# 网络直播人员工作总结(必备27篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-02-01

*网络直播人员工作总结1转眼，线上教学已进行接近两周，经过十几天的摸索，在全校师生的共同努力下，我校的线上教学正在有条不紊地进行着，结合学校线上教学工作实际，现将现阶段线上教学工作总结如下：一、家校共建携手共进线上教学方案启动后，我校立即部署...*

**网络直播人员工作总结1**

转眼，线上教学已进行接近两周，经过十几天的摸索，在全校师生的共同努力下，我校的线上教学正在有条不紊地进行着，结合学校线上教学工作实际，现将现阶段线上教学工作总结如下：

一、家校共建携手共进

线上教学方案启动后，我校立即部署了线上教学有关工作，在学校的统筹安排下，在各科老师的精心准备下，各班级召开“家校共建携手共进”线上家长会，主动建立家校沟通桥梁，针对疫情防控、线上教学以及安全教育等方面工作，与家长深入沟通交流，希望家长朋友理解\*\*并积极配合学校工作，家校联动，形成教育合力。

同时，班\*\*每天在班级群内推送安全教育、防疫知识及线上学习情况，家长朋友积极配合，第一时间如实填写上报相关数据，及时督促孩子线上学习，提醒孩子按时完成作业，家校齐努力，共同筑牢安全防护网，齐心守护云端教学。

二、主题班会保驾护航

线上教学期间，我校坚持开展“1530”安全教育，学校政教处每周会针对疫情防控、心理健康、居家安全、网络安全、食品安全、交通安全、预防溺水、安全用电等方面设计安全主题班会，各班级每周将班会内容落到实处，通过班\*\*及各科老师的宣传教育，引导学生树立安全防范意识，学习安全防范知识，掌握安全防范措施，提高自我防护能力。

三、强课提质用心教学

接到线上教学通知后，我校立即成立线上教学工作\*\*小组，研究制定了《兰陵县第十五小学线上教学工作方案》，根据学校制定的工作方案，各年级组在第一时间\*\*同学科教师进行集体备课，共同商讨学科教学计划、课程表、作息时间表及相关细则。

各学科教师\*\*\*\*线上教学工作，结合班级实际，认真备课，用心上课，精心设计作业，关注学生，及时诊断教学效果;班\*\*跟班上课，实时督促管理学生;教干下沉线上课堂，观察师生课堂状态，跟踪反馈课堂效果，齐抓共管，全力以赴，打造高效课堂。

四、多措并举用爱呵护

我校尤为注重学生的养成教育，线上教学期间更是如此，各学科教师利用各大学xx台，整合教育教学资源，为学生推送图文、视频及网络直播等相关学习资源，立足学生身心健康发展，坚持五育并举，教育引导学生，养成规律的生活作息习惯，坚持体育锻炼，关注用眼卫生，注重劳逸结合，帮助父母做一些力所能及的家务，通过多种方式，提高学生综合素质，用爱与责任守护学生，助力健康成长、全面发展!

五、及时反思共促成长

及时反思，方可行稳致远。线上教学期间，我校会不定期召开线上教学工作调度分析会，了解线上教学工作情况，分析解决问题困惑。

各班\*\*、各任课教师利用公众号、美篇、个人空间等多种形式回顾、总结、反思现阶段各自班级线上教学工作的开展情况，交流工作中的收获，分享成功的经验，剖析存在的问题，通过同事之间相互学习、相互帮助，提看法，献良策，为更好地进行教育教学而努力。

春暖花会开，疫情终会散。相信在全校教职工的共同努力下，在全体家长的用心浇灌下，我们用爱守护的花儿会更美!

**网络直播人员工作总结2**

大家早上好，我是瑞丽丝公司网络营销部经理。

这是我们公司成立以来的第一个月总结会，此刻我的心情有点激动还有一点点忐忑。

在这个月的工作中，对于我自身而言，我成长了许多。

也更多的了解到自己更缺乏了什么。更应该巩固些什么。

这月总的来说呢，有做的好的，也有做的不够到位的地方。

我也做了一个简单的归纳。

做的好的有以下几点：

1、 对于工作的积极性比以前提高了，之所以能提高的原因，可能是我们工司刚起步，有的是激情，也有鸭梨，但是有鸭梨才有动力，而且身为网销部经理来说，我也应该以身作则，做好榜样。才能带动更多人对这份工作的热爱。

2、 在语言沟通上与客户谈单时说话的技巧上，都有明显的提高。这应该跟同事门的沟通，与多个客户交流上，对我都有很大的帮助，从而才能更多的去掌握一些语言技巧方面的运用。

3、在我看待工作的一些事物上，有了新的认识，比如说：曾经我对待工作的看法是做好自己的分内的事就完事一样。但是现在我觉得工作应该当成自己的事业来奋斗，不要只求收获，而不去付出，更应该做到，你爱它多一点，它就会爱你多一点。应该把自己的工作当成自己最好的朋友，用心去对待，努力去奋斗。

4、对于我的责任心这方面，我觉得我所增强，为什么这么说了，以前只要一下班，即使还有手上的工作没有做完，我也义无反顾的下班，但是现在不同，我没有完成的事情，我也会加班加点的去完成。所以，我觉得以后的工作中，我会保持这份责任心来面对。

5、我觉得对于我的专业知识也有了很大的进步，不管是我照片的处理上，还是在网站\*\*的运用，还是在网络的推广上，都有了较大的提高。

以上就是我觉得这个月做的还不错的地方，当然我这个月也有很多做的不够好的地方。

第一点呢：就是网络推广不是很到位，我觉得问题所在，大多数原因是没有找到更好的方法和技巧，导致了这个月网络销售部的业绩\*\*。这也是我们应该引起重视的地方。

第二点：在管理能力上，没有更好的和部门同事进行交流与分享。从而导致了网络人流量的失去。

第三点：在销售这方面，还没有做到自己想要的成绩。主要原因是在如何去找客户来源是一个很大的问题。然后我觉得采取的措施，问题也很严重。

这个月我\*\*\*的\*\*\*大概就是这样子，当然，我做的好的地方，我会继续保持，做的不好的地方，我会加以完善，曾取在下个月工作里面，给自己交上一张满意的答卷。

**网络直播人员工作总结3**

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，组织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。”青云谱区商务局局长周玮表示。

