# 直播中心年度工作总结(30篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-04-08

*直播中心年度工作总结1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...*

**直播中心年度工作总结1**

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。

**直播中心年度工作总结2**

10月26日－27日，延庆区妇联开展网络直播带货培训进乡村活动，旧县镇各村妇女30余人参加培训。此次培训采用“理论加实操”相结合的授课模式，课程以抖音平台为例，围绕直播内容打造、短视频剪辑、拍摄制作、引流技巧、开播筹备等方面，内容充实，实用性强。

直播带货培训，不仅让大家了解到当今电商的新模式新方向，更重要的是打开思维模式，开阔营销眼界，学员们表示要以此次技能培训为起点，更多掌握电商营销技能，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。

下一步，区妇联将根据广大妇女姐妹的.需求，组织开展更多的实用技能培训，不断拓宽增收致富渠道，助推妇女创业就业，推动广大妇女在乡村振兴中贡献巾帼力量。

**直播中心年度工作总结3**

一是持续开展农村电商提质增效工程。积极开展农村电商示范创建工作，通过示范创建引领我县农村电商向规模化、集聚化方向发展。二是深入开展电商直播带货活动。引导各电商经营者积极开展电商直播带货活动，扩展电商销售渠道，推动电商扶贫走深走实。三是强化政策支持。积极争取上级政策支持，对符合条件的电商经营主体开展适当的奖补。四是积极推广电商扶贫模式，推动农产品上行。积极推广“龙头+基地+专业合作社+农户”模式，推动当地特色农副产品、旅游产品销售。五是加强电商业务能力培训，提高培训内容的精准度和培训效果的转化率。开展电商技能和专业实操知识培训，对有愿参与的农户特别是贫困人员进行培训，提升电商创业就业能力。

西安市新城区工业信息化和商务局按照省市关于做好区域对口帮扶工作的安排部署，为助力对口帮扶的安康市岚皋县加快发展电商产业，培养一批直播电商人才，经认真谋划，精心组织，联合岚皋县电商服务中心在金秋9月举办“新岚携手·电商助农”直播电商培训活动。该活动旨在帮助岚皋县直播电商从业人员了解直播带货技巧，掌握直播带货技能，进一步提升直播电商的运营水平，拓宽岚皋县特色农副产品销售渠道，助力乡村振兴。岚皋县电子商务企业、农副产品加工销售企业、农村合作社、返乡创业青年、直播电商爱好者等50余人参加了本次活动。

9月7日，新城区工业信息化和商务局副局长汪海彪，岚皋县电商服务中心主任周恩慧等出席开班仪式。汪海彪在讲话中指出，当前电商直播带货是一种新常态，也是农副产品销售的新渠道。希望各位学员以此次培训为契机，切实掌握直播带货的原理，把学到的新理念、新知识和新技能，真正地运用到创业就业和创新实践中，努力成为电商直播在岚皋蓬勃发展的播种者和推动者，带动更多有志青年扎根农村建功立业，助力岚皋优质农副产品插上“翅膀”，通过电商直播飞向全国。

下一步，新城区将立足实际，积极发挥电商直播在拓宽群众增收渠道，助力岚皋产业振兴的重要作用，同时加强信息和工作交流，推动资源与技术共享，深化产业合作、优势互补，助力新城和岚皋实现互利双赢，共同发展。

日前，为期五天的玲珑成校太湖源校区20xx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。

**直播中心年度工作总结4**

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。

**直播中心年度工作总结5**

紧张而有序的一年即将过去，忙碌的一年里，在上级领导和个部门同事的帮助下，我监控中心顺利的完成了本年度的工作任务。为了来年更好的工作，总结经验、完善不足，我就监控中心本年度工作总结如下：

年初，监控中心加强组织领导，认真落实工作目标，根据个人工作能力特点将监控中心工作逐一分至每个人，各班组负责人为第一责任人，员工为直接责任人，层层管理，层层负责落实。根据各个班组实际情况和个人工作分工，我们完善切实可行的规章制度。新制定了《监控中心门禁故障登记表》、《监控中心视频故障登记表》、《委外维修登记表》等。

>1、严格工作要求

考勤方面要求每位员工提前十分钟到岗认真做好岗位工作交接，并且做到上岗时服装整洁得体，不能迟到早退；值班记录不允许出现早填漏填现象发生，设备维护和维修必须如实填写相关记录，设备故障要跟踪处理等等。各个工作环节都按监控员考核制度相应的规程规范来严格要求每个人。

>2、确保设备运行

为确保馆内安防系统运行、完好，我中心加强现场管理，以预防维修的原则，坚持日查、周查、月查制度；认真落实设备保养制度，夏季做好设备降温、冬季做好线缆保护。坚持抢修制度的落实，24小时随叫随到设备抢修工作制。

**直播中心年度工作总结6**

近日，贵州省黔东南州从江县总工会在从江县大数据中心开展了为期5天的网络直播带货人才创业培训，来自全县13家企业员工，10个易地移民社区、农村产业合作社农民工和自媒体新兴产业爱好者等50名网络主播新业态参加培训。

