

音频直播活动方案策划 直播茶叶活动策划方案(大全5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

音频直播活动方案策划篇一

一 前言

二 广告商品

三 广告定位

四 广告目标

五 广告表现与创意

六 消费者心理分析

七 市场环境分析

八 广告诉求重点

九 广告营销策划

十 广告媒介运用

茶，作为一种大众饮品，在中国已有数千年的历史，当今随着人民生活水平的显著提高，一方面各类饮品蜂拥兴起，新

花色、新品种层出不穷，另一方面饮茶依旧是广大中国人的传统习惯。但随着饮品市场的不断扩大发展和人们对饮品格调和健康日益提高的追求，健康绿色茶消费成为一种时尚。就目前茶叶现状而言，市场是巨大并且有上升的趋势，整体的茶叶需求量非常大。

1999年，龙井茶被确定为我国原产地域保护产品工作的试点，2000年10月18日向国家保护办提出了龙井茶原产地域产品保护申请。龙井茶之名始于宋，闻于元，扬于明，盛于清，历史近千年。据考，最初的龙井茶产于杭州老龙井寺，后渐扩至杭州西湖区地域，经过数百年的历史演变，龙井茶生产地域及规模日趋扩大。据史记载，宋、元、明年间，龙井茶区在“龙井周围、天竺等地”，品质很得赞誉，至清朝时，名声已盛。但是盛名之下难免泥沙混杂。龙井茶生产一度遍布浙江50多个县市，甚至省外以至于国外都有称之为“龙井”的，致使龙井茶声誉受损，市场混乱，品牌被平庸化，严重影响了龙井茶这一民族精品的健康发展。系于龙井并没有统一的销售管理和规范，怎样挽回龙井声誉建立品牌以及扩大市场占有率，广告策划至关重要。

一、市场环境分析

营销环境分析

1 龙井茶市场营销环境中宏观的制约因素

1) 企业目标市场所处区域的宏观经济形势；

总体经济形势：今年来我国中东部地区经济发展迅速，工农业产值大幅度增加，第三产业也取得了可喜的成绩。已达到中等发达国家水平。

总体的消费态势：人民收入水平明显提高，导致消费水平也比较高。中国已位居世界奢侈品消费之首。产业的发展政策：

有机绿茶是政府鼓励发展的重要产业之一。政府鼓励发展特色农业，对工业产业也给予财政和税收上的资助。

（2）市场的政治、法律背景

完善各种扶持政策，如：放宽市场准入、实行有利于促进就业的产业政策；

经建立。

二、消费者心理分析

茶叶的消费者绝大多数为男性，在茶叶消费者的年龄分布上，主流消费群体以中青年为主。茶叶的消费者集中在中高消费群。龙井的主要消费者为月收入在1500——30000元之间的中高产阶级，在职业分布上，茶叶消费者主要集中在企、事业人士，占。

（一）消费者购买茶叶的动机与选购因素分析

1、购买动机分析：

结果显示，目前茶叶消费者泡茶的主要原因是由于个人有喝茶的习惯（41%）以及会客会友（29%），而喝茶健康的说法也得到了认可，26%的消费者表示因为健康的原因而喝茶。

2、购买主要考虑因素分析：口感、质量、价格、品牌、包装。

影响消费者选购决策的因素是多方面的，但他们最看重的是茶叶的口感（31%）和质量（23%）。质量安全，是企业的生命，也是名优茶品牌立于不败之地的保证。以往，茶叶农残超标，化肥施用过量、病虫害严重等问题，曾经严重威胁产品的质量安全和声誉，现在消费者格外重视质量安全，“安全产茶，生产安全茶”已经成为了消费者对茶叶产业的要求。

消费者对价格仍有一定的敏感度（19%），在质优的前提下，价格优势对商家而言是重要的竞争手段。消费者对品牌的依赖仅占9%。说明了茶叶品牌还没有深深植入消费者的心智。品牌是企业的核心，是产品质量和品位的标志，现在正是茶叶企业利自己的优势，从品质、规模、安全等方面下工夫，打响品牌的好时机。此外，调查发现，消费者对包装的重视度仅占2%，说明消费者消费越来越理性了。

