# 直播团队月工作计划安排(共33篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-02-20

*直播团队月工作计划安排1直播带货流程话术第一步：勾起观众兴趣当用户进入你的直播间，有没有兴趣能够继续听你说下去?愿不愿意在你的直播间停留?留住你直播间的人，这是才是一场直播中最关键的。那怎样才能让观众愿意停留在你的直播间呢?免单抽奖、不定时...*

**直播团队月工作计划安排1**

直播带货流程话术第一步：勾起观众兴趣

当用户进入你的直播间，有没有兴趣能够继续听你说下去?愿不愿意在你的直播间停留?留住你直播间的人，这是才是一场直播中最关键的。

那怎样才能让观众愿意停留在你的直播间呢?

免单抽奖、不定时发放福袋等，设置福利只是其中的一方面，最关键的还是主播的话术能不能勾起人的兴趣，只有让直播间的用户对你产生兴趣，你才有机会详细地展示产品。

下面我们可以通过这三步，来勾起观众的兴趣：

1、引发观众互动

话术：家人们，你们有用过这款面膜吗?是不是巨补水，贴上是不是巨服帖，用过的宝宝可以在公屏上打出你的使用感受，没有用过的打没有，给我看看有多少人还没有用过这款宝藏面膜。

通过这种提问的方式让直播间的观众产生积极互动。

2、引发观众共鸣

话术：有没有一到秋冬换季，脸就拔干拔干，涂很多护肤水还是干，敷很多其他(某个品牌)家的面膜，还是干到不行，上妆涂粉底液巨卡粉，有没有这样的家人们?

如果你直播间有这种情况的观众，就会让他感觉到你说的就是我，引起观众的共鸣，才想会继续听下去。

3、引出产品

话术：噔噔噔~，今天我给你推荐的是这款XX的面膜，用过觉得好用的宝宝打好用，没有用过打没有。

有前面两点话术做铺垫，后面就很自然的推出我们要介绍的产品。

直播带货流程话术第二步：卖点介绍

这时已经成功地把观众的注意力引向产品，接下来就是对产品的详细讲解。

这一环节至关重要，只有让你的观众足够了解并喜欢上你的产品后，才能更好的达成最后的成交。

下面给你们分享“万能销售介绍技巧”，从产品特征、优点、利益和证据四个维度介绍产品，切中观众真正感兴趣的点。

直播带货流程话术第三步：催单话术

强化产品的卖点及增加信任背书，通过价格的比较，以及限量限购的氛围带动、激发观众的购买欲望。

话术：家人们，这款面膜是官方旗舰店发货，不含酒精和化学物质，纯自然配方，假一赔十。在他家官方旗舰店是128一盒五片装(打开官方旗舰店的页面，展示价格)，今天在我直播间直接68买一盒，我再送你两盒，68你到手就是三盒15片，这次机制真的超给力，想要囤货的家人们一定要多拍两单，准备好了吗家人们，一共现货就1000单，拼好手速，321，上车，抢到的家人在公屏上打抢到了。

直播带货流程话术第四步：逼单话术

这就是成交前的“临门一脚”，进一步延伸产品的卖点，同时营造“恐慌”，不给观众留下思考的时间，赶紧下单买买买。

话术：3盒面膜15片只要68，平均和下来一盒只要20多块钱，一片只要4块钱，你在外面随随便便买一个杂牌子的面膜都比这个贵，更何况这还是XX品牌，完全是纯福利，现在还有100单，没有抢到的赶紧去抢，抢完3个月以内，他们家这个面膜都没货了，能囤就多囤几单。(演示下单操作)

直播带货流程话术第五步：成交话术

直播将要结束的时候，记得做收尾，引导观众关注、加粉丝团。

话术：姐妹们今天太给力了，没有关注我的，给我点点关注，加一下咱们的粉丝团，粉丝团级数到3级，联系咱家客服，有免费的小礼物哦~

不管是介绍3分钟，1分钟，还是几十秒，都不离不开这五步直播带货流程话术技巧。在每一步的过程中，要尽量多的给关注互动，引导关注多多点赞你的直播间，这样你直播间的人气会越来越高。

**直播团队月工作计划安排2**

新的一年，对刚成立二年多的广州电气设备有限公司上海分公司来说，是一个充满挑战、机遇与压力并存的一年，在这二年时间里，由于上级领导的悉心栽培和全员支持与配合下，客户服务各项工作已逐步完善。为了能够尽快赢得客户的认可，优势于其他厂商，提升公司在客户心中的服务形象。

>(一)创建“服务形象”。

严格执行公司各项规章制度，在与客户沟通时使用文明用语;诚信为本，不轻易承诺诺客户，承诺的事必须办到、办好;不可忽视细节问题;对着装、仪表、手势等需严格注意，

>(二)转变服务观念，把“要我服务”改变成“我要服务”。

认真学习公司与品质有关各种体系流程和业务流程，以便随时应付客户提出的关于品质方面的各种问题，带着“多学习，多沟通，积极主动”的态度，深入到质量投诉的接收、与客户沟通、客户投诉的立即处理等各个工作中去，同时为客户提供质量三包处理(包修、包换、包退)

>(三)增强责任感、增强服务意识，团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处，减少服务时效，当接收到客户质量投诉，应立即处理，减少客户因我司质量问题，产生的抱怨感，尽量减少不必要的损失，为顾客和公司带来更大的利益，同时务必在三天之内关闭客户的质量投诉问题。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，来更好的完成本职工作，同时也增强团队合作能力，来更好的服务于客户。

>(四)每次接收到的客户投诉按客户质量投诉处理规定。

应即时反应给相关的制作部门(责任部门)，同时并填写客户投诉处理报告，针对质量投诉，制订纠正预防措施。每周对客户投诉情况进行统计分析，以便于更好的统计出质量问题的所在。每月月底将客户投诉以月报形式上报给上级领导，并送相关部门。

可能还有很多不清晰，不明白的地方，希望领导、同事们多多给予支持与帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待本岗位工作，也力争为公司赢取更多利润，树立公司在客户心目中光辉形象。

**直播团队月工作计划安排3**

青春年少的我们，大抵每个人心中都有一份类似于一个人背包旅行、登山远行、单车环游某地之类的梦想。只是大多数的人都没有付诸行动，一直处在幻想、憧憬，总以为以后会实现。反正有充足的时间，一点也不急。

青春时期过后了，孰不知已失去了当初的那种冲动，变得有心无力。

读书、学习是必要的，但总不能每天都是学习学习，除了学习还是学习。虽然这在以后可能会有所作为，但留给未来回忆的难道只是青春时期的枯燥无味、暗淡无光的学习吗?不可能的。因为青春如花似火，灿烂热烈，是我们人生交响乐的序曲，在努力学习之余也要得到快乐，感到意义的存在。

像我也许不是个那么燃的人，八百米嘻嘻哈哈不紧不慢地跑，月考的前几天晚上打着哈欠趴在床沿看小说，不会急着看电视首映熬夜看直播，远处有一摊围观人群也不会为了凑个热闹抛掉拖鞋。但偶尔又那么脑抽筋的一两个片刻，没有诺言没有宣誓，也会拼了命努力。也许这就是青春最好的证明。

有时又会做莫名奇妙的决定，比如有一天在上英语课，突然决定要在下个星期努力学好完形填空、阅读理解之类的。那时候已经学期末了，而英语报纸上还有很多空白。可有时候决定都是这样的，无依无据，只是凭着一时的满腔热血，就定下此生不换。有人说这是冲动，我却觉得这是青春邂逅的过程。就会这样莫名其妙地进入了从未想过的新天地。

青春时期小小的梦想，大大的期待，那些需要我们拼尽全力的大事件，都在一一进行中。

青春是梦，自由，不羁……让我们随心所欲的绽放，有时温和有时狂放。青春是短暂的，但是守护青春的心却永恒不变。

初三:altynai

**直播团队月工作计划安排4**

20xx年是公司各项工作都步入新阶段的一年，在本年度，在公司董事长与总经理的正确领导之下，公司取得了良好的发展，让公司员工看到了公司的美好发展蓝图，也更坚定了员工与公司共同发展的决心与信心。

>一． 年度主要工作情况

1、 做好公司的年度检审工作。 根据公司人员结构与工作需要，配合公司各部门做好相关的招聘工作。 做好公司所有员工的人事管理工作。包括入职、试用、培训、转正、离职、五险一金、档案管理等所有相关工作。

2、 公司各种文件资料等的归档管理与办公用品的的管理、购置与维护。 3月做好参加普洱房地产展销会的相关工作。 5月组织员工到腾冲进行项目考察工作。 组织员工到大理游玩，体现公司对员工的福利，并增强员工凝聚力。 配合相关部门围绕“普洱市xxxx融汇商业中心”项目，做好前期的所有报建工

