# 线上直播带岗工作总结(实用15篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-03-23

*线上直播带岗工作总结120xx年以来，为促进全州电子商务可持续发展，州工信局积极引导各县中小微企业孵化园基地、电子商务服务中心和电商企业在品牌培育、创意设计、产品包装、运营推广等方面出真招、抓落实，大力培育壮大“网红经济”等新业态、新模式，...*

**线上直播带岗工作总结1**

20xx年以来，为促进全州电子商务可持续发展，州工信局积极引导各县中小微企业孵化园基地、电子商务服务中心和电商企业在品牌培育、创意设计、产品包装、运营推广等方面出真招、抓落实，大力培育壮大“网红经济”等新业态、新模式，进一步拓宽全州名优产品销售渠道，打造电商经济新亮点，助力乡村振兴战略高质量发展。

转变观念，海北电商企业驶入发展“快车道”。在数字经济快速发展的大背景下，海北州积极顺应经济发展规律，加快推进全州农牧区电商应用和企业电商人才队伍建设，培养更多理论知识和实践能力相结合的复合型人才。依托电子商务进农村示范县建设和山东对口援建等契机，州县工信部门相继举办了电商中心、站点工作人员电商技能、实操培训和山海情直播电商助力海北产品走出去活动——直播电商等系列培训班，帮助全州相关电商企业及农牧区电商网点从业人员掌握网店经营、直播带货等技能，为企业新经营理念“添砖增瓦”，为全州名优特产品开辟营销新渠道。截止目前，全州现有从事电子商务的主体32个，从业人员160余人，累计开展电商培训6503人（次）。通过培训做强人才链，让农牧区电商企业发展驶入“快车道”。

创新举措，海北名优产品搭乘直播“顺风车”。今年以来，海北州围绕蜂产品、牦牛肉、藏羊肉、菜籽油、手工刺绣、蕨麻、青稞产品等海北名优产品，开展了“电子商务+农畜产品”销售活动。青海金祁连乳业有限责任公司、青海生态源物流服务有限公司、青海库库诺尔食品有限公司等32家企业通过国能E购、京东、淘宝、携城等33个电商\*台将海北特色农畜产品销往省内外。1-9月份，全州利用电商实现线上销售额共计万元，销售额\*均增长40%。同时，举办“秋收销售季、供销在行动”“梦幻海北·天境祁连”等网红直播带货促销活动。国庆期间，四县网络直播场次18场次，浏览人数累计近1000万人次，直播带货突破5000单90余万元。产品销往省内各地和\*\*、上海、山东、内蒙、新疆、广东、深圳等地，让海北名优产品和特色农畜产品搭\*\*直播的“顺风车”，跨\*\*畅销的“高速路”。

优化服务，加强基础建设按下现代物流“快捷键”。按照《商务厅关于进一步完善农牧区县乡村三级物流体系的方案》要求，完善全州农牧区县乡村三级物流网络体系，促进农畜产品上行和工业品下行，全面规范提升农牧区物流服务“统仓共配”水\*，提升农牧区产品网销竞争力和农牧区流通基础设施建设水\*，实现仓储、分拣、运输、配送、揽件“五\*\*”，场地、设备、车辆、人员、运营“五整合”。截至目前，通过整合中通、申通、韵达等快递网点，全州建成4个县级电商物流仓储分拨配送中心，30个乡镇建成电子商务服务公共点24个，214个行政村建成电子商务公共服务点106个，物流中转站32个。电子商务寄递服务功能的完善，架起企业与市场、产品与顾客的桥梁，打通了快速服务的“最后一公里”，为现代物流按下了“快捷键”。

**线上直播带岗工作总结2**

日前，为期五天的玲珑成校太湖源校区20xx年双证制\*\*高中班直播带货电商营销培训结束。60余位学员参加培训并通过考核取得证书。

此次培训以线下授课为主，线上自学为辅。采用“理论加实操”相结合模式。课程以淘宝、微信、快手、抖音等\*台为例，围绕直播内容打造、短视频剪辑、拍摄制作、引流技巧、开播筹备等，内容充实，实用性强。通过现场演练，让学员们快速进入状态，对所学内容有了更深的了解。