**网络直播人员工作总结4**

在这半年的时间里面，我很高兴自己能够成为公司的一员，在领导的关心下同事的帮助下和自己的努力下，我各方面都得到了一个进步。也能够很好的完成自己的本职工作了。

一是重点学习了产品知识；二是学习了与电子商务部门相关的规章制度；三是在前辈指导下联系实际学习电子商务的工作技巧，注意收集相关信息。对公司领导各次会议中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰；四是尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同事学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。可以说在这半年中，由起初的凭借兴趣入门逐渐过渡到现在能独立处理部分事物并对这项工作始终持有浓厚兴趣。

我的主要工作内容是客户的服务，我一定要熟悉店铺里面所有的产品信息，这样才能够更好的\'接待客户，处理一些售后的问题，一开始在淘宝平台上的运用，搜集产品的信息，做好充分的准备，客户的接待是一个很重要的环节，产品的输出的直接窗口，在这一段时间的操作里面，我都是保持着巨细靡遗的态度，也总结出了一些交流的技巧，逐渐的形成了日常的工作体系，订单的达成和售后的处理过程，现在已经有比较高效的工作速度了，在售后的问题里面，能够有效地解决一些普通的问题，对于一些复杂的问题，我也会虚心的向同事请教。

我在这段时间的工作中慢慢的变得成熟一点，我也认清了自己的不足的地方，以后我一定会好好的努力改正。克服自己年轻气躁的问题，做好脚踏实地，提高工作的效率，也不会怕多做事不怕做小事，会在实践中慢慢的提高自己。

**网络直播人员工作总结5**

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。

**网络直播人员工作总结6**

笔者曾受聘参与山西现代女子医院网络营销部组建及管理运营工作，从女子医院工作的时间内，基本完成院方的业绩要求，现就成功经验整理如下，希望能为民营医院在网络营销方面提供借鉴。

首先描述下在笔者管理运营期间几个方面的成功经验

1、 \*\*架构

整个网络营销部由网络推广组和网络咨询组组成，其主管\*\*为院方副总经理，部门负责人负责网络推广计划制定、日常运营等工作，并负责制定部门考核\*\*及管理办法，工作汇报对象为副总经理、企划部经理。部门内设网络推广组和网络咨询组，各设主管一名，负责两组日常事务工作及人员管理、培训工作。工作汇报对象为部门负责人。

人员编制的调整（增减、，主要集中在咨询组，其依据根据网络推广量的来访用户情况进行调整，对单咨询员进行每日有效咨询量进行\*\*，要求\*\*在合理范围内进行咨询，根据咨询总量适当（增减、人员。

2、 部门管理机制

网络组采用轮班制进行日常工作，具体考勤由咨询组主管负责，推广组采用行政班制进行日常工作，具体考勤由推广组主管负责。

咨询组主管负责日常的部分咨询量，\*\*在半天咨询工作量，其余时间用于整理咨询过程中出现的咨询问题进行汇总，做好每周培训计划，制作答复模板。

推广组主管负责\*\*网络流量及咨询量，和企划部进行沟通，明确医院现行促销活动，计划网络活动，申报企划部，配合工作。每周做好网络流量、咨询量监测报告，及推广活动计划等。

部门负责人对每周汇总的咨询报表进行分析，并指出各组在工作中存在的问题，对出现问题的人员进行沟通。了解具体情况后做出处理意见及办法。

3、 考核办法

采用流量+咨询量+预约来诊量考核，各部门及岗位均设置岗位系数，推广组以综合指数进行考核，咨询组以预约来诊量及综合指数进行考核。

4、 管理过程

由于组建时间短促，在前期网站改版及筹备期，主要工作重点：1、推广组——优化网站结构及内容形式；2、网络组——\*\*技能培训及职业导向培训。部门负责人——全员沟通，确定目标，稳定情绪。在筹备期内实现稳定调整，逐步提高业绩。

筹备期结束后，推广组负责规范工作流程，进行内部流程规范及\*\*\*\*\*台化，提高网络咨询员日常工作统计效率，减少人工统计环节，实现数据库管理及分析。通过对数据库动态\*\*及分析，及时掌握网站推广情况及咨询人员工作质量。定期进行综合业务能力考核及培训，不断提供咨询质量和业务能力。使网络营销业绩稳健上升。

同时制定合理的绩效考核\*\*，加强对人员素质、工作能力、工作态度等多方面的数据考核，提高综合能力。

在咨询人员工作能力达到一定水\*时，逐步调整网络推广费用，同时关注网络流量、咨询量、预约量、来诊量的数据，并针对出现的问题进行及时调整。

通过近半年的调整，基本达到稳步增长的业绩。

5、 内部流通

建立预约来诊确认\*台，规范登记及确认流程，同时将电话预约和网络预约合并\*\*\*台，减少重复登记的问题发生。将原先的手工预约、来诊登记开发为预约、来诊\*台，实现预约、来诊数据及时登录，避免手工登记的延迟和漏记等情况发生。

故民营医院在网络营销中，一定要注意一下几点问题：

1、 人员配置是否合理

2、 推广费用不是越多越好，而是根据营销情况酌情调整

3、 考核激励\*\*是否得当，人员管理是否到位

4、 各项参数及指标是否合理，发现问题需及时处理。

5、 内部流程是否简单，明确流畅

网络营销能够为医院带来新的创收渠道，但如果不重视内部管理流程再造，各部门之间的协作能力的话，网络营销将会成为一个鸡肋，弃之可惜，食之无味。

**网络直播人员工作总结7**

为发挥党建引领电商优势，充分挖掘本土网红达人资源，培育直播人才，推介曹县特色电商产品，激活直播新经济，打造曹县“网红名城”名片，曹县开展主题为“我为家乡代言，助力电商发展”的活动，活动由曹县人民政府指导，曹县电子商务服务中心主办，曹县电子商务公共服务中心、曹县快递行业党委、曹县直播电商党委(曹县电商直播协会)、曹县汉服协会、“曹献优品”体验中心协办。于20\_年10月27日—31日开展直播带货专场活动，助力乡村振兴。

本次直播活动，共设立了五个直播会场，其中农特产品直播专场设立在“曹献优品”体验中心、魏湾镇万亩荷塘;汉服直播专场设立在曹县原创汉服产业中心、有爱仓播汉服直播基地;木制工艺品直播专场设立在有爱云仓直播基地、睿帆工艺直播基地;书画直播专场设立在有爱云仓直播基地;服装直播专场设立在有爱云仓直播基地。