本次培训由从江欣旺德职业技能培训学校有限公司承办，通过聘请专业老师从理论知识讲解、实际操演和学员互学互教等方式，就网络创业形式、电商创业计划、电商运营、抖音快手直播带货等方面有针对性地展开教学，切实帮助有意创业者建立互联网创业思维，转变创业观念，拓宽创业渠道，以网络创业促发展稳增收。

培训结束，经考核合格，培训主办方共同为培训人员颁发了培训合格证书，并为5名优秀学员颁发优秀学员证。

接下来，县总工会将继续督促承办方持续开展后续服务，确保指导培训学员在抖音、快手等国内大型电商平台新开设网络店铺5个以上，孵化网红学员5人以上，粉丝数不少于1000个，确保培训取得实实在在的实效。

**直播中心年度工作总结7**

通过这次市长直播活动，使五常的米企尝到了甜头，使农民认识到直播带货的美好前景，从大米厂家，农民合作社，到种粮大户，掀起了一波直播带货的热潮。市政府通过电商中心陆续开展了5期新媒体营销培训课程，引进了专业直播培训机构，为有意愿的人员进行免费专业培训。五常市将在这次直播的基础上，进一步借助电商平台高效、安全、健康、绿色、智能、生态的优势。继续为农产品销售提供特色服务。在“后疫情”期探索更多农产品销售模式，完善交易服务、支付服务、物流配送及供应链服务，探索农产品电商非接触性优势与农产品实体经营组织相互融合的农商互联新模式，开拓农产品销售渠道，助力农民增收。

近年来，随着直播带货的兴起，越来越多的农民搭上了“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。要积极提供政策或制度支持，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，用新平台、新模式、新渠道支持特色农产品“走”出去、销出去，实现农民增收致富，助力乡村振兴。

一学期的播音工作结束，同时，播音部又迎来了新的学年，新的机会与挑战。回顾上一学期的工作，做如下总结：

**直播中心年度工作总结8**

日前，为期五天的玲珑成校太湖源校区20xx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。

**直播中心年度工作总结9**

前不久，永倍达承办的“促销费 惠美乡村 扶农助农”龙江行系列助农活动接受呼兰区商务局、乡村振兴局邀请，走进呼兰区丰收节现场，并开展了一系列直播助农销售活动，为当地的特色产品进行牵线搭桥，有效地扩大了呼兰农产品的知名度和销售额。

8月，在由齐齐哈尔市xxx、大兴安岭地区松岭区农业农村局主办，陕西永倍达电子商务有限公司、林格贝集团黑龙江鼎恒升药业有限公司共同承办的“20xx大兴安岭齐齐哈尔寒疆助企推介会”上，永倍达总裁王纪伟亲自担任带货嘉宾向消费者推介了产自大兴安岭天然林区的野生蓝莓及蓝莓花青素提取物制成的特色产品，单场直播带货取得了100多万人次的在线浏览量，并一举突破了500万元的销售额。

今后，永倍达还将不忘初心、以身作则，积极响应乡村振兴的大方针，在促进产业链供应链数字化改造，加速传统农业产业转型升级，提高农产品附加值，提升农产品品牌影响力等方面加码发力，以一往无前的奋斗姿态，谱写全面推进乡村振兴的新篇章。

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。

**直播中心年度工作总结10**

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。

**直播中心年度工作总结11**

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。

**直播中心年度工作总结12**

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。

**直播中心年度工作总结13**

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。

**直播中心年度工作总结14**

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个电商平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，销售额平均增长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北京、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上了直播的“顺风车”，跨上了畅销的“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”水平，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平，实现仓储、分拣、运输、配送、揽件“五统一”，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”。

**直播中心年度工作总结15**

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。

在户外活动直播时，想法和现实虽然会有差距，但是只要你坚持就会有收获。首先需要做好充足的准备，我们抱着忐忑的心来到我们的新操场，开始期待与紧张，更有一种好奇，好奇我们亲身实践的直播是什么样的感觉。

在开始时我们做好前期的准备工作，需要有好的场地与好的设备，再者需要准备好自己的产品与要说的话，在前期准备就绪后，需要每个组五分钟的时间进行直播虚拟带货，虽然是第一次虚拟直播，但是我们的表现也不是很差，在其他人没有直播虚拟带货的时候，认真吸取他们直播时的闪光点，从中可以看出在直播时需要放的开自己，了解自己要说的产品特性，前提需要有好的表达能力，反应速度与应变能力

更需要一些信息的积累量。在直播时了解到需要认真且耐心的解答他们提出的问题，在介绍产品时需要有一定的亲和力与对产品特性的熟悉感，才能更有力的说服他们去买自己的产品，在遇到突发状况时，需要冷静的去解决，这样才能够使自己的直播更加顺利。

直播需要对自身的产品与自己的能力有一定的自信这样在他们面前更有一定的信任去买你的产品，虽然这只是一次虚拟产品直播，但在真正做直播时候需要熟练自己的产品与组织好语言表达能力在最后做好亲身实践，让他们相信这个产品就是像自己说的那样，让这些观看的群众相信自己所说的。

在自己闲暇的时候看看同行是怎么做的，吸取经验，做好笔记，把好的段子与内容进行记录，让自己提现出来价值，服务好身边的每一个用户，把自己做到最好。

现今的直播带货不仅是一种现象，更是成为了一种职业。虽然今天的虚拟直播时观看的人很少，但我们还是充满热情的在做直播，如果想要在直播带货的领域里发展好就离不开较高的热情与一定的耐心

