# 抖音直播大纲范文新版(10篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-04-21

*抖音直播大纲范文新版 第一篇一、注册方式抖音的注册方式,共有5种,分别为:头条号、QＱ号、微信号、手机号、微博号。其中最佳的注册方式,是通过手机号进行注册，并绑定头条号。其中需要注意的是，在注册账号的过程中,切记一定要用数据流量，不要使用W...*

**抖音直播大纲范文新版 第一篇**

一、注册方式

抖音的注册方式,共有5种,分别为:头条号、QＱ号、微信号、手机号、微博号。

其中最佳的注册方式,是通过手机号进行注册，并绑定头条号。

其中需要注意的是，在注册账号的过程中,切记一定要用数据流量，不要使用WiFi，因为共用一个WｉＦi进行多号注册，后期很有可能会影响到其他账号，导致集体封号等情况。

另外注册的手机、手机号码、申请的账号要一一对应，也就是说要保证一机一卡一账号。

二、推荐机制分析（三阶段)

(１)启动阶段１００0-5０00播放量

(２)小爆阶段1万－10万播放量

（3)大爆阶段100万以上播放量

这里的重要反馈指标有：播放量(完播率)〉点赞量>评论量〉转发量。

第一次推荐根据账号的权重不同大概会给２０0－500的流量,如果被推荐的作品以上数据反馈较好(有百分之10的点赞和几条评论以及60％完播率等）平台就会判定我们的内容是比较受欢迎的,便会给第二次推荐．

第二次大概会推荐１000—５000左右的流量;第二次推荐的反馈较好平台将推荐第三次,第三次就是上万或者几十万的流量,一直以此类推.要是反馈依然较好平台就会以大数据算法结合人工审核的机制,衡量你的内容可不可以上热门.

一般一个视频发布1个小时内,视频播放量达到50０0以上,并且点赞数高于１00,评论数高于10基本上就会给下一级推荐了。

之前也有人问说自己的视频一直很冷,但为什么因为一条视频反馈挺好的,突然又火了起来?

这里需要注意一点:抖音会挖坟。

挖坟就是指即使你前面发布的视频反馈不是很好,但是突然有一条视频的反馈很好用户很喜欢,平台就会认为你的视频受用户喜欢便会扶持你,而喜欢你视频的用户往往会去你的主页看其它视频，越点越看平台就会认为你的其余视频也很受欢迎,所以还会推荐你的老视频.

三、流量池

抖音有低级流量池、中级流量池、高级流量池之分,不同权重的账号会被分配到不同的流量池，也就会获得不同的曝光量。

被分配的高低取决于内容的受欢迎程度。

上述的5个作品的反馈数据(含播放完成率)非常重要,根据这五个参数平台会将你分配到相应的流量池.可以说是影响你的账号能不能做起来的直接因素，如果持续一周发布的作品播放量在100以下就会被视为低级号或者是废号,平台很少会给推荐;持续一周发布的作品播放量徘徊在3０0左右的号为最低权重号只会被分配到低级流量池，要是一个月后没有突破300左右的播放量同样会被视为僵尸号。

播放量持续上千则是待上热门账号，只需要蹭蹭热点就可以轻松热门了。

如果账号的流量一直上不去就放弃那个账号，重新申请一个账号来玩儿吧,因为再怎么搞它都很有可能是那样。

四、养号

（1)随机刷一些附近的人视频、进行点赞、转发到微信，创造用户活跃的数据。

(2)返回首页随机刷一部分比较火的视频,进行留意与留言互动。

(３）点开人数较多的直播,每天最少挂半个小时以上,偶尔发言进行发言。

养号周期一般建议3-5天，最佳的周期时长是7天。

养号过程中的在线浏览视频时长,建议保证至少１小时并且分间断,即上午刷半个小时左右之后,间隔３-５小时,再刷剩下的半个小时抖音。

另外在养号期间不要发布任何视频,以上操作就是模拟正常用户使用行为的养号技巧，能够对应增加你抖音账号的权重,为账号加分。

当你按照以上要求对账号完成了3-5天的养号周期,接下来要做的,就是对这个账号进行检测；

具体做法,即使用抖音自带的相机拍摄一个视频,不要随便拍,例如可以拍摄插座，标题为“你信不信我第一个视频拍个插座点赞都能过万？”

