



湖南电子科技职业学院
HUNAN VOCATIONAL COLLEGE OF ELECTRONIC AND TECHNOLOGY

产品设计	方案设计	工艺设计
	√	

社会科学经济学院 毕 业 设 计

题目： 极米官方旗舰店抖音直播活动方案设计

指导教师 谷旭

学生姓名 苏景涛

学生学号 010425161114

专业名称 电子商务

班级名称 电商 G32201

2025 年 5 月

毕业设计真实性承诺及指导教师声明

本人郑重声明：所提交的毕业设计是本人在指导教师的指导下，独立进行研究工作所取得的成果，内容真实可靠，不存在抄袭、造假等学术不端行为。除设计中已经注明引用的内容外，本设计不含其他个人或集体已经发表或撰写过的研究成果。对本设计的研究做出重要贡献的个人和集体，均已在设计中以明确方式标明。如被发现设计中存在抄袭、造假等学术不端行为，本人愿承担相应的法律责任和一切后果。

学生(签名)： 苏景涛 日 期： 2025年6月2日

指导教师关于学生毕业设计真实性审核的声明

本人郑重声明：已经对学生毕业设计所涉及的内容进行严格审核，确定其成果均由学生在本人指导下取得，对他人成果的引用已经明确注明，不存在抄袭等学术不端行为。

指导教师（签名）： 谷旭 日 期： 2023年5月20日

（注：本页学生和指导教师须亲笔签名。）

目录

一、极米官方店铺的概括	1
（一）公司介绍	1
（二）抖音店铺基本情况	1
（三）主营产品的介绍	2
1、投影仪	3
2、投影幕布	4
3、极米支架	5
二、市场分析	6
（一）投影仪行业分析	6
（二）消费者分析	7
1、年龄层次	7
2、性别差异	8
3、地域分布	8
（三）竞争对手分析	8
1、爱普生	8
2、坚果	8
3、当贝	8
三、抖音直播活动方案设计	9

（一）活动主题	9
（二）活动目标	9
（三）活动时间与平台	10
（四）前期准备	10
1、人员安排	10
2、产品准备	10
3、宣传推广	11
4、场地与设备	12
（五）直播流程	13
（六）优惠活动	14
参考资料	15

极米官方旗舰店抖音直播活动方案设计

一、极米官方店铺的概括

（一）公司介绍

极米科技股份有限公司创立于 2013 年，总部位于成都，是一家聚焦智能投影及相关产品的高新科创企业，业务全面覆盖设计、研发、制造、销售及服务环节。

2018 年，极米投影机产品在中国市场表现良好，前三季度出货量位居榜首，打破了外资品牌长达十余年的市场主导地位。全年出货量实现大幅增长，市场份额在国内名列前茅。2019 年，极米的创新成果获得市场高度反响，称其创新对行业产生了颠覆性影响。

此后，极米持续巩固市场领先地位。2020 年，再次斩获中国投影机市场出货量冠军，市场占有率显著提升。2021 年，国内出货量占比超两成，远超其他竞争对手。2022 年，成功夺得中国投影机市场出货量和销售额双料冠军，销售额占比进一步扩大。

2023 年，全球投影机市场出货量稳步增长，极米凭借自身优势，在全球市场占据重要份额，位居前列。在国内市场，极米全年保持投影机出货量和销售额双料冠军，实现连续多年出货量第一以及连续多年双料第一的佳绩。



图 1.1 品牌 LOGO

（二）抖音店铺基本情况

极米官方旗舰店是极米科技在抖音宣传和销售其产品的主要站点，凭借其出色的产品与服务，店铺在平台上收获了超 38 万粉丝的青睐，关注量达 9000

多。其抖音号“JMTY2013”更是内容创作不断，1900 多个作品从产品展示到使用技巧，全方位拉近与消费者的距离，搭建起沟通的桥梁。

在销售领域，极米官方旗舰店成绩斐然，成功跻身办公用品店铺榜 TOP2，累计销量突破 26 万多。这里产品丰富多元，能满足不同人群需求。影音爱好者可在此找到打造高品质家庭影院的理想投影设备，畅享沉浸式观影体验；职场人士也能挑选到高效办公的投影利器，提升工作效率。



图 1.2 极米抖音官方旗舰店首页

（三）主营产品介绍

极米科技构建了投影仪、幕布、支架一体化产品矩阵：投影仪覆盖家用、便携及高端激光场景，以 1200-4000 流明高亮度、4K 画质及智能对焦校正技术

为核心，适配观影、户外等多元场景；智能光子幕布通过光学涂层提升亮度与对比度，优化复杂光线显示；落地支架 PRO 支持多角度调节与稳固安装，三者协同为用户提供从画质优化到场景适配的全链路体验。