（二）消费者购买渠道分析：

- 1、超过半数的消费者在茶叶专卖店买茶叶，街头巷尾琳琅满目的茶叶专卖店为消费者提供了便捷的购买渠道。
- 2、22%的消费者选择了茶农：作为全国的茶叶生产基地，许多茶农直接开设了直营店，吸引了不少消费者购买。
- 3、通过超市购买的比例占12%，超市正在成为一个重要的销售渠道。

音频直播活动方案策划篇二

为庆祝中秋节的到来，幼儿园将举办一年一度的中秋节活动，这一直是各位教师和学生们的期待的活动，本年度的活动将会更加精彩。

一、主题目标

- 1、知道农历八月十五是我国传统的节日——中秋节，初步了解中秋节的有关风俗习惯。
- 2、积极参与中秋节的有关活动，乐意用不同的方式表达自己对节日的感受。
- 3、在活动中感受节日的欢乐气氛。

二、活动准备

- 1、各色彩纸若干，作画工具
- 2、收集各种月饼盒子布置活动室。

三、活动安排

- 1、通过讨论月亮的变化，让孩子们知道农历的八月十五是中秋节，是我们国家的民间节日。
- 2、介绍中秋节的来历，让孩子们知道中秋节又叫团圆节。
- 3、了解人们在中秋节的活动。问：你喜欢过中秋节吗？你们知道中秋节要吃什么吗？

（一）导入活动

师：为了迎接中秋节我们做一些灯笼来装扮教室吧。

（二）讲解示范

- 1、提问：你看到过什么样的灯笼？
- 2、告诉幼儿老师给小朋友准备了正方形和圆形的彩纸。
- 3、请个别幼儿在纸上大胆作画。画前先请他说说准备画什么样的灯笼，老师提醒幼儿要把图案画大，以便让人清楚地知道这是什么灯笼。
- 4、老师示范剪流苏。先将一个小正方形纸折一个细长条，打开后，用剪刀从下往上剪流苏。直至剪到刚才的折线处。
- 5、将剪下的流苏和幼儿讨论后，贴在刚才画好的灯笼的下方中间处。

（三）幼儿操作

重点：老师提醒幼儿要将图案画在纸的中间，并且画大。

难点：流苏尽量剪细。

帮助能力弱的幼儿完成作品。

（四）展示作品

幼儿将自己做的灯笼悬挂在事先准备好的线上。然后相互介绍和欣赏。

音频直播活动方案策划篇三

“不负好春光”云赏花直播

活动策划案

春天不用化妆，说来就来；杏花不用彩排，说开就开；

每一朵花都值得绽放，每一季美好春日都值得记录，“赏花”是春天必不可少的关键字。此刻，全国各地迎来盛花期，处处是风光。

主办单位：故城镇权店村民委员会

贾豁乡古台村民委员会 武乡县电商协会

指导单位：武乡县红色旅游局

故城镇人民政府 贾豁乡人民政府 武乡县电商办

参加人员：直播人员，媒体，展销人员，工作人员

音频直播活动方案策划篇四

电子商务移动电商移动电子商务就是利用手机、pda及掌上电脑等无线终端进行的b2b、b2c或c2c的电子商务。以下是小编整理的2023年电商直播活动策划方案3篇，欢迎阅读与收藏。

“低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)”

20xx年11月11日。

活动一全场5折终极狂欢(11月11日)。

11日11日起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

活动二购物有礼幸运随行(11月11日)。

凡活动期间在x购物的顾客，单张水单金额满x元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台

二等奖2名x超市购物卡一张

三等奖6名真空保温杯一个

四等奖20名心相印卷纸一提

参与奖20x名精美礼品一份

活动三一个人的节日双倍的甜蜜(11月11日)