做任何事情都是如此，需要自己不断的努力与长时间的积累与总结，自己的直播带货路程才能走的更长久，更远，这就需要有一个长远的规划，计划每一步应该怎么往前走，如何往前走，即使观看的人数很少也不能轻易的放弃，坚持久了，会有越来越多的人看到的，虽然看起来遥远，但只要坚持做下去，它就近在咫尺。

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。

一年的时间很快过去了，在一年里，我在电台领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在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：

一、认真学习，提高自身素质及业务水平。作为一名播音主持人，我深知一举一动，一言一行都会对周围的同志产生影响。

二、文字语言的表达上，注意口语规范化的练习。通过练习使我具备了一定的文字总结、统计分析能力，在具体的工作中也形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成播音主持。

三、学会总结经验和技巧，提高工作效率。电台播音主持对我来说是一个全新的工作领域，我清醒地认识到，播音主持工作是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽。

在工作的这段时间里，同事们教会了我很多行之有效工作方法和技巧，自己就牢牢记住，在操作过程中面对出现的问题也要好好思考分析。我想只有通过不断的积累经验，总结失败的教训，才能不断提高自己工作的能力。

面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我注意加快工作节奏，提高工作效率，主持节目时能冷静办，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

虽然在我在工作上取得了一些成绩，但我认为还有一些不足之处。一是我缺乏学习的紧迫感自觉性。二是在工作较累的时候，有过松弛思想；三是工作中有些随意性，主观臆断，这也是自己政治素质不高的表现。

新的一年里我为自己制定了新的目标，一是加紧学习，更好的充实自己。＂严格把握好关口＂，在困难面前＂守住成果才是胜利之道＂。

为了抗击疫情，响应停课不停学的号召，学校组织老师们进行了线上教学。现将两周多以来的线上教学情况总结汇报如下：

二、为了保证学生能够全员上课，上课点名查学生到课情况，上课中间会不定时点名提问，结束时还会再次查到课情况，尽管反复强调课堂纪律，但总有部分学生不能按时上课，还有1—2个学生甚至不上课。

三、课后会利用钉钉家校本给学生布置几个填空题或完成课堂笔记，巩固所学知识。为了保证作业能够按时完成，每天利用钉钉的家校本的提醒家长功能多次提醒家长督促孩子完成作业，但完成情况不尽如人意，就昨天的作业检查情况来看，118班40人，完成36人。116班36人，完成32人。

网上教学是抗击疫情期间让学生有效学习的最有效的办法，虽然还存在很多问题，但相信只要家长们认真配合督促，学生们一定会有很大的进步。

今年因为受到疫情的影响，培训的业务一直处于低谷期，今年直播非常火，而教育界的三大难题之一——线上线下相结合，所以我也尝试了直播，截止目前，做直播两个多月。

先总结下昨晚的直播情况，在这之前，直播相对来说是做的比较熟悉，流程等也是很很熟悉，但做着做着，就会遇到瓶颈，所以就会想往更高的一个层次，水平发展，进步。主播做的好不好，除了自己看回放之外呢，还得听听观众给你的评价，打分，从观众的角度看主播的水平，优点，待改进的地方，更加客观真实。

在这里先不说合作方人数邀约的情况，本次总结只说一个点——直播问卷调研。直播前的兴趣需求调研，直播后的满意度调研，只有知道观众的喜好，才能改进直播的流程，内容包括奖项设置等。在做直播前的问卷调研，要先把问题归类好，比如客户信息，合作商信息，产品方面，直播方面（内容，奖项等），站在观众的角度，他们作答的时候就不会东一类西一类，这点很重要。

**直播中心年度工作总结16**

近日，开平区双桥镇组织开展“乡村振兴”直播带货培训会，吸引了全镇电子商务从业人员、有意从事网络直播销售等创业者48人参加了活动。

此次活动双桥镇邀请了具有多年计算机教学和直播经验的刘硕老师为村民开展培训讲座。培训采用“实操应用为主，理论讲解为辅”的方式，围绕短视频拍摄、短视频剪辑、抖音账号运营、直播带货等内容，手把手教授学员进行操作，内容深入浅出，精彩生动，既有专业理论知识，又有实际操作内容，让参加培训的学员对直播有了新的认识，对如何借助直播带货助力乡村振兴、发展农村电商有了新的理解。现场还设置了问答环节，学员们热情高涨，气氛十分活跃。

此次活动进一步引导了双桥镇广大群众转换销售思维、创新销售模式，让网络平台成为创业致富的窗口和推介双桥特色优质产品的平台，助力农民持续增收、推动乡村振兴。

下一步，双桥镇将大力营造浓厚的直播电商发展氛围，培养更多的新型人才，为乡村振兴再添新动力。

**直播中心年度工作总结17**

从“真愁人”到“真好玩”，原来我这个进行线上教学的老师也重新认识了学习的本质是什么，重新了解到了学习的关键在哪里。在“停课不停学”的宗旨下，我的线上教学工作算是圆满完成了，现将这两个多月的线上教学总结如下：

