

2023年直播策划策划(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

直播策划策划篇一

农产品直播的单品脚本包括农产品基本信息、产品卖点信息、产品适用人群、产品体验、价格优势。

农产品的基本信息可以从农产品的品牌、品类/品种、包装规格等方面进行规划。如果是自己的农产品品牌，一定要在直播中报道自己的品牌名称，传播农产品品牌，强化消费者对你的农产品品牌的印象，比如李金友、梅州沙田柚。一些农产品在同一类别中有多个品种。比如苹果包括花牛、红星、荣光、元帅、红将军、红富士等等。在直播的过程中，一定要搞清楚现在在播的是哪个综艺。农产品在销售过程中往往有多种包装规格，这也可以在直播中说明。比如苹果分为10斤装和5斤装。10公斤装的苹果有多大/多少，一个盒子里有多少。

农产品的卖点信息可以从地理优势、种植/养殖技术、产品营养、功能、产品包装等方面进行规划。对于标志性农产品，必须强调其区域优势，而对于非标志性农产品，则应强调其生长环境，以体现其区域优势。直播期间，还可以向消费者介绍农产品的种植/养殖技术或加工技术、产品包装材料和技术。

在单品脚本中，农产品适用人群要具体、具体、有标签。比如枸杞的适用人群可以定义为：特别适合需要滋补的中老年人、可能气血不足的年轻女性、经常面对电脑使用手机的人群。

农产品的体验可以从农产品的色、香、味、形等方面进行规划。农产品的价格优势可以从价格细化、价格拆分、价格比较三个方面进行规划。

价格细化：一个产品的单一价格和多个产品的销售价格。

价格拆分：均价为每天xx元，每月只需花费xx元，就能得到质量最好的xx□

价格对比：以前xx元，现在xx元。

最后是服务优势，包括物流服务和售后服务。物流服务可以从直发生产、全程冷链、快速等方面进行阐述。售后服务通常是一种服务承诺，比如为水果买单，让消费者放心购买。

直播策划策划篇二

烧烤是风靡全国的经典小吃，主要包括：烤翅、烤鱼、烤肉串、烤果蔬等，让人们百吃不厌，回味无穷。随着经济的发展和人民生活水平的提高，人们的餐饮消费观念逐步改变，消费者在对消费质量要求不断提高的同时，更加注重产品特色，因此，以烧烤为潮流的饮食新风尚将日益被广大消费者所关注，因而投资烧烤店的市场前景非常广阔。

2. 目标人群

烧烤食品种类丰富，尤其是夏日的大排档主要将目标客户定位于经济条件一般的大众。虽然消费能力小，但是人群基数大，只要选好人流量集中的地点，不愁没有生意。

3. 烧烤店特色

经营轻松

投资烧烤店不依赖于经验特别丰富的大厨，对最初进入该行业的投资者而言，通过简单的培训便可轻松掌握烧烤的技术，轻松经营。

简单开店

由于烧烤店有明显的特色，主题清晰，不同于普通的餐饮业，因而在开业之前不必进行大量的宣传，营业就可产生消费。

市场显著

一般情况下，烧烤有普遍的市场需要和庞大的消费群体，即我们所说的大众群体，并且没有淡季旺季之分，因而市场明显。

管理简单

烧烤店经营主题清晰，产品特色鲜明，产品结构单纯，经营品种更新容易，人员要求低，服务过程直接，采买原料方便，所以日常经营管理难度较小，经营细节皆自己掌握，十分适合新进的餐饮创业者。

4. 开店设备

夹子、叉子、铲子，这三样餐具是烤肉中不可缺少的“三剑客”。夹子，主要用来夹取生食；叉子，可以用来固定和测试食物的生熟程度；铲子，是非常好用的翻转食物的工具。此外，还应具备以下设备：

木炭：木炭是炭烤的必备生火材料。选购木炭时，要选择无烟烧烤木炭，应挑选较为沉重、质地结实的块状木炭。

直播策划策划篇三

定位在小吃，天热是会减少客流。但可以改下品种和价钱，或者可以当作熟食呢。例如你将鸡腿一支支的放在烤架就是小吃，但把竹支弄短些然后把鸡腿堆起来，还写上招牌价钱，还用秤的，能用砧板斩件的，可以手撕的，这不就是熟食吗。

刚开了一个烤肉店人不多有什么办法吸引顾客 —— 你好 首先要为长远考虑还是要一步步的做好，保证质量，提升口味，注意服务。这几点是最最重要的。好吃的东西，质量好，服务好，自然有老客户，口口相传才有新客户...

公司烧烤活动的详细策划方案 —— 确定好参与人数后，要提前预定场地(场地租赁费用、所包含的物品及租赁时间)，根据人数及公司人员的喜好，购买烧烤用品、佐料及食材，荤菜像鸡翅、鸡腿、鸡爪、...

求小型烧烤店 夏季促销方案!!实际点的! —— 如果条件允许的话在室外放一个背投或大一点的电视，这样可以挽留一部分客人和回头客，同时酒水一定要比超市的稍贵一点而要比同行的稍便宜一点，这点可以在烤串...

