# 景区直播维护工作总结(热门29篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-07-10

*景区直播维护工作总结1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...*

**景区直播维护工作总结1**

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！

**景区直播维护工作总结2**

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。

**景区直播维护工作总结3**

在市委、市政府的正确领导下，20xx年凤城河风景区的保护与管理工作取得了长足的进步，在建设的同时就注重了保护工作，合理利用资源环境，建成一片，管理一片。并遵循节约型的景区建设原则，特别注重管理，立足“进取拼搏、奋发向上、磨练意志、夯实基础”，紧紧围绕风景区全年管理工作目标和各项服务技术指标，以“让游客满意，让政府与社会满意，让领导满意”为指导思想，坚决完成上级的指示，努力践行管理服务承诺，坚持高标准、严要求、高效率的完成景区的各项管理服务工作，行风建设、创建、创国家“4A”级旅游风景区等工作。

20xx年景区保护与管理做了以下四个方面的工作。

>一、保护并举，管理是更好的保护

景区建设之初，从图纸设计就注重保护工作，历史资源是不可再生的。望海楼在挖地基时发现一涵洞，经文物部门鉴定为宋代涵洞。为此望海楼的位置做了相应的调整，以保护文物资源。同时管理更未放松，加强景区管理也是我们景区的工作重点。今年管理工作根据“精兵优质、简政高效”的原则，设计搭建了一个高效运作的组织架构。机构精简高效，部门协作有序。景区管理工作本着“因岗选人，人适其位”“宁缺勿烂”的人事制度，新人入岗之前必须进行岗前试用，择优录用，岗位互换循环，优胜劣汰。

坚持“以人为本，重在激励”的管理风格，创新实践科学的管理模式，大刀阔斧进行体制改革、制度创新，推行绩效优先、现场督查、现场点评、现场整改、办事雷厉风行，强势推广ISO9001及“4A”级旅游风景区标准质量体系，质量记录小到烟竹筒定时清理、池水的换水记录，怎样说的，就怎样做；怎样做的，就怎样记录，实事求是。

>二、制度创新，规范员工行为、加强岗位培训方法出新有效、服务质量意识显著提高

今年以来，根据景区管理的特殊要求、结合景区的\'实际情况，按照具体工作部署，修订了景区管理相关的规章制度、员工工作流程及工作标准、考核措施、奖罚办法，制订了《凤城河风景区管理服务质量控制程序手册》《关于监控室交接班的规定》《请钟点假的控制规定》等，在实际操作过程中，做到具体工作标准有章可依，奖罚措施有理有据，严格遵守“三个一个样”，工作归工作、交情归交情，工作不循私情。

同时，为了提高管理人员的业务能力和管理水平，组织管理人员对各项规章制度进行学习和培训，了解和掌握管理基础知识、景区管理制度、景区人文历史知识、业务技能、工作思路等。

>三、积极投身管理服务主战场，努力践行服务承诺，全面实施品牌化管理策略。

一年来，景区全体员工“心往一处想，劲往一处使”。坚持服务承诺，克服了重重困难，主动放弃休息，加班加点，尽心尽职，确保景区环卫生环境整洁、秩序良好，出色地完成了各项工作任务。以及园区内开展各类群众性活动、重大参观接待工作，从组织指挥到具体操作上，落实措施上都从容对待、精心策划，力争做到周到、细致、紧张、安全、有序。保洁工作全面突出工作流程的落实和效率的提高。

>四、强化服务质量过程的有效控制，确保服务质量和服务水平的不断提升

在景区设立质量督查岗是一大创举，根据要求，结合景区的工作实际，成立了质量督察小组，各项规章制度、工作流程、工作标准、奖惩措施、考核细则，采取“日常检查与突击抽查”的形式，本着质量督查公开、公平、公正的原则，不包庇，不讲人情，不弄虚做作假，不得利用职权搞特殊化，督察人员不得凌驾于管委会规章制度之上。敢抓敢管，不怕得罪人。对一些新进人员无意间轻微违纪行为给予他们提醒和帮助，以说服教育为主。形成景区质量督查日工作制度，不流于形式，定期、定时对护卫、保洁人员进行质量督查。

