

直播现场工作总结报告热门43篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/218672.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

直播现场工作总结报告1

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。

直播现场工作总结报告2

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。

直播现场工作总结报告3

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。

直播现场工作总结报告4

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。

直播现场工作总结报告5

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。

直播现场工作总结报告6

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。

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。

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。

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，对新上岗和人员尤其如此。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，一定会做到最好。

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”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。

“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。

20xx年10月，我有幸来到公司工作。在这样一个优越而又能充分发挥个人能力的环境中，不觉已经工作了将近六个月的时间。在这几个月的工作中我深切感受到的是同事的关怀、公司管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲。这对我这样的新丁来说，可是受益匪浅，同时也为我的人生道路指明了前进的方向。现在我将这六个月来的工作情况作一简单总结。

在思想上，我深刻地认识到新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室环境和日常工作事务，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

直播现场工作总结报告7

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。

直播现场工作总结报告8

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。

直播现场工作总结报告9

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长。

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。

直播现场工作总结报告10

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。

直播现场工作总结报告11

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。

直播现场工作总结报告12

20_年春节，一场突如其来的新型冠状病毒肺炎疫情影响着全国人民的一切行动，当然更包括上亿的中国学生，各地纷纷出台了“停课不停学”的一系列措施，我校也针对各级学生进行了网上授课，我也承担了高三数学一部分学生的数学科网上授课工作。

一接到任务时，内心是很慌乱的，平时对于电脑的操作仅限于浏览个网页或者简单地制作几张PPT，生怕完不成学校下达的任务，更何况高三学生面临高考，身心有更大的压力所以在测试平台的时候，账号和密码输入了好几次都是错误的，不得不一次次求助于同事，感谢他们的耐心解答终于掌握了网上授课的方法。

正月初七，我的第一次网上授课，输入账号密码，登录后，屏幕上显示一个个学生也登录上了，我就开始上课了，在问候了同学们以后，我开始讲解寒假作业的内容，针对学生存在的问题，一一进行讲解，并不是让学生回答，对于积极回答问题的同学和回答正确的同学给出鼓励，学生的反应非常活跃，由于第一次网上授课，所以在准备上有些不充分，平台也有些卡，学校的老师积极解决这些问题，很快网络又很顺畅了。

前几天由于不是特别熟悉，所以都是到学校上课，熟悉了以后，我又在家给学生上课，通过平台给学生们布置作业，批改作业，指出学生存在的问题，在上课时讲解这些疑难问题.....

学生马上面临高考，由于不能到学校学习，不免有些紧张，我在讲课时也指出这些，让学生一定要充满信心，全国的学生都是一样的，谁能够充分利用时间，谁的学习效率高，谁就能笑到最后，在高考中一定能取得好的成绩，每个学生就是一个家庭的未来和希望，作为一名教师，能够做的，就是尽心尽力，让每个学生能够勇敢地面对高考，迎接高考，为未来打下良好的基础，这也算是针对这次疫情能够做到的。

随着我省疫情的一天天好转，与学生相聚在课堂的日子也越来越近了，期待每个同学经过这个特殊的“假期”，变得更加懂事，更懂得珍惜，为我们伟大的祖国的建设增砖添瓦！

直播现场工作总结报告13

在市课改领导小组的组织安排下，对实验教师进行通识培训和课程教材培训。在培训期间学习了《中央关于深化教育改革全面推进素质教育的决定》《关于基础教育改革与发展的决定》《基础教育课程改革纲要(试行)》，并结合当今国际、国内基础教育的发展趋势等，再次学习关于教育“三个面向”。参加培训的120多名教师深有感触地认识到这次课改的重大意义，加强了对课改工作的使命感、紧迫感和责任感。基础教育课程改革是实施素质教育的具体体现，实施基础教育课程改革的核心是培养学生创新精神和实践能力，重点在于转变教师的教学行为和学生的学习方式，促进每一个学生身心健康发展，形成终身学习的意识。

直播现场工作总结报告14

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。

直播现场工作总结报告15

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。

直播现场工作总结报告16

开学已经一周了，我也成功的由一名老师转行成为一名网络主播。作为一名新主播，本周的工作总结如下：

1.钉钉平台的使用，开始直播前选择连麦，在讲课过程中就可以提问学生了，不过提问时必须要求学生申请连麦才可以，老师不能主动连麦学生，这点不太好，不想回答问题的学生发一句老师我网卡了就可躲过一劫。

2.用电脑比使用手机方便，提前把课件还有作业准备好，讲课过程中随时切换就好，备课要花更多的时间和心思，备好课才能在直播中从容应对一切，毕竟一次课一个半小时，也是个不小的挑战了。

3.看自己的直播回放，发现自己在讲课过程中有很多小动作，要改，还有就是口头禅和语气词，要改，要刻意练习改掉自己的坏毛病，向专业主播迈进。

今天看到消息，开学时间又延迟了，那我的网络主播课就还要继续了，是挑战也是机遇，我就当成是给自己的成长机会，好好练习，不断改进了，奥利给

直播现场工作总结报告17

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，驾驭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，打眼，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到广播台的声誉，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驭节目能力。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，打眼，喷麦)。灵活自然的驾驭节目，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。