作，并取得了发改委的批文、建设用地规划许可证、环境评估批复等工程前期所必须的所有相关证照。

3、 落实公司所有人员工作服的订制相关工作。

4、 围绕亩的审批蓝图开展相关工作。

5、 组织公司员工体检，充分体现公司以人文本，关爱员工的用人理念。

6、 完成并通过了20xx年度普洱xxxx检评工作，同时配合市场部进行xxxx嘉园剩

余楼盘的销售宣传工作。

7、 衔接做好xxxx嘉园管道燃气相关工作。

8、 配合招商部做好园博商业中心的商业租赁合同与招商工作，并做好引进物业等所

有后续工作。

**直播团队月工作计划安排5**

>20××年办公室秘书人员个人工作计划一：

先谈一下我个人。我的为人比较低调，办事比较认真，信奉“明明白白做人，实实在在做事”的原则。无论做任何事，无论在任何时候，我对所从事的工作都从不张扬;无论大事小事，我一律都会认认真真地对待。我还是个善于学习，敢于挑战困难的人。我深知：一个人的能力是有限的，现在是知识经济的时代，社会变化日新月异，新生事物层出不穷。面对这些变化，如果我们不能很快地提升自已的个人能力，提高自已的业务水平，那么我们就适应不了这个社会，被淘汰是必然的。在日常工作中，我非常重视自我修养、重视学习。我更重视理论知识和实践能力的结合，能够把学习到的知识应用于实际工作当中，用于提高自身的业务水平、工作效率，使业务水平和自身修养同步提高，干工作时我能够全力以赴，讲求效率和效益，同时我还能以严谨的职业操守，高尚的职业道德来约束自己;我也很重视集体利益要凌驾于个人利益之上的原则，不因公肥私，不谋私利，不循私情，。。。。。在日常工作中，我能够做到把个人利益抛开，顾全集体利益。

再谈一下工作岗位的打算。办公室秘书一职，对我而言，是一个挑战，有些压力;还是一个机会，能够充分展现自己的理想和抱负。我非常珍惜也非常感谢领导能给我这样一个发挥自己才能的机会。我将把这份感激之情化为工作的热情，压力转化为工作的动力，精心准备，扎实苦干，一丝不苟地完成领导交给我的任务。

在日常工作中，我将遵守四个原则：一精，二细，三准，四助。一精：就是做事要精力集中，精心准备，精细安排，把所从事的岗位，铸造成精品岗位，把每一件领导交付的事情，打造成精品工程;二细：就是办事要细心，工作要细致，要多为领导考虑，多替集体着想，事无巨细，一律认真对待，决不马虎;三准：一是要干标准活，站标准岗，严格按标准规程作业;二是办事做人要有严格的准则，一诺千金，时间要准，数字要准，要严格遵照工作的进度;四助：就是要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好参谋助手。

我想，就办公室秘书这个岗位职能来说，所处的地位和她的职责、作用决定了其工作性质。一是服从，一切工作要听从领导的吩咐和安排;二是领会，要完全理解、遵照领导的意图办事;三是执行，要坚决地落实贯彻领导意志，强化执行力，不能出现“肠梗阻”。但是服从性并不是被动性，很多工作可以提前预测、积极主动地开展，及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，为领导提供决策参考;同时，办公室工作还要讲策略，讲工作艺术，认真、科学地搞好领导与领导、同事与同事、部门与部门之间的沟通协调工作，不能扯皮、推委、出现工作空档。

办公室秘书这个工作岗位又是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有条。同时还要能创造性地工作，在坚持和发扬好的传统的同时，根据新的形势、新的任务不断探索办事员工作的新思路、新办法和新经验，但是增强工作创造性的同时，我一定注意办事.

>20××年办公室秘书人员个人工作计划二：

>一、个人基本情况

我个性比较开朗，办事认真，信奉“明明白白做人，实实在在做事”的原则。无论在任何时候、做任何事，我都会认认真真地对待。我还是个善于学习，敢于挑战困难的人。来到这里的第一天，我的上司张主任就给我上了很重要的一课，她说人一定要在社会中找到自己的位置，这样人生才有价值。我一定牢记这句话，在xx集团实现自己的人生梦想。

办公室文秘一职，对我而言是一次机会，它能够充分展现自己的理想和抱负。我非常珍惜也非常感谢领导能给我这样一个发挥自己才能的机会。我将把这份感激之情化为工作的热情，扎实苦干，一丝不苟地完成领导交给我的任务。

>二、对工作岗位的认识

首先，办公室文秘这一职位是中介性的职位，整个集团的上传下达都是由办公室承接代办的，因此文秘工作一定要做到以下几点：

1、服从，一切工作要听从领导的吩咐和安排。

2、领会，要完全理解、遵照领导的意图办事。

3、执行，要坚决地落实贯彻领导意志，强化执行力。

但是服从并不是被动，很多工作可以提前预测、积极主动地开展，及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，为领导提供决策参考;同时，办公室工作还要讲策略，讲工作艺术，认真、科学地搞好领导与领导、同事与同事、部门与部门之间的沟通协调工作，不能扯皮、推委、出现工作空档。

其次，办公室文秘工作相当于集团的小管家，办公室日常的物品采购、发放;各子公司常用物品的登记、备案等都由办公室完成，因此办公室文秘一定要有足够的耐心并热爱本职工作。

>三、对未来工作的计划

1、在日常事物工作中，我将做到以下几点：

(1)协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

(2)做好了各类信件的收发工作。

(3)做好低值易耗品的分类整理、出入库、各类帐务的报销工作。

(4)协助办公室主任做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行集团公章管理规定，不滥用公章。

(5)做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

(6)做好办公室设备的维护和保养工作，

(7)协助办公室主任做好节假日的排班、值班等工作，确保节假期间集团的安全保卫工作。

(8)认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

2、在行政工作中，我将做到以下几点：

(1)做好领导服务：及时完成办公室主任、集团各部经理和部门主管交办的各项的工作。要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好参谋助手。

(2)做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

(3)做好员工服务：及时的将集团员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

(4)协助办公室主任完善集团各项规章制度。

(5)做好信息保密工作：保存好办公室常用文档，做好存档保密工作;要及时、准确、全面的收集各方面信息并做好存档工作。

(6)做好文书工作：及时完成领导交办的各种文稿，学习各种文字材料的写作，提高自身写作功底。

3、提高个人修养和业务能力方面，我将做到以下三点：

(1)积极参加集团安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。

(2)向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。

(3)通过个人自主的学习来提升知识层次。

我深知：一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，如果我们不能很快地提升自已的个人能力，提高自已的业务水平，那么我们就这个社会淘汰。当然要提升自己，首先要一个良好的平台，我认为xx集团就是我最好的平台，我一定会把握这次机会，使业务水平和自身修养同步提高，实现自我的最高价值。

4、其他工作

(1)协助人力资源部做好各项工作。

(2)协助助财务部、物业部、项目部做好相应工作。

(3)协助各子公司做好各项工作。

(4)及时、认真、准确的完成其它临时性工作。

办公室文秘这个工作岗位是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有条;还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验;同时增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

**直播团队月工作计划安排6**

 1、严格执行校园安全管理规定，做到人不离岗，岗不离人，准时上班，做好交接班手续。

    2、要保管好长短棍、强光手电等防御设备，并定期检查，确保有效。

    3、身穿制服，仪表端庄，礼貌待人，禁止穿拖鞋。严禁酒后上班、疲劳上班或上班时打瞌睡。

    4、学生上、下学期间，维持好校门口交通秩序，做好学生疏导工作。

    5、济南保安招聘提到保安人员应该明确校园突发事件处理程序，沉着应对、果敢处置突发事件，灵活处理应急情况。

    6、严格履行来访人员准入、登记手续，认真盘查校门口闲杂人员，了解来校意图，细心观察其行为去向。

    7、每天上下学，要开好、关好防盗门、各馆室门锁，并检查门窗防盗设施是否牢靠。

    8、严格执行校园24小时执勤巡查制度，严密监视报警系统及其他监控设备。

    9、定期组织对校舍进行安全检查，上报安全隐患，建议整改措施，在雷电、台风暴雨等自然灾害来临之前做好各项防范工作。

    10、对进出校园的车辆和物品要核对检查，凭证放行，严禁将非教学用或生活用的危险物品和管制刀具带进校园。

    11、要了解校园周边治安情况，做好各种安全隐患的排查，维持好学校良好的.教学秩序和生活秩序，保护好学校财产安全。

    作为一园保安，必须要严守管理制度，做事认真负责，保护校园内的安全工作。同时，有了保安人员的存在，也保障了学校一定程度上的稳定。

**直播团队月工作计划安排7**

ｘｘ年8月初,我通过公司的竞聘上岗，担任公司办公室文秘（试用期三个月）。作办公室文秘我的主要工作包含：一般性公文的拟定、公文的来文处理、各种会议的会务材料的准备、会场布置、各种会议的记录及会议纪要的编写、信息的归集和整理、文件档案管理、及其总经办的保洁。半年来，在办公室主任的正确引导和合理部署下，在同事们的支持、帮助和配合下，使我的文秘工作正常有序、高效地运转，各项工作任务基本能保质保量地完成。