>一、“停课不停学”的“学”是指什么

在这一次疫情的影响下，我想我们每一位进行线上教学的老师都进行了“停课不停学”的“学”是指什么的自问自答，本人也不例外。我以为这个“学”，不单单是指学习的方式有所变化，也指学习的内容有待各位教学的老师认真审视了。在学习的方式上，无疑现在的线上教学是我们所有老师进行教学的重点方式，但我以为这种方式不是唯一的方式，我们每一位老师都可以在具体情况具体分析下对自己的学生进行有针对性的展开学习，不能因为全国都在进行线上学习便要求自己班上的学生都进行线上学习，万一有家庭没有这个条件怎么办呢？这次的疫情，不仅是考验我们全国上下医护人员的时刻，也是考验我们每一位老师的时刻。

>二、学习在线上也在线下，在课本之外

对于这一次的线上教学，我也在教学的过程中也意识到了一些我们老师都需要重视起来的问题。我们班的学生家庭都是有条件线上学习的，可到底还是有学生家庭是无法进行线上学习的，那么在这样的情况下，我们每一个老师的教学应该如何展开呢？我以为这次的疫情真是一本“大书”，我们这些老师可以针对这次的疫情，对我们的学生展开一些相关问题的探讨，让每个年级的学生都能够主动探索关于这个世界关于这次疫情的学习，这不正是一次非常好的机会，让孩子们认识世界吗？不是对课本上知识的学习才叫做学习，我们作为老师，应该给孩子们树立一种“对所有未知的探索才叫做学习”的观念，让我们学生从小就懂得积极主动地学习。

>三、育人环境需要学校和家长共同打造

在这一次的线上教学过程中，我也注意到我们老师和学生们的家长需要极好的配合起来，共同打造育人的环境，让孩子们能够在一种创造性的环境中去学习，而不是模式化的线上或者线下的学习中，学习一些课程以内的学习。我们可以通过一次突发的疫情共同来打造孩子们学习的。良好环境，我以为这样才可以把学生们的学习引到正途上去。

**直播中心年度工作总结18**

为做到“学党史、悟思想、办实事、开新局”，紧扣“我为群众办实事”实践活动，4月17日至18日，由区商务局、区电商综合服务中心具体承办的“巾帼电商直播助力乡村振兴”直播带货活动在金昌镍都大厦门前隆重举行。

此次直播活动以金昌20多名电商主播形成主播矩阵，用短视频、朋友圈、社群，结合微信视频号、抖音和快手等直播平台，通过“互联网+短视频+直播”新型销售模式，对参展产品展台进行立体式宣传、促销，以平台补贴、特价售卖、社群团购等多种形式进行引流，带货金昌本地特色产品，以此带动更多妇女抢抓电商发展新机遇，实现增收创富，助力乡村振兴。

此次带货的商品全部为金昌本地特色产品，有金昌白玉豆腐、肯爱康铸铁锅、金镒康铸铁锅、康嘛咪酸辣粉、馥蕾歌系列产品、原生态散养土鸡、土鸡蛋、原生爱特绵羊奶、宝明爱心驼绒被、马记瓜子、沙漠茶、醉相思辣椒面、下四分村自磨面粉和榆钱卜拉子、泡椒萝卜、油饼卷糕、史密特精酿啤酒、桃脯、杏脯等30多类产品。

本次活动参与企业16家，销售额共70798元，主播21名，直播间人气量达275800人次，参加本次直播带货的主播均是金川区电商综合服务中心和新未来职业培训学校，组织开展的“社交电商+直播技能培训”和“巾帼电商直播新秀选拔赛”培训和选拔出的优秀主播。

此次活动的开展，不仅发展了一批带货达人，更充分发挥了直播电商在拓宽农产品销售渠道方面的作用，丰富了线上线下产销对接的形式，增加了本地生产企业的销售信心。

**直播中心年度工作总结19**

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。

**直播中心年度工作总结20**

在过去的一年里，本人以务实、开拓、进取、创新的精神，在领导和同事们的关心与支持下，坚持学习，完善自我，在各个方面严格要求自己，爱岗敬业、廉洁奉公，努力工作，争创佳绩，较好的完成了各项工作任务。现将工作情况作以下简要汇报。

>一、加强学习，提高了政治理论和岗位知识水平

具备良好的政治和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。在“争先创优”活动开展之际，全体监控中心的同事在领导的带领下，开展了“争先创优”活动的演讲比赛，进一步学习公司下发的各项文件规定、加强业务知识的学习、建立《监控中心突发事件应急预案》、积极准备迎接国检。做为监控中心的一员，在学习工作中，能熟练掌握监控员的业务知识与上机操作的工作流程。同时，为了做好自己的本职工作，遇到问题及时请示及时汇报，出现问题及时纠正及时解决，有效地降低了错误率，工作效率也不断的有所提高。

>二、摆正态度，做好服务工作

工作中，我随时提醒自己摆正态度，树立良好工作的服务意识，做好“四个服务”。对内，所接的每一个来文、来电、来访总是争取在第一时间内向领导汇报，使领导及时掌握最新情况。对外，我们的形象代表了整个吕梁高速的形象，所以每次都按要求着装，整齐上岗，使用文明用语。监控部门与收费部门一样都是窗口行业，接触司机形形色色，良莠不齐。当然有很多司机是理解与配合我们工作的，但也有个别司机是一肚子怨气，满腹牢骚、怪话，更有的是骂骂咧咧，遇到这些出口不逊的司机，我都忍住，不发脾气，用礼貌的语言去解释，用善意的微笑去化解，使他们能够理解我们的工作，从而配合我们的工作，顺利解决问题。