购物满x元+1元赠2个棒棒糖(x元/个、x份)

购物满x元+11元赠2盒巧克力(x元/盒、x份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

- 1、抽奖刮刮卡预计成本x元，奖品成本x元，总计x元。
- 2、双倍甜蜜活动，活动预计成本x元。
- 3、海报及广告宣传费用x元。

此次活动预计总体费用x元。

- 1、广告投放，采用报纸提前x天投放x期。
- 2、大型外立面广告宣传及超市dm单相结合，做到醒目，吸引顾客。
- 3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。
- 4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的音乐营造良好的活动氛围。

1、通过网红主播/明星进行直播，直接触达消费者端，迅速提升店铺流量，直接带动店铺商品销售转化。

2、检验直播带货销售模式与传统营销模式对店铺/商品受众的转化有哪些优势。

3、提升店铺商品销量，进而推动公司在直播带货模式上的深度挖掘。

1、直播形式□xx专场直播

2、直播场次：商家自行安排

3、直播时间：由商家自行安排

4、直播主题：品牌+产品+卖点+价格/优惠的形式来命名活动主题

XXXXXX

1、印象款：

促成直播间第一次交易的产品。只能有了第一次交易，粉丝对主播或者直播间才会留下印象，下一次再进来直播间的概率才会增大。所以印象款的重要性不言而喻。什么样的产品适合做为印象款呢？我们建议可以选择直播间中高性价比、低客单价的常规产品。例如卖包的直播间，可以选择零钱包、钥匙包；美搭的直播间，可以选择腰带、打底衫。找个产品一定要实用且人群覆盖面积广。

2、引流款：

顾名思义，用来引流的款式肯定是你产品中最具有独特优势和卖点的款。这款产品最好要做到人无我有，人有我优。何时推引流款？我们根据直播间的实时数据，可以在观看量达到一个峰值的时候为了促成销售成交推；也可以配合直播间活动，要求加关注到多少数值之后推这个爆款，以此来增加用户的在线观看时长和拉新。

3、跑量款：

我们在设置引流款的时候，为了增加竞争力，通常会设一个很低的价格，不赚钱甚至亏本。所以跑量款，实则才是支撑整场直播间销售额的产品。一场直播间可以设置多款跑量款，有节奏地穿插着分批推出。跑量款一定要保证货源充足。

除此之外，直播间还可以有用来提升档次的气质款，便于设置价格梯度的评价款等。需要大家在不断地实践中摸索最适合自己的直播间活动和粉丝属性的产品规划。

4、选品表格

根据店铺在售商品的数据分析结果进行选品，表格可以根据自身店铺/商品属性增加相关功能选项。

随着促销活动的兴起，最近几年来一年一度的双十一是各大商家和消费者最期待的节日，在这一天，我们超市也准备好了促销活动。

低价风暴，全民疯抢(亲，你买了吗?)

20xx年11月9日-20xx年11月11日

活动一：全场5折终极狂欢(20xx年11月11日)

20xx年11月11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

(注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。)

活动二：购物有礼幸运随行(20xx年11月9日-11月11日)

凡活动期间在xxxx购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

(注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。)

活动三：一个人的节日双倍的甜蜜(20xx年11月11日)

购物满xxx元，赠2个棒棒糖(2元/个，200份)

购物满xxx元，赠2盒巧克力(25元/盒，40份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

1、抽奖刮刮卡预计成本x元，奖品成本x元，总计x元。

2、海报及广告宣传费用x元。

此次活动预计总体费用x元。

(注：活动x元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。)

1、广告投放，采用报纸提前3-5天投放2期。

2、大型外立面广告宣传及超市单相结合，做到醒目，吸引顾客。

3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。

4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的音乐营造良好的活动氛围。

音频直播活动方案策划篇五

国内首档大型手机直播综艺节目

(串联台本)

《热场》

主持人：外景主持人 内景主持人 外场

描述：主持人在大都会楼下随机采访路人。节目《外采》

(主持人开场白)

