

最新直播方案做 活动直播策划方案(大全6篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

直播方案做篇一

回顾20xx年、展望20xx

新年来临之际，又到了我们一年一度的年会，在这过去的一年里，我们意气风发，共同努力的完成了餐厅一系列的工作。在这个新春即将与我们的时刻，我们聚在一起，共同欢庆，为公司的昨日画上完美的句号。为我们的20xx年扬帆起航。

- 1、总结过去一年的工作，为下一年提出计划
- 2、对员工给予嘉奖，提升员工积极向上的精神
- 3、增进员工间的沟通与团队协作精神
- 4、庆祝新年，加深员工与公司之间的感情

peoplescafe的员工（备注：兼职、递交了辞呈的员工、众携力员工、工作未满6个月的保洁阿姨不予参加奖项的抽选）

20xx年1月22日、23日、24日

建设店19人、兴盛店28人、琶醍店38人，合计84人。

各家餐厅的店面

- 1、现场布置及装饰。设计、布置用餐场所。（用餐场所的布置：餐桌的拼台、椅子摆放、果汁饮料、果盘的摆放等。）
- 2、礼仪服务：提供礼仪服务（引领入座）此部分工作由楼面2名员工负责。
- 3、置年会用品：活动奖品、年会的菜式的原材料。
- 4、年会具体日期通知全体员工，让所有员工有所准备，大家都要表演节目（任何形式都可以）。
- 5、邀请老板、出品总监、人事部门出席。
- 6、用餐安排。
- 7、签到准备工作（签到纸、号码牌、签字笔、抽奖的箱子）

第一阶段：总结大会（13：30—15：00）

13：30—13：50与会人员进场签到

2、签到板上签名并写下自己的新年祝语，或者对公司的期望。

13：50—13：55领导及其他参会人员就坐

13：55—14：00主持人

14：00—14：10老板致辞

14：10—14：40各部门代表总结及下一年规划

14：40—14：50出品总监总结及展望未来

14: 50—15: 00会议结束，年会开始（承上启下的一段旁白。）

第二阶段：会餐（15: 00—16: 30）

15: 00—15: 10餐前公布先抽取三等奖（4名）

15: 30—15: 40主持：由店长上台抽选二等奖（3名）

获奖者上台、发表获奖感言、表演节目、（公布奖品，合照）

15: 40—15: 55节目表演（25分钟节目，三个，由每个部门各出一个节目）15: 55—16: 05由出品总监上台抽选一等奖（2名）获奖者上台、发表获奖感言、表演节目、（公布奖品，合照）

16: 05—16: 10由老板上台抽选一等奖（1名）

获奖者上台、发表获奖感言、表演节目、（公布奖品合照）

16: 10—16: 15集体合影留念

16: 15—16: 25集体合唱□xx歌曲可以店面同事自行安排），没有抽中奖项的同事发放鼓励奖。

16: 25—16: 30活动结束，清场。

1、欢送领导

2、会议结束，仔细地检查一遍会场，看是否有遗忘的东西和文件等，设备设施是否有损坏，做好记录。

的准备工作。

略

直播方案做篇二

- 1、复习2以内的点数，在游戏中尝试区分红黄绿色。
- 2、初步引导幼儿感知按物体的一种特征进行分类。

重点：复习2以内的点数

难点：按物体的一种特征进行分类。

1、物质：红黄绿色汽车挂卡与幼儿人数相同；红黄绿色圈各一个；标有颜色和点子的停车场六个。

2、心理：幼儿以小司机的角色进行活动。

1、幼儿身挂汽车挂牌，边唱歌边开车进入场地。

2、说一说自己开的是什么车？

3、说一说自己开的是什么颜色的车？

4、按喇叭：

(1) 听老师说数字，按喇叭。

(2) 看图片，按喇叭。

1、马路上有许多和走路的人，是什么来指挥交通的？

2、我们现在一起来玩一个红绿灯的游戏好吗？

3、教师介绍玩法：红灯停，绿灯行，黄灯准备。

4、师生共同游戏。

- 1、引导幼儿观察自己车子的颜色和点数。
- 2、引导幼儿观察停车场的颜色，及其标志上的点数。
- 3、引导幼儿根据颜色和点数将车子停到相应的停车场上。

直播方案做篇三

为丰富员工的业余文化生活，加强公司内部沟通与交流，增进企业的凝聚力和广大员工对企业的归属感，适逢圣诞节来临之际，特策划举办“激情之夜圣诞狂欢”系列活动，让全体员工在公司共度佳节。具体事项如下：

声明：活动中无领导下属，只有组员。

- 1、活动主题：“激情之夜圣诞狂欢”全员大互动；
- 2、活动时间：12月23日19：00—24：00；
- 3、活动地点□xxxxxxx广场店；
- 4、活动形式：集体游戏，嗨歌欢唱；