>三、团结同事，努力工作

平时的工作生活当中，我注意团结同事，宽以待人，不计较个人得失，从不与同事争名利、争长短，任劳任怨，努力做好自己的本职工作。同时严于律己，不把小事当无事，不把小错当无错。时时、处处以大局为重，讲团结，讲正气，讲原则。监控工作纷繁、琐碎，经常容易出现错误、失误。在日常工作中，我树立了监控室与各部门是一个整体，分工不分家的理念。自己出现了错误，我从不推卸，立即改正。同事们出现了失误，我也总是给予他们宽慰和鼓励，帮助解决问题。

>四、工作中存在的问题和不足

虽然我在工作中取得了一定的成绩，但还存在一些问题和不足：

一是政治理论水平不够高，理论指导实践还有欠缺。

二是服务质量不够高，存在粗枝大叶现象，主要是自觉服务的意识不够，细节上做的不周到。

三是长时间繁忙工作时容易松懈，持久的紧迫感稍有不足。

四是工作主动性还不够，工作预见性有待提高。

五是对突发事件的应变能力需要提高。

六是对一些工作关系的处理欠妥，直接影响了工作的进度和质量。

在今后的工作中，我要进一步端正自己的思想和观念，摆正一个窗口服务工作人员的位置，严格要求自己。同时工作中还要继续加强学习，戒骄戒躁，努力工作，不断提升服务意识，为我吕梁高速的建设与发展贡献自己的力量。

**直播中心年度工作总结21**

每天在自己背好课的前提下，与授课教师思维碰撞，吸取精华，如这两节线段垂直平分线的课，使我受益颇深。老师能熟练使用几何画板引入，很自然，形象，直观地展示在学生眼前，毫无疑问比干巴巴的用语言描述效率要高。还有老师在讲解例题、习题时会教学生怎样分析题目，并且会给学生留足够的时间去思考，去答题，并没有急于求成，这一点值得我学习。本节课我认为作图这块有点难度，无法用圆规给学生演示，会使理解能力稍差的学生不会尺规作图。这一点要是在教室讲就没有问题了。从余老师身上找到自己的不足，还得摸索更深入地去分析思考，建构自己的教学思路，为日后开学积蓄力量。

**直播中心年度工作总结22**

直播带货已成电商发展新风口，为了培育网络直播人才，进一步拓展农特产品营销渠道，让更多企业和商家搭上网络直播经济快车。

7月23日至25日，由延长县电子商务公共服务中心聘请明静、徐超两位专业讲师，对全县电商企业、合作社、建档立卡贫困户、创业个人、服务站负责人等从业人员进行为期3天的网络直播带货技能培训。

明静讲师讲解了农副产品账号人设打造，如何拍摄优质作品及手机剪辑软件教学，小店开通、商家号优势解析，第三方平台解析、小店商品类目及售卖方法，快手小店的手机端操作等内容。

明静：微商千人团队联合创始人，直播短视频拍摄剪辑实战专家。

徐超讲师讲解了新人涨粉的方法及作品推广技巧，热门作品的六要素，直播准备商品价格体系设计，直播间卖货的20种方法，直播脚本、直播复盘等内容。

徐超：培训优秀电商主播3000余人，直播短视频电商实战专家。

本次培训讲师们运用专业的直播及短视频带货技能，以实战演练的方式授课，学员们以分组形式，跟随老师们的.课程安排完成了短视频拍摄剪辑制作，直播实战演练等。

各组间相互学习，相互促进，在一个半小时的直播实战演练中实时下单量40余件，不仅鼓舞了学员们的士气和积极性，也为后续的直播带货奠定了良好的基础和开端。

直播演练结束后，培训老师及工作人员根据各组的实战成绩进行排名并分别给予了现金奖励，活跃了学员们的学习积极性，同时也营造了良好的发展氛围。

**直播中心年度工作总结23**

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。

**直播中心年度工作总结24**

近日，走进坐落在松柏镇的五莲县党支部领办合作社孵化中心，电商主播们正在镜头前推介当地各类特色农产品，刚上架的农产品分分钟就被抢购一空。党建引领电商直播，让农产品插上电商的“翅膀”飞往全国各地。

今年以来，松柏镇坚持党建引领，不断探索发展“党支部领办合作社+电商直播”新乡村振兴发展模式，依托五莲县党支部领办合作社孵化中心引进优秀电商直播企业，打造全县电商直播产业教学基地。据了解，自8月份电商企业入驻以来，该镇共通过直播间带货樱桃汁、桑椹汁、酸枣汁等共13541箱，杂粮煎饼50公斤，进一步扩大了农产品销量，拓宽了销售渠道，有效带动乡村经济“活”起来。

同时，该镇依托党支部领办合作社孵化中心，组织全镇党支部领办合作社负责人、创业能人、青年等开办系列电商直播培训班，通过“理论知识+直播带货实操技巧”相结合的.方式，对农产品网销现状、短视频制作基础教学、直播账号定位、直播基本技能、直播账号打造运营等内容进行深入学习，使学员们熟练掌握电商实用技能，进一步开拓创新电商营销新思路，孵化更多的农村直播新农人，共享直播红利，为乡村振兴注入新动力。截至目前，该镇共开展培训8期，培训人数达1000余人。

