



DEBATE THINKING

长隆 5月大场直播策划

长隆广州野生动物园&珠海海洋王国



活动目的

1



升级直播间场景与直播内容，打造线下主题主播场景，增加才艺互动**吸引力**，场观，拉动销售转化。

2



在“沉浸式”直播盛行的时代，通过打造观赏性、娱乐性、互动性兼具的美陈直播间会引起用户强烈的情感共鸣，为直播间**增加点击量和高转化率**；提升新品点单率，打造行业showcase。

3



结合抖音平台，打通线上线下玩法与传播链路闭环，利用抖音大流量**形成品牌传播大声量**。





长隆野生动物世界
CHIMELONG SAFARI PARK

2023年5月

大场直播策划方案



CHIMELONG

目

录

A G E N D A

01

传播策略

直播间主题

直播间亮点

02

直播规划

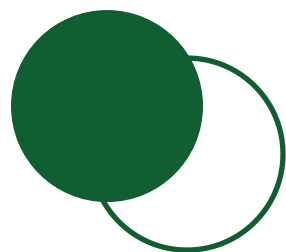
直播点位 | 直播间设计

主播人设服化道

03

直播流程

直播流程规划



直播主题

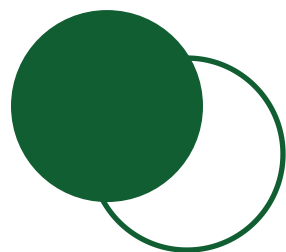


神奇动物在这里

去不了肯尼亚看动物大迁徙，来长隆邂逅动物王国

主题解读：

以非洲肯尼亚动物大迁徙为灵感策划，将直播间打造成原始木质风搭配非洲特色元素，将直播间搬进非洲草原的视觉效果，营造原始而神秘的氛围；喊话直播间观众，去不了肯尼亚看动物大迁徙，来长隆邂逅动物王国。



直播间亮点

- 线下在东非草原园区搭建古朴特色的木质门头，模拟原始森林的场景，添加非洲原始部落元素，打造真实、沉浸式直播场景。

- 摆脱传统叫卖式直播植入人设元素，引入各种野生动物的现场互动，例如饲养员现场喂养、游客与动物互动等，增强直播的吸引力；增加主播才艺表演环节，用顺口溜的方式生动有趣介绍园区项目。

