# 直播活动策划本周工作总结(优选23篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-06-29

*直播活动策划本周工作总结1近日，来自景东县大街镇各村的网络直播带货爱好者及网络直播带货从业者共35人喊着：“魅力景东，茶乡大街”的直播口号，跳着彝族风情的舞蹈，唱起彝族民歌，开展了一场网络直播带货培训活动。培训结合大街镇生态洋芋、大街茶叶、...*

**直播活动策划本周工作总结1**

近日，来自景东县大街镇各村的网络直播带货爱好者及网络直播带货从业者共35人喊着：“魅力景东，茶乡大街”的直播口号，跳着彝族风情的舞蹈，唱起彝族民歌，开展了一场网络直播带货培训活动。培训结合大街镇生态洋芋、大街茶叶、优质核桃、者干辣生、土陶产品等量多质优的农特产品优势和直播带货在本地的快速发展，帮助全镇有意愿从事直播带货人员提升能力，拓宽农特产品销售渠道，增加农特产品从业人员及直播带货人员收入。

培训人员用通俗易懂的语言向学员们传授了带货意向确定、直播平台选择、账号申请、作品录制、直播话术、直播注意事项等直播带货知识，并实际操作亲自示范，让学员集思广益积极主动参与，整个培训过\_正做到了即严肃认真又气氛活跃。学员彭文娟如是说：“我从事直播带货差不多三年了，直播带货发展速度很快，知识和技术快速更新，通过参加此次培训,我学习到了很多新知识,回去以后，我要好好整理，把学到的知识运用到自己的直播过程中，争取能为家乡农特产品的发展贡献自己的一份力量。”

**直播活动策划本周工作总结2**

为深入推进城乡居民收入提升行动，大武口区以网络创业培训为突破口，成功举办首期网络直播带货培训班，帮助广大创业者拓宽增收渠道。

培训对象为有意愿于网络直播创业，拓展线上线下、借助快手、抖音等网络直播平台销售的创业者为主要目标。首期班学员有大武口区弘匠手工食品创始人、石嘴山奇石山文化旅游景区工作人员、以宣传传统文化的养正文化传媒等大武口区文旅、美食小吃、文化传媒等行业的创业者为主。课程内容主要围绕搭建直播平台、短视频的拍摄、剪辑、产品卖点提炼、直播实训等开展，手把手教会创业者变身网络主播，课时为7天，30人/班，培训内容侧重“直播电商”方向的实操。每班组成学习小组群，分为5个学习互助小组，每组设学习组长一名，直播课程后，学员按照讲师发布的学习任务，在小组内讨论并完成任务。各小组开展竞赛，纷纷晒出直播带货成绩单数、金额。

培训期间恰逢中秋佳节，但也丝毫未影响学员的学习热情，大家坦言，对自己感兴趣的东西，学习是一种乐趣，课下，趁晚上有时间直播课老师还深入学员的店面进行现场指导实操，学员们认真学习的劲头也互相感染，彼此之间互相鼓劲，纷纷表示此次培训班受益匪浅。

通过前期摸底，大武口区网络直播带货培训需求旺盛，1期班远远满足不了，我局计划再开2期，也欢迎广大有意愿网络直播带货培训的创业者们踊跃报名参加！

**直播活动策划本周工作总结3**

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＂。

**直播活动策划本周工作总结4**

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。

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。

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。

广播电视台20\_年新闻宣传工作总结

栖霞广播电视台20\_年新闻宣传工作总结

一、全力以赴做好新闻宣传工作，不断提高广播电视节目质量

（2）、精心组织并策划常规性的经济宣传报道，全方位、多视角、大容量的反映经济开放、项目落实等情况。鼓舞全区人民建设经济强区、提前全面实现小康目标的士气和信心

（3）、结合重大节日等纪念活动，开辟专栏节目，烘托气氛，营造宣传环境。如春节、三.八、五.一、五.四、七.一等组织宣传报道策划了《送温暖、献爱心》、《巾帼风采》、《身边的模范》、《飘扬的旗帜》等连续和系列报道。