之后再对浏览量进行观察，只要能在２4ｈ内达到500以上,即可判定该号为正常号,之后将视频进行隐藏即可,暂时性不要删除．

五、小技巧

1.模仿优秀同行

卡位上架时间(流量高峰值)

视频的文案描述

**抖音直播大纲范文新版 第二篇**

>01、直播目标

直播间脚本的目的是为了理顺直播流程，达到直播目标。因此，直播间脚本撰写的第一步就是——确定直播目标。

>02、直播主题

直播主题的选择就比较丰富，例如：新品上架、节日主题、开学季、换季促销、清库存甩卖等等。

根据自己的需求，来定自己的直播间主题，保证直播在预设的主题方向上进行，让用户更有目标感。

>03、人员配置

直播间脚本中一定要明确人员分工，首先人员标配就是——主播、助理、客服。然后根据分工确定岗位职责。

例如：主播负责引导观众、介绍产品、促进下单；助理负责现场互动、回复问题、活动规则解释等；后台客服负责修改产品价格、发送优惠券、粉丝沟通等。

为了让大家有更详细的参考，我们还整理了40多份直播间脚本模板，内含美妆、护肤、服装、母婴、电子产品、美食等等行业的脚本，直接借鉴无压力，如下图：

现在添加我的微信：dsp20\_88（备注：直播脚本），文末“点赞+在看”截屏私聊我，即可领取哦！

不过，资料包虽然价值巨大，但如果你在实操的过程中遇到的百思不得其解的问题，还是可以私聊我，帮你及时解答哦~

>04、直播时间

直播间脚本对时间的设定非常严格，首先需要定好每天直播的固定时间，并严格执行；其次要定好单个产品的推荐时间，理顺流程。

建议大家每天的直播时间固定，培养用户的习惯，有利于后期转化。

整体时间的把控要具体到分钟，例如：

7点开播，7点到7点十分就要进行直播间的预热，7点半就一定要开始推荐产品，最后十分钟预告下次直播时间、活动。

>05、产品推荐

在直播间脚本的内容中，建议梳理好产品的卖点，包括：产品的特点、功能卖点、价格卖点，帮助主播在介绍产品时信息更为真实和准确。

也可以提前在产品上做好标注，这样让粉丝拥有更强的信任感。

当然，在这个环节，主播的话术就显得尤为重要，该怎么凸显产品优势、怎么促进下单转化、怎么获取用户信任等等内容，都需要提前做好准备。

>06、优惠玩法

优惠券的发放，直播间秒杀、促销、买一赠多等等活动，可以更好的调动直播间的气氛，引导用户消费。

因此，在直播间脚本中一定要体现，大家根据自己的产品设置好即可。

>07、直播总结

虽然在写直播间脚本的时候，还没开始直播，但是直播总结复盘的内容一定要设置好，方便后期总结。

注意：直播间脚本不是固定的，每一场主题不同，都会有变化，所以每一场直播都应该做一份直播脚本哦。

**抖音直播大纲范文新版 第三篇**

一、词汇复习应注意拓展与延伸

英语老师认为考研英语在词汇方面有三个复习重点：首先要关注单词的拓展词义，常考的词汇有4200个，其中约三分之一的词汇是多义，很容易出现在完型与阅读部分，需高度重视;其次要注意词根词缀的延伸组合，大纲实际给出的词汇是5500个，它们都可以看作是词根或是词基，通过组合以及加上前缀后缀，可以延伸出许多的词汇词组;最后不要惧怕所谓的\_超纲词\_，英语大纲确实规定了可有3%的超纲词，但实际情况是许多所谓的超纲词，它的词基在大纲里都是所罗列出来的，是可以临场理解的，同学应努力提高自己认知单词的整体水\*。