凤城河风景区为市民、游客奉献一流景点硬件的同时，营造优美整洁的环境。处处浸润了管委会领导的心血和广大员工的汗水。应该说：全体工作人员是一支能吃苦、能打硬仗、恶仗的管理团队。但有些工作还做得不够，质量督查力度还不太大，思路不够开阔。在团队管理和建设中还存在一些问题和不足，如管理员的自身素质与管理能力，不能满足上级和社会的要求和标准，酒店式管理理念还未得到有效灌输，管理服务缺乏深刻的文化内涵，管理服务创新滞后，主动迎合性不够，对现场工作布置、落实、跟踪、整改、回访的细节管理还有待于加强。总结20xx年度经验和教训，在20xx年度我将不断总结提高自己。管委会明年的工作大体涵盖了以下几个方面：

一、继续通过建章立制、机制强化、人员调整、规范管理服务完善景区管理组织机构，明确管理职能和分工，按照规范化的运作模式，以部门为实施主体，继续通过建章立制、调整人员强化、规范管理服务行为，适时调整管理体制。

二、继续有效组织好培训、学习，规范员工服务行为。特别是主人翁的意识和理念进一步打造，形成“有所作为”的浓厚工作氛围，实现一个转变：变我要他做，为他自已要做。

三、继续加大对管理服务人员的监督考核，以强化对管理服务人员的服务质量的监督力度。通过谈心、交流活动，凝聚活力，宏扬正气，打击歪风邪气。

四、逐步探索，形成服务特色

五、乘“创4A”的东风，鼓舞士气，全面抓了景区管理服务的各顶工作，不折不扣完成上级下达的各顶任务。

六、在后续管理、模式创新、人员业务素质以及现场管理服务质量有差距，特别是员工的星级服务意识和服务标准提升上下大力气，紧扣管理和服务两大主题，要牢记“以安全、秩序为第一要务，重点突出服务质量，兼顾经营效益，要居安思危：如履薄冰、如临深渊”。持续改进服务意识和水平，不断探索、总结、创新物业管理工作的新思路和新方法，为做好20xx年各项保护管理服务工作奠定良好的管理基础。

**景区直播维护工作总结4**

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。

**景区直播维护工作总结5**

为巩固明溪口镇旅游的优良环境，推进我镇景区社会治安综合治理工作，根据县委、县政府和县综治办有关的要求，我镇在旅游景区广泛开展了平安景区的创建活动，现将创建工作情况总结如下：

>1、切实加强了领导，形成了齐抓共管的工作合力。

一是在明确责任上抓推进。在创建过程中，我们把保一方平安作为景区领导的政治责任，镇成立了以分管综治工作的领导为组长的“创建平安旅游”领导小组，组长全面抓、负总责。二是在整体联动上抓推进。创建平安景区，人人有责。镇创建平安景区办公室与各景点村（居）分别签定了目标责任状，形成了互为联结的创建工作领导机制。三是在责任追究上抓推进。我们定期组织召开社平安景区创建工作分析会，对创建工作进度慢、措施落实不到位、工作效果不明显、完不成工作任务的，制定了责任追究制度。

>2、营造了人人参与的浓厚氛围。

一是加强了景区内人员的学习，确保认识到位。我镇利用多种形式，组织景区内工作人员学习了平安景区创建工作的精神，使大家深刻体会建设平安景区是加快发展所需，是提升形象所求。二是结合岗位创平安，确保宣传到位。我们大力加强了平安景区建设的宣传工作，将平安景区创建工作的意义和目标、基本内容和要求通过标语、宣传栏、会议等形式宣传到景区内所有人