曹县人民政府希望通过本次直播带货活动，将更多曹县优质电商产品呈现在广大网友眼前，让更多人了解曹县、喜欢曹县、关注曹县电商产品，挖掘更多的本土主播。真正实现电商动起来、货品买起来、商家富起来、乡村兴旺起来的发展趋势，助推我县电商产业高质量发展。

**网络直播人员工作总结8**

为深入贯彻中央和省市委关于抓党建促乡村振兴的部署安排，落实市委书记徐缨到市委组织部调研时强调的加强新业态新就业群体党建工作指示要求，6月6日—8日，市委组织部举办全市网络直播带货人才专题培训班，加强网络直播行业政治引领，教育引导广大基层干部强化互联网经济思维，学好用活网络直播技术，更大力度推进电商进村、产品出村，加快推进强村富民。市委常委、组织部部长费坚审定了培训方案并提出明确要求。

会议指出，乡村振兴工作实不实、富民成效好不好，关键看村级集体经济收入高不高、看村民致富路子多不多。积极探索振兴路子、推进新业态发展、提升专业人才能力素质，对推进乡村振兴显得尤为迫切。

会议强调，要从大局大势“看”，全面把握乡村振兴这个重大战略，敏锐把握网络直播这个发展趋势，准确把握时代使命这个职责重任。要以专心专注“学”，学好理论课，弘扬主旋律、传播正能量、发出好声音；学好技能课，掌握直播带货脚本撰写、短视频拍摄制作等专业技能；学好实践课，不断增强直播带货能力，全面提升网络直播的实践本领。要用实劲实招“干”，争当“带村强”的表率、“带头干”的表率、“带民富”的.表率，不断拓展村集体领办电商平台、集体农场、合作社等增收渠道，带头发展乡村旅游、休闲农业、健康养老等新产业新业态，做给群众看、带着群众干、帮着群众赚，坚决扛起乡村振兴的使命担当。

培训采取专题讲座、现场教学、分组讨论、直播模拟等多种方式进行，邀请了市级主管部门职能处室负责同志、电商研究领域专家和本土知名网络主播讲授党建引领网络直播行业、新时代电商营销、直播电商合规经营管理要点、网络直播基础、直播带货促进村集体增收、引流视频策划拍摄制作、直播带货脚本撰写等方面内容。培训期间还组织了网络直播专项职业技能考核，对考核合格的发放职业技能证书。

市委组织部副部长、市委两新工委副书记沈卫民出席开班式并讲话，市委党建办副主任陈义芳主持开班式，市委党校党委委员、教育长盛海丰出席。全市网络直播试点村100名直播带货人才参加培训。

**网络直播人员工作总结9**

我于20xx年xx月xx日加入公司，入职为一名运营专员，到今天终于完成了公司的考核，可以转正了。回顾在试用期里面的这两个半月的时间，自己努力学习，认真完成公司交代给我的工作任务，并且严格按照公司的规章来约束自己，所以虽然在刚刚进入岗位的时候出现了一些错误之外，后面都没有犯过任何的错误，得到了\*\*表扬。虽然我知道我就转正了，但是我心里清楚我离一名合格的运营专员还有相当大的一段路需要走，所以我要在这类总结下我这短时间的得与失，从而帮助自己在后面的`工作中进步。

>一、思想上面

这是我进入一个新的工作环境，里面的工作要求和工作\*\*跟我之前的工作环境有很大的不同，我在经过最初的的适应期之后，就加快了自己对新公司的\*\*学习，我知道一个员工要想在公司有大的进步并且表现优秀，最基本的前提就是不能够出现任何的错误，所以我严格用公司的要求来约束一季的行为，对待工作认真负责，不敢走一丝一毫的松懈的时候。我还积极向公司的优秀同时学习，像他们的优秀工作作风看齐，我知道一个好的榜样是能够不仅自己的学习和改进的。

>二、工作上面

作为一名电商直播运营专员，我的工作就是需要在各大新\*\*\*台发布我们公司的广告视频，从而吸引来客户，然后我就要将这些客户推荐到销售部门那边，只有销售那边将这个准客户转化为正式客户了，才算我的一个业绩。所以我做视频就必须要有更大的吸引力，所以在工作上面我经常向同事们请教他们的视频制作思路，并且在网上加强学习视频制作的方法。我们做视频肯定是无法避免要用到各种素材的，为了防止自己给空气带来侵权的风险，所以在空闲的时间我都是在自己做素材，尽可能地避免用网络上的`素材。虽然现在自己积累了许多的素材没有用过，但是我还是在坚持着，因为不知道哪一天这些就有用到的时候了，自己提前准备哦肯定要比到时候加工要好一点。

>三、人际交往方面

我们电商直播运营专员并不是只要你埋头做视频就行的，还需要将自己的制作思路跟大家分享，得到\*\*和同事们的同意后才开始做的，不然自己辛辛苦苦做好了却不能够通过审核或者不符合公司的产品需求那就相当于白做了，所以我们做每一个视频之前都是要讨论的，这种工作需要让我在极短的时间内就跟大家混熟了脸，并且跟大家保持了密切的联系，这样子就让我更好地融入到了这个团队中去，自己为人处世的能力也得到了锻炼。

**网络直播人员工作总结10**

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。

**网络直播人员工作总结11**

昨天，我县作为湖州数字生活新服务平台上线暨浙里来消费·千名主播促消费活动启动仪式分会场，举行安吉数字生活新服务暨直播带货系列活动。县委副书记、代县长宋波汇报我县活动开展情况，并通过淘宝直播，与网友亲密互动，推介安吉制造。县委常委、常务副县长潘鸣参加。

直播间里，宋波向广大网友介绍了安吉的基本县情以及县内旅游景点、酒店、特色农产品和特色制造业等情况。他说，安吉是“两山”理念诞生地，是昌硕故里、中国椅都，拥有万顷竹海，是被誉为气净水净土净的三净之地，拥有竹笋、安吉白茶等特色农产品，云上草原、凯蒂猫乐园、田园嘉乐比乐园等景点，银润锦江城堡、悦榕庄等知名酒店，自然环境优美、设施配套齐全，欢迎广大网友到安吉游玩体验和购买安吉企业的优质产品。

直播结束后，宋波前往各企业直播间，与企业负责人、主播亲切交流，细致了解他们的带货和线上销售情况。他指出，当前，以移动互联网、大数据、区块链为代表的新技术应用，极大推动了社会生产力发展和生产关系重塑，也深刻改变着政府、市场和社会关系。在统筹推进疫情防控和经济社会发展的关键时期，广大企业要以更开放的姿态，主动拥抱直播带货等线上销售新模式新业态，积极拓宽市场渠道，优化产品供给，加快塑造品牌，以优质的产品、丰富的销售模式，让更多消费者认知认可安吉制造，为我县经济社会高质量发展作出应有贡献。