外景主持人：大家好，这里是考你演技，角（儿）必有戏。大型手机直播综艺节目现场。无论你是朋友中的焦点，团队中小丑，职场上的佼佼者，还是舞台上的明星，我们都是生活中的演员，扮演着不同的角色。人人都是演员，人人都是主演，只要你敢来，我们就敢给你提供这个舞台。我们这档节目在六家手机直播平台同步推动，观众们可以在，映客、花椒、YY、熊猫、斗鱼、来疯任何一个平台观看我们的节目，我们现在我们要随机采访路人，听一听他们的想法吧。

外景主持人：你关注手机直播节目吗？ 外景主持人：你知道哪些直播平台？

外景主持人：你最想从直播节目中看到什么内容的直播节目。

外景主持人：我们是一档模拟情景即兴类表演节目，演员在主题舞台上没有台词没有剧本，完全靠自己的即兴发挥。赶快拿出拿出你的手机，打开直播平台关注斑马娱乐官方频道。

外景主持人：观众朋友们我们的表演马上开始，让我们拭目以待吧。（贴logo）

《介绍嘉宾》

《第1次介绍介绍节目内容》 《介绍嘉宾》

第一次介绍

外景主持人：大家好，我们又见面了，这里是国内首档大型手机直播综艺节目（本节目是由修正吉百草面膜，小鲜炖燕窝，东方汇创赞助播出）。演员在主题舞台上没有台词没有剧本，完全靠自己的即兴发挥。

外景主持人：我们不单单是一档栏目，还是一场演员面试会，我们每期节目都会邀请四家影视剧组，他们可是带着合作合

同来的，只要面试演员表现的够精彩，剧组们可以当场签下他们。今天到我们节目的剧组是《,,,》剧组、《,,,》剧组、《,,,》剧组、《,,,》剧组。

外景主持人：我们这档节目可以在映客、花椒[yy]熊猫、斗鱼、来疯六家手机直播平台同步观看。人人都是演员，人人都是主演，只要你敢来，我们就敢给你提供这个舞台——考你演技，就在角（儿）必有戏。

（外景主持人从舞台走到走廊关上门，内景打开门主持人上）
内景主持人上 【歌曲】

【正式内容】

第二次介绍

内景主持人：您所看到的是（,,,赞助的）一档模拟情景即兴类表演节目——角（儿）必有戏。演员在主题舞台上没有台词没有剧本，完全靠自己的即兴发挥。我们不单单是一档栏目，还是一场演员面试会，我们每期节目都会邀请四家影视剧组，他们可是带着合作合同来的，只要面试演员表现的够精彩，剧组们可以当场签下他们。我们这档节目可以在映客、花椒[yy]熊猫、斗鱼、来疯六家手机直播平台同步观看。人人都是演员，人人都是主演，只要你敢来，我们就敢给你提供这个舞台——考你演技，就在角（儿）必有戏。有请我们的第一名面试演员。

即兴表演1 剧本

过场环节（内场主持人询问第一名面试演员的感受，来到化妆间）

内景主持人：非常感谢你带来的精彩表演，说说你刚才摘下眼罩第一个反应是什么。内景主持人：之前有没有这样的面

试经历。内景主持人：有什么想和观众们说的。

（外场主持人询问第二名面试演员的感受，从化妆间走到舞台）外景主持人：你叫什么名字，带上眼罩的感受是什么。

外景主持人：之前都演过什么戏。

外景主持人：你最想演什么类型的角色。

第三次介绍

内景主持人：您所看到的是（,,,赞助的）一档模拟情景即兴类表演节目——角（儿）必有戏。演员在主题舞台上没有台词没有剧本，完全靠自己的即兴发挥。我们不单单是一档栏目，还是一场演员面试会，我们每期节目都会邀请四家影视剧组，他们可是带着合作合同来的，只要面试演员表现的够精彩，剧组们可以当场签下他们。我们这档节目可以在映客、花椒、yy、熊猫、斗鱼、来疯六家手机直播平台同步观看。我们到场的嘉宾有xxx剧组,,,,,,人人都是演员，人人都是主演，只要你敢来，我们就敢给你提供这个舞台。有请我们的第二名面试演员。