1、投影仪

投影仪覆盖家用、便携与高端激光场景，以高亮度、4K 画质及智能功能，如自动校正、无感对焦为核心，满足客厅观影、户外便携、家庭影院等多样化需求。

抖音商城618 | XGIMI
Play 6 户外收纳套装

618券后价
¥2138

2年质保+3期月付免息

赠军送
100吋抗光幕布

赠军送
芒果TV月卡

直播礼下
赠好礼

加购礼送
芒果TV周卡

赠军送
7天无理由

NEW
Play 6 便携收纳套装
Play 6 投影仪+便携收纳包+万象镜盒

价保
618

全国多地可领国补
至高享
15%
优惠

叠加补贴后低至
¥1817

以下单金额为准 详询本店客服

618 【新品国补15%】极米 Play 6 便携收纳套装投

直播间同价

同款优选 **¥1817.3**

图 1.3 极米便携式投影仪



图 1.4 极米三色激光变焦投影仪



图 1.5 极米智能家居投影仪

2、投影幕布

极米的幕布，如智能光子幕布通过光学涂层技术提升画面亮度与对比度，适配不同光线环境，优化投影效果；



图 1.6 智能光子悬浮幕布

3、极米支架

极米在投影支架设计上展现出卓越创新力。其落地支架支持多角度调节，稳固且耐用，能兼容多型号设备，实现灵活安装。而吊顶支架则是专为极米投影仪量身打造的安装配件，为用户提供稳定、便捷又美观的投影仪吊顶安装。



图 1.7 极米落地支架



图 1.7 极米吊顶支架

二、市场分析

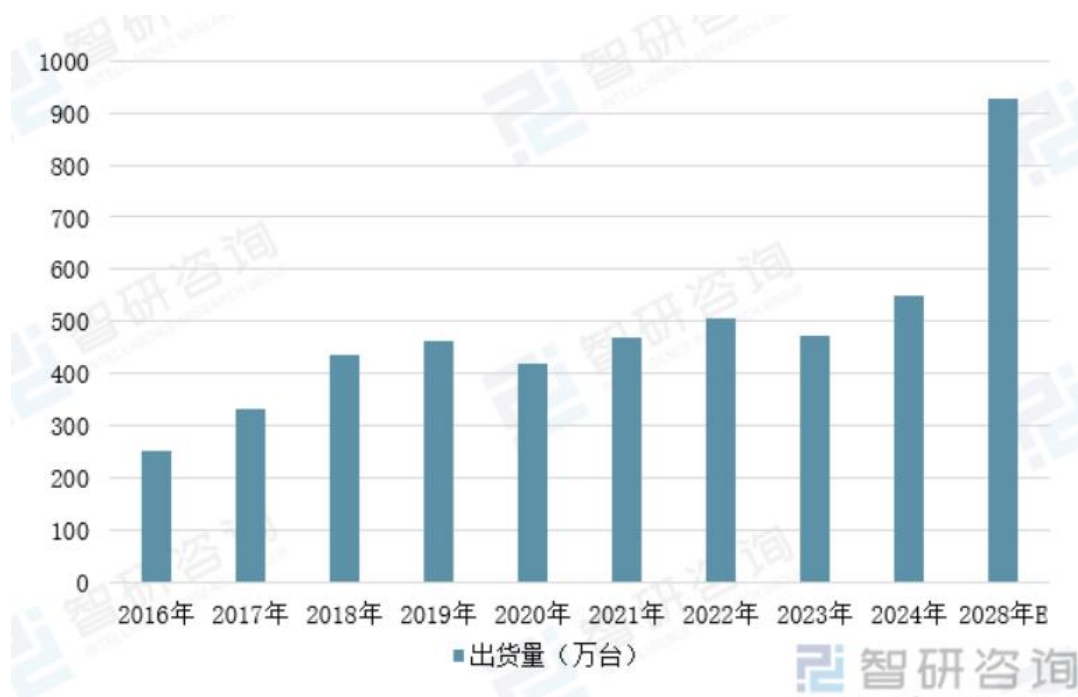
（一）投影机行业分析

从中国投影机行业出货量图表来看，出货量总体呈现显著增长态势。2016年出货量相对较低，此后逐年稳步上升，预计2028年出货量达到近950万台左右，反映出投影机市场处于快速扩张阶段。