员，营造人人思平安，人人创平安、人人为平安的浓厚氛围，动员景区上下投身创建活动的自觉性和积极性。三是制定实施方案，确保落实到位。我们根据县综治委和旅游局的要求，结合我镇实际情况，制定了切实可行的\'平安创建工作实施方案。

>3、抓“双基”，确保平安创建多层次。

一是深化“平安进万家”活动。家庭是最大的基础，社会是由千千万万个家庭细胞组成的，只有将平安工作延伸到每个家庭，抓好群众基础，形成“人人关心治安，家家参与防范”的良好局面，才能真正抓住平安创建的根本，提高平安创建的核心竞争力。为此，我镇确定了以提高家庭成员的文明素质、道德素质、法制意识和科技素质为重点，以宣传教育为主线，以家庭平安促进社会平安的“平安景区”创建工作思路，建立了从镇到村到单位家属的创建“平安家庭”活动组织网络，开展了内容为平安意识、治安防范、矛盾调处、法律知识、致富技术、文明新风、安全知识进家的多层次“平安进万家”活动。同时集中组织镇综治办和派出所开展形式多样的大走访。

通过安全文明的景区创建活动的开展，建立了安全文明景区的有效工作机制，改善了景区及周边治安状况，进一步健全了校内安全防范机制。有效地防止重大刑事治安案件的发生，减少了违法犯罪案件和安全事故的发生。实现以内容健康、丰富多彩为基本要求的景区文化生活质量的显著提高；实现以良好的景区秩序和优美的景区文化生活质量的显著提高。

我们在“平安建设”和综治工作上虽然做了大量的工作，但与高标准、严要求相比，还存在很大差距，我们将继续投入大量精力，进一步抓好各项创建措施的落实，全力打造“平安明溪口”，确保明溪口镇安定、和谐。

**景区直播维护工作总结6**

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。

**景区直播维护工作总结7**

>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。

**景区直播维护工作总结8**

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。

**景区直播维护工作总结9**

一年来，我公司景区的安全工作在相关职能部门的支持配合下，我景区高度重视，精心组织，协同配合，认真实施，全面按照安全工作总体要求和部署，以对游客生命健康安全高度负责的态度，认真履行旅游安全监管职能，全面完成了下达的旅游安全工作目标任务。现将有关情况总结如下：

>一、高度重视，成立机构，落实责任

将旅游安全作为一项重要工作来抓，旅游全监管是一项全新工作，更是一项惠民工程，因此，我景区对此项工作不敢有丝毫懈怠，而是高度重视，认真学习，深入调研、熟悉业务，不断掌握新的工作方法，吸取好的工作经验，全力做好旅游安全监管工作。

首先，抓住重点，制定方案。为做好旅游景区安全监管工作，确定了工作目标、工作重点和实施步骤，明确了以开展旅游景区为重点区域，为游客营造一个安全、健康的旅游环境，确保广大游客玩的`放心。

其次，成立机构，落实责任。为加大对全县旅游景区安全的监管力度，景区成立了以总经理为组长，有关科、室、队为成员的旅游安全保安小组，明确了工作职责，进行了责任分工，为此项工作的顺利开展提供了组织保障。

健全制度，规范管理。按照对安全工作的总体要求，为配合相关职能部门做好旅游安全工作，制定并完善了一系列管理措施，明确要求各景区本着坚持“以人为本，游客至上”的思想，全面落实“安全第一、预防为主”的方针，进一步增强安全意识，牢固树立“没有安全就没有旅游”的观念，严格按照相关规定制定和完善应急预案，特别对旅游景区安全工作作了重点部署。

>二、加强领导，精心组织，认真实施，确保旅游安全工作目标任务全面完成

第一阶段：加强宣传，做好引导。结合夏季旅游安全隐患排查及集中整治行动，在旅游景区和游客中普及旅游安全生产知识，进一步引导树立安全意识，高度重视安全工作，努力营造人人关心食品安全的良好旅游氛围，为方便游客咨询和维权。