外景主持人：谢谢，谢谢你们为大家奉上精彩的演出。

剧组、观众互动

着合作合同来的，只要面试演员表现的够精彩，剧组们可以当场签下他们。现在我们介绍一下剧组。

外景主持人：《,,,》剧组《,,,》剧组《,,,》剧组《,,,》剧组

外景主持人：您是代表《,,,》来参加我们的节目，您这部戏主要讲的是一个什么故事，能不能给我们讲一下。

和观众互动 真人广告时间

内景主持人：你叫什么名字，带上眼罩的感受是什么。内景主持人：之前都演过什么戏。

内景主持人：你最想演什么类型的角色。知道我们是一档什么节目吗？内景主持人：考你演技，就在角（儿）必有戏。请面试演员走上舞台。

内景主持人：您所看到的是（,,,赞助的）一档模拟情景即兴类表演节目——角（儿）必有戏。演员在主题舞台上没有台词没有剧本，完全靠自己的即兴发挥。我们不单单是一档栏目，还是一场演员面试会，我们每期节目都会邀请四家影视剧组，他们可是带着合作合同来的，只要面试演员表现的够精彩，剧组们可以当场签下他们。我们这档节目可以在映客、花椒、yy、熊猫、斗鱼、来疯六家手机直播平台同步观看。人人都是演员，人人都是主演，只要你敢来，我们就敢给你提供这个舞台。有请我们的第四名面试演员。

过场环节（内场主持人询问第一名面试演员的感受，来到化妆间）

内景主持人：非常感谢你带来的精彩表演，说说你刚才摘下眼罩第一个反应是什么。内景主持人：之前有没有这样的面试经历。内景主持人：有什么想和观众们说的。

交接环节（外场主持人询问第二名面试演员的感受，从化妆间走到舞台）外景主持人：你叫什么名字，带上眼罩的感受是什么。外景主持人：之前都演过什么戏。

外景主持人：你最想演什么类型的角色。

内景主持人：您所看到的是（,,,赞助的）一档模拟情景即兴类表演节目——角（儿）必有戏。演员在主题舞台上没有台词没有剧本，完全靠自己的即兴发挥。我们不单单是一档栏目，还是一场演员面试会，我们每期节目都会邀请四家影视

剧组，他们可是带着合作合同来的，只要面试演员表现的够精彩，剧组们可以当场签下他们。我们这档节目可以在映客、花椒□yy□熊猫、斗鱼、来疯六家手机直播平台同步观看。人人都是演员，人人都是主演，只要你敢来，我们就敢给你提供这个舞台。有请我们的第五名面试演员。

外景主持人：人人都是演员，人人都是主演，只要你敢来，我们就敢给你提供这个舞台，考你演技，就在角（儿）必有戏。观众可以通过映客、花椒□yy□熊猫、斗鱼、来疯六家手机直播平台同步观看我们的节目，我们不单单是一档栏目，还是一场演员面试会，我们每期节目都会邀请四家影视剧组，他们可是带着合作合同来的，只要面试演员表现的够精彩，剧组们可以当场签下他们。现在我们介绍一下剧组。

外景主持人：《,,,》剧组《,,,》剧组《,,,》剧组《,,,》剧组

外景主持人：您是代表《,,,》来参加我们的节目，您这部戏主要讲的是一个什么故事，能不能给我们讲一下。

外景主持人：

第四次介绍

内景主持人：您所看到的是（,,,赞助的）一档模拟情景即兴类表演节目，演员在主题舞台上没有台词没有剧本，完全靠自己的即兴发挥（缺少剧组环节）。我们这档节目可以在映客、花椒□yy□熊猫、斗鱼、来疯六家手机直播平台同步观看。我们到场的嘉宾有□□xxx□剧组,,,,,,人人都是演员，人人都是主演，只要你敢来，我们就敢给你提供这个舞台。有请我们的第二名面试演员。