当天，我县共有202家企业、193名主播、5790款产品通过活动进行直播带货。截至下午3时，全直播平台销售额近5000万元，预计系列活动将带动销售6亿元。

**网络直播人员工作总结12**

根据市网络市场监管联系会议办公室《关于20xx网络市场监管专项行动有关事项的通知》和《县市场\*\*管理局关于印发县20xx网络市场监管专项行动（网剑行动）方案》要求，我局结合文旅行业特点，积极部署落实，自9月深入开展20xx网络市场监管专项行动。现将工作总结如下：

一、\*\*\*\*，精心\*\*

为开展好网络市场监管专项行动，我局结合实际，召开了专题会议，明确了此次专项行动的工作目标、方法步骤、整治重点等内容，确保整治行动取得实效。

二、强化学习，打好基础

\*\*\*\*作为一种新型监管模式，监管\*\*、方式、\*\*都需要我们不断学习与探索，相互交流。我局\*\*年轻\*\*加强学习《电子商务法》等法规和书籍。

三、加强巡查，收集线索

我局坚持线上检查巡查与线下整治同步实施、日常监管与专项行动同步推进的方式，深入整治网络文旅市场违法\*\*经营行为，打击网络文旅市场违法行动，规范网络文旅市场经营秩序，促进网络文旅市场经济健康发展。专项行动开展以来，我局对辖区内的互联网视听节目服务机构和非法电视网络进行了全面的核查清理，严厉打击旅游产品销售\*台虚假宣传、刷单炒信、商业\*\*、\*\*促销等部正当竞争行为；对旅行社通过网络销售的旅游项目、旅游线路产品进行集中排查，清理违法\*\*信息，严厉打击网络销售低价游等旅游产品。不断净化网络文旅市场环境，保护消费者和经营者合法权益。经检查，未发现网络\*\*违法行为。自9月份开展专项行动以来，我局共出动执法人员50余人次，检查文旅经营场所18家，未发现违法\*\*行为。

四、协作配合，形成合力

我局加强与网信、\*、市场监管等部门的协调联动，充分发挥各项职能优势，形成齐抓共管格局，增强网络文旅市场监管合力，加强信息互通和执法互助，提升协同监管水\*。

下一步，我局将始终保持高压态势，规范网络文旅市场经营秩序，促进网络文旅市场经济健康发展。

**网络直播人员工作总结13**

我于20xx年xx月xx日加入公司，入职为一名运营专员，到今天终于完成了公司的考核，可以转正了。回顾在试用期里面的这两个半月的时间，自己努力学习，认真完成公司交代给我的工作任务，并且严格按照公司的规章来约束自己，所以虽然在刚刚进入岗位的时候出现了一些错误之外，后面都没有犯过任何的错误，得到了领导表扬。虽然我知道我就转正了，但是我心里清楚我离一名合格的运营专员还有相当大的一段路需要走，所以我要在这类总结下我这短时间的得与失，从而帮助自己在后面的工作中进步。

>一、思想上面

这是我进入一个新的工作环境，里面的工作要求和工作制度跟我之前的工作环境有很大的不同，我在经过最初的的适应期之后，就加快了自己对新公司的制度学习，我知道一个员工要想在公司有大的进步并且表现优秀，最基本的前提就是不能够出现任何的错误，所以我严格用公司的要求来约束一季的行为，对待工作认真负责，不敢走一丝一毫的松懈的时候。我还积极向公司的优秀同时学习，像他们的优秀工作作风看齐，我知道一个好的榜样是能够不仅自己的学习和改进的。

>二、工作上面

作为一名电商直播运营专员，我的工作就是需要在各大新媒体平台发布我们公司的广告视频，从而吸引来客户，然后我就要将这些客户推荐到销售部门那边，只有销售那边将这个准客户转化为正式客户了，才算我的一个业绩。所以我做视频就必须要有更大的吸引力，所以在工作上面我经常向同事们请教他们的视频制作思路，并且在网上加强学习视频制作的方法。我们做视频肯定是无法避免要用到各种素材的，为了防止自己给空气带来侵权的风险，所以在空闲的时间我都是在自己做素材，尽可能地避免用网络上的素材。虽然现在自己积累了许多的素材没有用过，但是我还是在坚持着，因为不知道哪一天这些就有用到的时候了，自己提前准备哦肯定要比到时候加工要好一点。

>三、人际交往方面

我们电商直播运营专员并不是只要你埋头做视频就行的，还需要将自己的制作思路跟大家分享，得到领导和同事们的同意后才开始做的，不然自己辛辛苦苦做好了却不能够通过审核或者不符合公司的产品需求那就相当于白做了，所以我们做每一个视频之前都是要讨论的，这种工作需要让我在极短的时间内就跟大家混熟了脸，并且跟大家保持了密切的联系，这样子就让我更好地融入到了这个团队中去，自己为人处世的能力也得到了锻炼。

**网络直播人员工作总结14**

受疫情影响，我市教科局\*\*\*\*了网络直播课程，学校\*\*安排了教师在线的.辅导、巩固直播。我们初二历史教师积极学习，迅速进入工作状态，开始了直播教学工作。现将前一段时间网络授课工作总结如下，以期更好更高效地完成教书育人工作。

>一、积极学习，快速适应网课教师角色

接通知后，我们历史教师积极学习市区钉钉直播视频培训课程。下载直播软件，试着演示;遇到问题，相互交流;咨询学校计算机教师;学习年级组搜集的直播补充知识------我们尽力把所有流程疏通好掌握好，争取具体授课时万无一失。经过一段时间的努力，我们所有教师基本上已经掌握网络授课的一系列知识和操作技巧。

>二、规范流程，力求网络教学务实高效

(1)安排学生提前预习教材，课内做好笔记。

(2)根据市区课表，于课前5分钟左右转发市区直播课链接，并督促学生上课，对于迟到、早退学生及时信息提醒。当然，我们教师也全程参与市区直播学习。

(3)市区直播后，我们自己的主要工作是“跟进巩固基础知识，通过练习加强能力培养”。这些练习都需要我们提前精心准备好、规划好。

(4)课后布置适量作业并及时批改、评价。从而对学生学习情况做到心里有数。

>三、发现问题，交流解决办法

对于学生上课中的迟到、早退，作业中的不交应付问题，我们教师进行讨论交流，积极寻求解决办法。重点提醒，课中点名，电话会议、家校及时沟通等都是我们经常使用的办法。通过这些集思广益的措施，学生中的不良情况得到了好转。