- 同时，福利、抽奖发送环节贯穿全程；现场开展野生动物知识问答环节，进行抽奖互动、福利秒杀活动，鼓励观众积极参与。

互动特色化

内容多样化

场景主题化

直播间设计

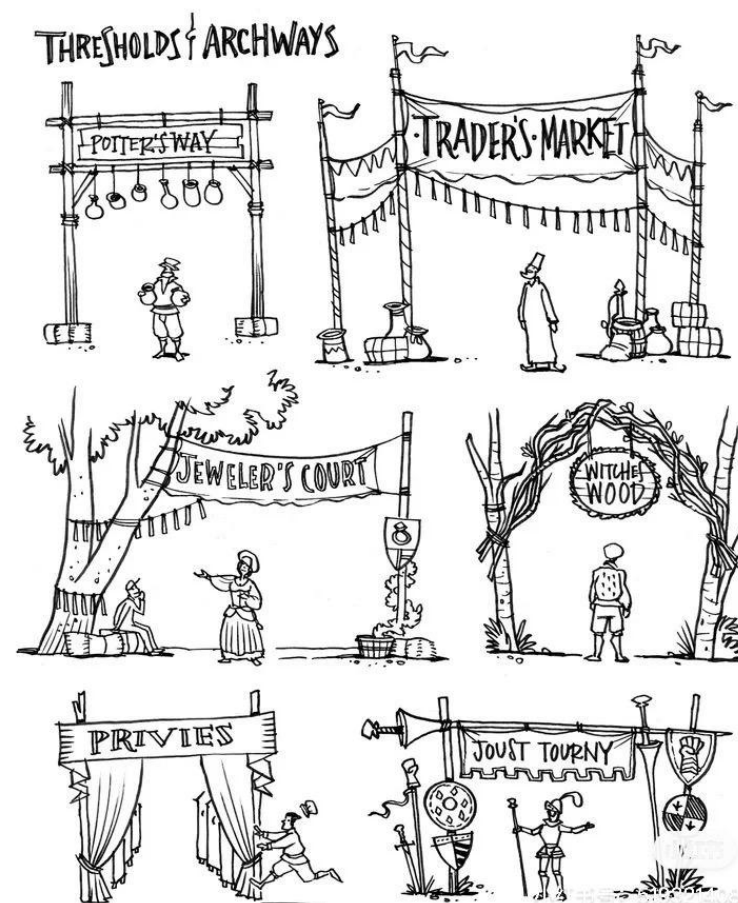


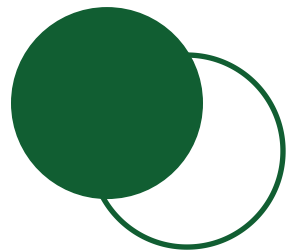
地点选定：东非草原（营造肯尼亚动物大迁徙的场景氛围）



场景设计：

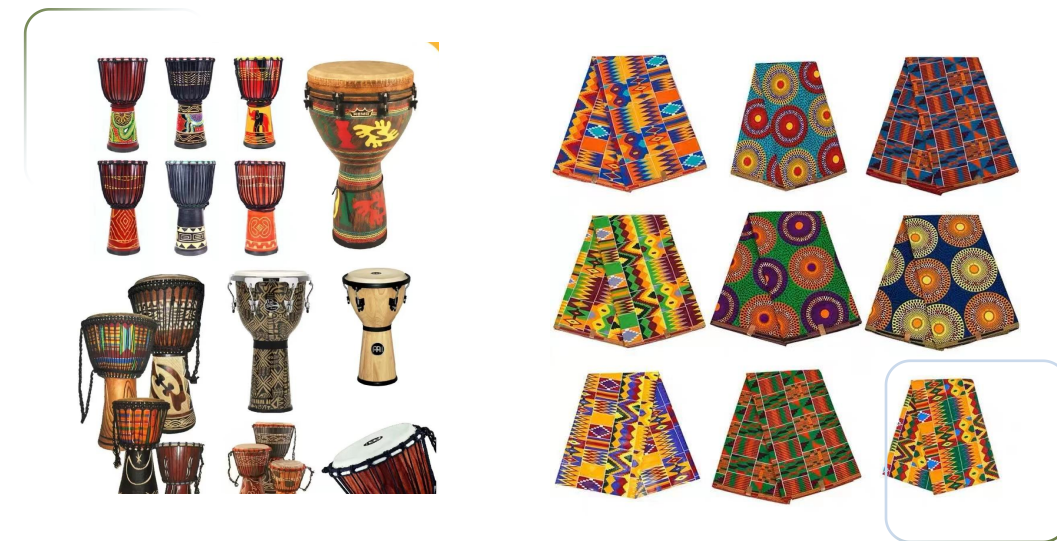
搭建具有非洲特色的原始木质门头，场景布置以原始朴拙风为主，利用非洲部落的元素烘托原始而神秘的氛围。

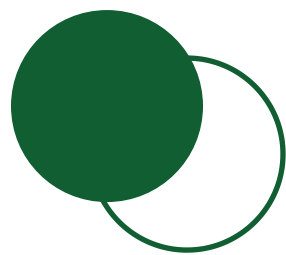




直播间氛围感设计

非洲鼓作为主播表演道具、非洲原始部落图案染布装饰主播台和座椅，营造原始氛围；
模拟原始森林的场景——挂在树上的长臂猴、考拉，将玩偶挂在木质门头上和柱子上。





主播人设



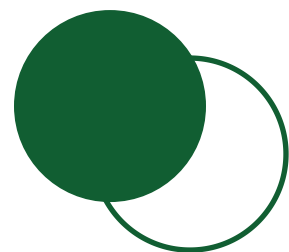
主播人设①：野外探险家

① 野外探险家：

服饰道具：主播人设为森林探险家，穿着卡其色的机能马甲，内搭防晒服，下穿军绿色工装短裤，头戴渔夫帽，配备望远镜、相机、登山包等探险装备，增强主播角色的真实感，对园区项目、景点进行宣传介绍，对动物及来源地进科普介绍；

主播妆造以清新、简单为主，女主播扎双马尾辫，突显利落、俏皮可爱的风格。





主播人设



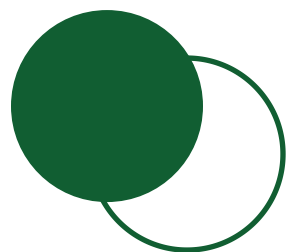
主播人设②：非洲部落原住民

② 非洲部落原住民：

服饰道具：主播身穿非洲酋长部落服饰（里面搭黑色或棕色背心，外面披非洲元素图案披巾或仿制动物皮草），搭配非洲鼓等民族乐器道具，进行长隆野生动物园顺口溜表演，趣味且生动形象地介绍园区动物，让观众感受到原始森林神秘又充满生机的气息。