剧组观众互动

真人广告时间 第四次介绍

内景主持人您所看到的是（,,,,赞助的）一档模拟情景即兴类表演节目，演员在主题舞台上没有台词没有剧本，完全靠自己的即兴发挥（缺少剧组环节）。我们这档节目可以在映客、花椒□yy□熊猫、斗鱼、来疯六家手机直播平台同步观看。我们到场的嘉宾有□□xxx□剧组,,,,,,,,,,,,,, 有请我们的第三名面试演员。（剧本）

过场环节

内景主持人：非常感谢你来带的精彩表演，说说你刚才摘下眼罩第一个反应是什么。

之前有没有这样的面试经历。

有什么想和观众们说的吗？ 第五次介绍

内景主持人：您所看到的是（,,,,赞助的）一档模拟情景即兴类表演节目，演员在主题

外景主持人：好，我们的面试演员已经准备完毕，让我们拭目以待吧。

（剧本）

过场环节

于 浩：非常感谢你来带的精彩表演，说说你刚才摘下眼罩第一个反应是什么。

之前有没有这样的面试经历。

有什么想和观众们说的吗？

【红蜡烛 视频短片】

（彦旭采访 请出红蜡烛小组的老师们）

邵老师：（简单讲述下课后，送孩子们回家，路上摔伤的经过）

彦旭：这样的事儿还挺多的，而且之前我去也过一次老山社区，让我惊讶的是，“红蜡烛”的老师，不光是给孩子们辅导功课，因为这些孩子都是来自残疾、单亲等问题家庭，所以她们就像孩子的奶奶，会接送他们上下学，会给他们做好吃的送到家里，有的问题孩子离家出走了，大半夜的，老师们还要陪着家长找孩子去，74岁的余淑华老人，她的腿，就是又一次出去找孩子的摔的。（余老师：是的，到现在不敢着凉，你看我穿着很厚的棉裤。）

彦旭：其实余老师家里条件也不是很好，您上次和我说，着急孩子结婚的事儿，因为儿子没房、没车，30多了还单身。

（余老师：是，和我帮助的很多孩子的家庭比，我家的条件也没好到哪去。）

彦旭：可我知道，您是中学老师，您退休后，要是补课赚钱也能赚不少钱把？为什么要把精力都放在义务照顾这些问题家庭的孩子身上呢（余老师：是啊，之前有个我们辅导的孩子，她妈妈给他兜里装了40元钱，补完课非要给我，我没收，我就是想告诉那个孩子，这个世界上，有钱换不来的东西。）

彦旭：我想，“红蜡烛”的老师教给这些孩子的，不仅是知识，更重要的，是做人的道理。从2001年到现在，她们辅导了70多个问题家庭孩子，让他们健康、快乐成长，让他们都成为了内心有爱、对社会有用的人。但是老师们却在一天天老去，她们当中有几位已经80多岁，整个团队，平均年龄72岁，她们中还有两位患有癌症，要定期化疗，其实她们都是需要照顾、需要休息的，所以老师们你们一定想过这个问题，谁来接你们的班。

（邵老师：我们的事情被媒体报道后，现在北工大的大学生志愿团队加入到我们这里，每周都来给孩子们辅导，我们轻松多了，孩子们的学业也更有长进了。）

彦旭：今天，大学生志愿者也来到我们颁奖盛典的现场，谢谢你们，接过奶奶们手中的爱心接力棒，让我们把爱传递下去。好，最后，在颁奖前，请允许我，为大家介绍每一位“红蜡烛”老师，让我们把掌声再次送给她们，我们应该记住她们，82岁的邵玉培老师、74岁的余淑华老师。感谢温暖、乐观、灿烂的红蜡烛，祝愿老师们的学生健康成长，也祝老师们身体健康！