二、把备考进度分摊到每一天

老师认为，考生最好摒弃\_先词汇，后长难句，再阅读\_的老套路，把需要复习的内容分配到每天的复习进度里，比如上午复习词汇，下午解决语法长句，晚上练习阅读或套题，让自己都处在系统学习的状态中，上午学习的单词，可以在晚上的阅读中检测，晚上阅读中遇到的语法问题，也可以在第二天的\'下午就得到解决。考生对考试的整体把握会逐渐提高，并且最终将自己的时间化零为整，做到真正的整体复习。

三、精读与泛读要双向结合

在阅读的复习上，精读与泛读都非常重要。精读是为了提高语言知识，泛读则可提高整体语感。考生们一定要保证每天都学习一篇新文章，获得一个新语境。这样上考场的时候，才能对新的知识有很好的反应。

四、写作三个层次

一是模板式的作文;

二是替换词汇词组的模拟式写作;

三是需要较好训练的自由写作;考生可根据报考目标与自身水\*选择参考。

**抖音直播大纲范文新版 第四篇**

1、 早上 7、00-9、00 2、 中午 12、00-13、00 3、 下午 16、00-18、00 4、 晚上 21、00-00、00

>抖音完播率功能

一、视频完播率怎么算？根据视频时长和\*均播放时长来算

二、怎么提高完播率？ 3 秒吸引注意力 9 秒情节高潮

>抖音的数据分析功能

一、数据分析功能入口 我- 右上角“创业者服务中心”-数据分析

二、数据分析维度 1、 数据总览 包括了电商数据 粉丝净增量 新增视频播放量 新增点赞量主页访问人数 其中电商数据包括：成交数据 流量数据 互动数据 2、 作品数据 可以查看每个作品的点赞 播放评论和分享量 3、 粉丝数据 粉丝总数据的统计，以及粉丝的画像分析。

抖音必备的 4 类工具 1、 抖音定时发布 2、 剪辑软件 3、 数据分析 4、 文档工具

>抖音直播功能

一、开通要求 1000 粉丝+10 个短视频

二、直播间可选商品 小店商品和第三方联盟商品（淘宝联盟 京东 考拉 唯品会 苏宁等）

三、手机端直播及选品操作

1、 封面选择贴合直播内容或者真人作品

2、 标题写反映直播内容的，10 字以内

**抖音直播大纲范文新版 第五篇**

很多人对直播有个误解：有一台手机随时都能直播!

从概念上来说没有问题，但是如果你想做一场有质量、有转化的直播，需要准备的很多。

例如，

直播开场如何避免冷场?

直播卖货怎么上链接?

直播抽奖如何设置?

直播流程如何安排?

直播促单怎样利用促单话术?

俗话说：凡事预则立，不预则废。想要解决这些问题，你必须提前策划直播带货脚本，将每一个环节都安排妥当。

这些工作内容我们必须在开播前准备好，才不会让直播现场翻车，完全不知道一场直播下来做了什么。

要做好这些准备，我们就需要提前策划直播脚本。

下面我们就一起来看看直播脚本策划怎么做。

首先看看直播脚本模板：

引出话题--产品讲解--转场过滤--产品讲解--单品回顾--结束预告

上图所示为某例直播的直播脚本模板范文，产品一样，大纲基本一致，主要包括：时间、地点、主题、主播、预热方案、产品详情、产品引导话术等等内容。

我们参照直播脚本模板范文来为直播做准备，基本上一个完整的直播流程就成型了。

做直播时按照直播脚本流程走，一场直播就能顺顺利利的完成。这就是直播脚本的作用。

>下面我们一起来看看，一个完整的直播脚本怎么策划，以下为直播脚本策划的参考步骤

>1、明确直播主题

你的这场直播是新品上市，还是回馈粉丝?是分享直播还是带货直播?粉丝能从你的这场直播中看到什么，获得什么?

>2、直播给谁看

做好粉丝画像，明确直播对象。你这场直播主要是给谁看?是年轻用户群体，还是中老年用户群体?以男性为主，还是女性为主?