主播妆造：用偏黑粉底液打底，白色遮瑕膏画出原始部落彩绘图案，营造原始、野性部落妆容；头发扎成小辫，加上羽毛头冠或链条等头饰。

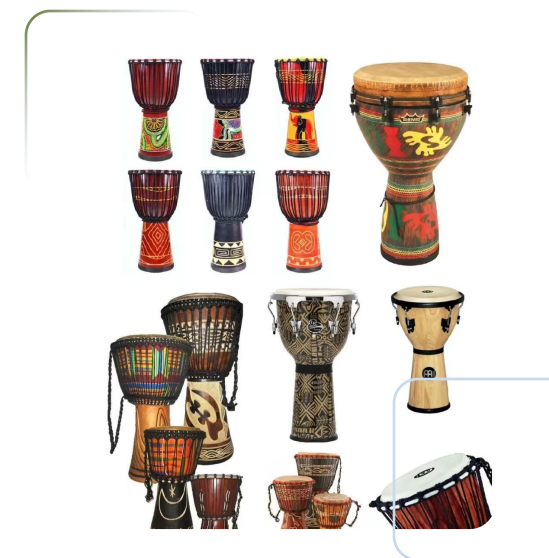




趣味直播内容策划

喊麦直播带货

在直播过程中，摆脱纯卖货方式，主播边用非洲鼓拍打节奏，用卡点的节奏+洗脑喊麦台词，进行带货，达到洗脑直播带货效果。



产品介绍类：

六一溜娃去哪玩 我在长隆等你来
动物世界奇趣多 一家三口玩不够
飞鸟乐园出片高 打卡拍照真好看
水上乐园消暑热 清凉一夏很快乐
欢乐世界大联欢 组团嗨到还想来
海洋王国在珠海 探秘海洋有点爱
多种组合随心选 你想去哪我安排

下单引导类：

两大一小选xx 畅玩园区不匆忙
宝妈带娃就xx 省心省力不用慌
两大两小xx妙 大人小孩都玩到
祖孙四人买xx 阖家游玩不枯燥
.....

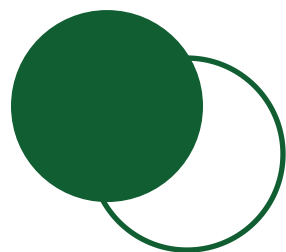
福利类：

长隆搬进直播间 现场福利送不够
锁定直播不要走 主播给你来剧透
每个整点有菜单 恐龙蛋里藏惊喜
秒杀免单全都有 还有周边送送送
福利必须安排足 直播宠你没商量

引导关注类：

关注走一走 快乐到永久
动作快 姿势帅 点点关注也是爱
关注长隆不迷路 喂喂草原长颈鹿
点点关注不迷路 看看考拉抱桉树

(喊麦台词示例)



直播流程



5月大场直播

开场热场（10min）

10点主播喊麦的形式开场
热场

直播销售带货（50min）

卖货带货，产品介绍，
园区介绍，路线介绍

整点抽奖（5min）

11点整点砸恐龙蛋抽奖、
动物知识问答抽奖

整点抽奖（5min）

12点整点砸恐龙蛋抽奖、
动物知识问答抽奖

趣味销售环节（25min）

主播喊麦的形式进行趣
味带货

直播销售环节（30min）

卖货带货，产品介绍，园
区介绍，路线介绍

以此类推...

每个环节的衔接都是通过
整点抽奖+直播销售带货+
趣味销售带货三个部分组
成



2023年5月

大场直播策划方案



目

录

A G E N D A

01

传播策略

直播间主题

直播间亮点

02

直播规划

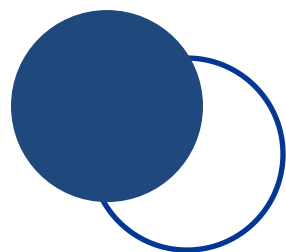
直播点位 | 直播间设计

主播人设服化道

03

直播流程

直播流程规划

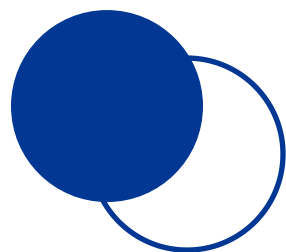


直播主题

 520，爱意深藏BLUE

来珠海海洋王国直播间开启无限惊喜

主题解读： 围绕520情人节作为主题策划，直播主题蓝色BLUE代表珠海海洋王国，表示“爱意”藏在珠海海洋王国里，喊话直播间观众来珠海海洋王国开启“爱意”福利，带喜欢的人来珠海海洋王国表达爱意。