（基石墙区）于浩：**【2012北京榜样颁奖词】**烛光，也许微弱，却为赶夜路的人照见了方向。你们，虽然平凡，却为需要呵护与教育的孩子们点亮了世界，春蚕吐丝、爱心温暖，红蜡烛，最美的城市之光！

李玲：2012北京榜样——最美城市之光——平均年龄72岁的红蜡烛教育小组。（颁奖环节 彦旭负责）（颁奖嘉宾和领导名单待定）

于浩：当许多人期待生活中有更多绿色的时候，当太多人谴责生态环境恶化的时候，在京郊，一位86岁的老人默默地上山种树守林，28年如一日。

【于清 视频短片】

于清家6人参加（于清、大儿子、孙女海霞、孙女婿、曾孙女、曾孙子）；（李锐有请老人一家上台）

【视频 安装太阳能，满处红灯，满处红灯笼】

李锐：冬天来了，让山上的老人温暖些，这就是我们能对于大爷做的，榜样为我们做了那么多，我们能对于大爷实现一

个小心愿，也非常高兴！

海霞（孙女）听说你现在也打算回到山上，继续完成爷爷的事业？

（回答：爷爷栽树、爸爸看山、我也要守山、今后孩子也要回来一起看山）（结语落点）：如今他的大儿子又接过了老人的班，天天在山上巡逻。于大爷不是一个人在种树，这是一大家子的事，代代相传，为的是明天和未来。

（基石墙区）于浩：【2012北京榜样颁奖词】28年的时间，您在做着一件不求回报的事情。全家人种树守林，六百亩荒山变绿，经年累月，执着坚毅，生命成林。

李锐：誓言无形，诺言无声，但这执着可以感天动地，可以让天更蓝，山更绿，这就是诺言穿透时空的力量。

（一曲家喻户晓的歌曲献给各位，《为一句无声的诺言》，有请蝌蚪组合。）

第三篇章

于浩：一位年轻的民警，立志做一棵向日葵，期待用自己创建的方式拯救那些深陷毒瘾深渊的人们。让我们来认识2012年北京榜样——肖建锋。

【肖建锋 视频短片】

（访谈区 主持人李玲采访 请出肖建峰）

李玲：在你眼中，你每天对面的这些吸毒人员他们是怎样一群人。

李玲：你认为你使用的方式可以更好的帮助吸毒人员摆脱毒魔，你的信心从何而来？李玲：你做的是一样特殊的工作，

长年超常的付出和异常艰苦的环境，是什么坚持你走下来。

（结语落点）：每个人都是向日葵，向往温暖和光亮，像向日葵一样，只有每天面向太阳，不断汲取光和热的人，才能持续不断地给予别人能量。让我们把掌声献给肖剑峰。

（基石墙区）于浩：【2012北京榜样颁奖词】面对戒毒艰难课题，倾注人性光辉力量，让干裂的土地开出生命花朵，让晦暗的心灵透见灿烂光芒。肖建锋，仰望太阳，播撒希望。

2012 北京榜样——微笑的向日葵——肖建锋。

（颁奖环节 李玲负责）（颁奖嘉宾和领导名单待定）

面对这个灾难一般倾轧而来巨大的疑问，一个名叫王甲的年轻人给了自己和我们一个回答，这声音来自他渐冻但依然蓬勃的内心。

【王甲 视频短片】（彦旭采访王甲）大致框架：

问候——王甲反应——大屏幕出现王甲的回应——主持人引入王甲所创作 的宣传画——主持人赠张信哲票——王甲“谢谢”，一句话——引入颁奖——王甲老师上台，表达一句话——主持人结语。（基石墙区）于浩：【2012北京榜样颁奖词】就像身体发生了一次地震，我们从此听不见一个被冰封的身体发出的呐喊。然而，面对不幸，他的内心依然炽热，他的内心依然澎湃。王甲，心有热望，人生不冷，誓言无声，感动四方。