直播带货培训，不仅让学员们了解到一些当今电商的新模式新方向，更重要的是打开了他们的思维模式，开阔了他们的营销眼界，学员们表示要以此次技能培训为起点，在学好文化课的同时掌握电商营销技能，将自己打造成有文化、懂技能、会创业的新时代新型农民，为家乡农产品和旅游产品代言，让更多的人了解农旅资源丰富的太湖源。

此次培训，为太湖源青年和新农人提供了一次很好的充电赋能机会，进一步激发激励他们的创新创业热情。直播带货培训，为学员创新创业赋能。

**线上直播带岗工作总结3**

>直播脚本的撰写

>1、 直播预热

>第一步：选定预热渠道

在直播带货的前两天，甚至前一个小时，要不停地进行直播预热，通过短视频、图文等形式来保持足够的\*\*量，最大限度触达潜在的消费群体。包括抖音、快手、小红书等\*台，保证全天候高频率地输出直播内容。

>第二步：介绍直播内容

包括本次直播要推广的商品、具体的价格、特点、优惠力度以及具体的直播时间，都需要在预热信息中体现出来。

>第三步：突出关键信息

因为文案的文字有限，要尽可能保证每一条文案主推一到两款商品，集中粉丝的\*\*\*，激发购买的欲望。如果直播预热做得足够优秀，那就已经掌握了相当的流量，如何利用这些流量完成销量的提升，就需要设计好直播的脚本。

>2、 单场直播脚本的设计

拿一个两个半小时的直播为例

0-5分钟：打招呼，简单介绍本次直播的产品，强调时间频率和福利

5-10分钟：发福利，抽奖、互动、福袋、送红包、提升热度。

10-20分钟：透露直播流程

20-135分钟：介绍售卖产品

155-160分钟：引导直播间粉丝关注，预告下一次直播时间和福利

此外需要强调的是——脚本不是一成不变的，需要不断地优化调整。包括直播时间的调整、直播间产品的细化、与观众互动的风格、产品使用心得、活动总结等等。

在每一次直播结束之后，主播和团队也要进行复盘总结，对时间段内的优缺点、消费者的反响等进行总结，然后再加以调整，不断学习进步，这也是一个良性循环的过程。

直播带货的工作总结（扩展8）

——网络直播带货策划方案 (菁选2篇)

**线上直播带岗工作总结4**

为更好助农致富、助力乡村振兴、助企纾困解难，写好金融支持万源革命老区振兴发展的农商银行篇章。6月16日，万源农商银行在省联社的指导支持下，依托四川农信“惠生活”直播平台，首次以时下最流行的“直播带货”形式，向全国各地的网友推广万源特色农产品。

为办好此次“直播带货”，直播前，万源农商银行领导班子多次专题研究部署“直播带货”工作，主动带队走访对接辖内农户、商户、中小微企业惠民助农超市，甄选包括旧院黑鸡、黑鸡蛋、富硒茶、高山岩豆、树花菜等10款极具万源特色的农特产品，并由万源农商银行给予适度资金补贴，各方补贴资金达到9万余元，为客户争取最优惠的直播价格。在全行范围内组织选拔优秀员工为带货主播，并全流程指导直播带货工作。同时，各业务部室紧密配合惠民助农超市，做好内外协调沟通，全行干部员工通过朋友圈、抖音、微信群、QQ群等渠道转发广泛开展活动预热，营造浓厚的宣传氛围，汇集各方力量助力万源特色农产品销售。