第二阶段：协调配合，集中整治。一是将安全监管同“黄金周”相结合，在“五一”、“十一”黄金周前，按照旅游局的统一部署，等职能部门协调配合，联合执法检查。

回顾一年来的工作，我们在景区保护、安全、管理上取得了一定的成绩，但我们深知与各级领导的要求和先进景区的工作水平还有一定的差距，在以后的工作中，我们将总结经验，与时俱进，开拓创新，努力把xxx建设成为文明、诚信、安全、高效的精品景区。

**景区直播维护工作总结10**

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。

**景区直播维护工作总结11**

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。

**景区直播维护工作总结12**

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！

**景区直播维护工作总结13**

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”。

**景区直播维护工作总结14**

自十八大启动乡村振兴战略后，十九大紧接着提出了实施乡村振兴战略，而今年的\_，全面推进乡村振兴战略再次被提及，加快建设农业强国，推动乡村发展，仍然是我国发展工作的重中之重。未来，我国的农村建设仍将阔步前行，\_报告中做出的新思想、新观点也将化为具体措施和推动工作的强大动力，全面推进乡村振兴阔步前行。

辛选集团创始人辛巴可谓一直坚定的行走在助农的道路上，早在20\_年，辛巴就参与到了直播助农中去。在那之后，他便不断总结经验，探索出了“顶流主播+地标产品+IP升级”相结合的助农模式。在辛巴和辛选集团通过直播进行助农的这些年中，孵化出了包括江门海鸭蛋、五常皇家稻场大米等众多农产品地标品牌，并帮助品牌实现了壮大。江门海鸭蛋已常驻辛巴和辛选直播间两年，累计售出5000多万枚，创造销售额超6000万元，带动了几千户农民创业增收；皇家稻场大米在辛巴和辛选的直播间累计销售超100万单，达一万多吨。

不仅如此，辛巴和辛选在20\_年还开启了新一轮助农计划——“辛火计划”。今年7月，辛选主播蛋蛋代表创始人辛巴于西安开启了“辛火计划”第一站。当天，凉皮、肉夹馍、油泼面、羊肉泡馍、狗头枣等40多款陕西特产，共销售170多万单，多款产品一经上架即被抢空，总销售额破5000万。辛选主播蛋蛋还获得了“西安好物推荐官”荣誉证书。

也许直播带货只是帮助乡村振兴的途径之一，但是如果有更多的力量参与进来，从各个角度发力，定能为乡村发展再谱新篇章！

**景区直播维护工作总结15**

20xx年，洪恩岩风景区在县委、县政府的正确领导下，在市、县旅游局的精心指导下，在各部门、虎邱镇政府的大力支持下，依托和服务于安溪县，使洪恩岩游客市场持续升温，为景区持续快速发展奠定了坚实基础。现将全年度工作总结如下：

>一、保量增值，确保全年目标完成。

本年度已完成年初制定的目标：研究开发景区旅游产品，并组织营销；研究设计景区精品旅游线路，并组织推介；完善数字网络营销平台，并有效开发利用。

自1月份至12月中旬，景区共接待旅游团队1，2900多个，人数为29万多人次，通过有效管理，不仅使景区团队管理有序进行，另外，景区通过大力宣传，旅游接待人数明显增长，景区经济实现了历史性的突破，五一、十一黄金周景区游客接待量均创下历史最高记录。

>二、扩大宣传，进一步提高景区知名度。

1、广告宣传

依据洪恩岩四季不同特色及节庆活动，在高速公路显著位置做广告牌，在安溪县内及周边县市醒目的楼体、路灯杆、火车站、客运站等处设立景区宣传板，景区内也根据景区活动内容对宣传标语进行及时更换。群发手机短信2万条，分发宣传折页3万份。