为了能使以后的工作达到质量更好，效率更高，同时进一步提高个人的能力，我对办公室文秘这个工作岗位谈一下自己的粗浅认识和计划，请领导批评指正。

>一、对工作岗位的认识

首先，办公室文秘这一职位是中介性的职位，整个集团的上传下达都是由办公室承接代办的.，因此文秘工作一定要做到以下几点：

1．服从，一切工作要听从领导的吩咐和安排。

2．领会，要完全理解、遵照领导的意图办事。

3．执行，要坚决地落实贯彻领导意志，强化执行力。 但是服从并不是被动，很多工作可以提前预测、积极主动地开展，及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，为领导提供决策参考；同时，办公室工作还要讲策略，讲工作艺术，认真、科学地搞好领导与领导、同事与同事、部门与部门之间的沟通协调工作，不能扯皮、推委、出现工作空档。 其次，办公室文秘工作相当于公司的小管家，办公室日常的物品采购、发放；各部门常用物品的登记、备案等都由办公室完成，因此办公室文秘一定要有足够的耐心并热爱本职工作。

>二、个人基本情况

我个性比较开朗，办事认真，信奉“明明白白做人，实实在在做事”的原则。无论在任何时候、做任何事，我都会认认真真地对待。我还是个善于学习，敢于挑战困难的人。

来到这里的第一天，我的上司胡主任就给我上了很重要的一课，她说人一定要在社会中找到自己的位置，这样人生才有价值。我一定牢记这句话，在大众保安公司实现自己的人生梦想。 办公室文秘一职，对我而言并不陌生，它是我熟悉的工作，多年的秘书工作多少也让我累积了些经验，所以我相信假以时日我定能达到领导的要求。我非常珍惜也非常感谢领导能给我这样一个发挥自己才能的机会。我将把这份感激之 情化为工作的热情，扎实苦干，一丝不苟地完成领导交给我的任务。

>三、对未来工作的计划

1．在日常事物工作中，我将做到以下几点：

（1）协助行政总监做好各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

（2）做好各类信件的收发工作。

（3）做好低值易耗品的分类整理、出入库、各类帐务的报销工作。

（4）协助行政总监做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行公司公章管理规定，不滥用公章。

（5）做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

（6）做好办公室设备的维护和保养工作.

（7）协助行政总监做好节假日的排班、值班等工作，确保节假期间集团的安全保卫工作。

（8）做好证照管理工作。

（9）及时做好公司的宣传报道工作。

（10）认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。 在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

2．在行政工作中，我将做到以下几点：

（1）做好领导服务：及时完成总经理和行政总监交办的各项的工作。要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好参谋助手。

（2）做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

（3）做好员工服务：及时的将公司员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

（4）协助办公室主任完善公司各项规章制度。

（5）做好信息保密工作：保存好办公室常用文档，做好存档保密工作；要及时、准确、全面的收集各方面信息并做好存档工作。

（6）做好文书工作：及时完成领导交办的各种文稿，学习各种文字材料的写作，提高自身写作功底。

3．提高个人修养和业务能力方面，我将做到以下三点：

（1）积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。

（2）向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。

（3）通过个人自主的学习来提升知识层次。 我深知：一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，如果我们不能很快地提升自已的个人能力，提高自已的业务水平，那么我们就这个社会淘汰。当然要提升自己，首先要一个良好的平台，我认为大众保安公司就是我最好的平台，我一定会把握这次机会，使业务水平和自身修养同步提高，实现自我的最高价值。

4．其他工作

（1）协助人力资源部做好各项工作。

（2）及时、认真、准确的完成其他临时性工作。办公室文秘这个工作岗位是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有条；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；同时增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

**直播团队月工作计划安排8**

乡村旅游作为我国新型旅游产业，获得了国家的大力支持，满足了市场多元化发展的需要。

乡村旅游通过线上直播、线下引流的方式，提升了自身的影响力。

尤其是以20\_年开始的直播营销，获得了广泛的关注。

线上直播营销主要是借助于直播平台来针对营销对象进行全方位的展示，并且实现与用户之间的双向互动交流，实现旅游景区信息全方位的传达，从而刺激消费者的消费，这种营销的模式较为生动形象、反馈及时、针对性较强。

尤其是信息传递的速率高，其具有的实时互动特性，能够有效地提升用户的体验感。

在应用直播平台进行营销时，用户可以实时提问，主播可以经过在线解答来传递相应的信息，这使得乡村游营销模式转变为一对多的服务模式，提升了整体的效率。

线上直播营销的方式，克服了传统营销模式中存在的信息不对称、互动性差以及信息传递不及时等多项问题。

在当前乡村旅游业发展影响力相对较弱的背景下，借助于线上直播的方式可以通过低成本的优势来进行有效地解决，并且可以破解传统乡村旅游营销中所存在的内容不完整、用户信任度低等多种问题。

因此，借助于线上直播和线下引流的方式，可以有效地促进乡村旅游的发展。

线上直播、线下引流营销的特点

第一，注重内容的展示。

在乡村游营销新模式应用中，需要注意乡村旅游自身产品空间的不可移动性，尤其是实现了生产与消费时空的统一性。

游客在进行购买之前无法进行试用，因此针对乡村旅游产品内容了解不够深入，而通过线下引流和线上直播的方式，可以有效地凸显乡村的生活状况以及农家风光。

乡村景观呈现出与城市风景明显差异的文化氛围，尤其是当前乡村游包括居民村落以及其他的景观元素，作为村民生产和生活的重要场所，其建筑分布和形态结构具有多样化的特征，产生了较强的视觉冲击力。

因此，构建出独特的景观形象，可以让旅游者感受到亲切以及温馨。

通过线上直播的方式来对乡村旅游的场景进行宣传时，可以通过主播自身亲身经历来对旅游产品进行最为直观的感受体验，将乡村旅游相关元素进行完整的展示，使观众能够与主播同时沉浸在旅游场景中，并且不断地消解旅游者期待值与旅游体验值之间的差距。

这种线上直播的方式可以有效地展示旅游产品，并且附加简单的项目体验，最终能够达到良好的营销效果。

因此，针对乡村旅游进行营销时，需要注重直播内容的选择和展示。

第二，注重直播内容的分类。

乡村旅游线上直播内容的选取与乡村所在地的独特魅力，有着直接的联系，可以通过多方位的方式来进行呈现，从而达到良好的营销效果。

因此，针对乡村旅游进行营销时，可以结合自然景观、人文景观以及生产景观来进行展示。

我国乡村地区的自然景观十分丰富，包括山地、丘陵、河流、湿地等，这些自然景观自身具有较强的独特性，作为主播可以通过剧情化的展示自然景观，来展现乡村地区独特的风景，从而吸引观众的注意。

人文景观主要指的是乡村地区民居建筑和其他遗迹，这些遗迹保留了传统历史文化以及地方特色。

**直播团队月工作计划安排9**

一、指导思想

>二、实施方案

求新务实严管理，追求规范显安全。注重平时安全教育，致力防范，狠抓安全管理质量，按照“谁主管谁负责”的原则，层层落实安全工作措施，层层签订安全责任书，明确各自的职责。认真贯彻执行《学生伤害事故处理办法》的精神和要求，防患于未然，保障学生在校安全、交通安全和食品卫生安全，保证学校财务安全，坚决杜绝重、特大等一切安全事故的发生。

>三、具体工作

1、强化学校安全工作管理体系

(1)认真贯彻落实各级安全工作文件、会议精神，提高安全责任意识。

(2)强化保安管理机制、每天协管学校安全并在放学后护送学生有序过公路。

(3)开展每周安全宣传教育活动，提高师生安全防范意识，每周一升旗后、周三早操后的安全教育时段、每周最后一节课的班队会举行安全教育活动并形成常规。各项安全教育活动务真、务实，并有记录，力保不出现安全责任事故。

2、高度重视，严格管理。

安全工作重中之重，责任重于泰山。校园安全无小事，对安全工作千万不能马马虎虎，更不能抱侥幸心理、玩忽职守。学校继续坚持以学生安全为本的思想，想学生所想，急家长所急，集中主要精力、人力、物力、财力解决好重点、难点安全问题，安全教育、安全宣传、安全检查要严格督促、管理。快速应对和处理来自学生的一切偶发性、突发性安全伤害事故，以有效的工作和科学的处置，赢得问题解决的时机。