>四、存在不足和努力方向

尽管我们教师绞尽脑汁想了许多办法，采取了许多措施，但是我们的网络教学工作还是存在一些问题。如123、124班能及时报到的学生一般有38人左右，仍有4、5名学生不能及时报到甚至缺勤。布置的作业虽然少，但一个班每次总有4、5名学生就是不交。这些后进学生自觉性太差，无家长监管就不按时上线学习，或者中途离开，甚至个别学生不服家长管教，还有的学生家庭情况比较特殊等等。但我们会克服困难，竭尽所能做好在线教学工作。

网络教学直播工作总结范文（扩展4）

——\*\*\*\*工作总结

\*\*\*\*工作总结

**网络直播人员工作总结15**

1、准确、客观的市场定位

网上营销同传统的营销相比，其前期工作也包括准确客观的市场定位。网上营销与一般营销有较大的区别，因此其市场定位也有其独特的特点。如何准确客观地进行网上营销的市场定位，必须搞清以下几个关键问题：

（1）产品或服务是否适合在网络上进行营销

如何判断你的产品或服务是否适合在网络上进行营销？一般说来，标准化、数字化、品质容易识别的产品或服务适合在网上进行营销。

所谓标准化的商品或服务，是指这样一种商品或服务，它们很少发生变化，以致于消费者很容易识别其性能，例如书这样的商品，太标准不过了，这样的商品就适合网上营销。所谓品质容易识别，是指你的产品或服务有不同于其它同类产品或服务的地方，以致于消费者很容易识别其品质。例如一个商品的品牌。\*银行是一世界级品牌，在它的站点上，消费者自然很容易信赖其网络金融服务。

（2）分析网络上竞争对手

网络上的竞争对手往往与现实中的竞争对手一致，网络只是市场营销的一个新的战场。竞争对手的分析不可拘泥于网上，必须确定其在各个领域的策略，营销手法等。在网上，要访问竞争对手的网站，往往对手的最新动作包括市场活动会及时反映在其网站上；而且要注意本企业网站的建设，以吸引更多的消费者光顾，更多的竞争对手分析可在现实中实现。

（3）目标市场客户应用网络的比率

网络营销并非万能，它的本质是一种新的高效的营销方式。目标市场客户应用网络的比率，无疑是一个非常重要的参数，假若目标市场的客户基本不使用Internet，那在Internet上营销显然是不值得的，如面对这样的情形，则可以通过Internet完成原传统营销方式的一部分功能：如广告宣传等。

（4）确定具体的营销目标

与传统营销一样，网络营销也应有相应的营销目标，须避免盲目。有了目标，还需进行相应的\*\*。网络营销的目标总体上应与现实中营销目标一致，但由于网络面对的市场客户有其独到之处，且网络的应用不同于一般营销所采用的各种\*\*与\*\*，因此具体的网络市场目标确定应稍有不同。在当前，网络营销刚刚起步发展之时，目标就不应定得过高，重点应在于如何使客户接受这种新颖的营销\*\*。

（5）准确的市场定位决定着营销方式

定位是整个网络营销的基础，由此决定网页的内容和营销形式，进行营销的产品、服务通过网站实现，而网站建设的质量则直接影响营销方式的成功与否。

网络营销的途径有很多，例如SEO、软文营销、微信营销、万词霸屏等等。只有找到适合自己的渠道和方式才会在互联网上开辟出新的天地！

【拓展阅读】

随着互联网信息技术的不断发展，人们的消费方式也随之发生了改变。在\_互联网+\_时代，对于本身资源有限的中小型企业来说是一个挑战，也是一个机会。

现在是互联网的时代，如果那些传统的中小型企业跟不上时代的变迁的话，迟早要被淘汰，那么中小型实体企业如何借力互联网通道快速做好营销策划开辟自己的\*\*\*呢？

一、定位

在这几年中我接触过好多的传统中小型企业的老板，我发现他们有一个弊病就是定位不清，自己手中的产品杂七杂八，哪个都想做，哪个都不想丢。结果什么也做不起来，如果你的这行都已经有了行业\*\*品牌，那你还有竞争力吗？你拿什么跟人家拼？

这就是大部分企业都在犯的毛病。现在这个时代，不管是中小型企业还是创业者，最应该做的就是聚焦做减法，打造自己的核心竞争力。

目前是一个产品泛滥，山寨货横行的时代。你没有自己的品牌和主导产品很容易被竞争对手干掉的，如果你聚焦到某一中产品或者细分领域，结合网络营销很容易就能做起来。

二、品牌打造

如何打造一个品牌呢？首先在你这个领域，有没有行业老大，如果没有立马把自己喊成行业老大，推广几个月那你就成了行业老大了。如何做呢？通过网络渠道去宣传，成本很低，要的就是执行力而已。

产品是不值钱的，品牌才是最值钱的，所以说打造企业互联网品牌是重中之重！

三、网络营销

很多传统行业以为做个网站就做网络营销了，开个淘宝店，天猫店就是做电子商务了。这些只是一个渠道而已。甚至，一些企业做了竞价，但是你的投入产出比是正比么？亏怕了吧！

不管是网站还是淘宝店都只是你在互联网营销的一个落脚点，如何让你的落脚点无线扩大这才是网络营销！

**网络直播人员工作总结16**

一、推行价格\*\*员与企业挂钩联系工作\*\*，积极探索服务企业、规范市场的新途径。

我局制订了《关于建立价格\*\*员与企业挂钩联系工作\*\*》全区各站、点的每个价格\*\*员与辖区内规模企业、特色企业、重点扶持对象等具有\*\*性的2家企业进行挂钩联系，与企业确定的联络员形成长期的联系挂钩合作机制。截止目前，全区52名价格\*\*员与辖区内104家企业结成了挂钩联系,建立了\*\*员与企业联系合作的机制。