2、媒体宣传

与知名电视台合作，对洪恩岩的相关活动进行了宣传报道。

在泉州电视台、厦门电视台及晋江电视台以及省内知名报纸等旅游相关栏目根据我方提供的素材，有选择的突出重点播出，宣传推广洪恩岩旅游产品。

3、资料宣传

重新设计并制作了景区宣传海报、折页、画册等系列宣传资料，以图文并茂的形式生动形象展示了洪恩岩景区的风采，并且选择不同群体进行发放。

>三抓管理，不断提高行业发展水平

行业管理是巩固景区建设和旅游市场促销成果，推动洪恩岩旅游各项工作进一步发展的重要保障。对此，我们重点开展了旅游从业人员素质培训和旅游安全生产工作。一是组织全体员工培训。通过培训旨在提高从业人员安全意识，提升综合服务品质。请旅游局领导、旅游学校专业老师对员工进行培训。二是落实安全生产责任。不断完善旅游安全管理机制，与管理人员签订安全生产责任书，层层签订安全生产责任状。定期、不定期召开安全生产工作例会，分析总结安全生产工作，有效遏制重特大事故发生。三是开展安全生产执法行动。建立健全安全生产联合执法机制，督促生产经营单位落实主体责任，完善自查自纠制度；开展安全生产专项治理行动，完善安全生产隐患排查整治工作机制，不断加大隐患排查整改工作力度；督促企业建立各类安全管理应急预案，定期开展应急救援预案演练，古堰画乡管委会适时举办了落水救援应急演练，提升旅游企业应急反应和处置能力，确保旅游人员安全。

>四抓招商，激发旅游发展新动力

景区把旅游招商引资工作作为重要工作，按照景区旅游发展“总规”，精心组织编制了一批建设标准高、带动性强、特色鲜明、前景广阔的旅游招商引资项目，并有目标地邀请优质客商来洪恩岩实地考察，加深投资商对项目所在地的`了解，增加投资互信。重大项目做到领导主抓、部门跟踪。镇政府分管领导亲自反复登门拜访客商、多次主动对接洽谈，吸引了厦门、泉州等地一批有实力、有信誉的客商前来考察洽谈。

回顾近一年的工作，景区总体上发展态势良好，旅游资源优势正在向旅游产业优势转变，但是必须清醒地看到，景区仍在开发建设中，迄今仍缺乏拉动旅游产业整体发展的核心主体，旅游目的地产品尚未成型，市场营销亟待全面拓展，景区市场竞争力不强，旅游接待服务体系不完善、专业管理人才缺乏等问题制约了我区旅游进一步发展。

**景区直播维护工作总结16**

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。

**景区直播维护工作总结17**

教师要创造条件，重视从学生的生活经验和已有知识出发，学习和理解数学；要善于引导学生把课堂中所学的知识和方法应用于生活实际，既可加深对知识的理解，又能让学生切实体验到生活中处处有数学，体验到数学的价值。

如简便运算125－98，可让学生采用“购物付款的经验”来理解：爸爸有一张百元大钞和25元零钱，买一件98元的上衣，他怎样付钱？营业员怎样找钱？最后爸爸还有多少钱？学生都能回答：爸爸拿出100元给营业员，营业员找给他2元，爸爸最后的钱是25＋2＝27元。引导学生真正理解“多减了要加上”的规律。以此类推理解121－103、279＋98、279＋102等习题。

再如：蜀南竹海的门票每张50元，如果30人以上可以团购，每张40元，我们班共有28人，该如何购票？同学们通过思考、计算，得出了许多解法：50×28=1400（元），40×30=1200（元），在比较中选择最佳答案。体验学习需要引导学生主动参与学习的全过程，在体验中思考，锻炼思维，在思考中创造，培养、发展创新思维和实践能力。当然，创设一个愉悦的学习氛围相当重要，可以减少学生对数学的畏惧感和枯燥感。让学生亲身体验，课堂上思路畅通，热情高涨，充满生机和活力；让学生体验成功，会激起强烈的求知欲望。同时，教师应该深入到学生的心里去，和他们一起经历知识获取的过程，历经企盼、等待、焦虑、兴奋等心理体验，与学生共同分享获得知识的快乐，与孩子们共同“体验学习”。