>3、确定直播节奏和看点

你这场直播对产品、福利、时长等顺序、节奏怎么安排?先发福利还是先说产品?产品时长控制在多长时间?福利抽奖有几轮等等。

>4、确定直播预热方案

预计要为直播引流多少?用什么方法进行预热引流?文案预热还是短视频预热?多方案预热还是简单预热?

>5、直播人员分工、设备

直播需要哪些人?主播?复播?场控?等等，根据你的直播性质和需求合理搭配直播人员，并分工合作。

另外，直播间要准备哪些设备，直播间怎么布置等等，也要提前进行设置。

>6、控制好直播的预算

直播需要多少预算?直播中要发放多少优惠券的面额等等进行把控。

当你按照这个流程，把细节准备妥当后，一场有质量的直播基本就已经成型了。

>而如果你想提升直播质量，就需要在细节上把控方法，例如如何安排节奏?如何给直播间引流?如何进行产品解说?

>1、聚人气

在直播脚本中，开场前30分钟的主要任务就是聚人气，欢迎互动、介绍自己、介绍主题和介绍福利。

一定要在直播开场时迅速积累人气，你也可以在脚本中，机上一个开场抽奖的环节，这也是薇娅直播间常用的套路。

开场抽奖的条件是当直播间人数或者点赞数到达某个数值，就启动抽奖，这样也可以触发用户帮你转发直播间聚集人气，快速点燃直播间氛围!

>2、留粉丝

直播带货脚本的第二阶段，就是要想办法如何留住粉丝，我们可以通过宣传优惠利好的消息，以发福袋、送礼品等方式来留下粉丝。

>3、推产品

这是直播带货脚本中的重要环节，要对产品卖点、使用场景、产品背书、客户反馈以及直播优惠等方面来深入的介绍产品。

在这个环节中，要对每个产品的介绍的内容以及时间长短进行严格的把控，并且在直播时也要严格按照脚本规划来执行。

>4、解顾虑

对产品介绍结束后，就要开始解决用户的一些顾虑，比如产品的价格、售后保障等等，尽量的解除消费者下单的顾虑，提高直播间的转化。

>5、催单

可以通过提醒限时限量等方式来催促消费者下单购买。如何让这部分客户更好的转化，是需要我们很多卖家研究实战的一个重点!

**抖音直播大纲范文新版 第六篇**

第一，单词周而复始，不放手

新大纲既已发布，对于大纲词汇的掌握，绝不能放松。曾有人做个这样的实验，将考纲中所有的词汇在真题中一个一个的划出来，划到最后大纲中规定的词汇在真题中都能复现，所以英语词汇的学习是放在真题里面的，不是单一的记忆词汇，从真题出发，理解记忆，会效果更好，尤其是高频词，基础词和难点词，在复习过程中要进行反复记忆，有方法的记忆。

第二，十年真题，反复细作

近十年的考研英语阅读真题对于备考来说价值不菲，我们还曾建议考生留下最近三年的考题作为最后的模拟。其中，考研英语的阅读在整张试卷中所占的比重最大，除了40分值的传统阅读理解题型，分值为10分的新题型也不简单。而且，从某种程度上说，翻译与完形填空的解答与阅读能力的高低也有着直接的联系。因此，提高阅读能力，是考研英语备考的重中之重。对于真题中涉及到的每一篇文章，每一道题目，每一个选项，都要从文字和精读的角度，真正理解和掌握文章的单词、句子，将答案中的关键点与材料中、题干中的关键词结合起来，仔细分析，找出其中的联系，这就是思路。

第三，对错时常有，情绪要稳定

当偶尔发现自己的错题过多的时候，不要慌张，不到最后我们不能给自己设定结果。考题的难度势必会凌驾于考生所掌握的知识总量之上的，考生要做的就是反复练习，规整思路，重新来做，在自己的能力范围内拿到较高的分数。之所以做错题目只能说明自身对于真题的钻研还不够，每天我们都会做错很多题，但不要被正确和错误题目的数量所干扰，坚持正确的方法，继续利用真题，踏踏实实提高自己。

