

2023年直播茶叶方案(通用5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么写，我们一起来了解一下吧。

直播茶叶方案篇一

很多人误以为，直播只需要一部手机就能完成。但是，一台手机可以直播，但不能保证直播质量。

一场高质量的直播除了手机之外，还需要很多辅助工具辅助提升直播质量。

主要包括灯光、支架、背景墙、声卡、麦克风、产品陈列、其他道具等等。

其中，支架主要是为手机直播准备，为了保持稳定性，手机直播要准备一个支架用来支撑手机。

麦克风的作用主要是为了防止爆音和杂音，大部分主播使用的都是电容麦克风。

声卡的作用在于优化直播声音质量，避免声音中的杂音、延迟失真等问题。所以，尽量选择质量好一点的声卡。

直播时，直播间光线明亮舒适是最基本的要求。例如美妆等品类的近景拍摄，室内灯光较弱，需要一盏美颜灯，常用的是环形美颜灯。

直播茶叶方案篇二

在整体把握直播策划之前，我们首先要了解达人直播可以拆

解为哪几个要点，那就是：流量获取、主播能力、脚本&话术、互动氛围。

流量的获取可以通过多种方式，包括短视频预热、增加直播间封面、标签和直播间的契合来进行直播引导等等。

同时，主播要具备引导力、感染力和优秀的节奏把控能力。直播间的脚本、话术也需要进行系统的设计。在直播过程中，直播间的互动氛围也至关重要。

如何策划一场具有吸引力的抖音直播

下面让我们具体地来解析这几大要点：

流量获取

一、直播预热

直播预热分为个人信息预热和短视频预热，主播可以通过修改自己的账号信息，比如将直播信息和要点加入，或者在作品中发布直播预告短视频来实现预热。

如何策划一场具有吸引力的抖音直播

二、封面标题如何设置？

直播茶叶方案篇三

制定直播预热方案，才能按照计划推广直播间，向“全世界”宣告你要直播。

把你的直播时间、直播内容、直播福利等进行文案策划，发布在用户能够看到的地方。

发布预热短视频

在抖音，几乎所有主播在直播前都会发布预热短视频，通过各种各样的方式告诉用户“我要直播了！”

微博、微信直播预热

微博、微信都是日活用户过亿的平台，如果你的粉丝基数大，就一定要利用这两个平台来为直播间预热。

淘宝头部主播薇娅也经常在微博做直播预热，通知用户直播时间福利，引导用户准点进入直播间。

我们可以参考薇娅的直播预热文案技巧，给出福利诱饵：抽奖送平板电脑，送红包等等，提升预热文案的热度，吸引更多人发现你的直播预告，引导他们进入直播间。

除此之外，还可以通过微信朋友、社群、今日头条等多种渠道来为直播间做推广，为直播间吸引粉丝。

直播茶叶方案篇四

2、内容电商型平台。以微博、小红书为代表的平台，有着非常多的kol和种草内容，其直播带货的潜力也非常大。

3、娱乐型平台。以陌陌、虎牙YY等为代表的娱乐型平台，在垂直领域如游戏直播、有极大的影响力，也有一定的用户规模，这一类平台做直播带货的趋势刚刚开始，例如陌陌、虎牙都已经先后接入有赞。

4、电商型平台。以淘宝、京东、拼多多为代表的电商平台，纷纷进军直播领域，相对于在原有的图文、视频展示之外，新增一种商品展现形式。这类平台的直播更加专注于购物直播，强调购买转化。

5、社交型直播。以微信、爱逛为代表的直播平台，帮助商家在微信生态内展开直播，无需跳转到第三方app，更便于做社交传播和裂变。

在这些直播电商平台中，有赞扮演着老客户留存、私域流量承接的角色。

商家可以从各大直播电商平台获取曝光，吸引新客户，然后通过微信个人号、公众号、微信群、有赞店铺，将新客户沉淀下来，再通过优惠券、群福利、拼团等工具和活动提高客户活跃度，并推动老用户带来新用户。

如何快速组建直播电商团队

对于直播业务处于起步阶段的电商来说，根据不同规模的团队，有不同的人员配置方案。

1人团队：这个人需要身兼数职，因此直播形式会比较轻松，以聊天为主，不能策划过多的营销活动，增加运营上的压力。

2~3人团队：1人担任主播，另外1~2人担任助理或运营。主播负责直播间内容和出镜，助理和运营则负责辅助，以及在社群里与粉丝互动。

3人以上团队：主播、场控、运营可以分工更加明确，每天也可以设置多场直播，带货的商品也可以更多10款以上、。

直播带货6大关键要素

要打造一个高转化率的直播间，6个要素非常关键：垂直内容、供应链、超级选品、有效运营、专业销售能力、社群运营。我们以快手主播“别问王爹”为例，来依次分析：

1、垂直内容。专业+持续+统一=精准粉丝。“别问王爹”创

始人王颖，曾是前小护士ceo索芙特集团总裁，有着极深的美妆行业背景。在快手，别问王爹持续产出优质内容，普及护肤常识、揭露美妆行业真相，收获了众多铁粉，6个月粉丝破44万。