在投影仪发展初期，投影机以办公、教育等商用场景为主。彼时，投影机在亮度、对比度等技术指标上更契合商用场景需求，且商用领域对投影设备的采购需求较为稳定，推动了早期市场的发展。

近年来，随着投影整机智能化水平和画质水平的大幅度提升，应用场景迅速向消费级场景扩展。2024年中国家用投影机市场结构占比超过80%，这一数据表明家用市场已成为投影机市场的核心增长点。智能化方面，自动对焦、语音控制、智能操作系统等功能让投影机使用更加便捷，满足了年轻消费群体的使用习惯；画质上，4K分辨率、HDR技术等的应用提升了观影体验，契合了消费者对大屏、高清显示的需求。

未来家用市场主导地位巩固：未来，家用产品的市场份额会继续提升。消费主力的年轻化使得年轻群体成为市场消费的主力军，他们对新兴电子产品接受度高，追求个性化、沉浸式的娱乐体验，投影机正好满足了这一需求。显示需求的大屏化方面，相比传统电视，投影机能够以较低成本实现百英寸以上的大屏显示，为消费者带来更震撼的视觉效果。家庭需求的智能化也促使投影机与智能家居生态联动，进一步提升其在家庭场景中的实用性。这些因素共同决定了家用产品将持续占据市场主导地位。



数据来源：智研咨询

图 2.1 2016-2028 年中国投影机行业出货量及预测情况

（二）消费者分析

1、年龄层次

极米投影仪的消费者以年轻群体为主，其中 20-35 岁的人群占比突出。这一年龄段的人群成长于数字化时代，对新兴科技产品接受度高，追求时尚、便捷的生活方式。例如，年轻的上班族在下班后希望通过极米投影仪在家中享受大屏观影、游戏等娱乐活动，放松身心。

2、性别差异

在性别方面，男性消费者和女性消费者均有涉及，但消费动机略有不同。男性消费者可能更注重投影仪的性能参数，如亮度、分辨率、对比度等，以满足他们观看体育赛事、玩大型游戏等对画质要求较高的需求。而女性消费者可能更关注产品的外观设计、便携性以及内容的丰富性，比如小巧可爱的便携款投影仪方便她们在卧室使用，丰富的影视资源则能满足追剧需求。

3、地域分布

从地域来看，一线城市和新一线城市的消费者占比较高。这些地区经济发达，居民收入水平较高，对生活品质有更高的追求，且娱乐需求多样化，极米投影仪能够满足他们在家中打造私人影院的需求。同时，随着智能投影市场的下沉，二三线城市及部分发达乡镇的消费群体也在逐渐扩大，这些地区的消费者开始认识到投影仪的便利性和娱乐价值。

（三）竞争对手分析

1、爱普生

爱普生是全球知名的技术领先企业，在投影机领域底蕴深厚。自推出首款3LCD投影机后，长期占据世界投影机供应商领先地位。其采用3LCD液晶核心技术，色彩亮度真实，色彩还原度高且无频闪。产品线极为丰富，覆盖家用、商用、教育、工程四大领域。品控稳定，故障率低，部分家用机保修政策优厚，保内有上门取机维修服务，深受消费者信赖。

2、坚果

坚果是国产投影领域的技术先锋。其推出的N3系列纯三色激光投影仪是技术普惠典范。N3 ULTRA MAX亮度高、对比度强，有电动云台和AI算法；N3 PRO性价比高，手动云台设计独特；N3将纯三色激光技术打入5000元档，一体式云台灵活。MALC目氦3.0技术解决了早期三色激光散斑问题，为用户带来优质观影体验。

3、当贝

当贝投影仪型号虽不多，但各有特色。光源为 LED，经处理提升亮度，使用 MSTAR 和 AMLOGIC 芯片。所有型号具备自动对焦和梯形校正，部分中高档机型有 MEMC 运动补偿。旗下有便携式、家用、4K 等多款产品，如当贝 SMART1 便携，当贝 D6XPro 亮度高，当贝 X5S PLUS 画质优，当贝 X5SPRO 性能强，能满足不同用户需求。