**抖音直播大纲范文新版 第七篇**

>直播间脚本策划

直播脚本分为直播主题/话题和直播目标。

直播主题要尽量选择观众参与度高和具有话题度的，我们可以在正常直播的过程中穿插不同的话题进行讨论和互动。

吸引度必不可少，多样性的意思就是我们在直播的时候可以采取很多不同的形式。

目的要明确，我们在开播前就要想好这场直播是为了什么，是为了做新客福利还是老客福利或是周年庆清仓。

人群偏好的意思就是我们要了解产品的粉丝人群是哪些人，从而将我们直播间的内容、产品、权益福利偏向他们。假如说粉丝人群是20岁左右的年轻女性，那么我们在做权益福利的时候就应该去选择口红、香水这类对他们更有吸引度的东西。

数据指标，我们可以从直播的入店量互动率等数据指标进行分析，来确定我们这场直播做的好坏。

>活动策划要点

建议以周为单位做直播间的脚本策划，临时做脚本策划的话，会有很多事情没有办法考虑周全。

>活动策划类型

>1、通用&基础活动

活动力度中等，可单日或长期重复结合，活动形式比如新人关注专项礼物，抢红包雨，开播福利，下播福利等等。

**抖音直播大纲范文新版 第八篇**

>抖音短视频控制在多长时间内最佳？

一般是控制在7—20秒之间，可以得到一个比较好的视频完播率，超过20秒以上，如果你的内容不是太出彩就很可能会刷过去了。

>什么样的内容在抖音容易火？

1、高颜值、帅哥美女

2、爱演的戏精

3、唱歌、弹琴等才艺高手

4、技能教学类、如厨艺、装修

5、创意类、特效

6、男女反串

7、萌娃、萌宠

8、美景、旅游分享

9、卡通动漫

10、真实感人的视频故事、人物瞬间

总之是和生活相关的美好瞬间

>抖音不给推荐的原因？

1、有水印

2、不适合传播的内容，抖音很重视未成年人的健康教育

3、含有疑似广告的内容

4、内容和形式长期无聊、单一，经过几次推荐后效果不佳，便会降低账号权重，逐渐沦为“僵尸号”

5、视频画面模糊，不可分辨

>提高抖音号曝光的方法

1、抢热评：多关注自己领域的一些大号，在对方视频推送之初就抢先留下精彩评论，一旦他这个视频火了，你的评论点赞量和关注度也会一同起来，而大号的粉丝本身也是你的潜在粉丝，通过不断抢热评便会源源不断的引流过来。

2、上DOU+速推充值。这个功能简单说，就是付费给抖音\*台，在自然算法的基础上增加精准推荐的曝光。

——直播带货脚本范文详细 (菁选2篇)

