

医美直播+社群全案策划落地

产品名称	医美直播+社群全案策划落地
公司名称	河南青驰信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南省郑州市高新技术开发区西三环路289号河南省国家大学科技园(东区)16号楼10层1088房间
联系电话	13140195983

产品详情

医美私域直播今年可谓是风生水起，越来越多的三方公司和机构开始进行直播运营的模式，但是因为是初接触到私域直播，所以对这方面不甚了解，

所以这个时候就需要比较在行的直播策划公司来帮助机构进行直播策划，策划个一两场之后，机构可以自己进行长期直播运营，达到直播营销的效果，那么医美直播策划的话怎么做呢

医美主播策划主要分为这几点，启动会-邀约-制作图片-制定文案-装饰场地-物料准备-主播设备

1.启动会，启动会的目的就是调动员工以及代理的积极性，把员工和代理集中到一起，培训本次直播的流程，以及本次直播可以带来的业绩，代理怎么来配合本次直播，

代理和员工怎么去邀约，什么时间发，文案，配图等流程，业绩考核，每天的量，整体的量等等，每个人都能看到自己的邀约数据，发出去多少，多少人进来，通过数据对比，分析客户的情况，二次进行邀约。

2.邀约，启动会结束之后，下面就是邀约客户，邀约客户的时候，分为两种方式，如果是店家的话，可以通过邀约下级码进行邀约，如果是客户的话直接通过海报进行邀约，

店家和客户不同的身份，客户归属清晰，方面后面进行复盘，邀约的渠道和邀约的话术都提前准备好，多渠道展示，让更多的人看到本次直播活动。

3.制作图片，确定好直播之后，根据机构的特色以及季节的情况设计图片的主题颜色，例如情人节左右，可以设计满满恋爱感的粉色，夏天可以设计冰凉一夏的绿色或者蓝色，

秋天客户设计丰收的橘色等等，制作的图片包含直播间的活动图，商品图，视频图，礼品图等等，现场的图片包含背景图，手拿的一些礼品图，等等。

4.制定文案，在邀约的过程中，根据机构的情况制定各渠道专发的文案，配合图片以及视频，释放到各

个渠道，文案的话包含图片，文字，短视频，以及短视频的话术等等，机构只需要进行配合即可。

5.装饰场地，场地装饰的话其实也是比较简单的，桌椅，背景墙，灯光，电脑，手机，直播设备等等，一般是在一件稍微大一点的办公室里面，需要有两个主播，下面可以有一些配合主播的员工，

带动直播的气氛，并且有比较在行的人维护直播的稳定，配合主播进行商品推送，互动等等。

6.物料准备，策划会给机构一个详细的需要准备的物料清单，和机构的需求继续结合适当的调整需要准备的物料，然后机构那边需要根据物料清单进行采买即可，在直播前这些物料都是需要准备好。

7.主播设备，主播和设备的话可以有策划公司来提供，如果机构自己有主播和设备的话，可以自己来提供，策划可以公司协助进行调试和培训直播流程，如果没有自己的主播和设备，

策划公司可以提供主播以及设备，在直播开始前需提前调试设备，以及主播直播的流程，以免直播期间出现什么意外的情况。

那讲完了直播，接下来就是如何和我们的社群做全案策划

社群营销不仅仅是把产品给推广出去，对自己的产品有一个准确的定位，产品适合什么样的客户，而且要保证产品的品质，用户的体验，建立一个有感情有温度的圈子，和客户之间是朋友的相处模式，

让客户对你的产品产生信任，建立情感纽带，这是社群营销的核心。医美行业做社群营销要了解求美者对医美行业的认知，以及对做医美的顾虑，从客户的痛点出发，建立一个普及医美知识，对安全，

效果，注意事项等有一个比较在行知识的普及的社群，让客户在做项目的同时对这一块有一个清晰的认识，对机构认可，建立信任，然后直至成交。

接下来青睞直播就给大家总结一下医美社群裂变的执行方案

一.社群营销整体思路

前期营销物料准备（礼品，画报，玩法，文案）-中期营销执行（活动预热，社群引爆-裂变分享）-后期运营（礼品领取，内容直播）

裂变活动时间：前期准备一周时间；活动协调和进展三天，确定礼品和活动投放方向；活动之前开始完成全流程的提前熟悉和调试；正式开始社群营销。

社群活动的规则：裂变形式：海报+文案，和智趣分享游戏；奖励方式：阶梯式，双向式；邀请方式：一对多；礼品确定：口红，香水，轻医美体验项目

二.社群营销执行策略

活动预热：通过各种渠道释放活动信息，例如朋友圈，公众号，个人号，等

1.朋友群预热：文案+海报

文案：***圣诞星愿 活动开始啦，感恩老客户这一年的支持信任，现在联系助力加入“美丽星愿”大家庭，大咖分享心得，精致礼品相送，好礼不断~快快约上你的小姐妹一起来加入吧

2.朋友圈转发：智趣小游戏+文案

套路情话听得多了不如摸得着的礼物来的实在，集齐礼品碎片，这个礼物就是你的喽，让我们邀请好友一起集心爱的礼物把，还有机会获得分享榜奖励呢

3.社群运营话术

欢迎语：欢迎加入“美丽星愿”大家庭~有什么美丽需求和困惑都可以在群里和其他MM们一起交流，客服也会为你及时答疑的，快快畅所欲言吧，圣诞老人会挑三个比较活跃MM，满足的她们的美丽星愿哦~

公告：入群的MM们联系群内客服即可护手霜礼品哦~此外点击“和姐妹一起美”邀请更多小姐妹加入还有机会获得美丽星愿大礼包！快去分享吧！

4.活跃社群：

护手霜兑换：新粉丝进群，客服要主动艾特，问对方愿意以何种形式获得菲洛嘉护手霜，到店自取或快递。

客服带节奏：新粉丝进来时要有几个人带节奏，假装是新粉丝来问福利、问医美项目等，保持群内讨论热度。

话术准备：“请问这个菲洛嘉护手霜是关注公众号就送吗？怎么给我？”“要推广是拉几个人都有宏bao吗？”“医美免费体验都有哪些项目？会不会强制消费啊？”“邀请人排名靠前的人送的眼霜什么的是正的吗？”等

5.直播内容营销

通过大家庭和直播的方式。从穿搭护肤引入美容护肤再到轻医美再到医美项目以及知识普及，双向进行配合建立信任。

三.活动总结

本次活动结束后社群仍需长期运营可发放定时宏bao雨、直播医美相关的问题、发送到店活动信息，引导到店消费等。

这就是一整套全案的策划流程