1. 寻找主动服务企业的工作着力点，开辟了服务企业的新途径。价格\*\*员联系企业，使价格部门找到了主动服务企业的工作着力点，进一步拓宽了服务企业的新途径。\*\*员\*\*价格部门主动为企业提供价格服务，得到了广大企业的\*\*。在与104家企业签订服务协议工作中，企业的对价格部门主动上门服务表示了欢迎和好评。在联系工作中，一些站、点还积极探索加强与企业联系的新途径。虎丘街道工作站把服务企业结合到街道经济工作中去，为服务企业建立诚信档案，将企业服务承诺、投诉情况等列入经济工作年度考核，使企业更加重视价格管理工作。石路街道价格\*\*站根据辖区内楼宇较多的情况，将联系企业工作的服务点设在楼宇物业，拉近价格服务与企业的距离。同时，借助现有的非公\*建\*台，楼宇协税护税会议等\*台，宣传价格\*\*，服务企业发展。

2.增强企业价格管理意识，促进了企业价格管理的水

\*的提高。价格\*\*员联系企业，向企业宣传价格管理工作的重要性，为企业送\*\*，送服务，提要求，强化了企业价格管理意识。走访中，一些企业纷纷表示，过去对物价部门的工作知之甚少，\*\*员联系企业，对企业提高价格管理水\*，促进企业自身经营水\*的提高，大有裨益，企业主动表示希望物价部门指导他们参与到价格诚信单位的创建中去。价格\*\*员进企业，将创建诚信单位的具体要求和标准提供给企业，促进了企业能够对照价格管理的标准和要求加强管理。同时，\*\*员还采取提醒、告诫等方法，积极推进明码标价工作，帮助企业规范价格行为。彩香街道的价格\*\*员在与家乐福超市联系工作中，主动提醒超市做好对外出租部分商家的明码标价工作。石路街道的价格\*\*员向五星电器石路店宣传了降价标签的使用规范，原价、现价的具体含义，帮助企业建立了所有降价销售商品，都必须经过电脑查询原价记录的\*\*。虎丘街道价格\*\*员与虎丘风景区配合，在虎丘风景区的景点外，新设了一个导游点，规范导游服务，杜绝黑导游。

3.加强价格\*\*员与企业的联系和合作，形成了不断提高企业价格管理工作的长效机制。

建立联系\*\*后，街道工作站为切实做好联系工作，通过多种形式，进一步加强了与企业的联系和合作。留园街道价格\*\*站，在服务工作中邀请企业联系人，参加街道价格\*\*站的例会，把区物价局部署的相关工作及时传达给有关企业，同时，听取企业对价格\*\*服务工作的意见。确定了联系单位后，\*\*员的工作责任心也有了进一步加强。他们对联系企业的价格管理工作更关心，经常关注联系企业的工作进展情况，促进了企业不断改进工作。彩香一村农贸市场、三元二村农贸市场进一步做好明码标价工作，国美电器、五星电器石路店等，结合企业\*\*台工作职责，并对照价格诚信单位标准，进一步寻找不足，落实改进措施，不断提高价格管理水\*。彩香街道工作站，\*\*\*\*员到明码标价工作做得较好的单位学习，\*\*员学习后，到所联系点的同类企业进行指导，积极推广明码标价工作。

二、利用社会价格\*\*网络，进一步加强价格管理。

1.民生价格公示全面推进。按照市物价局的\*\*部署，民生价格公示做为各价格\*\*站、点的重要工作有序开展。各价格\*\*站确保每期民生价格及时公示、截止6月底，已公布重要民生价格40期。

1.推进价格诚信单位建设。根据《创建江苏省价格诚信单位的通知》，我局广泛发动全区各价格\*\*站、点，深入企业，发放《创建江苏省价格诚信单位的通知》100余份。使企业了解价格管理工作要求，增强企业价格管理观念，进一步明确了企业价格管理工作目标和具体任务，提高企业加强价格管理的观念和加强价格管理工作的.积极性，有效推动了企业主动申报创建价格诚信单位。目前已推荐4家单位创建省价格诚信单位。

2.推进明码标价的长效管理，培育旅游景点明码标价示范街。结合区物价局\*\*的创建旅游景区价格管理示范街的要求，联合景区的价格\*\*服务台对80多户商家的明码标价情况进行了专项检查和落实整改。在山塘旅游公司的\*\*下，通过召开了商户座谈会，建立景区与商家价格管理的奖励、考核机制，从根本上强化了商家自觉规范明码标价工作的意识，建立健全了明码标价的长效管理机制。目前，山塘景区的明码标价工作已达到了100%。

3.发挥价格\*\*员作用，参与市场检查。在元旦、春节的节日市场检查中，各街道、社区的价格\*\*员配合市、区两级物价局开展节日市场检查。一是对辖区重点超市卖场、娱乐服务场所、农贸市场等进行价格巡查。二是对房产中介的收费情况进行专项检查，发放了《规范房产中介收费行为的通知》。三是今年正值世博在上海举行，检查小组向各经营单位发放“世博在上海、旅游到苏州、满意在苏州”的规范价格行为提醒函。

三、开展价格\*\*服务网络自身建设。

1.定期召开价格\*\*员例会。根据价格\*\*服务网络例会\*\*，定期召开各\*\*站站长例会，传达贯彻市、区两级物价局的相关工作要求，互相交流经验和做法。

2.\*\*开展价格\*\*员培训。3月初，我局\*\*全区价格\*\*员开展了价格调解工作和社会价格\*\*服务网络\*台运用为内容的培训。重点就社会价格\*\*服务网络\*台的运用做了动员和部署，确保了5月1日网络\*台的正式启用。

**网络直播人员工作总结17**

省局市场规范管理处:

根据省局的部署要求，我局精心\*\*，积极探索，按照“先易后难、重点突破、逐步规范、促进发展”的原则，以建立网络商品经济户口为切入点，多措并举，积极探索网络商品交易监管的新方法、新经验，扎实推进网络商品交易监管工作，现将具体工作情况汇报如下：

一、提高认识，强化保障，夯实网络商品交易监管基础工作

（一）明确责任，强化\*\*保障。20xx年网络市场监管是全省市场监管的一项重要工作，我们紧跟省局的部署，把这项工作列为市场监管的重点，精心\*\*，严密部署根据有关法律这法规和省市局的部署要求，制定了《嘉峪关市工商行政管理局网络商品交易及有关行为实施方案》，将网络市场监管列入全局的重点工作之一。成立了由主管\*\*任组长，市场监管科牵头，其他相关职能科室负责人为成员的网络市场监管工作\*\*小组，\*\*小组办公室，设在市场监管科，具体负责网络商品交易监管工作，为网络商品交易监管工作健全\*\*\*\*架构。

（二）强化督导，抓好落实。为确保网络商品交易市场监管工作的各项工作有效落实，加强了对推进网络市场监管工作落实情况的督导检查，采取定期和不定期的形式开展检查。对工作进展快，成效突出的予以\*\*表扬，对重视不够，工作进展明显落后的予以\*\*批评，以确保网络市场监管工作有序进行。