**抖音直播大纲范文新版 第九篇**

>直播话术开场第一招：面带微笑，随时问候粉丝！

微笑是主播的基本技能，一个恰到好处，发自内心的微笑，能让进你的直播间的`粉丝对你产生好感！第一印象很不错！更多干货技巧，请百度或各大应用商店搜索下载小猪导航。

切忌不要面无表情脸，这样的脸只会让粉丝无感然后纷纷流失！

>直播话术开场第二招：迅速找到共同点！

共同点是你和陌生人快速打开话匣子的有利的法宝！比如兴趣爱好，地理位置以及粉丝的名称等等！

>直播话术开场第三招：要让粉丝有参与感，多与粉丝互动！

可以直接抽奖、让粉丝扣屏互动，也可以直接和粉丝做个暖场的小游戏！

>直播话术开场第四招：准备三个问题！

问题是激发聊天的最好的方式和手段！可以通过近期发生的热门的话题提问引起互动！

比如最近大火的三十而已，你可以冒着被打的风向，问观众有没有喜欢林有有的？

在看直播开场话术之前，我分享一套直播话术的黄金法则给你，让你可以见人说人话，见鬼说鬼话！

1、先讲对方想听的，举例：组织准备提拔你；

2、再讲对方听得进去的，举例：所以你得明白事；

3、然后再讲你该讲的，举例：但是领导有安排；

4、最后再讲你想讲的，举例：不过决定权在我。 看明白你就知道直播怎么说话了！

>接下来是直播开场话术，直接拿去套用即可：

1、大家好，我是一名新主播，擅长某某X，我会给大家多多分享某某。初来乍到，如果有什么地方做的不够好希望大家海涵，感谢大家的支持。

2、我是某某，青春靓丽，吹拉弹唱样样强，还有一身正能量！感谢大家前来捧场！

3、感谢来到我的直播间，今天的话题很新鲜！不管礼物有没有，祝你幸福到永久！

4、听说关注我的都发财了，男生越来越帅，女生越来越漂亮了！

5、欢迎新进来的家人们，来到你xx的直播间，屋里请沙发坐瓜子花生随便磕，顺便搂个小关注！来到潇洒走的路，一起开团来守护！

6、欢迎进来的朋友，不要着急马上走，主播今天刚起步，感谢你们刷礼物！支持我就加关注，主播绝对没套路！更多干货技巧，请百度或各大应用商店搜索下载小猪导航。

7、艾玛，终于给点关注了。感谢宝宝们的关注，来看我那么多次了，终于给我点关注了！

8、欢迎新来的朋友不要着急马上走，人间自有真情在，点点红心都是爱，天若有情天亦老，来波关注好不好。

9、我做直播呢，除了想得到大家的认可。也希望大家在我的直播间，能够在忙碌完一天之后得到片刻轻松，真正笑一次，真正放松下来。在这里，我们畅快交流，哈哈大笑。

10、我们这款产品只有10分钟的秒杀优惠，喜欢的朋友们赶紧下单哈！还有最后三分钟哦，没有购买到的亲赶紧下单哦！

11、欢迎某某进我们的直播间，今天我们直播间会出一款史无前例巨大优惠的产品哦，一定不要错过了哟！

12、欢迎刚进来我直播间的小伙伴，一定不要走哦，错过了这波福利，我可能明年再送了哟！

13、感谢某某的关注，还没关注主播的抓紧关注哟，我会每天给大家带来不同惊喜哟！

**抖音直播大纲范文新版 第十篇**

我在俄国所见到的景物再没有比托尔斯泰墓更宏伟、更感人的了。

完全按照托尔斯泰的愿望;他的墓成了世间最美的、给人印象最深刻的、最感人的坟墓。它只是树林中的一个小小长方形土丘，上面开满鲜花――没有十字架，没有墓碑，没有墓志铭，连托尔斯泰这个名字也没有。

这个比谁都感到受自己的声名所累的伟人，却像偶尔被发现的流浪汉，不为人知的士兵，不留名姓地被人埋葬了。谁都可以踏进他最后的安息地，围在四周的稀疏的木栅栏是不关闭的——保护列夫托尔斯泰得以安息的没有任何别的东西，惟有人们的敬意;而通常，人们却总是怀着好奇，去破坏伟人墓地的宁静。

这里，逼人的朴素禁锢住任何一种观赏的闲情，并且不容许你大声说话。风儿在俯临，在这座无名者之墓的树木之间飒飒响着，和暖的阳光在坟头嬉戏;冬天，白雪温柔地覆盖这片幽暗的圭土地。无论你在夏天还是冬天经过这儿，你都想象不到，这个小小的、隆起的长方体里安放着一位当代最伟大的人物。

然而，恰恰是这座不留姓名的`坟墓，比所有挖空心思用大理石和奢华装饰建造的坟墓更扣人心弦。在今天这个特殊的日子里，到他的安息地来的成百上千人中间，没有一个有勇气，哪怕仅仅从这幽暗的土丘上摘下一朵花留作纪念。人们重新感到，世界上再没有比托尔斯泰最后留下的、这座纪念碑式的朴素坟墓，更打动人心的了。

——节选自(奥)茨威格《世间最美的坟墓》

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！