“通过授课老师面对面、手把手地讲解，让我们对直播带货农产品有了更加直观和深刻的认识，对合作社开拓电商市场的信心也更足了！”松柏镇潘家庄村党支部书记贺培英作为学员之一，在谈到培训感受及本村合作社发展时，信心满满地说。

“党支部领办合作社+电商发展”的新路子，通过党建示范引领，不仅激励了一批乡村带头人，拓宽了全镇党支部领办合作社的发展思路，而且挖掘推介出一批潘家庄杂粮煎饼、松柏国光苹果等本土优质特色农产品品牌，进一步推动乡村振兴发展。目前，全镇电商站点8家，网商微商从业人员600余人。全镇共发展党支部领办合作社30家、联合社4家，覆盖行政村总数的100%，其中有10家实现盈余超过5万元。

**直播中心年度工作总结25**

做为一名监控人员，能自觉遵守工作纪律，严格按照站里的各项制度来约束自己，取得了一定的成绩。

一、自觉能尽职尽责的监控收费区域发生的一切事件。对闯口。逃费。拒不交费的车辆进行全面记录；边亭逃费或车主自己移杆逃费行为均移近镜头录象；出现在收费区域的外来车辆或人员及时询问收费员。疏导员，并提示他离开车道，以防危险；对拒不交费和有争议的车辆及时报告给站长，请示后对堵车进行最快速度的疏通，确保收费工作的正常进行。

二、对收费员。疏导员的文明收费。规范疏导进行监控。对收费员的正确使用字符叠加器进行监督和提示；对过往车辆所持证件全面记录；对收费员售票和钱款仔细查看，避免找错钱，更多经典尽新上岗和实习人员尤其如此。提示收费员使用文明用语和规范疏导员的站姿和敬礼；镜头追踪疏导员的站立位置和站立时间。

三、对收费亭及收费广场的治安情况进行监视。对发生在收费区域的治安案件。刑事案件的事态发展进行跟踪监视，并积极配合公安人员。交通派出所等部门查找丢失车辆。违章车辆。犯罪嫌疑人，进行调带查询提供有效可靠的线索。

四、把监控的情况及时汇报给站领导。当班发生的一切突发事件和难以解决的问题及时请示或报告给站长，站长采取措施予以解决；尽量杜绝放人情车在本班发生。

五、爱护监控设施，掌握一般操作过程。在交接班时交代监控设备的运行情况，确保录象过程的连续完整。通过自己的学习和请教，能初步掌握电视监控设备的使用。操作和简易维护，保证设备正常运转，充分发挥现代化设施的作用。

六、保持监控室整洁卫生。在上下班之际打扫室内卫生，做到无杂务，窗明、地净、墙洁。让自己和他人都能保持愉快的心情上岗。

七、按时交接班，不迟到不早退。严格执行站里的规定，按作息时间上下岗，小病坚持。有事推迟，爱岗敬业，有较强的事业心和责任感。

展望明年，充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们团结友爱，同心同德，一定会做到。

**直播中心年度工作总结26**

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。

**直播中心年度工作总结27**

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。

**直播中心年度工作总结28**

今年疫情期间，新零售和新业态快速发展，利用网络直播、短视频等形式促进农产品销售已经成为了新潮流新亮点，是农产品营销的创新，也补上了传统农产品营销的“短板”，对于缓解卖难、助力产业发展和促进农民增收都发挥了积极的作用。五常市按照省委省政府的部署要求，结合省农业农村厅下发的《关于开展农产品网络直播销售活动的通知》精神，进一步提高站位，精心组织，统筹推进，全力开展好市长直播带货活动，直播成为“新农活”，也让农产品的销售找到了新的出路。

>一、提高站位，高度重视，全力开展直播带货活动

新冠疫情暴发以来，传统供销渠道受阻。为切实做好农产品线上销售工作，五常市政府高度重视，采取多种方式，助力农产品销售，带动农民增收，缓解疫情带来的影响。五常市政府“一把手”在疫情防控工作极其繁重的情况下，不忘农民、不忘农产品的销售，在指示相关部门全力做好直播带货的组织工作的同时，亲自进直播间，为五常市农产品助力打call。

>二、强化组织，统筹安排，高效推进直播带货活动

五常市政府积极协调抖音官方，从3月25日开始策划、筹备。由市政府负责协调专业直播团队，精心组织直播产品，为企业提供了从选品到定价到开设抖音小店的全系列服务。经过20多天的精心筹备，4月18日晚18时，“市长来直播”抖音直播正式开播，五常市委副书记、代市长杨健同志亲自进直播间，与网友粉丝互动，推介五常五常大米。杨健介绍，五常大米是环境好、水质好、土壤好、气候好、品种好的“五好大米”。要购买到真正的\'五常大米，一是要看执行标准。五常大米执行标准为《地理标志产品五常大米》(GB/T19266)，包装物标注的执行标准应为GB/T19266。二是要看产品价格。主栽品种五优稻四号(俗称稻花香2号)平均单产和出米率低，种植、田间管理、加工相对成本高一些，价格比普通大米高出很多。三是要看是否溯源。五常市近年来投入巨资建立并完善了五常大米溯源防伪体系，对五常大米进行总量控制，加入溯源防伪体系的五常大米，在包装物右上角统一印制的溯源防伪标识，扫码有信息，即为正品。当天，“市长直播间”累计观看人数超过5万人。杨健现场用五常大米制作家常蛋炒饭展现给网友，同时与多位美食领域的抖音直播大咖连麦，助力五常大米销售。直播当天，共售出五常大米万件，累计销售额达130万元。