二、积极探索多措并举规范网络商品交易市场秩序

（一）深入\*\*摸底，完善网络经济户口。根据辖区企业经济户口的信息数据，通过日常巡查等多种途径，对辖区市场主体从事网络商品经营和网络服务经营主体的情况进行摸底、\*\*，做到底数清、情况明。加强网络经济户口建档，夯实监管基础。通过走访联通、电信、移动等网络运营商，获取更多的网络主体数据，进行搜索\*\*后建档。截至目前，已经建立网络经济户口\*台1个，网店66个。

（二）加强网络市场巡查，维护网络市场竞争秩序。我们充分发挥日常巡查的作用，深入开展网络市场巡查。将网络市场主体纳入日常巡查监管，建立网上巡查与实地检查相结合的监管机制。对网络经营主体进行全面巡查，检查其是否利用网络销售假冒伪劣商品、违禁商品，是否利用网站进行扩大经营范围、虚报注册资本、虚假宣传等违法行为。截至目前，共开展网上巡查90余次，实地检查网站2个，查处无照经营网站案件1起，超经营范围1起，罚款6000元。

三、下一阶段工作打算

网络商品交易市场监管是一项艰巨而重要的任务，下一步，我们将紧跟省局的部署，学习借鉴兄弟局的先进经验和有效做法，继续积极探索加强网络市场监管，切实维护好网络市场秩序，努力促进我市网络市场健康有序发展。

（一）加强业务培训学习，提升网络市场监管能力。继续加强网络商品交易及有关服务监管业务培训学习，建立健全网络市场的“经济户口”档案。各分局要认真分析网络市场监管工作中存在的问题，探讨有效的监管方法，确保网络市场监管工作的顺利推进。

（二）继续完善更新经济户口建档工作，及时更新录入情况。利用日常巡查，网上巡查搜集更多的企业网络数据，在日常巡查监管中，对于新发现的网络经营主体，做到随时发现，随时录入，及时更新，以使网络经济户口建档工作更加全面。

（三）继续加强网上巡查，加大网络违法案件查处力度。结合辖区实际，加大网络违法案件查处力度。深入开展网络市场日常巡查，认真做好记录，建立网上巡查与实地检查相结合的网络交易监管机制，密切监测发现网络违法案件线索，及时督促整改和查处。

二0一二年二月十三日

**网络直播人员工作总结18**

写了这么多的工作总结，相信很多人都还不知道我是具体做什么工作，其实我现在转岗了，做网络销售，也就是电子商务的这一岗位了。之前有过这方面的了解，打字也快，所以\*\*及时的做了调整。从七月份开始了我的网络销售的职场生涯。

时间过的也很快，做这个岗位已经有一周的时间了。总体来说，现在的做出的业绩不是很好，但是也是可以说的过去的，当然，更不会骄傲。虽然，刚刚接触这个职位，但是网络销售相信每个人都在做，只不过行业不一样。之前的网络聊天也算是销售吧，是把自己推销给陌生人，然后就是友情的开始。这个其实也是网络销售的一种。因为销售产品，往往开始销售的是你自己。

所以上周的工作主要是开始调整自己，毕竟工作职位不一样了，销售方法也是不一样的。与见不着面的客户交流，其实是一个很大的调整的，因为你揣摩不透客户想的是什么。看到他的表情，也不知道他的心理变化，所以有时候能够揣摩的就是客户打过来的字，以及速度的快慢，然后开始了解他的内心变化，是否对这个产品感兴趣，是不是购买。

优秀的网络销售，是可以体会到客户的心理变化的。这方面我欠缺了太多。所以现在要摆正好心态，调整好自己的情绪，积极面对这个工作带来的一切挑战。

最近下了不少雨，也许是为了接下来的大暑小暑做准备吧。7月份的周工作总结是网络销售新的开始，接下来的工作更多挑战，更多面对。当然会有更多的收获。

**网络直播人员工作总结19**

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\*\*、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\*\*，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\*\*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\*工委副\*\*、办事处\*\*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\*\*知识，7月13日，县妇联在县委\*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。

**网络直播人员工作总结20**

在这一年中思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。为一个主持人，想驾御好一档“说”新闻的节目，并不是容易的事情，需要对社会现象进行深入了解和对老百姓的心理进行分析，从而在节目中做到市场化同时起到舆论导向的作用。另外，在表达中，也需要加强理解和深入，以及基本功的练习，多实践，多深入，多思考，多学习。

一年来，我始终把学习放在第一位，坚持“以学习促进工作，以工作带动学习”，一年来，在各位同事帮助下，我也自己不断揣摩，思索，钻研。但是我知道自己还有很多不足之处，还需要在今后的工作生活中不断的完善，不断的提高。

总的来说在江源广电我学到了很多以前没有学到的东西，也明白了新闻和专题的区别。我热爱新闻，我崇尚激情，我也渴望着奉献。在以后的工作中，我要尽快更多更广地结交朋友，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，融汇贯通，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求，全方位的学习，了解各个岗位的工作方法。

在20xx年里，每一天都在收获，每一天都很快乐。这快乐源自刻苦学习后收获的愉悦，源自用心工作后观众的反馈，源自用心吐字，用爱归音，源自当好口舌，服务群众。在20xx年，我不仅仅要快乐的工作，更要兴奋的工作，让播音成为我的细胞，让吐字做为我的血液，调整好每一次状态，完成好每一次播出，“每一天，美一点”。相信明年我们节目会更加好看我们大家一起努力吧!