2、强供应链。要有销量，强供应链是必备条件。什么样的产品能够带来更好的直播销量？三个关键词：好看、好玩、好用。既能满足粉丝的刚需，又能够促使粉丝分享。

3、超级选品。别问王爹在美妆行业有20年从业沉淀，同时还有非常严格的选品流程。提报资料、寄样品、两个团队选品、王爹终审、价格谈判……最后根据样品测试反馈后排期直播销售。这样严格的选货流程，保证了产品质量。

很多人想到快手带货就觉得一定是低价，还有人说快手上超过59块钱的商品卖不出去，但实际上别问王爹的客单价达到过279、79元，当时直接冲上了快手美妆带货第一名。

4、有效运营。直播间的“前台”都千篇一律，大同小异，而真正的精髓，在于“后台”。要让粉丝活跃起来，并且快速产生购买转化，需要配合一些运营手段，例如限时折扣、限量秒杀等等，营造紧迫感，同时如果再配上订单不断的背景音——“您有一笔新的有赞订单”，则更加能营造粉丝抢购的氛围。

5、主播推销能力。主播优秀的表达能力和推销能力，能够明显提高直播间购买转化率。2019年8月，王爹一场直播3小时，销售10090单，转化率30%，成为当天快手直播带货美妆类目第2名。

6、社群运营。在达到一定影响力后，别问王爹会组建自己的家族社群，招募家族成员，设门槛，所有粉丝入群需要进行视频面试。

有了“家族”，直播的时候会有更多传播渠道和造势，让直播间人气快速上来。另外还可以在社群里做团购，提高复购率和利润。15元一片的面膜，一个群能成交3000片；3000多元的减脂套餐，一天能收到100多个订单。

适合直播间营销的5种活动

- 1、促销活动，如优惠券、满减、买赠、限时折扣等
- 2、活跃氛围活动，如开播抽奖、互动抽奖、整点抽奖、预告第二天互动等
- 3、服务活动，如30分钟同城送达、联合周边商铺活动等
- 4、直播间裂变活动，如瓜分红包、粉丝助力榜等
- 5、造节，如超级会员日

直播节奏怎么安排？

不同的产品，所需的直播时长是完全不一样的，例如客单价低、款式丰富的快消品，一款需要5分钟；需要试色的美妆产品，一般需要10分钟；而需要演示、试用的家电类产品如压力锅、榨汁机等，一般需要20分钟。

不管什么产品，在固定的时长内，应该怎样循序渐进地进行产品推介、俘获人心呢？直播电商有一个“221节奏”，并非适用于所有产品的通用规则，而是一个在内容结构上值得参考的节奏安排。

这个“221节奏”是指，假设一个产品的直播时间是5分钟，那么需要把5分钟拆成三段：2分钟、2分钟、1分钟。

2分钟用来讲卖点和资质。3个产品背书工厂规模，工厂资质，获得证书、；3个卖点；3个应用场景；3个对标竞品。

2分钟用来营造抢购氛围、引导操作流程。主播通过限时限量限购营造秒杀节奏，并强调各大平台比价，然后进行操作流程指引，引导客户下单。

1分钟用来与粉丝聊天。引导粉丝点赞转发，并强调转发有礼活动。倒计时的时候还可以同步一下商品库存数量。

直播茶叶方案篇五

这里的直播内容主要包括话术、互动和成交。

例如，你可以通过品牌或者产品背后的小故事或者历史，来引入产品，然后讲解产品的外观特点、卖点，展示产品的使用方法，并和其他同类产品进行对比，突出你的产品优势。

其次，可以通过福利抽奖、分享评论等引导方式来促进用户成交，最后再用促单话术“催”用户下单。

6. 直播中数据及场控调度

除了直播内容外，直播中还有很多事情需要时刻进行监测调度，保证直播的有序进行。

主要包括：

直播后台推送：维护商品库存，及时上架商品并把控抽奖送福利等环节。

场控：助力要根据直播时观众的反应以及主播的需求举牌提醒直播进度以及直播注意事项。

例如，薇娅、李佳琦直播间就经常需要加货，这个时候就需要有助力及时跟品牌商确认是否加量，然后再反馈给主播，主播传达给观众，形成一个顺流畅的传播链。

数据监测及策略调整：直播过程中需要有助力随时监测直播数据，并根据观众的反应和产品销量以及各种突发状况及时作出策略上的调整。