活动按人数随机抽签分成三组，每组各自推选代表参加下面的活动，失败的队伍集体接受惩罚。

- 1、猜猜猜：道具：12张纸卡片。每组抽两名队员参加，一位队友只可以用身体语言表达谜底，其他队员猜答案，对三题即过关，表达的人员只允许说这是一个什么类型的词语。
- 2、对歌活动：由主持人说一个字，每组人员自由唱出带着个字的一句歌词及过关，三个小组轮流唱，每回合不超过10秒，接不上的小组失败接受惩罚。

3、愚公移山：道具，乒乓球30个，分为3组，粗吸管6根。活动人员嘴含吸管，把10个乒乓球从a地移到b地。最后完成的队伍失败接受惩罚，中途不允许乒乓球掉落，掉落犯规重新移取。

4、一人一首拿手歌曲，嗨唱时刻。

项目金额/元

场地使用：800元

酒水食品等：1000元

后勤准备：陈xx肖xx

主持人：肖xx王xx

照相□xx

猜猜猜题目：冲动的惩罚

目标管理

龙飞凤舞

狗急跳墙

圣诞老人

全求人

红烧排骨

坐山观虎斗

做一天和尚撞一天钟

醉翁之意不在酒

对歌活动题目：爱心

活动议程：

第一项：为丰富员工的业余文化生活，加强公司内部沟通与交流，增进企业的凝聚力和广大员工对企业的归属感，适逢圣诞节来临之际，公司特举办“激情之夜圣诞狂欢”系列活动，让全体员工在公司共度佳节。

第二项：有请分公司经理王建新同志讲话

第三项：活动开始

第四项：唱歌开始

直播方案做篇四

通过开展针对性强、有特色的“普及金融知识防范金融诈骗活动”主题宣传，让居民和村民不会因为缺乏金融知识而上当受骗，增强防范诈骗风险意识，营造良好的金融环境。

人民银行永嘉县支行牵头开展，全县各金融机构共同参与。

(一)存款及利率安全

宣传存贷款利率、理财产品收益率、国债利率和民间借贷利率等基本知识；宣传公众参与社会金融活动的注意事项；宣传民间借贷利率司法保护的基本知识；宣传存款保险制度的基本知识。

(二) 信用保护

宣传信用报告基本知识及信用记录的重要性，形成不良信用记录的多种原因及后果，宣传维护良好信用记录的途径。同时，承担“征信知识进校园”、“征信知识进景区”任务的银行机构要继续在有关学校、景区开展征信宣传；承担“征信知识进文化礼堂”任务的银行机构要尽快对接有关乡镇、行政村，及时制作宣传长廊，开展特色宣传。

(三) 银行卡安全

宣传实名制开立银行卡的政策要求和具体操作规定；宣传非实名开立银行卡、出租出借银行卡的主要危害；宣传安全用卡、保护个人银行卡信息、身份信息等相关知识。

(四) 假币辨别和诈骗

宣传普及辨别假币知识，宣传假币诈骗常见方式及防范手段。

直播方案做篇五

二、地点：五年级3班

三、班会主题：快乐智多星

四、班会背景：

次日就是六一儿童节了，希望借此机会跟同学们一起提前庆祝六一儿童节

五、班会目的

1. 提前庆祝六一儿童节

2. 让学生从游戏中获得更多的有关中国传统字谜的知识。增加他们的知识量。

六、班会准备

1. 谜语，歇后语，数十条

2. 两个小纸盒，一个盒子“博”，另一个盒子叫“精”

3. 带棍子的牌子abcdef号

七、班会过程

1. 主持人致词

清：今天我给大家带来了很有趣的歇后语和谜语作为精神食量哦！

明：只有精神食量吗？那我的肚子还是会饿的哦。

清：就知道吃！当然，我还为大家准备了一些甜甜的糖果。

明：那是不是所有人都可以吃呀！我先要一颗。

清：不可以！只有回答对问题的智多星才能够得到这些糖果的！你想吃那你就回答我的问题。

明：那好吧！聪明的同学们，我们大家一起来争当智多星，争夺糖果，好不好？

清：那好！请大家分成六小组，每组还要选出一名“代言人”。

(分组，选代言人)

明：这位代言人很重要的哦！他要脑筋转得快，手也要快的！

明：同学们知道自己的组别了吗？好，现在就要认真听好游戏规则咯！

清：本次活动名字是“快乐智多星”。游戏环节分为“我抽题，我来猜”必答题部分和“争当智多星”抢答题部分。

明：必答题，第一题是经典字谜，第二道第三道是博箱里的简单的谜语和歇后语。必须由本组队员的代言人来抽取并要求本队队员回答。限时一分钟。答对的，加十分，答错了不扣分。回答错误的题目，只会在必答题环节结束后才会公布正确答案，和相关解法。