(1)安全工作警钟长鸣，防患未然。把安全放在学校各项工作之首，对学生负责，保证师生的人身安全。

(2)增强安全意识，落实安全工作制度，努力把安全防范工作做细做实，杜绝一切安全事故的发生。

**直播团队月工作计划安排10**

第一，直播前，主要做得准备工作；

1，参与直播的全团队成员熟悉本次直播的主要任务和目标，清楚各个岗位必须要完成好的板块。

2，运营运营中控人员需要登录谷歌浏览器，登录巨量百应，同时打开另外一个浏览器，或者电脑，登录小店店铺后台，准备好限时限量的页面，以及产品排序等；

3，氛围组和助理，以及投流工作人员，分别登录直播账号（一个直播账号可以同时登录5个手机），同时登录一个直播前前端，查看即时数据情况；

第二，直播中，主要随机处理事件；

1，主播板块，直播间粉丝问题的回答，粉丝福利的发放，例如福袋等；

2，气氛组，把控直播间的互动氛围，引导粉丝积极参与互动，以及话题方向

3，后台中控组，配合主播上架商品，排练好产品顺序，及时查看直播间人气和交易数据，把控投放广告方向；

**直播团队月工作计划安排11**

岁末年初回顾ICU病房起步的这一年当中，我在担任ICU护士长这一年期间，在院领导的关心下，在科主任和护理部主任的帮助和支持下，使ICU的护理工作得以正常运行。这一年来，在继续深入开展创群众满意医院和打击商业贿赂的思想指导下，顺利完成了本职工作，现将一年来的工作做如下几方面总结：

>一、完善病房设施，加强病房管理

>二、建立、健全、落实各项规章制度

ICU在本院属新兴的一门学科，收集全院各科室以及外院的危重病人，机构庞杂，医疗护理任务繁重，而我科的护理人员均年龄较轻，资历浅，工作责任心不够强，且ICU护士人员流动较大，因此制订一套严格周密，切实可行的制度常规，以保证ICU的护理工作正常运转，本年度在原有20\_\_年ICU护理工作试行草案中，不断完善和修改草案，增加了各项护理操作常规，急救药品毒麻药品每日每班清点制，无菌物品管理制度，护士培训计划，消毒隔离制度等，制定的同时督促，检查执行情况，各项制度常规保证了各项工作有章可循，从而使ICU秩序井然，忙而不乱，其工作效能得以充分发挥。

>三、提高护理人员业务素质，加强自身建设

由于ICU的工作性质及严格要求，护士始终处于病人治疗及观察的第一线。因此，护理人员的素质如何，将直接关系到ICU的工作效率。这一年来，ICU护士的培训工作是我工作之重点，在ICU护士的后续教育中，我采取了在职培训，外出进修，自学与考核相结合等办法，并结合医疗定期举办科内业务讲座及参加护理查房，严格按照20\_\_年ICU护士培训计划>进行培训并考核，20\_\_年度先后输送两名护理人员到上海北京进修，全科护理人员均参加了护理专科或本科的在职教育，一年的培训使得ICU护士能胜任日常工作，大多数护士成为ICU熟练人才。

\_\_年，就是我工作的第五年了，这些年，我由一个蒙蒙憧憧的实习生，成长为一名有着丰富工作经验的护士。

病人在一轮轮的换着，科里也在这几年中离开了不少老同事，来了好多新同事!不过相处的岁月中，工作的协调与配合中依然那么依然有序。又快过年了，感触不由得从心底像投幕电影一样，放映着这一年之中发生的一件又一件事情!

最有意义的事：今年我们分组了，这也许算得上是头等大事吧?我们科整个分了两组，我被分在了前组，虽然和从前一成不变的工作模式有了很多的差异，可是我们每个人都勇敢的尝试着新的工作重点。这未尝不是件好事啊，也许换一下方法，会使我们的科室变得更加有力、更加强大!在组长孙\_的带领下，我们组的每一个成员都紧紧地团结着!也许团结就是力量吧;以前有的事情拖拖拉拉，有的事情都不愿意去做!可是，自从分了组，大家都乐意去抢着去做，充分调动了大家的积极性，病人和家属的反映都非常好，使我们巡视病房和病人沟通的时间也相应增加。于是，我们的努力终于得到了病人的满意、和领导的肯定。所以在护士长的带领下，经过我们全科室的共同努力，我们光荣地获得了院第三季度护理质量考评的第一名(也是本年度最开心的事情吧!)

**直播团队月工作计划安排12**

公司业务部经过历次变迁，——年最终确定总监模式，这使得业务部业务能力得以加强，但相对来看开拓力度就有所滞后，这一点应该在——年的业务工作中需要重点改善，及时掌握第一手信息，是决定业务的成败的主要因素之一。再者，没有敏锐的市场洞察力，就容易丧失目标，迷失方向，市场地位也得不到提升，一直是跟随市场步伐，而不是结合自身实力去引导市场走向。

“内外结合”是改善此现象的一项计划，所谓“内”就是增加信息搜索人员（2人），有一定的市场销售经验，能作到对公司重点服务的行业掌握第一手信息资料的能力。通过建立如金融、政府、外资企业等系统的工程档案。从而使业务部信息真正能作到点到面的控制能力。把项目信息分成重点项目及一般项目两大类，技术部门的配合力度也可由级别的不同而不同，这样工程项目就可以分主次，以便集中优势争取重点项目的成功率。这样分类首先可以避免由于频繁的投标，成功比率不高影响技术部的军心，其次又可以使业务部门不至于感到有信息公司不重视，从而丧失搜索信息的信心。

要使今年的业务任务顺利完成，挖掘工作是一定要作的，需要发掘客户潜力，同时也要挖掘人员潜力。老客户的工程延续以及老客户介绍的新客户是当前公司最重要的一种业务手段，这类业务是公司的实力的体现，也是对公司服务的一种回报，但是此类业务还是有较深的潜力可挖的，换言之，业务部就应当担负起延续关系与挖掘潜在业务的工作。定期回访，及时反映，以及配合工程部门做好售后工作。这里还需要工程部门的协调与合作，业务部门承诺的事情其实基本上都是工程部门去实现的，步调不一致有些时候可能造成极其严重的后果。而人员潜力挖掘方面，就是提高工作技能、加快工作效率、提升专业知识的一个培训学习过程，定期的在公司学习专业知识，适时的参与社会上的一些专题会议、展览，以及勤下工地，深入到标书描述的每一个工作环节。

目前公司业务部门由两位总监在运作管理，有具体的分工以及职责，而基层员工目前只有五人，从公司的发展角度来看，是需要一个较为完善的管理制度来管理每一个部门的，特别是业务部这种直接可能影响公司发展好坏的部门。——年业务部门应该结合公司现有的制度，专门制订一套可行的操作制度，内容应当包括：奖惩机制、考勤补贴、差旅报销、培训计划、项目分析、每月总结等方面。

公司目前的项目一般时间都是比较紧凑的，为了完成任务，或多或少都会出现部门之间的工作步骤不一致现象，如何避免此类现象的出现，和尽量减少因此产生的不良后果，也是业务部门今年工作的一个重点。这就包括了与兄弟部门间的合作以及与客户之间的联系。

**直播团队月工作计划安排13**

>一、搞好配合及协调工作

协助部长督促部内各职能部门用心做好工作。认真、科学地搞好科室与科室之间的沟通协调工作，避免出现工作空档，确保各方面通力合作，默契配合。切实做好各部门的统筹协调工作。确保政令畅通。及时传达贯彻领导决策，加强督办检查，促进我部各项决策的落实。坚持重大问题报告制度，做各部门之间沟通的桥梁，顾大局、识大体，维护好我部的团结，提高工作效率。

>二、加强办公室建设，做好协调和服务

1、努力把办公室建立成学习型科室，创设良好的学习氛围，加强政策学习和提高专项业务水平，认真学习有关政策法规，进一步强化工作职能和工作职责，提高工作效率。在文件登记和批转、来电传达和反馈等方面工作中严格遵守相应的规范程序。

2、广泛了解与我部有关的外部信息和上级精神，做好上传下达，拓宽信息半径，增加信息密度；及时了解和收集我部各项工作的开展状况，加强与各科室的信息沟通。

>三、做好正规化建设

（一）建立有序的运转机制

认真做好考勤工作，做好签到工作，并及时汇总考核结果；及时做好会议通知、工作安排通知、节假日放假安排等通知的工作。

（二）上传下达，创设畅通的信息渠道

及时收发文件，根据审阅意见，转达给相关科室或通知相关个人。建立来电登记制度，根据信息来源和资料恰当及时地进行处理。

（三）建立规范的办公流程

筹备组织部务办公会议以及领导班子会和其他专项会议，做好会务的准备工作，做好会议记录，撰写会议纪要，做好会议决定的传达和督办工作。

（四）建立建全卫生制度

坚持班前十分钟到岗，打扫室内外环境卫生，持续办公室内应窗明几净，桌面排放有序，不堆杂物。做好每周四大扫除的卫生迎检工作，确保卫生值班制正常运转。

**直播团队月工作计划安排14**

一年之际在于春，为做好20\_\_年全年工作，现将工作计划汇报如下：

一、完成招工任务。

根据公司发展步伐，明年将有一批新项目陆续建成投产，明年的招工任务仍然是一项主要工作，又加之人员流动性大，根据20\_\_年员工流性约50%，计划明年在员工招聘和留用中采取如下措施。

