意识，就是最后都是为了成交。

最后就是尾声了，结束之前，回顾一下产品，预告一下明天的直播，再提醒关注，好好说再见，结束总比开始容易。这就不赘述了。

还有就是经常复盘，除了看数据，也要看自己整场的表情动作语言啊什么的，包括机位的调整，灯光，镜像等问题，你懂的。

最后一点，就是坚持，不要老想着一夜暴富，那么简单的话，我就不用写这段内容了。

## 抖音直播运营计划表 直播运营月度的工作总结篇二

乙方：\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》及相关法规的规定，经甲乙双方友好协商，本着“平等互利，诚信合作”的原则，于合作期内电商平台加盟一事，达成如下协议，双方应共同遵守。

乙方出资金人民币\_\_\_\_\_元，甲方授权乙方加盟\_\_\_\_\_电商平台，并为其提供\_\_\_\_\_系列产品。

1、项目名称：\_\_\_\_\_。

2、项目经营范围：\_\_\_\_\_。

3、项目经营地址：\_\_\_\_\_。

授权期限：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，在授权期内，甲方向乙方提供\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_产品，保证货源供应。

1、甲方保证乙方在经营区域内的经销权，严格履行售后服务承诺，在统一发展的原则上，甲方给予乙方提供电商平台的形象设计、销售指导、形象宣传和业务培训等方面的支持。

2、甲方根据市场情况需淘汰的产品，应提前通知乙方补充新款产品。

## **抖音直播运营计划表 直播运营月度的工作总结篇三**

2. 开好首播 2月10日，上午8点，我和学生们如约来到钉钉的直播室内，学别的我笨笨的，对于电脑手机软件的操作，我似乎无师自通，很快我就操作非常熟练，钉钉的各个功能在很短的时间内就运用自如了。我打开视频和孩子们招呼，孩子们很兴奋，他们一个个连麦出现在镜头前，说这个寒假的趣事说自己的收获。我们经过熟悉操作后，进入了学习，和带领孩子们复习了上学期学的百分数一的内容，不知不觉，在孩子们恋恋不舍中结束了我的首秀。

频会议，有同学有家长参加，交流直播中怎么做最好，了解他们如何让孩子们学有所获。

3. 微课+答疑 接下来的新课学习，我们采用了微课学习加直播答疑解惑的方式学习，学生看我们录制的微课，弄通弄透本节课学习的学习重点和难点，可以反复听，视频流畅，突

破了直播时卡的缺点，而且不被其他同学打扰。

对于微课学习中不明白或者学的不深，我直播答疑，指名某个同学来答，对于学生的学习掌握情况做到心中有数。

如果遇上某个知识点学生反馈没有太弄明白，我就再细致的讲，例如：有同学说信息窗一第二种解法不太理解，我就制课件，又直播，细细的讲这种解法的思路和方法，再出一组练习题，欣喜的看到连平时学习不太好的李明清、张寒玉、苗景皓等同学都理解了会做了，我很是高兴。

4. 成立团队 为了更好的学习数学，更为了更好照顾到每一个孩子，我找了一部分同学，自己有手机或者电脑又热心认真的同学组成了一个团队，做为老师的助手。

他们的任务主要有：一是查看作业的收缴情况；二是把课本上的练习题讲明白录成视频，让学生不太好的同学也能弄明白道理；三是一对一的帮助学习有困难的同学。

我们经常开视频会议讨论下一步的学习方案，存在什么问题，哪些同学需要帮助，在直播中有哪些不足，他们都给我提出了非常有价值的建议。

6. 渐入佳境

## **抖音直播运营计划表 直播运营月度的工作总结篇四**

一. 心境要高，姿态要低： 做有情趣有格调的人，不一味的去追求名利。要清高不要高傲，优秀的人很多，但是又优秀又接地气的人，才是大家愿意支持的。

二. 理想要高，目标要低： 要有进取心和上进心，有明确的追求。不好高骛远，给自己每时每刻设立阶段性可完成的小目标，一步一脚印，踏踏实实完成。顺境不轻浮，逆境不屈

服。

三. 自我要求高，对自家房管要求低：对自己高要求，不断学习，不断进步，不断推陈出新，你若盛开，清风自来。直播间内容越丰富，对游客的吸引力越大，主播越优秀，留下来的家人亦能优秀。主播对待房管，要同朋友一样，用心交朋友，在困难时，朋友才会帮你。房管是你的朋友家人贵人，不欠你什么，帮你是情分，不帮是本分，要用感恩的心去对待帮你或者曾经帮过你的人。