十月金秋，转眼手语协会已成立了半个学期多，在这不长不短的时间里，手语协会在我们的眼前慢慢地健康成长。在此我衷心的祝愿手语协会会越来越好。以下是手语协会财务部在十月份的总结：

在十月中，财务部主要是负责为实践部和公关部等部门负责报销事项。协助各部门的财务报销和采买。在十月，协会举办了一场理事间的团康聚会，其中的采买工作就是由我们财务部负责，另外关于活动经费的收取和清算也是由我们财务部负责。

在此次活动的清算工作中，我发现了我们部门存在着很大的不足，就是对财务的清算分工存在明显的不足。经过这次教训，我们部门会朝着这方向改进，尽量让每个人都能在岗位上各尽其职，将工作做到最好。

直播运营月度工作总结（扩展10）

——采购月度工作总结

采购月度工作总结

不知不觉中我已在公司工作将近二年了，虽然工作的时间不算长，但是我经历了公司最重要的一段时刻，中和花园的初建到现在的将近全部售出。回顾近二年来的工作，让我学会了不少的规律，也给我添加了不少见识，同时也让我积累了一定的工作经验。我的工作岗位是负责现金收付、银行结算、原始凭证的整理及有价证券的保管等。刚开始的时候，我认为工作好像很简单，不过是点点钞票、填填支票、跑跑银行、开开收据等事务性工作，但是当我真正投入工作后，我才知道，我对工作认识和了解是错误的，出纳工作不尽责任重大而且需要有一定的专业知识才能掌握。就对一年的售房收银工作来说，虽然工作圆满结束，但也有一定的失误和不足之处。现将一年工作情况总结如下：

完成中和花园商铺的收款工作累计收款多少元？车位销售多少个，累计回收款项多少多少钱？配合财务部办理发票发放多少份？中和花园办理房产证多少每月20号对当月销售情况总结，协助财务部完成xxx每月一次统计报表的任务。

根据一年工作总结以下几条：

1、对售楼人员填写的签约价格单一定要根据公司下达的销售价格表认真复核，还要针对姓名、房号、首付款金额以及合同签约期限进行一一核对，如有出入，立即和销售人员联系。

2、对于特别优惠客户，要有优惠单（公司领导签字）方可优惠，否则以正常价出售。

3、根据以往经验，有个别客户在交付款时，不能一次性缴清签合同者，我们不可开具公司收据，以免招来不必要的麻烦，应打临时收条，收条上只注明暂收现金金额。

4、为了保证公司的财产安全，在收到现金时要及时送存公司银行账户，大额现金要有两人送存银行。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

1、学习不够。回顾一年的工作经历，虽然勉强可以应付工作要求，但是对于一些突发情况处理情况不得当，理论知识、专业知识等以渐渐不能适应新的个人要求。

2、个人情绪化。在工作较累的时候，有过松弛思想、消极情绪、减低了工作效率和质量。

针对以上问题，今后的努力方向是：

1、加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养高层次的追求，必须通过对财务工作制度、国家法律法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

2、增强大局观念，转变工作作风，努力克服个人的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做的更好。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，取得了不俗的业绩，我坚信在新的一年中公司将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**景区直播维护工作总结18**

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。

**景区直播维护工作总结19**

当前疫情形势依然严峻，仍需我们众志成城，共同抗“疫”。为了学生能“停课不停学”，我们采用网上授课。现将我班数学学科网络授课情况作一总结。

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。

我认为，网络直播课对自律的学生有好处，可以回看自己不太理解的地方，空闲时间可以自己练习有难度的题。但对不自律的学生没有任何约束力，网络教学会拉大这两类学生的差距。当然，初中生还是要自立，要学会自己管理自己。愿不自律的学生能有所改变。