1、公司人力资源处常年接受报名人员，为企业储备外部人才，根据招工需求，实时组织面试培训，满足用工需求。

2、加强企较合作，逐步提高大中专员工的比例，最好能与多家学校建立合作关系，扩大招工来源。职教中心现有委培人员，明年可安排部分到年龄的学员先进厂工作;同时可由学校抽选部分不升学的学员组成短期培训班，学完专业知识后进厂务工;另外最好每年都从职教中心委培训一批学员。

同时应到武安一中等其他学校进行招工和宣传，如资助部分专业的贫困生入学，毕业后到企业工作，即可扩大对企业的宣传，又可提高企业的知名度和美誉度。

3、提高工龄工资，目前工龄工资为10元，建议提高到20元，可最高享受20\_\_年工龄等，鼓励员工在企业长期工作，这样可以在工资上使新老形成一定差距，提高老员工积极性，又十分公平。

二、进一步完善管理制度，加强业务培训，提高公司整体管理水平。 从20\_\_年整体工作来看，人力资源管理水平有很大提高，但与企业发展速度和先进企业相比，我们的管理水平还需要进一步提高。

1、首先修订现有人力资源管理制度和工作程序，制定一整套适合我公司实际的，科学完整人力资源管理制度，使每一项工作有章可循，有据可依。

2、按照管理制度各司其职，权力分级落实，充分提高基层领导干部的明年的工作计划主观能动性，避免问题的层层上交，提高处理问题的及时性和工作效率。

3、近几年企业规模和员工数量都得到空前发展，而企业管理整体水平与企业规模不配套，制约着企业的发展。提高企业的管理水平是一个必然的趋势，也是一项长期的任务，而要提高企业管理水平，首先要提高参与企业管理人员的水平，所以加强人事部门人员的业务知识培训是一项重要途径，(如有必要也可以送出去)要制定本部门全年、每月的培训计划、课程安排，学习重点等，每周参加培训的时间不应少于2小时。

4、加强同行业的交流与合作，到先进的企业走一走，看一看，取取经，善于走出去，善于学习，把先进的理念和方法带进来，是企业提高管理水平的捷径。

**直播团队月工作计划安排15**

新的一年， XX县电商协会要充分认识新形势下电子商务工作的重要性和紧迫性， 把电子商务的应用和推广作为协会的职能所在， 与此同时，积极配合政府相关部门，紧紧围绕电商运营服务中心的建设与启动工程开展调研、宣传、推广等工作，推进电子商务在各个产业和行业中的应用。20\*\*年度主要做好以下几个方面的工作。

（二）做好会员服务，加强与会员单位沟通和联系。协会为更好发挥与会员单位的作用，将按年度、季度定期召开全体会员代表大会、理事会和各类型专门会议。为协会工作出谋献策，解决协会工作遇到的实际问题。同时，不定期召开不同类型的专题会议，加强与会员单位的联谊和沟通，收集会员的需求和建议，以更好为会员服务。为扩大电子商务协会的服务范围和影响力，今年将继续发展新会员，扩大会员队伍。20\*\*年度的会员发展任务是，新增企业会员不少于10家，新增普通个人会员不少于50名。

（三）组织开展各种电子商务培训和讲座活动。协会结合会员单位的实际需要，依托炎黄职业技术培训学院等协会成员单位的优势资源，通过开展各种不同层次项目和专题培训，主办公益性的会议和论坛，推动我县信息化及电子商务工作的宣传、推广和普及。20\*\*年度协会将积极建议召开XX县电子商务论坛，组织全县范围内的电子商务公益讲座及小型公益性电商沙龙，组织电子商务专家学者进企业现场服务，并促使炎黄职业技术培训学校成为县电子商务人才培训基地。同时，协会将联合县劳动就业服务中心、玉川村镇银行等单位，举办创业大赛或电子商务人才对接交流活动，促进我县企业能在本地遴选到优秀的电商人才，倡导创客文化，发掘和培养创新人才。

（四）组织参观考察和学习，加强同行业的交流。20\*\*年度协会将继续不定期组织会员单位及相关企业到电子商务应用比较好的企业、单位及产业园区进行参观学习。同时我们将继续紧扣电子商务发展趋势，根据会员需求和行业发展需要，组织各会员单位及相关企业参加国内各类电子商务研讨及专题会议及培训活动。

**直播团队月工作计划安排16**

现在做电商运营，记住一点：传统电商+新媒体电商结合，熟练传统电商的操作，并掌握新媒体抖音商城运营 。电商运营是一个综合岗，不仅会电商推广(包括直通车，千川等推广工具)，也要会内容营销(包括小红书笔记，抖音短视频的制作)，同时还要有一定的品牌策划能力和视觉审美和摄影常识 。看着是不是很难，其实任何行业入门简单，做精很难!电商入门基础的运营工作大家都懂，如果学习力强，半年就可以做运营，但是真正懂得数据背后的决策能力，得需要大量的数据实操支撑的 。我的主页介绍了我从电商小白开始一路走来的经历，可以给你参考看下 。

而且抖音已经开始图文测试，明显打压小红书平台，把后者的达人吸引到抖音平台创作，抖音不仅做了电商闭环，把传统电商打压到极致，下面又要从内容端把图文霸主—小红书也打压!这就是内容平台电商化!

这就是风口，千万要信!最近一直沉迷于知乎，哈哈，知乎上电商运营最近话题特别多的就是传统电商运营如何转型?说白了 就是抓紧转型新媒体，转型短视频直播电商 。

上面说了这么多，大家会问是不是传统电商就废了，别做了呢!想错了!!!听我细说

传统电商领域内，如果你还是新手，那你完全可以直接转型到新媒体、抖商运营了 。因为你一张白纸，完全可以重新塑造!后面的操作就同理上面说的操作就可以了

①活动策划能力，具备的能力比较综合，举例做新鲜蛋糕甜品类目，如果是情人节七夕节活动，主题取名：“为爱保鲜”

②数据分析决策能力，店铺诊断，流量渠道分析，单品的老品和新品数据分别分析，通过后台数据分析下滑、上涨原因，总结梳理后，执行解决下滑的方案，或者上升的成功经验整理分享 。

③新媒体的运营能力，这也是电商运营的一部分，因为电商环境瞬息万变，电商人也要不断学习变化和升级自己，其中新媒体就是一个很好的例证 。当图文种草、短视频拍摄和直播带货成为新的趋势后，新媒体运营就成为了电商运营者必须具备的一项新技能 。追热点，懂用户，会创意成为了更多电商运营转型的三把尖刀!这也是知乎问答里面经常被提到的“电商运营如何转型”话题 。

④品牌营销能力，也是一个在任何行业都要具备的能力 。之前文章中也提到了品牌定位的四步法，但是真正理解品牌营销，是需要自己不断在工作中举一反三，实操得真知的 。

⑤vi视觉审美能力，这个点可以和品牌营销挂钩，

⑥人人都是产品经理的 思维模式 。最关心产品的电商运营，可能每天第一件事情就是看评价!!中差评的分析整理汇总，包括好评的分析 。和客服的沟通，都是对产品最直观的熟悉了解 。评价问大家的实时每天维护;新品运营提升 达到5星满分

**直播团队月工作计划安排17**

时光荏苒，转眼之间来到美通大众已有半年多的时间，在领导的耐心指导与帮助、同事的配合及理解下我对自己的工作有了很好的认识，现将20xx年我对客服工作的总结、认识与感想汇报如下：