直播结束后，惠生活平台的企业、商户、农户自发为万源农商银行点赞，纷纷感谢万源农商银行帮助他们解决了销售难题，交口称赞万源农商银行“不愧是四川人民自己的银行”。

此次直播带货活动，是万源农商银行认真贯彻落实各级关于助力乡村振兴、助企纾困解难、支持革命老区振兴发展工作部署和工作要求，探索“银行+电商+直播”公益创新模式，深度支持和服务地方经济社会发展的一次有益尝试。不仅为万源优质农特产品拓宽了销售渠道，也为当地农户、个体工商户、中小微企业带来实实在在的好处，同时也打造了可持续的助农惠民金融服务模式，取得了多赢效果。

下一步，万源农商银行将认真践行地方金融主力军银行的责任担当，进一步创新金融服务模式，加大信贷资源倾斜力度，持续提升金融服务水平，为助力万源市实现全面乡村振兴和地方经济社会高质量发展贡献新的更大力量。

**线上直播带岗工作总结5**

一、学科的教学意义

地理学是一门古老的学科，更是一门基础的学科，是一门跨越科学、人文与社会、技术三大知识领域的综合学科。当今世界，各国都把提高国民素质看作提升人力资源水平、增强国家综合实力的基本策略，地理学教育作为国民素质教育的一个主渠道，特别的，在基础教育的所有学科之中，地理学教育是最适合进行可持续发展教育的学科。

二、学科的教学思路

挖掘地理美学，培养学生地理素养;掌握地理知识，养成地理行为习惯

三、学生状况分析

基础薄，没有良好的学习习惯;大多数学生初中阶段没有学习地理学科知识求知欲望虽然持续性不强，但求知欲望强;自我展现欲望强，有较好的互帮互助氛围

四、学科教学实践

1、展现地理美学，激发学生价值观注意力

地理学的美学核心：人类与环境的协调美，人鱼自然的最高层次的和谐统一，追求古人提倡的“天人合一”的最高境界：人自身的关系;人际关系;人地关系

寻求平和心境，寻求人际和谐，寻求人地和谐，经营和谐社会、经营可持续发展社会。

2、说明社会需要，明确地理素养

对地理环境有丰富、生动和正面的看法; 感受自然与社会的相关性;有许多和地理技术密切相关的实用技

3、说明人生发展需要，明确地理行为习惯

空间定位;空间格局的觉察能力;因果关系分析;过程分析与预测;

野外观察与观测;调查;提出地理问题;地理信息的收集、加工和整理

4、强调思路和线索，每一章节都一一强调思路和线索，让学生养成按思路和线索区提出问题、分析问题、解决问题的学习习惯。

5、循序渐进，以专题形式补充学生初中地理知识

6、根据学生实际情况，分层教学，以先带后，承包互帮，展现学生个性风采，凸现团队式学习，建立学习型小组。

7、遵循进步就是优秀的原则，突出过程性评价

作业每连续两次得A者加2分;单元测验每进步5分者加2分

五、学科教学的反思与展望

分层教学，以先带后，承包互帮，展现学生个性风采，凸现团队式学习，建立学习型小组

继续强化“思路-线索学习法”;继续强化过程性评价和整体优化。

**线上直播带岗工作总结6**

今日做法：

1.上午：计划按昨天已经确定下来的流程走，谁知计划赶不上变化，昨天用高老师的电脑直播名师视频很流畅，谁知今天高老师电脑开不了机，临时换倩倩播，倩倩的电脑直播又太卡，只好结束。