清：抢答题的规则一会儿再说。现在让我们先进行“我抽题，我来猜”环节。

齐：你们是智多星吗？

明：现在请a组代言人上来抽题目。请念出你们的题目。

《清，计时，将题目写到黑板上》

明：回答正确（不对！）

（清：时间到。请你们再好好想想。）

明：请b组代言人上来。

以此类推！

必答题一：

若要成功须出力————工

放弃错误求生存————旌

天下四方成一统————奋

国内空前团结————宝

领奖台————凸

说话有礼貌————警

明：第一个环节大家的得分是

清：看来我们的智多星遇到点麻烦咯！智多星，你们想不想知道那些答案啊？

清解说。

明：现在我们进入第二次抽题。有请a组代言人

(必答题第二三道：随机从博箱子里抽取，一抽取读完题目后就必须回答！)

明：第二环节各组的得分是

现在我们进入第三次抽题。有请a组代言人

明：第三环节各组的得分是

明：人生路上不如意事十之八九。遇到些挫折时在所难免的啦！希望智多星们再接再厉，继续勇敢地去闯第二关，“争当智多星”

浩明抽取题目，婉清读或写出题目。浩明喊开始。看牌子婉清计分。

最后统计分数……

明：今天我们的五星的智多星是x小组！，四颗星的是……，三颗星的是……

五星的智多星将获得可乐奶糖作为奖励。其他的智多星也有糖果哦！

齐：同学们祝愿大家六一儿童节快乐！大家在平时也要争当智多星哦！快乐智多星就是你们！

直播方案做篇六

带货、带货，直播带货的关键一定要有货，所以直播前，选品很重要。

直播商品价格通常区别于正常售价，直播产品组合结构也很重要，通常分为：引流款、利润款与品牌款（标品、非标品）3类。

引流款：又名“钩子款”、“秒杀福利”，一般指价格低至1元、甚至0元的产品，帮助直播间拉新。

利润款：又名“高价款”，产品以盈利为出发点，利润高。

标品：具有统一市场标准的产品，价格透明，比如手机、电脑、家电等都属于标品。

非标品：没有明确规格和型号的产品，比如女装、女鞋等。因为产品款式、创意、服务、质量不一样，价格差距大。

要想直播间有人有转化，必须为直播间预热，把引用引流到直播间，所以直播前一定要做预热。

发布预热短视频，视频中可通过特色产品或优惠福利吸引用

户。

提前1-3天在微信、微博等渠道预告直播时间及主题、宣传预告。

直播计划开始前5天投放预热视频做加热，投放前1小时小预算开启直播计划，渡过计划冷启动。

直播中流程怎么安排，话术怎么设计，优惠券发放多少，抽奖设置几轮，这些都要提前安排脚本设计。

直播中做两件事：留住用户，促进成交

1、留住用户

把用户留在直播间，就需要各种留人互动方式。

a□新老粉丝进入直播间要关注并欢迎；

b□直播中多设置几轮抽奖送福利；

例如，开播时抽奖，留住第一波进入直播间的观众；直播中抽奖，调动直播间氛围，提升直播间热度；直播尾声再抽一波奖，为下次直播做预告，也有利于粉丝参与下一场直播的开播。

如果你的抽奖效果好，也可以根据条件设置多轮抽奖和方法。

c□引导粉丝点赞关注直播间；

d□积极回复用户提问，提升粉丝直播观看体验；

e□发红包吸引粉丝参与直播互动

例如，开场发红包；主推产品发红包，增加主推款人气，促进销售等。

2、促进成交

直播中留住用户后，一定要快速通过各种促单话术和技巧，促进成交，提升直播间销量。

秒杀型促单

在粉丝出现疲态时开始秒杀，炒热直播间，调动其粉丝的积极性。注意秒杀产品一定要是用户的必需品或者是极具吸引力、性价比高的产品，用户才会有兴趣参与秒杀。

优惠型促单

推荐主推款时发放优惠券，一边介绍一边让助理演示优惠券领取方法，并强调优惠的唯一性，促进成交。

价格刺激促单

全网优惠价或者价格对比，核心关键就是让用户意识到：买到就是赚到，现在不买就亏了。

以下这些价格刺激促单话术可参考：

“价格不能再低了，我们已经赔钱了”

“这批卖完我们得马上涨价”

“这款拿货价格确实太贵了，商场里面都卖xxx”

“这款我们不赚钱，纯粹是为了冲销量，给粉丝发福利”

“今天是历史最低，今天买能少花很多钱”