二、开通南京电台热力调频《栖霞新闻》广播节目 宣传阵地进一部扩大

经过一段时间的调试磨合，我台于7月24日终于开通南京电台热力调频《栖霞新闻》广播节目。新闻每周7档广播新闻节目，每档保持在8条，以求新闻的信息量。其中周一——周五新闻周六、日为一周新闻回顾。不少听众反馈，对于新闻宣传方面的意见和建议，较好的实现了“让栖霞新闻传得更广、传得更远”的外宣目标。

三、强化定位，扩大视角，推出栏目

在开播仪式上，双方领导签署了联办节目协议。区委宣传部、区人民法院、区文化局等部门领导分别讲话，对栏目的开播表示祝贺，并对节目的制作、运作提出了要求。栏目将建立了严格的审片制度。栏目合作双方每半年召开一次研讨会和总结会，从节目的构思选题、拍摄的方法技巧、制作的艺术品位等方面总结经验，以提高节目质量。该栏目致力于报道法院动态、普及法制教育、弘扬社会正气、促进和谐发展。在筹备期间，区人民法院、区文广局等单位做了大量的准备工作，我台整合精干力量专门成立了栏目组。

《法院在线》栏目设置“特别报道”、“直击庭审” 、“法官风采”、“法在您身边” 等子版块。该栏目每月播出2档，每期节目时长为8-10分钟，在本台黄金时段播出。全年播出11期《法院在线》栏目。由于时效性强、视角独特、贴近生活，倍受全区群众的欢迎。

（2）、再推并创新《走进直播室》节目形式

根据区机关工委和区行风评议领导小组办公室要求，本台从8月底再次推出今年的《走进直播室》节目，为此我们改革和创新了节目样式，围绕百姓关注的热点、焦点话题，以访谈过程为主体，适时插入相关画面，发挥电视优势。从节目的序、开头、主体、细节、结尾、解说，等一系列环节中都作了精心的策划安排。已有6个职能部门的一把手领导走进直播室接受采访。节目始终贯穿了“为了人民，依靠人民，取信人民”的节目宗旨和机关作风、办事效率等理念。展示机关作风建设成果和今后努力的方向。明确采访内容和话题，提前做好与采访对象的交流，现场画面拍摄等组织、调度工作。

（3）、充分发挥和利用好电视资源平台，与区教育局联办专栏节目——《栖霞教育》。全年播出将近27档，受到全区教育系统广大教职员工的关注和好评。

四、加强和完善内部管理，不断提高队伍整体素质。

**直播活动策划本周工作总结5**

为丰富人民节日消费需求，营造浓厚节日气氛，促进我县名优特产品网络销售。根据省商务厅关于举办20xx广东便民促消费活动的通知（粤商务建函〔20xx〕98号）、汕尾市商务局关于组织五一期间促消费活动的通知”等文件要求，组织县域企业于“五一”期间举办各类电商促消费活动，本次活动聚焦“商品+服务”两大便民消费核心，联动我县电子商务公共服务中心、海丰抖音电商直播基地、天猫电器、奈思科技等单位，以促进消费为核心，采取线上优惠、线下体验等方式开展本次活动。

开展“好产品进社区”直播带货活动。海丰县电子商务公共服务中心联合深圳消费帮扶、广东奈思科技公司开展“好产品进社区”直播带货活动，邀请带货主播对已入驻孵化的优秀商家以及12个镇级站点的自有特色产品进行直播带货，通过满减活动、送礼品、福袋领取、领券消费等优惠方式，促进我县农特产品的销售，活动期间超过了6万多人次的观看，成交订单1258单，成交额达10多万元。本次直播带货活动联合深圳帮扶、电商企业助销我县的农特产品，助力农产品上行，促进五一消费增收。

开展珠宝首饰直播活动。为促进我县珠宝的消费升级，海丰抖音直播基地举办“夏日珍宝季”活动，通过鼓励商家开展直播带货，加大可塘珠宝的直播力度，助力可塘珠宝企业销售创新高，本次直播带货活动，交易额达1200万元。