教研组再次商议，通过度娘的帮助，居然把视频下载下来了(大家需要下载的也可以搜索百度下载方法)，就跟我们录的视频一样。解决了我们今后一个大难题。

2.下午：彻底吸取直播太卡的教训，把下午需要解答的问题也录了个视频，放在群里播放。

优点：

1.每天上午、下午上课提前把上课流程发送给学生，学生能够做到心中有数。

2.大部分同学已经会使用家校本本提交作业。采用了由丽的方法，家长发一张图片，我就撤一张图片，并私聊家长，通过家校本发。

问题：

1.没有提前预测可能出现的情况并做好预案。

2.下午录制的视频，教研组成员没有充分教研，只看了个开头能播放，后边出了一点问题。

改进方法

1.凡事要提前做准备，如果昨天就能想到试着把这个视频下载下来，并且去想办法解决，就不会发生今天的问题了。

2.教研组一定要做到逐题商议，逐题教研，做到精细准。

**线上直播带岗工作总结7**

一、教学准备

1.《信号与系统》课程选择了中国大学MOOC的国家级精品课程，选用本校线下教学所用教材编者讲授的视频资源，参考教材也是线下教学所用教材，课程内容与教学大纲基本相符，非常适合学生选择学习。在平台上布置作业与学习任务。

2.建立了QQ群，用于发送教学资料、布置教学任务，与学生进行交流、答疑，提醒并督促学生完成各项任务。

3.利用钉钉软件，建立了班级，以直播的形式对课程内容进行梳理、总结，习题讲解，与学生进行研讨、答疑。

4.制定教学计划，完善课程资料，将电子版教材、教学大纲、课程重点、难点及要求等提供给学生。

二、教学过程

1.第一周周二第一大节为本学期第一次课，课程利用中国大学MMOC平台的慕课堂对学生进行上课情况管理，7：55邀请学生进入慕课堂，8：02开始签到(由网络原因，8点时无法提交申请)。共133名同学，其中1名同学因家中无网络无法学习，其他同学127人完成签到，1人迟到，5人未签到。由结果看同学基本能按时完成签到任务，在规定的时间内进行学习，也因为第一次上课，所以几名同学由于手机等原因没有完成，之后也与教师进行了沟通。

2.课程进行期间由学生在中国大学MOOC平台上观看视频内容，并利用QQ群进行沟通、答疑。第一次授课，同学大多数问题都与授课过程有关，讨论学习内容的较少。但整个教学过程中，大家交流比较活跃，气氛较好。

3.计划每周周末安排一次直播课，对本周所学习的进行梳理，讲解重点、难点内容，讲解例题、作业题，与学生进行研讨，集中答疑。

《信号与系统》课程是通信工程专业的专业基础课，是后续学习专业课程的基础，所以是学生学习过程中非常重要的课程，在以往的授课过程中也一直在根据学生特点完善教学内容，提高教学质量。

本学期采用线上教学，优势在于MOOC平台上的课程资源质量较高，学生在此期间可以通过网络观看名师授课的内容;课程资源可以随时、多次观看，直至听懂为止;平台上也可导出学生学习工程中的各项数据，可对学生进行管理。但缺点是线上授无法监控学生具体学习情况和学习状态。

新的授课形式，学生的积极性较高，无论是QQ群，还是钉钉班级群都能快速建立，布置任务比较顺畅，沟通交流也较活跃，也希望在后续的授课过程中能一直保持此状态。

教学过程也出现了少数卡顿的现象，但MMOC的特点是非实时授课，可以重复观看，所以卡顿基本不影响课程学习。

为提高教学质量，将MOOC平台课程资源与本校教学要求相结合，计划安排直播课，对MOOC平台授课内容做强调、补充，希望能在疫情结束学生返校后，将线上、线下更好的衔接起来。

新的授课形式教师、学生都有新鲜感，也都是摸着石头过河，会有许多的问题需要应对、调整，教师之间、教师与学生之间要多交流，提高教学质量。

**线上直播带岗工作总结8**

日前，为期五天的玲珑成校太湖源校区20\_年双证制成人高中班直播带货电商营销培训结束。60余位学员参加培训并通过考核取得证书。

此次培训以线下授课为主，线上自学为辅。采用“理论加实操”相结合模式。课程以淘宝、微信、快手、抖音等平台为例，围绕直播内容打造、短视频剪辑、拍摄制作、引流技巧、开播筹备等，内容充实，实用性强。通过现场演练，让学员们快速进入状态，对所学内容有了更深的了解。