扩展阅读

**网络直播人员工作总结21**

日前，在四川蜀道山珍电子商务有限公司农产品销售中心，一场生动的劳模“直播带货”吸粉无数。本次活动特别邀请了市劳动模范、四川木门茶业公司董事长谭波作为嘉宾主持在网络直播平台开展带货活动，为旺苍县特色农产品“实力引流”。

本次活动由旺苍县总工会联合四川蜀道山珍电子商务有限公司，利用抖音直播平台举办“川工带川货、会员享实惠”惠农直播劳模专场，也是今年该县工会系统五大职工思想主题宣传教育系列活动之一。为做好本次直播，县总工会等单位筹资万元分别补贴在茶叶、木耳等9款17种品类的川北特色农产品上，既能满足职工基本居家生活需要，又能满足提升生活品质所需。活动中，许多产品的价格低至折，部分特价产品价格低至元，深受职工会员喜爱，直播历时3小时，人气一路高涨。

今后，县总工会将进一步发挥劳模先进示范作用，探索以“工会+劳模+直播+带货”的形式实现线上线下互联互通，为本土品牌代言，助力消费帮扶和乡村振兴。

**网络直播人员工作总结22**

为发挥党建引领电商优势，充分挖掘本土网红达人资源，培育直播人才，推介曹县特色电商产品，激活直播新经济，打造曹县“网红名城”名片，曹县开展主题为“我为家乡代言，助力电商发展”的活动，活动由曹县人民政府指导，曹县电子商务服务中心主办，曹县电子商务公共服务中心、曹县快递行业党委、曹县直播电商党委(曹县电商直播协会)、曹县汉服协会、“曹献优品”体验中心协办。于20xx年10月27日—31日开展直播带货专场活动，助力乡村振兴。

本次直播活动，共设立了五个直播会场，其中农特产品直播专场设立在“曹献优品”体验中心、魏湾镇万亩荷塘;汉服直播专场设立在曹县原创汉服产业中心、有爱仓播汉服直播基地;木制工艺品直播专场设立在有爱云仓直播基地、睿帆工艺直播基地;书画直播专场设立在有爱云仓直播基地;服装直播专场设立在有爱云仓直播基地。

曹县人民政府希望通过本次直播带货活动，将更多曹县优质电商产品呈现在广大网友眼前，让更多人了解曹县、喜欢曹县、关注曹县电商产品，挖掘更多的本土主播。真正实现电商动起来、货品买起来、商家富起来、乡村兴旺起来的发展趋势，助推我县电商产业高质量发展。

**网络直播人员工作总结23**

转眼，又是年末了，我来到医院工作已有8个月了，在护士长及科主任的正确领导下，在科室同事的密切配合和支持下，认真地完成了工作任务，并且在个人思想素质和业务工作能力都取得了一定的进步。

能自觉遵守医院的各项，服从科室领导的各项安排，认真履行自己的，完成各项操作，学会认真对待每一件事情，在用心的同时更能细心的帮助病人解决每一件事情，认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人。手术室护士。认真作好手术前病人的访视工作，把整体护理工作应用到手术室护理中，得到了病人的一致好评。作为器械护士时认真作好每一台手术的配合，在熟练的基础上，不断创新，一切目的就是更好的配合好手术医生，使手术顺利完成。手术巡回过程中，监督其他医务人员的无菌观念，管理好手术室，使得手术顺利完成。通过6个月的学习，已能够独立完成、、普、外科、各种手术的器械和巡回手术配合工作。

做为一个新护士，当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，还需要不断的学习，不断积累;在工作上，主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高的地方。在已经过去的一年里，要再次感谢科主任、护士长、带教老师的、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足;展望未来，应当发扬自身的优点与长处，克服不足。为了科室的建设奉献自己的一份力量!

**网络直播人员工作总结24**

转眼间到XX广播影视集团新闻中心实习兼工作已经有一个年头了，从一个整天和同学嬉戏打闹的小女孩摇身一变成了《卫视新闻》的主播，这个角色的转变过去有一段时间让我自己都难以相信。这一年的工作让我学到了很多的东西，从一个刚踏出学校校门半步的黄毛小丫头，来到大学四年里一直向往并怀有美好憧憬的`省级电视台工作，从最初的提词器鼠标如何操作，节目开头语如何说，节目服装造型如何都不懂的我，到现在算是播音科里小半个“老人儿”还安慰新来的比我大好几岁的姐姐们别紧张，想想这一路走来还是蛮有乐趣的！

一个新人到一个新的地方，当然会有很多个第一次，我也不例外。记得第一次录播节目，由于自己太想做的好做的完美，就记着跟我一起来的女孩儿告诉我的话“多录几遍，别怕麻烦”我哆哆嗦嗦的.比较顺利的录完了，导播老师告诉我可以了，可是我就为了那句话苦苦哀求老师再让我录一遍，无奈之下让我重录了个开头......第一次做直播；第一次差点误播；第一次出境；第一次出差......很多很多个第一次让我学会了 何在紧张时刻稳住自己，如何面临失败面对别人的冷言冷语。有成绩的时候不骄傲，失误的时候不灰心。这就是我对自己的要求！

很幸运我来到了这里，刚毕业就有一份让同学及家人羡慕的工作。这里有我可爱的同学们，可爱的老乡前辈们，可爱的领导们！我很感激你们对我默默的支持、理解、帮助。让一个羽翼未丰的雏鸟在一个充满爱的舞台缘自己飞翔的梦想！

**网络直播人员工作总结25**

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政府、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。

**网络直播人员工作总结26**

昨天，我县作为湖州数字生活新服务平台上线暨浙里来消费·千名主播促消费活动启动仪式分会场，举行安吉数字生活新服务暨直播带货系列活动。县委副书记、代县长\_汇报我县活动开展情况，并通过淘宝直播，与网友亲密互动，推介安吉制造。县委常委、常务副县长xxx参加。

直播间里，\_向广大网友介绍了安吉的基本县情以及县内旅游景点、酒店、特色农产品和特色制造业等情况。他说，安吉是“两山”理念诞生地，是昌硕故里、中国椅都，拥有万顷竹海，是被誉为气净水净土净的三净之地，拥有竹笋、安吉白茶等特色农产品，云上草原、凯蒂猫乐园、田园嘉乐比乐园等景点，银润锦江城堡、悦榕庄等知名酒店，自然环境优美、设施配套齐全，欢迎广大网友到安吉游玩体验和购买安吉企业的优质产品。

直播结束后，\_前往各企业直播间，与企业负责人、主播亲切交流，细致了解他们的带货和线上销售情况。他指出，当前，以移动互联网、大数据、区块链为代表的新技术应用，极大推动了社会生产力发展和生产关系重塑，也深刻改变着政府、市场和社会关系。在统筹推进疫情防控和经济社会发展的关键时期，广大企业要以更开放的姿态，主动拥抱直播带货等线上销售新模式新业态，积极拓宽市场渠道，优化产品供给，加快塑造品牌，以优质的产品、丰富的销售模式，让更多消费者认知认可安吉制造，为我县经济社会高质量发展作出应有贡献。

当天，我县共有202家企业、193名主播、5790款产品通过活动进行直播带货。截至下午3时，全直播平台销售额近5000万元，预计系列活动将带动销售6亿元。

**网络直播人员工作总结27**

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。

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！