一、工作总结

1、销售

a、四日内电话回访：从满意度系统中提取客户的联系方式以及相关信息，通过电话与客户进行交流沟通并认真记录每一个回访结果，将客户反馈的意见或建议向销售部门及时反映，与销售顾问沟通协调，给客户处理意见，对不能当场解决的投诉，及时跟进，尽快给客户答复，保证客户满意度。

b、客户档案整理：根据满意度系统中客户信息填写客户电话回访表，按月整理存档，针对客户核实信息准确性及回访时客户的意见建议将客户整理排序以便对客户有清楚的认知，每周每月按时做出周报、月报整理存档方便销售部门及时了解客户情况，集团以及厂家要求检查的文件进行整理。

c、向销售顾问提供三天、七天、十五天需要关心客户名单提醒销售顾问交车后关心客户。

2、售后流失客户的电话招揽、一年以上未到店客户关心及原因分析，服务顾问定保首定保分配，每月首保客户进店整理。

3、客户维系在客户的生日、爱车购买次日发短信祝福客户。

二、认识与感想

作为客服人员，要具备良好的心理素质，尤其是针对抱怨客户，首先要平息客户的情绪，要让客户感受到我们代表的是客户，我们就是客户在4S店的代言人，不能跟随客户的情绪来波动。要学会忍耐与宽容，耐心听取客户诉求，对不满客户进行原因分析，以便找到适合的解决方法，为销售后期做好安抚工作。我们要以微笑友好的服务来对待客户，这是对抱怨客户的法宝。

三、下步工作重点

对提出意见或建议的客户所反馈的信息，配合销售部门及时给予客户答复，达到客户的满意。做好客户维系活动，提升进厂数量，促使客户转介绍。

四、需改进的方面

在领导的指导、同事的帮助下我顺利的完成了xx年的各项工作的同时还存在很多的不足，在新的一年里我会努力提高专业知识，多学习汽车相关销售维修保养知识，了解销售流程，对在电话中有疑问的客户可以做到应对自如。同时对于工作中由于方式方法可能不对等原因对其他同事造成的不便深感抱歉。在新的一年里我会积极调整方式方法，希望20xx年工作愉快。

**直播团队月工作计划安排18**

人员配备方面前期需要美工和客服另外两个重要的工作岗位，人员不足需要建立弹性团队。基本稳定后可以考虑招聘推广专员辅助店铺推广。

客服：前期人员不足单一客服任务比较繁重，部分任务运营会给予帮助，工作如下：

1。需要以良好的态度完成常规的客户信息回复，引导客人完成订单销售客人收货后不定期进行客户的回访，引导二次销售或者分享等工作。坚决做好有呼必应，有求必助。

2。关于论坛发帖等部分需要在客服有空闲时间后完成，保证每天发2篇以上，内容需要是论坛关注度较高的内容，以及旺旺群，ｑｑ群客服的关系维护，辅助店铺宣传推广。

3。负责每天的订单打印以及审核，配货等工作。后期根据销售情况适当增加人员后实行轮班制度。

美工：主要负责店铺的视觉效果，以店铺次重优化页面，配合促销改良整店铺提高访问深度，做好宝贝的详情描述以提高店铺整体转化率。产品摄影需要美工独立完成，可边做边学。活动期间辅助每天发货的包裹打包完成。

第一步：

方法：宝贝上架，自然浏览和钻石展位观察宝贝受欢迎程度，进行初选流量级别：30--50uv

交易量：每天1单左右交易

策略：观察店铺流量情况，为下一步运作打好基础

第二步：

方法：分时段宝贝上架，获得基础流量。（建议宝贝200以上）

流量级别：100uv—300uv交易量：每天1—10单交易

策略：开源节流，一周左右集中流量打造1-3款爆款，销量10--20

第三步：

方法：直通车、淘宝活动（试用中心等）（日消耗50-100元)

流量级别：基础流量+（70uv—180uv）交易量：每天3—20单交易

策略：流量持续攀高，集中流量打造1-3款爆款，销量:30--60

第四步：

方法：直通车加大、钻石展位加大、淘宝活动申报（天天特价、淘满意、聚划算等）。

流量级别：300uv—1000uv交易量：每天5—50单交易

策略：流量继续攀高，集中流量打造1-3款爆款、销量200--300

第五步：

方法：直通车、钻石展位、淘宝活动申报（天天特价、淘满意、聚划算等）

流量级别：500uv—20xxuv交易量：每天10—100单交易

策略：1-3个爆款基本成形，开始关联营销，会员营销，获得长尾流量

前一个月，主推款需要确定，以较低价格引入流量，服务好顾客，争取高评分，进行直通车推广，达一定销售数量要求参加淘金币活动，利用淘金币提升店铺品牌知名度，树立良好顾客印象，集中精力打造单一爆款带动店内其他产品，定期设计店铺活动，作引流作用，如：一元拍，满x减x，满x+1元换购，店铺vip，单品包邮，全年包邮卡，等累积人气活动。定期参加一定的付费推广：钻石展位、淘客、超级麦霸、阿里妈妈推广、帮派广告位（直通车长期固定推广）等。以特殊手法引流但不可以做高虚高价格，再打低折扣销售，部分单品折扣不低于7折，除大促等淘宝大型活动外。2月后每天发单不少于30件。双12活动后通过各种优化以及引流作用目标定于每天50单以上！终极目标日单200！长期优化老顾客。同时保证好评率在98。5%以上

**直播团队月工作计划安排19**

一、选合适的爆款产品：

    怎么选择爆款商品相信你已经不陌生了，但难就难在，爆款的商品那么多，为什么别人就能卖出去，而你却卖不出去呢?

    这是因为不是所有的爆款、热门商品都适合你去挂在直播间，你要选择适合你抖音账号定位的热销商品!

    比如如果你是健身账号，那你就不能选择炸鸡、方便面、高热量的零食等产品去卖，最好是选择和自身账号定位有关的!

    可以选择比如减肥套餐、健身衣、健身器材等等产品!

    这么选一方面是符合账号定位，另一方面也是可以符合粉丝的需求，毕竟开直播，账号粉丝是非常重要的，选择符合他们需求的产品，永远是重中之重!

    二、注意避开直播带货违禁词：

    你有没有在直播时，突然被禁播，如以下这种情况：

    近期直播间被封的现象实在是太普遍了，有很大部分原因是主播们在直播间说了不该说的词汇!

    比如以下这些词：全能、美白、瘦身、高效等等!有些主播在介绍护肤品、美妆用品的时候，是不是很容用就用到?

    这些常见又高危的直播违禁词，你一定要注意避开!

    不然一旦直播间说到了这些词，就是直播间被封禁的结果!

    所以主播在开播前，一定要小心在心里过一遍，看看自己要说的话里，有没有涉及到这些违禁词!

    三、直播带货脚本：

    直播带货脚本是整场直播带货运营方案中，重中之重的一环!

    因为它策划了在一场直播中——

    从开始到结束，每个时间环节、主播要说什么、做什么、准备什么道具、阐述什么重点、怎么卖产品等等!

    抖音直播带货脚本的功能就在于此，主播在开播前，拿到了这样一个完整清晰的脚本，熟记自己要直播的时间段的每一个环节，就会在直播带货的时候——

    做到有条不紊，心中有数、言之有物!直播过程才会少有疏漏，直播效果会更好更专业!

**直播团队月工作计划安排20**

1、首页改版

整体页面风格清爽，以目前老款产品为主，首页用新款茶树系列作为主推，次顺序为薰衣草、玫瑰系列，最后是其他类。

2、详情

宝贝详情重新制作，首先以卖出记录多的按顺序做，其次按照以后库存多的顺序做。

3、宝贝关联

主推新品

4、关联促销广告页面

确定以销量为主，茶树精油为主做主图

6、整体版面

整体版面随着天气变化，节假促销日变化，根据每一期主推的款式不同确定主图海报的制作。具体板式制作待定

7、促销图

提高整体要求，化妆品类目的促销图要求产品档次提上去。

1、宝贝标题优化

参照的标准：

a、首先选定确定产品所属于的主类目词，然后从主类目词发散到相应的组合词。比方茶树精油，我们可以发散到原产澳洲茶树精油，其次增加功效如：美白润肤

b、根据上述词在数据魔方寻找流量比较高的组合词添加进去

c、根据a步骤产生的词，在淘宝的搜索框中搜索，按销量排模仿销量前列的宝贝的热门组合词汇

d、根据上述步骤再增加自己产品的特有的功效词汇

e、增加产品型号或者容量等特性词汇

f、第一天改词完毕，根据两到三天的流量变化适时调整词汇

2、店铺直通车优化

a、选词根据淘宝搜索框去选热词

b、数据魔方选流量展现相对比较好的词

c、主类目词以及其引申的长尾词

d、经过3天展现去除无展现、质量得分低、性价比不好的词

**直播团队月工作计划安排21**

在物业公司“持续改善经营状况，持续提升服务品质”的“双提升”指导思想引领下，运营管理部以公司行政管理制度和质量管理体系文件为准绳，以服务、协调、监督、指导为宗旨，充分贯彻，严格落实，确保公司各项经营和管理目标的实现。为此，根据公司实际情况，制定运营管理部20xx年度管理计划。