直播带货培训，不仅让学员们了解到一些当今电商的新模式新方向，更重要的是打开了他们的思维模式，开阔了他们的营销眼界，学员们表示要以此次技能培训为起点，在学好文化课的同时掌握电商营销技能，将自己打造成有文化、懂技能、会创业的新时代新型农民，为家乡农产品和旅游产品代言，让更多的人了解农旅资源丰富的太湖源。

此次培训，为太湖源青年和新农人提供了一次很好的充电赋能机会，进一步激发激励他们的创新创业热情。直播带货培训，为学员创新创业赋能。

**线上直播带岗工作总结9**

近日，精河县红星街道在县电子商务中心举办直播带货培训，帮助群众提升电商销售技能，实现创业增收。

培训中，街道干部、辖区居民边做笔记边认真聆听网络直播带货培训知识。培训以参观观摩＋理论授课＋直播实操相结合的方式，教授学员直播销售基础知识、线上营销策划、直播技巧等。

学员魏淑红是微商从业者，在培训中学到了直播销售技巧，这让她对今后的电商之路充满了信心。

魏淑红说：“这次培训犹如一场‘及时雨’，我要将学到的知识运用到直播带货中，增加收入。”

培训结束后，红星街道现场还邀请县商工局工作人员为学员们宣传了精河县招商引资的各项惠民政策，鼓励大家积极创业就业。

今年以来，红星街道以技能培训为契机，积极组织辖区有就业创业意愿的居民参加网络直播带货培训，助推农特产品销售。

红星街道党工委副书记、办事处主任巴图孟克说：“通过举办直播带货培训班，进一步宣传了精河本地特色农产品，为商户拓宽产品销售渠道，助力居民通过创业增收致富。”

为有效解决后疫情时代农产品销售问题，培育壮大“网红经济”巾帼队伍，为地方特色产品拓宽销路，以实际行动助力乡村振兴，促进广大妇女创业就业，学习新媒体知识，7月13日，县妇联在县委党校开展“巾帼学堂”第三期网络直播带货培训。全县女性产业大户、家庭农场负责人、热爱直播行业女性等70余名学员参加培训。

本次邀请到四川商务职业学院直播团队总负责人、高级电子商务师谢欣悦老师授课，谢老师从玩转抖音提升短视频内容生产力、短视频拍摄技巧、剪映使用入门、抖音案例解析等方面进行讲解，并通过现场直播示范、学员实操等方式进行互动，通过老师手把手的指导，让学员扎实掌握视频拍摄、剪辑、直播带货等方法。

**线上直播带岗工作总结10**

首先是选品，每次直播先列好清淡，按顺序一个个的讲解，尽量避免在直播过程中插入其他产品，可能会打乱后续直播的节奏，这是比较考验主播临场应变能力的。

选品之后就要明确优惠信息，有哪些折扣，以哪种形式展现，是否吸引，这些都是直接触达消费者的利益点，不能含糊。

然后需要预热一波，公布直播信息到社群，或者社交平台。包括直播的产品和优惠信息，毕竟前期多点人知道多点曝光也是好的。前期还是不要在黄金时间去和大主播抢流量，错开直播时间好点。

情况允许的话在直播过程中和进入直播间的粉丝打打招呼，提醒关注，回复别人的问题。要多进行互动，不仅是你，粉丝也是需要存在感的。另外刚开始直播，难免没什么人气，在没有人为推广的前提下这是正常情况，所以不要觉得尴尬，心态要好，直播的节奏可以放慢点，毕竟万事开头难。

如果一个人讲太枯燥，可以试试两人合作，以聊天对话的形式讲解产品，但是两个人就比较考验默契度，所以最好准备脚本，先按稿来演练，你会发现气氛会轻松很多。两人分主次，主讲的讲解产品，另一个负责接入话题，做辅助。

关于产品卖点，先梳理好，适当的通过聊天话题引出来，这样多直播几次，你就能锻炼好在镜头前的表达能力。好的主播，心理素质都是比较强大的，你对自己有自信，别人才能相信你。（前提是不卖假货）

