

Livehouse 12.26 执行方案

基于周子轩会议（9.3）及所有相关录音整理的完整执行方案

一、项目概览

核心信息速览

项目要素	详细信息
演出日期	2025年12月26日
准备周期	3个月（现在-12.26）
场地规模	1200人
活动形式	Livehouse + AfterParty（50-100人）
预期收入	50万元（满场）

核心团队架构

***周子轩** - 25% | 总负责人&项目统筹 ***太阳** - 20% | 流量运营&直播带货
票 ***爱乐（Ella）** | 品牌创始人&主唱 ***未来** - 10% | 运营执行 ***支持
团队** - 10% | 技术、设计、市场

二、票务体系设计

三层票价策略

票型等级	售价	数量	积分	专属权益
普通票	¥399	800张	1分	入场权 + 基础物料兑换
VIP票	¥699	200张	2分	VIP专区 + 更多物料选择
至尊票	¥999	200张	3分	全部权益 + AfterParty + 月相纪念盘

成本预算明细

| **支出项目** | **预算金额** | **备注说明** | |:-:-----|:-:-----|:-:-----|
| 场地租赁 | ¥25,000 | 基础租金 | | 安保服务 | ¥4,800 | 必需合规 | | 报批手续 |
¥1,000 | 合规要求 | | LED大屏 | ¥2,000 | 视觉效果 | | VIP包场 | ¥12,000 | 150人
二楼 | | 艺人费用 | ¥20,000 | 预估费用 | | 周边物料 | ¥30,000 | 制作成本 | | 营
销推广 | ¥15,000 | 宣传投放 | | ** 总计** | **¥110,000** | **预估成本** |

三、积分与物料系统

月光值体系（社群贡献积分）

** 获取方式** * **每日签到**：+1月光值 * **发布作品**：+3月光值
* **共创作品**：+6月光值（2人） / +9月光值（3人） * **精选作品**：+30月光值 #### ** 兑换规则** **100月光值 = 1积分**（可兑换物料或参与抽奖）

专属物料清单

积分等级	兑换物品	制作成本	限量数量
1分	925银月亮项链	¥35	600个
1分	纪念T恤	¥70	300个
2分	限定充电宝	¥140	200个
3分	月相纪念盘相框	¥200	100个

特别设计：月相纪念盘

* 刻印12.26当晚真实月相 * 包含全体艺人亲笔签名 * 现场大合影高清照片 *
设计师署名限量版 * 顺丰快递直送到家（寻求赞助）

四、艺人阵容规划

确定阵容

太阳

自带300-500人流量
直播带票主力

朋友乐队

友情演出
零成本高质量

国际高中生乐队

年轻群体引流
校园影响力

战略合作伙伴

- 交互式舞美团队 - 沉浸式视觉体验
- 未来换电站 - 充电宝独家赞助
- 顺丰快递 - 物流服务支持

五、NFT数字化方案

核心理念

"不是卖NFT，是卖数字会员卡"

降低用户认知门槛，强调实用价值而非投机属性

技术架构

技术要素	解决方案	预算
区块链平台	Polygon（低成本高效率）	-
支付方式	微信支付（技术包装）	-
产品形态	数字门票+永久收藏品	-
开发成本	技术实现	¥20,000

NFT持有者权益

- 1. 永久收藏价值 - 独一无二的数字纪念品
- 2. 优先购票权 - 下期活动优先购买
- 3. 社群投票权 - 参与重要决策
- 4. 潜在增值 - 长期价值成长空间

六、营销推广战略

第一阶段：预热期（11.20-12.5）

* 太阳直播间每日提及造势 * 建立2000人核心社群 * 发布系列活动海报 * 高中生校内定向宣传

第二阶段：售票期（12.6-12.15）

* **早鸟特惠**：99元限时48小时 * **KOL合作**：票务资源置换 * **社群裂变**：买2送1限时活动 * **社媒营销**：抖音/小红书话题运营

第三阶段：冲刺期（12.16-12.26）

* 制造紧迫感氛围 * 发布彩排精彩花絮 * 用户晒票互动活动 * 现场惊喜预告

七、执行时间轴

11月关键节点

- 11.20 | 确定场地并支付定金
- 11.25 | 完成整体视觉设计
- 11.28 | 搭建线上售票系统
- 11.30 | 社群规模达到500人

12月冲刺节点

- 12.01 | 正式开启预售通道
- 12.05 | 最终确定演出阵容
-

- 12.10 | 周边物料生产完毕
-
- 12.15 | 完成技术测试验收
-
- 12.20 | 现场走台彩排
-
- 12.26 | 正式演出

八、风险管控矩阵 ⚠

风险类型	发生概率	应对预案
票房不足	30%	太阳保底300人 + 学生团体优惠
技术故障	20%	纸质票备份 + 现场人工验证
物料延期	15%	提前生产 + 双供应商保障
天气影响	10%	室内场地 + 购买活动保险

九、成功指标体系

量化指标（硬指标）



质化指标（软指标）

- 😊 用户满意度 > 90%
- 二次传播率 > 30%
- 媒体报道 > 5家主流媒体

十、项目创新亮点

三大差异化优势

1. ** 月亮主题** - "只有现在，没有过去和未来"的哲学内核
2. ** 情感价值** - 每个细节都是值得珍藏的记忆
3. ** 社群共创** - 用户深度参与艺人选择、周边设计全过程

核心价值主张

"这不是一场演出，
是一次共同创造的记忆"

十一、长期发展规划

赛季制运营模式

- * **每赛季3场**，全年共6场精品活动 * **积分通用**，赛季内积分互通使用
- * **主题赛季**，每季一个独特主题 * **NFT权益**，持有者享受长期权益

品牌愿景

打造深圳最具影响力的青年音乐现场品牌

成为华南地区青年文化的标志性IP

十二、立即行动清单

本周必做任务（优先级排序）

- **确认12.26场地可用性**（今日完成）
- **与太阳确认合作细节**（48小时内）
- **组建5人核心执行团队**（本周内）
- **制作第一版活动海报**（3天内）
- **建立微信群（目标100人）**（立即开始）

关键联系清单

角色	负责事项	联系时限
场地负责人	确认档期&签约	24小时内
太阳团队	合作细节确认	48小时内
国际学校乐队	演出意向沟通	本周内
设计师	视觉方案启动	3天内
技术开发	系统需求对接	本周内

项目信息 ** 最后更新**：2025-09-16 ** 项目负责人**：周子轩 **
当前状态**：待执行 ** 联系方式**：[项目组邮箱]

© 2025 Livehouse 12.26 项目组 | 保密文件，请勿外传