四. 最好的一面留给观众：大家看直播的目的无外乎几种，工作压力大，打发富余时间感情寻找寄托，大家寻找的是能让他们放松下来的直播间，有趣有才艺和谐和睦。无论你上播之前或上播中遇到什么困难或者挫折，请保持微笑，保持最好的状态面对大家。直播期间无论遇到什么事，保证泰然自若，自信，自信的人最有吸引力，放松你自己，拿出最好的状态面对大家，坚信你就是最好的！

五. 做最大的努力。坚持才是王道：

六. 万事开头难，没有人能一夜爆红，百万粉丝都是一位一位粉丝积累起来的，在直播间起步时期，多努力，积累人气为主，不要太注重榜单，在弹幕没人说话的时候，多找一找话题，你是一位“主”播不是一个“客”服，要主动寻找话题，线下做足功课，你的直播间有意思，才会有人留下来，你的努力，也是感动游客成为你的粉丝的重要一部分，要记住。天助自助之人。

## 抖音直播运营计划表 直播运营月度的工作总结篇五

乙方：\_\_\_\_\_

一、公司名称：\_\_\_\_\_（暂定）

二、公司注册地址：\_\_\_\_\_

三、项目总投资\_\_\_\_\_万美元，注册资本\_\_\_\_\_万美元，甲方投资\_\_\_\_\_万美元，乙方投资\_\_\_\_\_万美元。

四、甲方建设项目需提供的投中小企业融资总额约为\_\_\_\_\_万美元。

五、甲，乙双方拟共同成立合作公司，乙方拟以现汇作为合作条件；甲方拟以项目的土地，固定资产和未来收益作为合作条件。乙方所提供的建设资金分批进入中外合作公司的外汇账户后，使用期为15年，前3年为建设期，建设期内免本息。从第4年底开始，甲方每年按12%的保底利润支付乙方红利，连续12年，到期不再还本息。

六、使乙方所提供的资金安全进入和汇出，双方就成立“中外合作公司”，设立“外汇账户”。

七、乙方负责提供申办合作公司所需的有关证明材料，甲方负责在当地办理申报，立项，注册等一切相关手续。双方保证提供给对方的材料是完整的，真实的，有效的。

八、甲方企事业用于抵押的企业的资产及建设项目，需根据^v^担保之规定，需项目担保，作为与乙方的引资条件，若由于任何不确定因素造成不能按时将利润支付给澳方的，乙方有权接管合作项目的经营权，直至收回投资后，将项目的经营权归还甲方。

九、甲方建设项目的未来收益，需按^v^合资合作法规定由双方认可的评估或谁机构进行分析评定和投资风险的估算后，作为乙方风险投资的依据。

十、中外合作公司成立后，乙方不参与今后合作公司的一切

经营活动，也不承担合作公司的所有法律与经济责任，只负责提供资金的监督使用和调配。合作期满后，乙方无条件退出，合作公司及全部甲方所有。

十一、甲，乙双方在引资合作过程中所产生的有关前期动作费用，境内部分由甲方垫付，境外部分由乙方承担。

十二、由此合作意向书所涉及的甲方与第三摩肩接踵经济关系及连带责任关系，均与乙方无关。

十三、乙方资金到位同时，按实际到位资金的\_\_\_\_\_%，甲方支付第三方\_\_\_\_\_一次性中小企业融资咨询服务费用。

十四、本合作意向书，由双方代表签字后确认。

十五、本合作意向书一式二份，双方各执一份。未尽事宜，双方另行协商。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_