我县家电零售企业充分利用已有的家电下乡、家电以旧换新新销售网络，抓住“五一”市场消费特点，举办线上线下促销活动，促进家电产品销售。如海丰县华壹电子商务咨询中心在五一期间推出天猫优品家电促销活动，通过送优惠、送话费、送服务、抽免单等优惠措施，推动了家电消费热潮，“五一”活动期间，直播带货92单，交易额达16多万元。

本次电商促销活动刺激拉动“五一”经济消费，满足了人民日益增长的美好生活需要，提升了便民体验，激发消费新活力。同时本次活动推广了我县各镇名特产品，助推农产品上行和产业升级，有利于拓宽农副产品销售渠道，建立与产业发展相适应的电商供应链体系，统筹农村电商、乡村旅游、产业文化等融合发展，助力推动乡村全面振兴。

**直播活动策划本周工作总结6**

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。

**直播活动策划本周工作总结7**

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。

**直播活动策划本周工作总结8**

xx市xx区商务和经济合作局脱贫攻坚帮扶工作既作为政治任务，也当作民生工程，始终保持人不下马、马不离鞍的精神状态，充分发挥商务专项扶贫作用，认真开展脱贫攻坚工作，以产业发展拔除穷根，以项目建设夯实基础，以电子商务助力奔康，以社会资源汇聚力量，取得了良好成效，为xx决胜脱贫攻坚和全面建成小康社会贡献力量。

>一、壮大产业力推脱贫攻坚

坚持扶志与扶贫相结合，结合贫困户自身实际情况，加强市场引导、技能培育和政策宣传，激发贫困户内生动力，培育2户贫困户为产业发展示范户，用贫困户自身奋斗经历感染影响更多人自力更生、勤劳致富。一是解放思想，大胆发展种植产业。帮助贫困户聂承平流转荒坡荒地200余亩，发展蔬菜、柑橘种植产业，期间大胆创新帮助聂承平先后完成群众动员、土地整理、机械施工、苗木采购、技术培训、市场分析、贷款融资等工作，目前，产业园已初步建成，预计达产后每年可增收200余万元，能吸纳周边50余人就业。二是牵线搭桥，积极发展养殖产业。帮助贫困户聂晓华与温氏养殖公司对接，利用该公司鸡苗、技术、渠道等，发展肉鸡养殖产业，帮助办理扶贫小额信贷，目前该户养殖场已实现年出栏肉鸡5万只、年纯收入达30万元。三是精准帮扶，动员发展服务行业。该局从实际出发，结合全区培育夜间经济工作和服务业强区建设工作，为贫困户提供家政服务就业培训和餐饮行业就业培训，帮助贫困户实现灵活就业。

>二、实施项目托举脱贫攻坚

全面推进省级电子商务进农村示范县专项扶贫项目建设，全面提升乡村电子商务基础设施建设，为脱贫攻坚、乡村振兴奠定坚实基础。区商务经合局精心组织，全面完成县仓配一体中心项目、镇村电子商务服务站点、电商知识普及培训和电商人才培养项目、溯源体系建设项目和县、乡、村三级物流配送体系建设项目，电商公共服务中心项目，商品集散中心项目等4个大类7个子项目建设工作。通过实施电子商务进农村示范县项目，不仅有力提升了全区电商发展水平，改善了电子商务发展基础，提升了电子商务产业发展水平，浓厚了xx区电商发展氛围，更有力推进了脱贫攻坚和乡村振兴工作，有效整合了区内农产品资源，拓展了农村居民、特别是贫困群众的增收途径，显著缩小了城乡差距，为全区乡村协调可持续发展注入了全新动力。仅电商知识普及培训一个子项目，就完成农村电子商务培训2500人次的电商知识普及培训，培训电商人才1500名，增加普通群众和贫困群众就业200余个，帮助增收900余万元，取得了显著的社会和经济效益，极大促进了新农村经济建设。