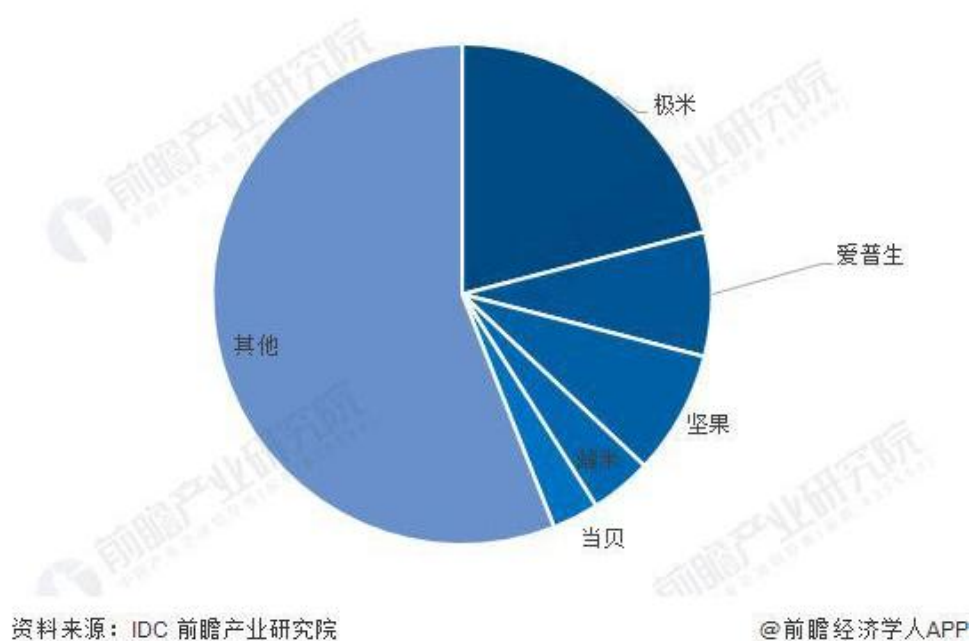


图 2.2 2022 年中国投影机行业市场份额

三、抖音直播活动方案设计

（一）活动主题

极米投影仪 618 大促

——极米光影盛宴，开启梦幻视听新体验

（二）活动目标

第一，在直播期间显著提升极米投影仪产品的销量。

第二，吸引大量新用户关注极米抖音官方账号，扩大品牌粉丝群体。

第三，增强极米品牌在抖音平台的知名度和影响力，塑造良好的品牌形象。

（三）活动时间与平台

时间 6 月 18 日晚上 19:00-22:00，使用平台抖音极米官方直播间。

（四）前期准备

1、人员安排

本次直播团队人员安排如下：配备 2 名主播，要求他们熟悉极米产品，具备出色的表达能力和控场能力，能够生动且有趣地介绍产品特点与优势，并与观众积极互动；安排 1 名助播，协助主播进行产品展示，及时回答观众提出的问题，同时处理订单相关事宜；设置 2 名运营人员，负责直播间后台操作，涵盖商品上架、优惠券发放以及数据监控等工作；安排 1 名技术人员，确保直播过程中网络稳定、设备正常运行，一旦出现技术问题能及时处理。

表 3.1 人员安排

职位	人数	职能及要求
主播	2	要求熟悉极米产品，具备良好的表达能力和控场能力，能够生动有趣地介绍产品特点 and 优势，与观众互动。
助播	1	协助主播展示产品、回答观众问题、处理订单等。
运营人员	2	负责直播间的后台操作，包括商品上架、优惠券发放、数据监控等。
技术人员	1	确保直播过程中的网络稳定、设备正常运行，及时处理技术问题。

2、产品准备

为保障此次直播顺利且高效达成销售目标，在产品筹备方面需细致规划。我们精心挑选极米热门且性价比高的投影仪作为主推产品，如 RS 系列，以时尚外观搭配卓越性能，能满足用户对高品质投影的追求。

同时，准备幕布、支架等配件进行搭配销售，幕布可提升画面显示效果，

支架则方便用户灵活调整投影角度。

在直播前，会对所有主推产品进行全面检查和调试，确保投影仪的各项功能，如自动对焦、梯形校正、智能语音控制。



图 3.1 直播介绍商品



图 3.2 直播间店铺新品

3、宣传推广

提前 3-5 天在极米抖音官方账号发布活动预热短视频，介绍活动时间、优惠信息、推产品等，吸引用户关注。邀请抖音上的科技、家居、生活类达人发布活动预告视频，扩大活动影响力。在极米官方粉丝群发布活动通知，提醒粉丝准时观看直播。投放抖音信息流广告，精准定位目标用户，提高活动曝光度。



图 3.3 抖音直播

4、场地与设备

选择一个宽敞、明亮、背景简洁的场地作为直播间，布置极米品牌元素和产品展示区。准备好专业的直播设备，包括高清摄像机、麦克风、灯光设备等，确保直播画面清晰、声音清晰、光线充足。