**景区直播维护工作总结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。

**景区直播维护工作总结21**

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。

**景区直播维护工作总结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。

**景区直播维护工作总结23**

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。

**景区直播维护工作总结24**

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。

**景区直播维护工作总结25**

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。

**景区直播维护工作总结26**

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。

**景区直播维护工作总结27**

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。

**景区直播维护工作总结28**

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。

**景区直播维护工作总结29**

20xx年即将结束，只有在回首，才能感觉时间的飞逝。只有回首，才知收获。

算算从事导游工作已有两个年头了。去年半年多的全陪工作，让我身心疲惫。曾经试图放弃，却有百般理由选择坚持。为了坚持，为了继续，我走进了金矿，加入了遂金这个大家庭。一年，经历了酸甜苦辣，留下了经验。20xx年1月份带的第一个地接团，这对之前从未带过地接团的我来说是一个新的挑战。加上对景区和线路的`不熟悉，上团前异常的紧张。好在团是顺利带下来了。到目前为止，共带了六十三个团。以下对一年带团情况做总结：

>一、熟悉线路，接团前做好充分的准备。

a、出全陪前，先要了解目的地的情况，以及注意事项。(给地接导游团款时，要索要收据)

b、地接要了解各个景区的情况。特别是节假日。

>二、用心服务。

做旅游就是做服务。服务是关键。带团除了讲解就是服务。用心服务，无论客人素质高低，只要用心去服务总是对的。但服务并不等同于服务员。在餐厅就餐时，如果餐厅不是很忙，就没必要端菜送饭。有时候，遇到素质低的客人看到你做服务员做的事，他就会帮你当成服务员。如果餐厅很忙，那就有必要帮忙上菜。记得曾经出全陪时，有个很优秀的`地接跟我说过，一个优秀的导游就是导游，不是服务员。服务也是要看情况和具体事情的。

>三、注意协调，随机应变，以不变应万变。

出现问题不能慌，要及时果断处理。七月份，带了一个团，矿里职工赴海南疗养。因种种原因，未召开行前说明会，导致车赴机场时，出现了一系列状况。虽然这事于导游无关，因为带此团的全陪导游是自己，所以，当时情况下，只有道歉和安抚客人情绪，尽力减少公司损失。

>四、书到用时方恨少。

很多时候会被客人的一个问题问的哑口无言。一次带老年团，在讲到凯恩集团时，一位退休老教师问，王白浪是遂昌人吗?当时的我只能惭愧的说抱歉。我确确实实不知道王白浪是不是遂昌人。下团后，查资料才知道，他是遂昌本地人。对于一个遂昌有着重大贡献的人，我居然对他一无所知。如果平时到看看多了解了解，也不至于客人问起时，一问三不知的尴尬。

20xx年，对于旅游界来说是一个特殊的年份。新的旅游法在十月一号实施，这对整个行业来说无疑是个巨大的冲击。新法规定：为保障游客的消费权利，整个行程中不得进购物店。众所周知，在旅x业里导游的底薪极低，且无保障，工资的大部分是佣金。这也是一个公开的秘密。十一后，旅行社不得不提高导游的工资。但是真正提高多少呢?不得而知。

20xx年对我自己来说也是一个特殊的年份。第一次独立完成地接工作，第一次处理交通事故，第一次半夜带摔伤的老人去医院，第一次送机到机场，却发现关门……

很多人说，做三年导游，相当于走了三十年的人生路。虽然每个团的基本步骤差不多，拿计划单，接团，走行程，送团，报账。说起来每个团过程很简单，但每个团有不同。读万卷书，不如行万里路。旅途中的所见所闻都能让自己长见识。这是一笔难得的财富。

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