还有一个比较关键的点，就是适时的引导下单，比如关注、送礼、抽奖、催单这些，都是为了最后成交，所以要把控直播的度，在讲述完产品和优惠信息时，需要有引导成交的步骤。刚开始的引导是会比较生硬，因为根据优惠形式的不同，引导下单的策略也会不同，没有太通用的方式，但是首先要有这个意识，就是最后都是为了成交。

最后就是尾声了，结束之前，回顾一下产品，预告一下明天的直播，再提醒关注，好好说再见，结束总比开始容易。这就不赘述了。

还有就是经常复盘，除了看数据，也要看自己整场的表情动作语言啊什么的，包括机位的调整，灯光，镜像等问题，你懂的。

最后一点，就是坚持，不要老想着一夜暴富，那么简单的话，我就不用写这段内容了。

**线上直播带岗工作总结11**

\*\*来，随着直播带货的兴起，越来越多的农民搭\*\*“电商快车”。直播带货不仅拉近了农户与市场的距离，让越来越多的农产品销往全国各地，还使不少农产品产地的地域文化、民俗文化等得到发扬光大，农产品附带的文化要素也让产品实现了增值，可谓一举多得。

直播带货是促进乡村经济增长的有效途径。其一，主播可以凭借强大的粉丝团，给消费者争取更多的优惠和福利，使其节省购买成本。其二，直播带货缩短了农产品销售的时间成本，可以有效保证农产品的新鲜度，降低农产品损耗，为消费者提供良好的购物体验。其三，当前正是直播经济发展势头强劲之时，发挥其优势，打造符合相关标准的多样化、可持续带货模式，也是促进乡村经济发展的一种良策。

直播带货应以规范有序为底线。相关职能部门应为致力于直播带货的农民提供助力，以弥补农村经济发展短板、刺激消费、提振经济。要积极提供\*\*或\*\*\*\*，帮忙寻找市场资源，与优质企业建立长期稳定的对接供应链，把好质量关。要科学引导农民学会将手机变成“新农具”、将直播变成“新农活”、将数据变成“新农资”，在帮助他们学习、运用电商直播这一新模式拓展销售渠道的同时，扩大特色农产品的影响力，用新\*台、新模式、新渠道\*\*特色农产品“走”出去、销出去，实现农民增收致富，助力乡村振兴。

直播带货的工作总结（扩展4）

——抖音直播带货脚本范文 (菁选2篇)

**线上直播带岗工作总结12**

为拉动南昌市青云谱区消费增长，促进消费升级，青云谱区在“双11”期间，\*\*辖区华润万家商业有限公司、王府井购物中心、青云印象汇、浩山生鲜等电商企业开展“十百千万”“赣品网上行”等网络购物、直播带货活动。

此次活动中，华润万家商业有限公司通过“万家会员”APP线上销售额突破1000万元。青云印象汇通过“印享星”APP线上销售额达到500多万元。王府井购物中心通过“王府井云购直播间”“抖音直播带货”，销售额突破300万元，直播间人流量1581576人次，成交订单数5037笔，浩山生鲜通过微信群直播和抖音直播的方式，线上销售额达到280万元。

“通过此次活动，不仅可以让市民朋友低价购买到优质实惠的江西特色商品，而且还加大了江西特色产品及江西各地名优产品的影响力。”青云谱区商务局\*\*周玮表示。

**线上直播带岗工作总结13**

今年寒假，新冠疫情来袭，为了响应国家提出的“停课不停学”号召，在配合学校疫情的同时，我们七年级历史组立即行动，按照学校的备课学习方案，紧锣密鼓地开展一系列网上备课、上课、作业布置及辅导等工作，现把我组的心得总结如下：