>三、创新电商助力脱贫攻坚

一是扶贫“带货”成绩明显。全面落实精准脱贫要求，整合资源有效开展商务扶贫工作，20\_年积极参加省商务厅主办的“品质川货·大国好物”网络直播带货，区商务经合局帮助xx镇、xx镇一次性网上销售春见5066件、吨，销售额达到万元，受到了省商务厅副厅长现场关注和高度赞可。二是重大活动带动扶贫。圆满完成“xx市20\_川菜川剧文化周”活动\_10项活动，成功邀请省、市商务局主要领导现场指导，受到媒体和群众广泛关注及高度赞誉，为发展川菜食材基地奠定了坚实基础，从根本上帮助农户解决种养问题。三是战“疫”时期助力脱贫。受疫情影响贫困户面临农产品滞销困境，致贫返贫便在一步之遥，区商务经合局怀揣着一颗为扶贫尽力的大爱之心，用网络直播的方式聚力消费扶贫。自2月18日开始，xx区主办的“百名本土网红直播活动”——“宅家拼流量·网红扶贫忙”已集中和分散直播31场，50名网红主播共计销售货品20000余件，网络额零售额220万余元。货品前期以滞销农产品为主，逐步上线加工农产品、预包装食品、非物质文化遗产、当地名特优品、老字号产品等。

>四、汇聚爱心共襄脱贫攻坚

该局不仅认真履行脱贫攻坚行业帮扶工作职责，作为结对帮扶单位，该局还充分发挥组织优势，用心用情帮扶，为联系村解决实际困难。20\_年10月17日，在分管区领导的关心指导下，该局会同区委组织部、区扶贫局，利用招商引资主管部门人脉广、资源多的显著优势，广泛号召在xx投资兴业的爱心企业和社会爱心人士，在xx镇灯盏村举行“微动力”爱心扶贫资金现场捐赠仪式，7家投资企业、2个帮扶部门为灯盏村现场捐赠了扶贫爱心帮扶资金万元，定向投入灯盏村脱贫攻坚项目。目前该基金已使用5万余元，主要用于解决贫困户“两不愁三保障”方面的突出问题（如住房安全、用水安全等）。将社会扶贫的义举变成助力脱贫的善果，营造社会各界大扶贫氛围，为脱贫攻坚工作发展了“兜底”作用，更为全区决胜全面小康汇聚了最强大的社会力量。

>五、以购代扶参与脱贫攻坚

该局积极动员干部职工全员参与脱贫攻坚大局，为决战决胜脱贫攻坚汇细流成江海。疫情防控期间，该局主动配合联系村一手抓疫情防控、一手抓助销增收，妥善解决因封村管理而导致的农产品滞销痛点，帮助联系村取得了疫情防控和民生稳定“双胜利”。一是“义”字当头，全面履行帮扶义务。动员帮扶干部优先购买贫困群众农产品，既充分帮助贫困户解决农产品滞销问题，又顺势解决帮扶干部果蔬、禽肉购买难问题。目前，该局共开展以购代扶8批次，采购金额3万余元。二是“稳”字打底，全面打通销售渠道。该局充分发展商务主管部门协调服务左右，引导搭建超市与农村产销对接平台，鼓励城区7家大中型超市与农户开展购销合作，创新开展“流动超市·送货上门”活动，主动将疫情防控期间贫困群众紧缺的生活必需品带到乡村，同时将贫困群众积压的农产品购回城区，在扩大超市货源保障城市居民果蔬粮油保障的同时，稳定解决联系村农产品滞销问题。三是“新”字点睛，全面扩展销售渠道。创新销售渠道，积极抢抓电子商务发展机遇和电商营商高地建设机遇，利用好疫情冲击下销售模式转型的有利机遇，在总结参加省商务厅“品质川货、大国好物”网络直销经验的基础上，与xx本地网络销售平台、网络主播合作，借力互联网渠道，创新模式开展农产品网络直销。目前，累计为灯盏村网上销售农产品2万余元。

20\_年是脱贫攻坚决胜之年，xx市xx区商务和经济合作局将继续保持昂扬奋进的工作姿态，在脱贫攻坚道路上坚定前行，在为民解困的实践里磨砺初心，在联系群众的征程里勇担使命，为全面建成小康社会贡献新的力量。