李玲：2012北京榜样——人生不会渐冻——王甲。（颁奖环节 彦旭负责）（颁奖嘉宾和领导名单待定）彦旭：“人生没有假如”那是面对灾难与坎坷的决然，但面对未来，面对每个人心中的梦想，我们可以期待美丽一定会如期而至，如果还有如果，我们依然选择坚强选择绽放。

此刻，2011北京榜样获奖者谭双剑要把自己的歌声献给王甲，被誉为新生代农民工的谭双剑历经生活坎坷，痴心不改，激励了无数与他一样为梦想拼搏的人们。《怒放的生命》献给每一颗勇敢的心，有请谭双剑。

【歌曲《怒放的生命》演唱：谭双剑】

第四篇章

【马志敏 视频短片】

（主持人李锐采访马志敏）

（现场桌上摆放马志敏儿子各个时期的照片）

我们这儿，摆了很多马磊从小到大的照片，给我们介绍介绍都是马磊多大的时候照的？

李 锐：为了儿子，您和爱人有没有甚至扛不下去的时候？

李 锐：非常巧合，去年的今天，正是马磊去参军的日子，到今天马磊在军营已经整整

一年了。这一年孩子得到了锻炼，也有很多话想跟妈妈说，我这里有一封信，是马磊写给爸爸、妈妈和哥哥的，我们请马志敏的大儿子马硕来读一读。

让我们把掌声献给法官妈妈马志敏。（基石墙区）于 浩：

【2012北京榜样颁奖词】没有血缘，血脉相连，以心换心，心心相映。马志敏，身为法官，使命忠诚，源于热爱，身为母亲，爱融冰雪，情暖人心。

李 玲：2012北京榜样——法官慈母——马志敏。（颁奖环节李锐负责）（颁奖嘉宾和领导名单待定）

于浩：一个男人，曾经因意外变故而四处流浪，因为偶然，他立志为流浪的孩子们建个“永远遮风挡雨”的地方，让孩子不再流浪，让孩子幸福成长，一位年轻的父亲为何最终成了108个流浪孩子的爸爸？如何当老师，如何做爸爸。石清华，用自己的青春作出回答。

【石清华 视频短片】

彦旭：为什么选择，为什么中途放弃，为什么又再次回到孩子身边。

彦旭：老师经常让孩子造句，现在我们就让石校长造个句吧，主题光爱学校，用昨天、今天，明天造句。

（彦旭引出心愿实现 和北京新闻广播在新浪的公益互动，再由视频播放点亮爱心活动图像，画面显示参与爱心投票人数，点亮爱心）

彦旭：请看大屏幕，在北京榜样评选期间，当得知候选人——白菜爸爸石青华的光爱学校今年的供暖费还没着落，学校里的108个流浪孩子将要在冬天受冻时，北京榜样组委会通过“北京榜样”官方微博特别发起了为108个流浪儿童筹集供暖费的“点亮爱心”传递活动，只要参加一次“点亮爱心”转发活动，腾讯筑德基金都会捐出元，本次汇聚爱心的活动历时三个多月，截止到12月11号，共有108960人参加了爱心传递，一共筹集到了54480元供暖费，这笔爱心善款可以让孩子们冬天不再受冻，感谢每一个热心有爱的参与者。

（大屏幕配合）

于浩：【北京榜样颁奖词】曾经遭遇困境，却以拯救困境中的孩子为己任，曾经陷入迷茫，却选择用父爱护卫流浪的童年。石清华，做老师，做爸爸，给了108个孩子成长的家。

李玲：2012北京榜样——白菜爸爸——石清华。（颁奖环节

彦旭负责）（颁奖嘉宾和领导名单待定）

彦旭：我们也再一次感谢“倡导社会文明，弘扬社会正气”的筑德基金对“北京榜样·点亮爱心”活动的大力支持，下面有请筑德基金领导（待定）发表爱心感言。

（筑德基金负责人感言）