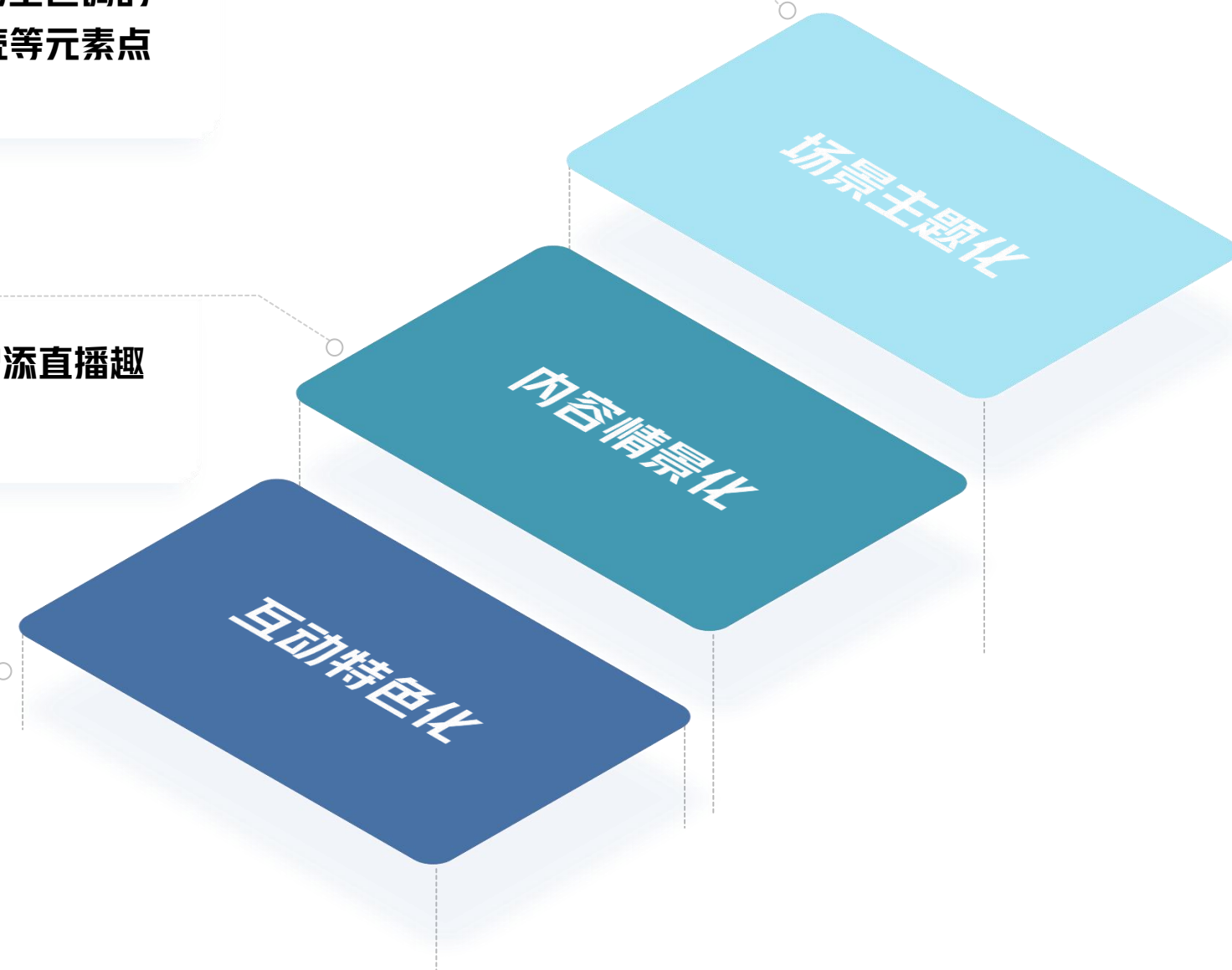


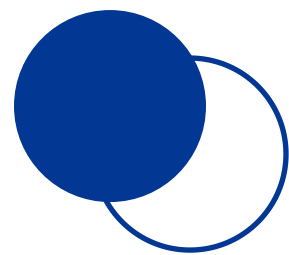
直播间亮点

- 线下在园区内的大雕塑前搭建**520主题**直播场地，以克莱因蓝为主色调的场景，搭建蓝色巨型爱心装置，配以海洋生物模型、珊瑚、贝壳等元素点缀，营造浓郁浪漫的海洋氛围；