20xx年，运营管理部主要从计划管理、质量管理体系管控、品质管理、培训管理、投诉处理、法律事务管理6个方面对一年来的工作目标进行全面规划和描述。

一、计划管理

计划管理是确保公司经营指标和管理指标按时完成的重要手段，为此，运营管理部在20xx年加强计划管理职能。

1、经营指标计划管理。结合财务管理部，加强公司各部门预决算管理，确保经营情况始终处于可控制状态，每月初整合、反馈于相关责任人。

2、管理指标管理。以管理计划为突破口，确定工作内容、目标、责任人及完成时间，加强绩效管理，对未完成工作计划者，给予责任人确定具体的完成时间，并给予相应的经济处罚和行政处罚。

3、健全绩效管理体系。配合人力资源部，完善绩效管理体系，使目标、指标和成绩与薪资紧密挂钩，定期考核，严格执行、落实。并根据公司实际情况，建立起计划外奖励制度，激发员工的工作积极性，增加经营收入。

二、质量管理体系管控

在质量管理体系上，通过对质量管理体系的整合，建立起符合康居物业原则的服务标准，使物业高品质服务贯穿于每个小区，使每个小区的物业管理在原有的基础上大幅度提升，促进富美地产的快速发展。同时，随着公司业务范围的不断拓展，结合相关部门制定相应的商业物业的服务标准及要求，用以满足工作的需要。

具体措施：

（1）强化执行质量管理体系文件，定期考核，规范公司各岗位工作流程及标准，持续提高服务品质。

（2）对体系以外的服务项目，如商业街等，制定服务标准及要求，拓展服务范围。

三、品质管理

1、整合公司质量管理体系，完善管理体系流程、标准，并进行试用、考核、修订，建立起更高的服务平台，提高服务品质。

2、会同人力资源部，分类分岗位设置书面考题和现场考核项目进行体系考核，全面了解服务过程中存在的薄弱环节，限期要求责任部门整改，制定纠正预防措施。

3、加强对各部门管理体系的考核和指导。运营管理部计划采取一区域项目交叉考核另一区域项目的方式，每季度考核一遍，让每个项目既是考核者，又是被考核者，充分掌握体系规范及标准，确保服务质量标准的实现。

4、以业主满意度为中心，调整工作方法，换位思考，开展精细化服务工程，不断修订体系文件，提高服务品质。

四、培训管理

1、建立培训考核机制，确保各岗位培训达到既定的目标。

2、拓宽培训内容：充分利用康居物业自身的资源，拓宽培训思路，及时与地产相关部门沟通，利用富美地产多年的实践积累，结合培训需求，请各专业人士对欠缺部分通过现身案例说法、专业知识讲解和现场操作等充实培训内容。

3、培训绩效实行量化管理。对各项培训进行不同形式的考核，并评估培训绩效，保证培训效果。并且要做到多方协作，形成顺畅高效的协调机制和培训体系。

4、整合培训理念：1）整合各种有效的培训手段、培训技术和培训工具；2）整合物业内部和外部可以利用的资源，使之服务于培训；3）通过整合，使培训成为传播的工具，把培训理念最大化。

5、加强与外部的联系，牵头做好外培和晋升培训。针对性的与专业培训机构合作，开发相关的培训课程，借助名家名师的培训拓展员工的思路和眼界，提升整体竞争意识。

6、针对各岗位的工作特点，分类建立详实的资料库，形成一整套康居物业的培训资料。

五、投诉处理

1、结合长垣县实际情况，深入项目，了解业主投诉原因，掌握业主投诉心理，在维护公司利益的原则上处理业主投诉。

2、针对长垣县业主对物业管理认知度较低，投诉问题相对集中、甚至有些业主不讲理的问题上，制定有效的投诉处理预案，提高业主

投诉处理效率。

3、加强物业管理法律法规的宣传。充分利用公司现有资源和各小区宣传栏，制作物业管理法律法规专栏，加大物业管理宣传，提高业主对物业管理的认知和接受能力。

4、建立快速反应机制。针对业主的一些重大投诉，建立快速反应机制，成立重大事件处置小组，妥善处理各项目紧急事件。

六、法律事务管理

根据物业管理行业配套法律、法规颁布实施情况和业主普遍缺乏物业管理法律认识等现状，20xx年重点在：

1、配合服务中心、分公司，运用法律知识，协助解决客户投诉纠纷，总结经验教训，通过法律途径，对违约客户进行起诉，追讨欠费等，双月汇总并公布。

2、配合人力资源部，作好员工法律知识培训工作，规避风险，提高工作效率。

3、依据《合同法》的相关规定，对公司文件及合同进行审核。 总之，20xx年度运营管理部人员积极开展学习意识、创新意识、开源节流意识、换位思考意识、深入一线服务意识和团队协作意识，增强公司凝聚力，全面提高员工的职业素养和文化修养，促进公司快速发展。

七、月度管理计划：略

**直播团队月工作计划安排22**

满意度是公司的标杆，也是考量公司业绩的标准。如何提升客户满意，了解什么是客户的需求，我们的客户在哪里？我们服务的客户是谁？客户需要什么样的服务？我们是否已站在消费的角度和客户的角度去看待我们的服务是否已经做好更好？

细节：既是强力的执行力形成的结果，物业服务的持续性和多样性决定了我们工作来源于实际现场的积累。

各服务中心培养建立独立的信息枢纽机构，归总统一全园所有的客户信息，由专业人员进行分类、分流、跟踪和验证。对客户的信息持续关注。

各项目的人员配置给公司带来了承重的经营负担，不时企业剥削员工就是员工剥削企业。根据实际情况对现在的人员配置及管理架构进行评估和审查，一切已满足客户需求及自身发展为目的，相应聂总的号召，对项目经营情况进行预算和核实。实现资源的最大利益化。

好的企业离不开好的团队，只有强大的团队才能持续创造企业价值。团队的建立离不开企业的培训。培训能使精神和文化得以传播和深化。培训能培养激励员工的工作动力和工作心态，能让员工产生归属感和荣誉感，使打造高效团队的基础。它是团队的灵魂得以发挥，产生了强烈的团队凝聚力。

我们没有专业的培训讲师和培训组织，但是我们有激情和理想。敢于拼搏和积累，从实践中总结经验、从实践中总结财富。我相信敢于开始、敢于挑战的我们一定能取得成功。

物业费时公司财务的主要来源，客户的年度缴费习惯在很大程度上已经阻碍了公司经营。相差12个月的缴费周期让我们的在提供服务后得不到快速的回报，给公司经营成本带来的压力就无法得到缓解。

多和客户打交道，同时也让客户多和物业多打交道。在一定程度上就已经扩展了我们的对客沟通渠道，客户追求物业服务的持续性。12年应该是我们对客户物业费缴费习惯形成大逆转的一年。员工工资是每月发放的，就已此为基础，也决定了我们的收入也应该是按照每月来衡量。那样才能保证物业能正常运转。

良好的供方在客户服务上也取道了重要的作用，他们是一线现场品质的保障方。我们源于对品质的追求离不开他们的支持。

供方的监督和评估一直都是离不开现场客观的事实评价的，同时公司的良好发展也必然需要健康、有发展的企业来协助。随着物业的规范化和市场化，供方行业难免有些良莠不齐。怎样在站在客观的角度发掘他们的不同和长处，也是我们一直努力的目标和追求。

企业的目的源自于能创造客户，公司的一体化更大程度的需要物业做好客户服务，物业就是房产的售后服务，从服务中发现问题、反馈问题。物业在一体化后存在的意义，作为公司的每一位员工都有必要知道，我们存在的价值和意义，挖掘客户的显性及隐性的需求是我们客户服务所追求的结果。以现场实际需求为服务标准，节省成本，又简单易操作。