用什么好方法来促进烧烤店的人气 —— 第一点，你要搞清楚你的店辐射最长一般都在方为5公里左右。你了解一下这5公里之... 相应的对策。

烧烤开业怎么搞活动比较吸引顾客呢?希望您能帮我出点方法,我们即盈利而且让客人满意, —— 开张头两天半价吧。。。。

。。

怎么才能让客户多一点本店是刚开 广告也做了优惠也搞了味道也确实不错位置也行为什么没有客人呢 搜.. —— 要是舍得下本的话，你退出一个免费品尝活动呗，最好是吸引学生群体去，以后回头客肯定会渐渐多起来的。

我开个烧烤店,想挽留老客户在增加一些新客户.想问您一下,用什么办法!!——你现在做什么的?是不是已经有老客户了?如果你想改行的话,建议还在以前的那个地方,别换地方。这样你的老客户就能还找到那地方!至于新客户,可以散散传单,...

开了个烧烤的小店,在学校(大学)边上,有什么好的营销思路么?谢谢!!——我的营销思路 首先你的口味一定要调到最好 小的烧烤店是靠口碑建立起财源的 好的口碑就是你最好的广告 然后你可以拓宽品种~比如~拿蔬菜(土豆片~馒头片~甜玉米棒)...

直播策划策划篇四

秋风送爽,时值秋天这个收获的季节,正是烧烤的最佳时节。在大家团坐一起烹制美食、无限畅谈之时,增进同事之间的情谊,增加企业凝聚力。经过这段时间的忙碌,值此秋高气爽时节,大家在一起轻松一翻,休息一翻,以更加饱满的精神投入到工作中去。

玩得尽兴,吃得尽兴!团结合作,共创辉煌!

公司全体成员

铭山庄烧烤场

- 1、参加人数:原则上是公司全部成员16个,但可能有同事有事情来不了,需要在活动前1天基本确定参加人数。
- 2、分组:考虑一个烧烤炉围坐6人,共分3组,以6人一组为最佳,
- 3、烧烤物资准备

(1) 需采购的物品有食物类；水果类；饮品类；作料类；工具类。具体请见附表一：烧烤材料采购清单。

(2) 物资采购由行政人事专员和前台文员进行准备。注意：水果，饮品，作料和烧烤工具可于前一天购买齐备，食物类为保障其新鲜程度，需当天购买。

直播策划策划篇五

1、顾客首次到店消费，结账后送给顾客一张本店1000元面值的会员卡！

并且只要顾客添加老板微信，就在赠送顾客100瓶啤酒！

2、1000元面值的会员卡作用：顾客之后每次到本店消费，都可以通过这张面值1000元的会员卡进行抵现消费；比如，顾客消费满100元，结账时可以抵现5元；消费满200元，结账时可以抵现15元；消费满300元，结账时可以抵现30元！

当然，我这里只是举个例子；具体送顾客多大面值的会员卡，需要你自己去设定，个人建议：越大越好；但也不能太夸张，我个人觉得，最少500，最多1000！

顾客每次消费具体满多少抵现多少，这个也需要你根据自己的总体利润去设置，个人建议：能抵现的越多越好，因为只有这样，才能让顾客觉得占了便宜，才会刺激他不断的前来消费；当然，能抵现的金额要根据你的总体利润，设置一个合理的额度，千万不能让自己亏了！

3、赠送100瓶啤酒的目的有两个目的（当然，赠送的100瓶啤酒，顾客不能一次性拿走，需要存在你的店里；顾客每次来消费，喝啤酒也不能是无限制的，每次消费限喝3瓶或者限喝5瓶，超出数量的啤酒需要正常付费；这个需要你自己去设置，个人建议可以阶梯式设置，消费不满100元的，限喝一瓶；消

费100元以上，200元以下的，限喝3瓶；消费200元以上，300元以下的，限喝5瓶；至于具体的数量，你可以根据你的实际情况去设置)：

a.达到锁客的目的，赠送100瓶啤酒放在你这，顾客会总觉得你欠他100瓶啤酒，不喝完你欠他的100瓶啤酒，他是不会去别家烧烤店消费的！

你可以仔细的想想：如果顾客过来消费一次，只能喝掉5瓶啤酒，那么，顾客想要喝完这100瓶啤酒，就需要来你店里消费20次；20次啊，这得给你创造多少利润？就算来一次消费200，20次就需要消费4000元啊；这还是一个顾客给你创造的营业额，如果你有100个顾客呢？300个呢？甚至500个呢？你敢想象吗？一瓶啤酒的批发价最多也就几元吧！

只要有了顾客的微信，我们就可以做“客情关系”了；比如，每个周末我们都可以给顾客发送住顾客周末愉快的信息；大的节日，可以发送祝顾客节日快乐的信息；看到顾客朋友圈发布的过生日信息，我们是不是又可以祝福顾客生日快乐呢？甚至我们还可以送一个小礼物给顾客；长此以往，顾客就回把我们当朋友，一旦和顾客成为朋友，他还会去别的烧烤店消费吗？这样我们不就有回头客了吗？多么令人开心的一件事情呀！