**直播活动策划本周工作总结9**

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！

**直播活动策划本周工作总结10**

近日来，各大电商平台乃至社交平台都被“双十一”直播席卷，以目前电商发展形态来看，直播渐渐成为了企业营销的一门“必修课”，众多企业和商家纷纷做直播带货的新尝试。

但机遇并不意味着“赶趟儿”就可以获得成功。虽然直播电商确实能够给众企业和商家带来更多的流量，但是大家首先要面对的一个难题就是如何做好直播电商。这里给大家总结了一些直播带货小技巧，希望能够为刚接触电商直播的人提供一个参考。

>1、一定要重视直播封面的设计

在看直播的时候，用户第一眼看到的就是直播封面，如果封面内容杂乱无章，很多用户可能直接滑到下一个直播间了。直播封面对整个视频有着至关重要的作用，封面就应该打造成视觉冲击力强并能简短有力地向用户们展示本期直播内容的，或者能够引发用户联想和好奇心的，同时也要跟直播内容有一定关联的内容。

需要注意的是，直播封面要符合平台规则，不要违规，这样优质的封面才能获得更多的流量和播放。

>2、在直播前加上适合视频的标签

>3、做好带货主播的人设

以主播的性格、才艺、颜值等特征为基础，商家结合直播定位来打造一个具有明显差异化的人设，毕竟与众不同才能让更多人在这么多主播中记住你。

另外，主播也要对产品有一定的了解，并具备专业的带货能力，毕竟不是每一个人来观看带货直播都会下单购买，主播要做的就是展示产品的亮点，戳到能够让他们购买的点，这背后需要的是成熟的销售技巧。

>4、直播间的布置和直播平台的选择

由于不同的直播平台都有不同的直播规则和玩法，商家和企业要做的就是选一个合适的直播平台，但电商直播平台那么多，怎么选呢？这里以欢拓云直播为例，给大家一个参考标准。

（1）要有包含特价、优惠券、限时秒杀、拼团等热门电商促销活动玩法的；

（2）邀请卡、分销红包奖励、开播提醒、社群传播等刺激用户分享转发，快速激活用户的；

（3）美颜特效、购物车等功能，增强用户观看体验和购物体验；

（4）订单统计、佣金统计、用户画像等数据助力商家打磨更优质的直播方案；

（5）选完直播平台之后，就要对直播间进行布置了。其中包括直播间设备（要根据具体的产品来进行调节）以及灯光布置，比如灯色、灯照的位置等都可以根据产品来进行调整。

>5、结束后一定要记得做复盘

每一场电商直播结束之后，商家或企业都要立刻组织直播团队进行数据复盘，数据包括点赞数、评论数、转发数、直播涨粉数、订单数等，再根据这些数据进行细化，最后与之前的直播数据进行横向纵向对比，发现其中不足与亮点，以为下一次直播方案调整做准备。

上面5个电商直播带货技巧对于新手来说比较有用，但在日积月累的直播带货中，商家也要不断地总结出适合自己的带货技巧，毕竟电商直播带货这个市场的前景发展还是很大的。

**直播活动策划本周工作总结11**

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。

**直播活动策划本周工作总结12**

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：

>一、工作表现：

在播音部，全体工作人员抱着极高的工作热情投入到每天的播音工作中。工作人员本着认真，严肃，负责的原则完成节目。播音员的普通话水平，驾御节目能力都有了显著的提高。大家表现突出，没有一丝怠慢。无论是院系还是学校的大小活动，几乎都由播音部的工作人员担任主持。大家表现的积极，热情，非常敬业。

>二、出勤状况：

播音部例会，所有成员几乎都能到。个别不到的也能及时请假。大家能够积极配合广播台工作，保持良好的出勤率。

>三、各部配合：

>四、出现的问题：

在播音时，还会有忘词，吃字，打哏，喷麦的错误发生。个别情况下出现不能提前拿稿，播音时稿件不熟悉的状况。学期末个别人员态度有懈怠表现，总体节目质量上停滞不前。

播音部作为广播台的重要部门之一，其工作成绩好坏直接关系着广播台的声誉，更担负着树立广播台形象的重任。为了使以后的播音工作更加行之有效，有章可循，现制定工作计划如下：