**直播团队月工作计划安排23**

一、指导思想：

以“安全第一、预防为主”为指导方针，以“彻底消除安全隐患，杜绝安全事故，确保万无一失”为目标，切实加强安全教育与管理，确保学生安全。

>二、安全教育工作重点：

1、加大安全教育宣传力度，强化安全工作法律意识，提高师生的安全意识和自我保护意识。

2、开展经常性的安全检查工作，摸清隐患，消除隐患，防范于未然。

3、加强学生管理工作，规范学生行为，防止学生做出可能引发安全事故的行为。

>三、安全教育具体措施：

1、加强领导，健全组织，成立安全领导小组，由班长亲自担任组长。

2、进一步健全完善安全工作制度，制订落实安全措施。

3、明确任务，责任到人，齐抓共管，实行责任制，全体教职工均有维护学校和学生安全的责任和义务。

4、进一步加强安全宣传力度，多形式、多渠道、全方位地持久地开展安全教育。

>四、活动安排：

1、除每周随时注重安全教育外，将开学初第一周定为安全教育周，开展安全教育宣传活动。

2、一次动员：利用升旗仪式开展一次“安全教育”总动员活动，国旗下讲话以“安全教育”为主题。

3、召开一次主题班会：各班召开一次以“安全教育”为主题的主题班会。

4、开展板报宣传活动：各班各出一期以宣传“安全知识”为主要内容的黑板报，德育处出一期以宣传“安全知识”为主要内容的墙报。德育处进行检查评比。

5、认真进行自查：本周组织一次安全自查、检查活动，消除安全隐患。

6、组织演习：开学初进行一次“安全逃生模拟疏散演习”活动，提高师生的安全意识和应变能力。

7、安全教育工作总结：总结推广安全教育经验，进一步检漏补缺，确保万无一失。

**直播团队月工作计划安排24**

时间过得很快，我进入商场已经一年多了。初来乍到，对于我来说，这里的一切都是新鲜的，然而新鲜过后，更多的是严明的纪律、严格的要求，于之前的学生生活截然不同。

作为一名客户服务人员，我逐渐感受到客服工作是在平凡中不断地接受各种挑战，不断地寻找工作的意义和价值。一个优秀的客服人员，熟练的业务知识和高超的服务技巧是必备的，但我个人认为与此同时我们还要尝试着在这两点的基础上把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。首先，对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋友，真心为用户提供切实有效地咨询和帮助，这是愉快工作的前提之一。其次，在为用户提供咨询时要认真倾听用户的问题，详细地为之分析引导，防止因服务态度问题引起客户的不满。

一直以来，商场都以微笑服务为己任，以顾客满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好客服服务工作。作为一名从事证券业不久的新人，我确实还存在一些不足之处。一是工作经验欠缺，实际工作中存在漏洞。二是工作创新不够，三是工作中有时情绪急躁，急于求成。因此，在下一步工作中，我需要加以克服和改进，努力做到以下几方面做好客服工作：

>一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为客服服务人员，我深刻体会到学习不仅是任务，而且是一种责任，更是工作的切实需要。今后我会努力提高业务水平，注重用理论联系实际，用实践锻炼自己，为商场贡献自己的微薄之力。

>二、立足本职，爱岗敬业

1.作为客服人员，我始终认为把简单的事做好就是不简单。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从商场的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当商场要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使商场的新业务全面、深入的开展起来。

2.在工作中，每个人都应该严格按照顾客至上，服务第一的工作思路，对顾客提出的咨询，做到详细的解答；对顾客反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复；对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。同时，虚心向老同事请教也是做好工作的重点。努力学习和借鉴他们的工作经验和技巧，既有利于本职工作，在与各部门之间的协调沟通上也会有很大的帮助。

3.不迟到，不早退，不懒惰。能够认真积极的完成领导安排的各项任务。

>三、处理顾客投诉与抱怨

1.建立客户意见表或投诉登记表

接到客户投诉或抱怨的信息，在表格上记录下来，如商场名称、地址、电话号码、以及原因等；并及时将表格传递到售后服务人员手中，记录的人要签名确认，如办公室文员，接待员或业务员等。

2.即时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。

3.跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。

以上只是我20xx年工作计划，在20xx年的工作中我一定会尽力做得更好，努力向各位前辈学习，与所有的同事一起做好工作并共同面对新的挑战。

**直播团队月工作计划安排25**

1、电子商务的成本低，省去了很多销售的中间环节；

2、电子商务直接面向消费者，信息反馈及时；

4、提升公司知名度，增加公司产品的曝光率；

5、分销渠道广，销量容易提升；（蜀信茶业600多万，竹叶青不做促销200多万，思普茶叶1000万）京东

2、建设、运营、管理京东商城、淘宝、天猫等第三方分销平台。

5、配合市场部完成产品的设计、广告图片的修改等工作。

部门职责：

1、公司电商运营与销售计划执行，对销售额与roi负责；围绕销售目标制定可执行的运营方案

2、维持公司在天猫等电商平台的正常运营；按照运营计划实施各个岗位的工作；推广、活动策划、营销等

3、以客户为中心，通过运营带进销售驱动，同时提升产品与品牌影响力、用户与服务体验等

4、数据分析与挖掘，市场行情与用户、竞品分析；为公司新品开发和战略布局提供有效参考

5、建立运营部门内工作流程与制度管理体系、与其它部门协作流程，实现标准化流程管理，以及kpi考核

**直播团队月工作计划安排26**

为有效发挥运营管理中心在公司年度经营目标实施过程中的发动作用，确保能激活各个部门，在提高工作效率的基础上推动整个公司运营效率的稳步提升。同时也为了细化部门工作内容，明确部门和个人的工作目标，经讨论，制定20xx年下半年工作计划。

一、明确制定集团年度计划、全面合理工作布局、层层分解落实;

二、用业务流程体系进行工作规范、过程跟踪、督导培训与工作调整;

三、用进度管理表单进行执行力、效率和目标管控;

四、用质量管控体系进行工作质量管理、客户服务满意度和信任度、与经营思路调控;

五、核心团队建设，加强职业规划、建立晋升机制;

六、加强企业员工培训，提升员工素养与能力;

七、企业文化建设，实现团队向心力、凝聚力培育和团队满意度与信任度提升;

八、明确各岗位责、权、利，建立科学合理的激励机制。

(一)六月份目标：

一、协助人力资源部明确岗位职责，制定岗位说明书;

二、跟踪新流程的实施进展;

三、加强与赛普咨询公司的沟通，解决遇到的困难,建立计划管理体系;

(二)第三季度目标：

一、根据上半年集团公司整体的经营情况对各部门进行绩效指标评估，修订各部门经营指标的考评值，使其与公司整体经营保持同步。同时将不合理、不可控的现象进行修订;

二、对公司在开发项目进行项目里程碑节点制定，与赛普沟通，建立固定模版;

三、按计划推进《组织管理手册》、《组织权责管理手册》的实施，并对各部门推行过程进行跟踪与监督;

四、在制度建设与流程优化方面，对跨部门业务流程中存在的争议及时组织相关部门进行沟通，解决流程中存在的交叉、盲区等问题;

运营部工作计划第三十二篇

一是继续坚持业务经理例会制度。继续每月召开业务经理例会，丰富例会的形式和内容，提高业务经理的精细化管理，指出业务经理的工作重点和方向，提升业务管理能力和技能水平，实现巩固、学习、提高业务知识和加强风险内控管理的根本目标。

第三，加强对企业管理者绩效的检查。加大对业务经理履职情况的检查力度，严格遵循省级银行每季度检查机构数量不低于所辖机构总数25%的时间目标，年度检查必须覆盖所有机构。在检查的实施中，支行将采取现场和非现场的形式，通过观察、询问和检查等方式，对业务经理的绩效进行深入细致的检查。

二是抓好内部控制风险管理，严格操作操作风险

三是注重支付清算管理，提高清算质量

一是抓好资金归集结算管理。监督支付清算账户检查的实施，提高支付清算账户的会计核算质量，按照相关管理规定规范操作和管理，抓好资金支付清算业务的监控和管理，防范清算操作风险，确保各项管理指标符合省行规定和资金安全要求，完成省行各项支付清算指标。

**直播团队月工作计划安排27**

>一、概况（相关数据截止至20xx年12月28日）购进药品金额（万元）门诊处方数（万张）上报不良反应事件（例）开展血药浓度监测（例）

>二、科研教学及帮扶

1、论文：发表11篇。

2、接收实习生14人。

6、派出帮扶1人，邱谊芳去福安市医院6个月。

>三、年初计划完成情况

完成4项，未完成3项，未完成原因：

20xx年11000741026220xx年88955810422增加210516-240比增、人员缺少特别是药师缺少等原因，急诊药房今年尚未独立出来，计划20xx年单独设立。

2、临床药师缺少及试剂、临床送样少等原因，只开展4种血药浓度监测，未达到6种。3、尚未开展细胞毒性药物和全肠外营养制剂静脉药物配置工作。

>四、其他简要总结内容：

1、深入开展“医院管理年”活动，顺利通过“医疗质量万里行”和质量管理年评价等检查工作。

2、建立健全各项管理制度，如：闽东医院落实《^v^办公厅关于抗菌药物临床应用管理有关问题的通知》实施细则、高危药品管理制度等。

3、严格执行药品招标采购工作，中标药品金额和品种分别占总药品金额和总品种数的和，达双八十以上，符合有关规定。

4、加强合理用药检查，对不合格处方、大金额病历、抗菌药物、抗肿瘤药物、辅助用药进行检查、分析评价工作，全院药占比控制在省卫生厅规定的45%以下。

5、全年接受市药检所检查53品种，检验全部合格。

6、全年收到表扬信17张，锦旗2幅，义务献血6人次。

>五、推荐科室先进个人：正式人员（以得票多少排序）1、罗灵灵2、吴云敏3、毛志雄4、李跃平。编外人员：（以得票多少排序）1、彭梅清2、苏建珍。</strong

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！