>三、总结经验，加快推进，持续做好直播带货活动

通过这次市长直播活动，使五常的米企尝到了甜头，使农民认识到直播带货的美好前景，从大米厂家，农民合作社，到种粮大户，掀起了一波直播带货的热潮。市政府通过电商中心陆续开展了5期新媒体营销培训课程，引进了专业直播培训机构，为有意愿的人员进行免费专业培训。五常市将在这次直播的基础上，进一步借助电商平台高效、安全、健康、绿色、智能、生态的优势。继续为农产品销售提供特色服务。在“后疫情”期探索更多农产品销售模式，完善交易服务、支付服务、物流配送及供应链服务，探索农产品电商非接触性优势与农产品实体经营组织相互融合的农商互联新模式，开拓农产品销售渠道，助力农民增收。

**直播中心年度工作总结29**

近日，我县开展“乡村振兴青春助农”“网聚青力量助农促销费”共青团直播带货活动，青年网红们围绕乡村特色旅游，菜、草、畜产业进行直播带货，打响永昌品牌，助农增收。

在东寨镇红光新村奶绵羊基地——甘肃元生农牧科技有限公司和焦家庄镇河滩村多彩胡萝卜基地——甘肃聚合优鲜电子商务公司，网红们“卖力吆喝”，不仅在直播间详细介绍绵羊奶酸奶、奶片、奶粉以及多彩胡萝卜的`生长环境、营养价值等，还在现场吃播多彩胡萝卜，为家乡特色农产品涨粉吸金。

据悉，此次直播带货活动共下单768单，直播间总人数约4万人。

**直播中心年度工作总结30**

每节数学作业都很多，为了不耽误学生的时间，就不再进行直播了，及时在家校本布置作业，大部分同学在规定的时间都能上交，我会及时批阅，一一回复问题所在，快的学生会把改错再发过来让我检查，我很欣慰，还有个别同学一直不交作业，也许确实不会，也许对这门课彻底放弃了。为了鼓励他们，还有作业中的共性问题，每天的知识点总结，我在另一个群给他们用图片和语音讲解，方便他们随时听讲，告诉他们不要流于形式，重在质量。相信有心的同学会有进步，这样就和在学校的步伐基本一致了。今天的作业稍有难度，应交40人，已交32人，还缺8人，比前几天稍差一些。由于自己能力有限，在学生学习，作业这方面还有好的建议向大家指教。

最后，我会砥砺前行，希望疫情早日结束，让我们再聚校园。

为做到“学党史、悟思想、办实事、开新局”，紧扣“我为群众办实事”实践活动，4月17日至18日，由区商务局、区电商综合服务中心具体承办的“巾帼电商直播助力乡村振兴”直播带货活动在金昌镍都大厦门前隆重举行。

此次带货的`商品全部为金昌本地特色产品，有金昌白玉豆腐、肯爱康铸铁锅、金镒康铸铁锅、康嘛咪酸辣粉、馥蕾歌系列产品、原生态散养土鸡、土鸡蛋、原生爱特绵羊奶、宝明爱心驼绒被、马记瓜子、沙漠茶、醉相思辣椒面、下四分村自磨面粉和榆钱卜拉子、泡椒萝卜、油饼卷糕、史密特精酿啤酒、桃脯、杏脯等30多类产品。

本次活动参与企业16家，销售额共70798元，主播21名，直播间人气量达275800人次，参加本次直播带货的主播均是金川区电商综合服务中心和新未来职业培训学校，组织开展的“社交电商+直播技能培训”和“巾帼电商直播新秀选拔赛”培训和选拔出的优秀主播。

此次活动的开展，不仅发展了一批带货达人，更充分发挥了直播电商在拓宽农产品销售渠道方面的作用，丰富了线上线下产销对接的形式，增加了本地生产企业的销售信心。

小鲁是河南省信阳市“新县乡村第一书记直播间”的一名主播，也是一名公务员，她看起来略显稚气，却有着与年龄不匹配的熟练直播经验，这是她参加工作的第二年。

“新县乡村第一书记直播间”是由新县县委组织部支持打造的创新直播基地，经常邀请新县各驻村第一书记进行直播带货，同时在宣传新县党建工作、文化旅游、产业发展、助农助企、推介新县农特产品等方面发挥了积极作用。

与很多大学生一样，小鲁也梦想着毕业后，运用所学专业知识。小鲁说，她20\_年参加高考，作文题目是用两三个“中国”关键词来呈现“你眼中的中国”，她以“美丽乡村”和“高铁”为喻，以“诗与远方”为题，表达了对美丽乡村的向往。这促使小鲁返乡，她成功考取了河南选调生，成为了一名公务员。“我做好了到基层工作的准备，然而真的被调到村里，心里落差还是挺大的。”小鲁说，一开始听说要做直播，心里还是没底的。