- 摆脱传统叫卖式直播植入人设元素，主播加入才艺表演环节，增添直播趣味性及观赏性；

- 福利、抽奖互动环节贯穿全程，鼓励观众积极参与；福袋、直播互动截屏、漂流瓶抽奖等多种抽奖方式增加直播间娱乐性。



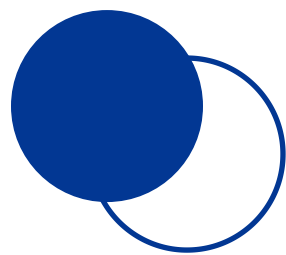


直播间设计



地点选定：直播间以大型鲸鱼雕塑（鲸鲨馆）为大背景，场景选择在园区内大型鲸鱼雕塑可全景出镜的地点，也是花车巡游路线点，让观众在直播间可看到花车巡游，增强直播的视觉效果。）





直播间设计

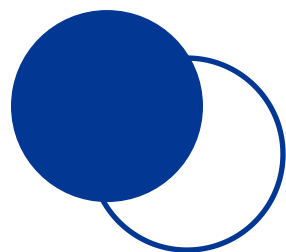
场景氛围感设计：

搭建白色画框直播台，用蓝色爱心或鲜花点缀，营造520浪漫情人节氛围，与直播主题呼应；悬挂漂流瓶（装有抽奖活动信息）用于直播间抽奖福利发送。



抽奖装置：制作水手船舵形状大转盘





主播人设服化道



主播类型：一男一女主播

主播人设：

一男一女主播以情侣的人设出镜，搭配蓝色清凉风情侣装，男主播阳光运动型穿搭，女主播靓丽女团风穿搭。

更多免费方案资料加微信：anran1468



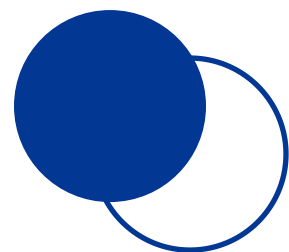
主播服饰

主播服饰：

男主播着蓝白色上衣，搭配白色短裤，蓝白色运动鞋，蓝色棒球帽，阳光运动大男孩形象。

女主播穿着夏日梦幻蓝色清凉女团风服饰，珠光加亮片在户外阳光照耀下闪闪发光，透着波光粼粼的感觉。





主播人设服化道



主播妆造

主播妆容：

女主播用蓝色美瞳、眼影用深蓝色亮片和亮白色亮片交相搭配，打造冰透感美人鱼妆容，适当加入水滴、鱼尾彩绘图案，为妆容添加丰富新颖感。

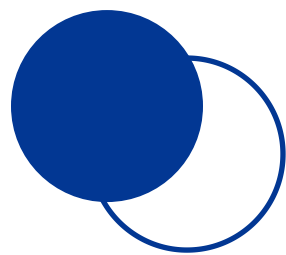


主播发型

主播发型：

女主播长卷发，头戴贝类额帘、耳饰，甜美可爱，符合海洋主题元素；
男主播发型用发蜡抓出纹理，营造清爽干净的形象。



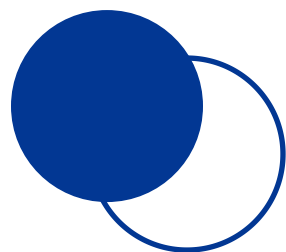


趣味直播内容策划

T台带货走秀

以白色画框台阶为舞台，6位主播着不同服饰，手持产品KT卡，从白色画框走出来，定点讲解所拿手卡商品信息；主播分两两一组上场，每位讲解1分钟，三组主播共走两轮，走秀表演为10-12分钟。
(同时播放时尚、踩点T台背景音乐烘托氛围)





直播流程



5月20大场直播

开场热场（15min）

10点主播走秀+转盘抽奖
开场热场

直播销售带货（45min）

卖货带货，产品介绍，
园区介绍

趣味销售环节（10min）

11点整点走秀带货环节

转盘抽奖（5min）

神奇海舵转盘抽奖
奖品可设定为：儿童票、
园区纪念品、优惠券等

趣味销售环节（10min）

12点整点走秀带货环节

直播销售环节（45min）

卖货带货，产品介绍，园
区介绍，路线介绍

转盘抽奖（5min）

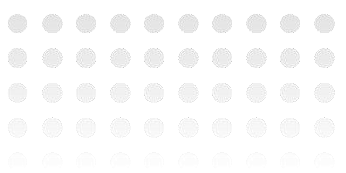
神奇海舵转盘抽奖
奖品可设定为：儿童票、
园区纪念品、优惠券等

以此类推...

每个环节的衔接都是通过
直播销售带货+整点趣味销
售带货+转盘抽奖三个部分
组成



DEBATE THINKING



感谢观看

长隆广州野生动物园&珠海海洋王国