图 3.4 直播场景

（五）直播流程

表 3.2 具体直播流程

时间区间	环节	具体内容
19:00 – 19:10	开场 预热	主播热情开场，欢迎观众进入直播间，介绍本次直播的主题、活动时间和优惠信息，展示直播间布置和产品展示区，营造热烈的氛围。
19:10 – 19:40	产品 介绍 1	详细介绍第一款主推产品，如极米 RS 系列投影仪。主播通过实际操作展示产品的外观、功能，如自动对焦、梯形校正、智能语音控制等，分享产品的使用场景和优势，如家庭影院、游戏娱乐等。同时，展示产品的画质效果，播放高清电影片段或游戏画面，让观众直观感受。
19:40 – 20:00	互动 抽奖 1	主播发起互动话题，如“你最喜欢用投影仪做什么”，鼓励观众在评论区留言。从留言的观众中抽取幸运观众，赠送极米周边礼品，如定制鼠标垫、钥匙链等，提高观众的参与度。
20:00 – 20:30	产品 介绍 2	介绍第二款主推产品，如极米 RS 系列投影仪。重点突出该产品的独特设计和高端配置，如高亮度、高对比度、专业音响等。主播可以与第一款产品进行对比，分析不同产品的适用人群和场景，帮助观众做出选择。
20:30 – 20:50	优惠 发布	主播公布本次直播的专属优惠信息，如限时折扣、满减活动、赠品等。强调优惠的力度和限时性，营造紧迫感，促使观众尽快下单。同时，展示优惠券的领取方式和使用规则。
20:50 – 21:10	用户 案例 分享	邀请几位极米老用户通过连麦或视频的形式分享他们的使用体验和故事。用户可以讲述购买极米投影仪的原因、使用过程中的感受和收获，展示实际使用效果，增加产品的可信度和吸引力。
21:10 – 21:30	互动 游戏	主播组织互动游戏，如“极米知识问答”，问题围绕极米产品和品牌知识展开。观众在评论区抢答，答对的观众可以获得优惠券或小礼品。通过游戏进一步增强观众的参与感和粘性。
21:30 – 22:00	促销 冲刺 与结 尾	主播再次强调优惠活动的剩余时间和库存情况，鼓励观众抓住最后的机会下单。展示实时销售数据，营造火爆的销售氛围。最后，主播感谢观众的支持和观看，预告下一次直播时间和活动内容，引导观众关注极米抖音官方账号。

（六）优惠活动

直播期间，我们为观众准备了超多诱人优惠福利。在限时折扣方面，部分主推产品会在特定时段给出折扣优惠，比如直播开场的一段时间内下单，就能以优惠价格入手心仪产品。

满减活动也不容错过，设置了不同金额的满减门槛，观众购买金额达到相应标准就能享受立减优惠，买得越多省得越多。

还有赠品策略，购买指定投影仪产品，会赠送幕布、支架、3D 眼镜等实用配件；要是购买套餐产品，赠品会更加丰厚，像影视会员年卡、清洁套装等都有可能拿到手。

另外，直播过程中会设置多轮抽奖环节，奖品丰富多样，有极米投影仪、各类周边礼品以及优惠券等。观众只需关注直播间、积极评论、分享直播，就有机会参与抽奖，把好礼带回家。



图 3.5 优惠活动券

参考资料

- [1]赵嘉.直播运营从入门到精通[M].化学工业出版社:202404.212.
- [2]胡龙玉.直播电商基础与实务实训教程[M].北京大学出版社:202401.437.
- [3]刘星辛,牟立波.直播运营[M].人民邮电出版社:202310.359.
- [4]崔博.直播营销实务[M].人民邮电出版社:202310.559.
- [5]周永刚,卢海涛.直播销售[M].人民邮电出版社:202309.408.
- [6]徐梅,傅冬晓.零基础学做电商直播·短视频制作·运营推广[M].化学工业出版社:202308.232.
- [7]吴玉红.手机摄影摄像:商品摄影 图片处理 短视频制作[M].人民邮电出版社:202308.415.
- [8]卫明.投影仪的增长焦虑与新出路[J].经理人,2025,(02):44-47.
- [9]李淼,翟怡婷,徐风云.基于潜在需求洞察的家用投影仪创新设计研究[J].设计,2024,37(24):109-113.DOI:10.20055/j.cnki.1003-0069.002337.
- [10]张萌,孔美阳.投影仪市场进入调整阵痛期[J].家用电器,2024,(12):62-63.
- [11]张睿艺.探析抖音直播带货中主播形象塑造的优化策略[J].商场现代化,2025,(11):49-51.DOI:10.14013/j.cnki.scxdh.2025.11.056.