>一、播音员塑造自我，从硬件和软件两方面着手。

硬件即自己的播音实力，包括普通话水平和驾御节目能力。提高播音质量，要求播音员能针对个人问题加强训练与改正，特别关注下总结中提到的几点常见问题(忘词，吃字，打哏，喷麦)。灵活自然的驾御节目，要求对节目宗旨和特色有足够了解，并能应对常见的突发情况。特别指出的是，新播在播音实力的提高上，特别需要老播的指导和帮助。老播要耐心热情，工作中对新播严格要求，及时指正，并改进自身，与新播互勉互励，共同进步。

软件即思想重视与节目意识。要求播音部工作人员热爱播音，热爱广播台。在节目质量上精益求精。对节目的关注与筹备并不表现在播音一时，平时的学习生活中，处处留心感悟，能使节目更新更绚更吸引听众。老播应以高度的责任感为新播树好榜样，共同筑就播音部的辉煌。

>二、打造品牌节目

在播音部5年的发展中，节目不断的推陈出新，但具体的几大版块的大方向并没有乱。在七个版块中，每者都有每者的特色和噱头。既然存在就必有市场。而市场的大小如何反应如何靠的既是节目的质量。在新的学期中，播音人员应把握好自我节目，张显出特色，打造出自我的品牌。播音部鼓励大胆而有意义的创新!

>三、明确管理条例

纪律是团体成功的保证。新学期，播音部工作依旧要强调纪律。播音员要求在5：00之前到，否则以迟到论;到后第一时间在签名簿上签到，否则以旷工论，不得代签;播音员结束播音后经组长同意方可离开，否则以旷工论。没有特殊情况不得请假，如有特殊情况不能按时值班，需事先请假并亲自找本部其他人员替班，以确保工作正常进行。

**直播活动策划本周工作总结13**

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。

**直播活动策划本周工作总结14**

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。

**直播活动策划本周工作总结15**

近日，朗县商务局组织县域内网络主播到拉萨开展直播带货技能培训。

本次培训以提升电商创业人员电商应用能力为目标、以直播带货为主题，邀请实战经验丰富的讲师，结合朗县实际情况，围绕短视频账号养成、短视频变现、新手直播从0到1快速突破冷启动、直播话术、直播带货的前期准备等内容，通过边讲解边操作的模式，为学员们做了深入分享，使大家能快速吸收课堂知识并用于实践。

直播行业的飞速发展，使其成为创业致富的红海，既有无限的机遇和潜力，也充满了困难与挑战。由于缺乏专业知识和相关平台操作技巧，不懂行业规范和运营方式方法，朗县电商直播发展一直相对滞后。

此次培训，不仅使学员们了解了电商直播的相关理论、政策法规，还通过实践操作、交流探讨、即时反馈，提升了学员们的实战能力，进一步将电商直播带入基层、引向深入，为切实推动朗县电商发展、带动群众增收致富奠定坚实基础。

**直播活动策划本周工作总结16**

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。

**直播活动策划本周工作总结17**

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。

**直播活动策划本周工作总结18**

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。

**直播活动策划本周工作总结19**

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。

**直播活动策划本周工作总结20**

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。

**直播活动策划本周工作总结21**

20\_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”。

**直播活动策划本周工作总结22**

>直播运营一天的感受：

1、工作事项较多，需要安排主播工作时间，督促所有主播稳定开。

2、还需要帮助主播活跃房间气氛，解决主播遇到的问题，对主播提出宝贵意见帮助提升。

3、直播运营要有强大的内心和抗压能力，其次就是寻找途径，一定要各方面途径都去尝试。

>直播运营的工作重点：

1、直播运营什么都要会，要懂直播规则与流程，要有选品分析能力，还要有团队管理与培训经验，最好还要有电商从业经验。

2、运营要全程监控直播间，关注主播直播动态。特别是在主播懈怠，偷懒的时候要进行及时提醒。还要重点关注主播的体态、表情，并进行指点。

3、进行后台数据监控。每天、每个月都要进行数据对比，重点关注直播间的观看人数、关注人数、打赏人数、流水总额的变化。除了关注自己的主播，还要将自己的主播与同时期主播进行对比，差在哪里，好在哪里要进行归纳总结。

**直播活动策划本周工作总结23**

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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找