第一次直播前，小鲁做了很多功课，拿样品、了解产品详情、调试设备……这同时也是直播间的第一次直播，开播后直播间只有三、五个人，还大多是熟悉的同事。第三天，直播间突然爆红，一下子涌入了上万人，实时在线6000多人，这让小鲁和同事们开心极了。“我一直觉得我们可以做到。”小鲁说，“我们趁热打铁，国庆假期坚持带货，最高一场卖了4000多元。”

与平台上一些热门直播间相比，“第一书记”直播间的热度和销量还显不足。作为新县第一个多边共建、协同合作的乡村电商直播项目，“第一书记”直播间也是对产业振兴的探索和尝试。

随着直播越来越熟练，小鲁也总结出一些经验。“幽默、会讲故事的书记比较受欢迎，观众停留时长和观看人数会高一些。”她说，为了挖掘每个书记身上的闪光点，要从细节入手。有一次，她发现一名书记每天微信步数特别多，她就在直播间直接提问，随后挖掘出书记身上一系列有趣的故事，取得了不错的直播效果。

小鲁与直播间相互见证了成长，截至目前，直播间已累计直播200多场，访谈了23位第一书记，粉丝量增长至万人，销售额超10万元，用“小屏幕”打开“大市场”，为葛根粉、山茶油、茶叶、粉条、兰草等新县的土特产插上电商的“翅膀”，出村进城，除本省外，还销往江苏、浙江、湖北等10余个省份。

小鲁在工作总结里这样写到：作为一名基层干部，像其他的镇村干部一样，在乡村振兴的舞台上，在常态化疫情防控的岗位上，在整治人居环境的街道旁，在走访农户的道路上，在家乡和老乡最需要的地方，要脚踏实地、主动担当，扎根工作一线。我们用脚步丈量农村的土地，在实践中增强感知力；用眼睛发现大别山精神，在实干中增强源动力；用耳朵倾听人民呼声，在服务中增强使命力；用内心感应时代脉搏，在担当中增强责任力。

一、心境要高，姿态要低：做有情趣有格调的人，不一味的去追求名利。要清高不要高傲，优秀的人很多，但是又优秀又接地气的人，才是大家愿意支持的。

二、理想要高，目标要低：要有进取心和上进心，有明确的追求。不好高骛远，给自己每时每刻设立阶段性可完成的小目标，一步一脚印，踏踏实实完成。顺境不轻浮，逆境不屈服。

三、自我要求高，对自家房管要求低：对自己高要求，不断学习，不断进步，不断推陈出新，你若盛开，清风自来。直播间内容越丰富，对游客的吸引力越大，主播越优秀，留下来的家人亦能优秀。主播对待房管，要同朋友一样，用心交朋友，在困难时，朋友才会帮你。房管是你的朋友家人贵人，不欠你什么，帮你是情分，不帮是本分，要用感恩的心去对待帮你或者曾经帮过你的人。

四、最好的一面留给观众：大家看直播的目的无外乎几种，工作压力大，打发富余时间感情寻找寄托，大家寻找的是能让他们放松下来的直播间，有趣有才艺和谐和睦。无论你上播之前或上播中遇到什么困难或者挫折，请保持微笑，保持最好的状态面对大家。直播期间无论遇到什么事，保证泰然自若，自信，自信的人最有吸引力，放松你自己，拿出最好的状态面对大家，坚信你就是最好的！

五、做最大的努力。坚持才是王道：

六、万事开头难，没有人能一夜爆红，百万粉丝都是一位一位粉丝积累起来的，在直播间起步时期，多努力，积累人气为主，不要太注重榜单，在弹幕没人说话的时候，多找一找话题，你是一位“主”播不是一个“客”服，要主动寻找话题，线下做足功课，你的直播间有意思，才会有人留下来，你的努力，也是感动游客成为你的粉丝的重要一部分，要记住。天助自助之人。

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如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！

1.我每次都在前一天晚上把第二天要学的新内容拍照发给学生，让学生提前预习。

2.每次市上直播课前五分钟，我会在钉钉群里点名并分享直播课链接，对于未报到同学会以电话方式或钉钉呼叫方式进行呼叫。市直播课结束后会再点名，我上课前又会再次点名，完后根据直播数据统计上课学生和看回放学生。但总有几个学生，总是缺课。今天有6名同学未上课。

3.在观看市直播课时，我会认真向优秀教师学习，并根据老师所涉及的例题和随堂练习，随时调整我的备课，以免重复练习。在我上课时，先对每天的新内容进行一次回顾，然后做课后习题和我从练习册中挑选的一些基础题，以巩固所学内容。上课要求做的题即为当天的作业。

4.由于学生基础太差，做题速度太慢，所以每节课准备的内容，只有四五名同学能全部完成，有一半同学只能做完一半题，留给讲解的时间也只能讲几道题。所以一般就讲几道知识性的题和一道技巧题。有一部分学生自觉性太差，自己不做，只等讲完才写答案，一部分同学不交作业。作业批改完反馈给学生，一部分学生不予理会。今天作业完成30人，有12人未交。多次催交还是没反应。

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。

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！