1、成立备课组，细化分工，每周3课，从课件设计到商议上传，发给学生，一步一步，有条不紊。现已完成两周备课。

2、组织学生上好直播课。在每天上历史课前，我们老师都会提前半天发短信或微信提醒学生上课，师生同上一节课，师生根据上课情况做好课堂笔记，重点内容重点强调，并为布置网上线下作业做准备。

3、作业的布置到评改。预习作业有学案、网上作业有指导，线下作业更是针对性强，为了督促孩子们及时完成，我们七年级历史组老师自己制作了作业日统计表，每次作业有表扬也有通报批评。

只有脚踏实地，才能步步进步;只有天天提高，才会铸就辉煌!我们七年级历史组不甘落后，努力一直在路上。

**线上直播带岗工作总结14**

为更好助农致富、助力乡村振兴、助企纾困解难，写好金融\*\*万源\*\*老区振兴发展的农商银行篇章。6月16日，万源农商银行在省联社的指导\*\*下，依托四川农信“惠生活”直播\*台，首次以时下最流行的“直播带货”形式，向全国各地的网友推广万源特色农产品。

为办好此次“直播带货”，直播前，万源农商银行\*\*\*\*多次专题研究部署“直播带货”工作，主动带队走访对接辖内农户、商户、中小微企业惠民助农超市，甄选包括旧院黑鸡、黑鸡蛋、富硒茶、高山岩豆、树花菜等10款极具万源特色的农特产品，并由万源农商银行给予适度资金补贴，各方补贴资金达到9万余元，为客户争取最优惠的直播价格。在全行范围内\*\*选拔优秀员工为带货主播，并全流程指导直播带货工作。同时，各业务部室紧密配合惠民助农超市，做好内外协调沟通，全行\*\*员工通过朋友圈、抖音、微信群、QQ群等渠道转发广泛开展活动预热，营造浓厚的宣传氛围，汇集各方力量助力万源特色农产品销售。

直播结束后，惠生活\*台的企业、商户、农户自发为万源农商银行点赞，纷纷感谢万源农商银行帮助他们解决了销售难题，交口称赞万源农商银行“不愧是四川人民自己的银行”。

此次直播带货活动，是万源农商银行认真贯彻落实各级关于助力乡村振兴、助企纾困解难、\*\*\*\*老区振兴发展工作部署和工作要求，探索“银行+电商+直播”公益创新模式，深度\*\*和服务地方经济社会发展的一次有益尝试。不仅为万源优质农特产品拓宽了销售渠道，也为当地农户、个体工商户、中小微企业带来实实在在的好处，同时也打造了可持续的助农惠民金融服务模式，取得了多赢效果。

下一步，万源农商银行将认真践行地方金融主力军银行的责任担当，进一步创新金融服务模式，加大信贷资源倾斜力度，持续提升金融服务水\*，为助力万源市实现全面乡村振兴和地方经济社会高质量发展贡献新的更大力量。

**线上直播带岗工作总结15**

为加快栖霞电子商务进农村综合示范工作进程，培育栖霞农村电商人才队伍，推进栖霞特色产业提质升级，助力乡村振兴。8月31日，栖霞市商务局联合杨础镇人民\*、山东农圈智慧农业发展有限公司、栖霞市春峰职业培训学校，举办直播带货培训活动。

栖霞电子商务讲师团特聘讲师柳春宁围绕“直播带货基础知识、规则讲解、直播脚本与起号技巧、账号定位与短视频剪辑和引流”等主题，进行了授课。

学员们纷纷表示，本次培训内容丰富，既有名师授课，也能现场动手实践操作。通过系统培训，不仅能掌握基础的直播技巧，也能提升实际操作销售能力。在培训演练中成功通过直播卖出产品，非常有成就感，激起了大家学习直播带货的浓厚兴趣。

下一步，栖霞市将紧紧围绕助力电商发展工作安排，大力探索电子商务新路径、新模式，助力电商人才夯实知识储备，牢牢抓住电商直播带货的新机遇，助推栖霞电商快速健康发展。

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！