直播现场工作总结报告18

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

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

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

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

直播现场工作总结报告19

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。

直播现场工作总结报告20

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“高速公路”。

优化服务，加强基础设施建设按下现代物流“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”。

直播现场工作总结报告21

在新冠病毒笼罩日子里，县教育局在2月3日召开了_停课不停学_紧急会议，根据县教育局会议精神，我们迅速制定了中学网上直播教学工作预案，经过多方试播准备，在2月10日如期按时开展了有序的线上网课直播教学活动。现就疫情期间学校网课开展的工作总结、经验做法、师生评价等工作向领导汇报如下：

>一、首先成立了中学网课直播教学工作领导小组，明确分工，责任到人。

组长：校长（负责全面，统筹安排）

副组长：主管副校长（负责网课教学监督落实工作，包括课程设置，教师任课分工，师生评价等）

成员：技术员（负责钉钉技术支持，教师培训工作）、各位班主任（负责建班级微信群落实家校沟通网课宣传、建钉钉群具体落实学生听课人数）、科任老师（负责建学科微信群，负责各学科学生学习的答疑解惑及作业检查工作）

>二、迅速开展钉钉网课直播教学的教师培训工作，力争让每一位教师快速适应网课教师角色。

接到“停课不停学，居家学习”的工作通知后，立即不折不扣的落实教育局工作部署，安排技术员先后2次在网上对全体教师进行网课直播培训，力争让每一个教师把网课直播流程掌握好，做到直播教学万无一失。

>三、学习试播就是义务，直播教学就是责任。

为了确保2月10日正常开展网课教学工作，学校要求每一位教师至少要进行不低于2次的网课试播。由于宣传到位，措施得当，很快让每一位教师快速完成了从线下“面对面课堂教学”到线上“网红直播面对屏幕”的教学转变！

>四、制定班级日课表，编排网课直播教师，规范网课流程，力求网络课堂教学务实高效。

线上直播教学不同于线下课堂教学，考虑到直播教学工作的长效性，师生互动方式的局限性，线上授课方式的转变促使线下班级日课表，任课教师等诸多方面都发生了改变，还有如何监督评价教师直播课堂效果？如何让学困生不因直播教学而更“贫困”？等等问题，面对许多如何，学校想了许多办法。

为规范网课直播流程，学校明确网课教学评价方式如下：

- 1、疫情期间，学校班级、年级日课表一律执行县教研室提供的日课表和作息时间表。
- 2、学校要求所有教师必须认真备课，做到精讲精练，严禁拖堂。
- 3、要求所有教师抓好学生课前预习，要求学生做好笔记，建议讲课不超25分钟，每节课互动不少于5次。
- 4、要求作业布置一律通过钉钉家校本发布，作业布置要适量，批改要及时。对优秀作业要在钉钉群或学科微信群推荐公布，倡导教师以录短视频的形式在学科微信群或钉钉群对学生答疑解惑。对学困生老师要私聊辅导。
- 5、重视家校沟通，借助家长督促落实学生网课学习情况。要求科任教师对网课上课迟到、早退、不认真完成作业的学生，要通过学科微信群、电话、视频会议等形式和家长进行沟通反馈，借助家长督查落实学生网课学习情况。
- 6、为确保师生评价工作的公平、公正，全面准确掌握学校网上直播教学工作，校长，主管教学副校长，技术员一律编排进学校每一个班级的钉钉群中，为网课评优量化提供真实有效的可信资料。
- 7、教师评价上，校长或主管副校长每周在学校微信群或钉钉群评选并公布出2节优秀网课，供大家观摩学习；学生评价上，教务处借助周测或月考成绩分析，归纳总结并公布各班平均分，让教师通过数据对比找差距，全力营造你追我赶，务实高效的工作氛围。

>五、反思

直播教学给了我三个思考，一是线上网络隔空教学，对于不能自律的学生是一个很大挑战。失去面对面的教师监测，老师很难从屏幕上做到对课堂教学场面的精准掌控，网课越久，是否会造成学生强者恒强，弱者更弱的局面呢？二是学生不确定因素的增多（网速、设备、环境等），降低了教师预期的教学效果；学生天天面对手机或电脑，线上网课师生互动的局限性（连麦，语音，文字回复），不利于激发学生学习兴趣，时间久了，会不会降低学生主动学习的动力呢？三是对眼睛的“视力”绝对是个挑战，近2个月的网课，不用多说，肯定对学生的视力会有影响。最担心一点，开会后学校还能有几个不戴眼镜的学生呢？

>六、不足和努力方向

疫情还在延续，线上教学仍在继续，在县教育局的坚强领导和统筹下，我们尽管做了不少工作，想了不少办法，但我校的网络教学工作仍存在许多问题，如学困生太多，自律性很差，无家长监督就不按时上线学习，或中途离开，甚至个别学生不服从家长管教，还有的家庭比较特殊等等，岗位就是责任，困难就是挑战，挑战就是成长，成长就会有收获，非常时期，我坚信在教育局的正确领导下，只要我们老师们团结协作，务实进取，定能共克时艰。停课不停学，隔空不隔爱，相信经过我们的努力，纵使病毒猖獗，只要能创新教育方法和教育方式，依然会迎来全县教育阳光明媚的春天！

直播现场工作总结报告22

硬件即自己的播音实力，包括普通话水平和驾驭节目能力。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，打眼，喷麦)。灵活自然的驾驭节目，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。

直播现场工作总结报告23

我在这次的ERP沙盘模拟公司经营中是担任运营总监的职位，对于运营总监这个职位，我认为有几项非常重要的任务。

- 一、即使准确采购原材料，不让生产线停产；
- 二、准确计算下一年的产量，与营销总监沟通，打好下一年的广告；
- 三、要有自己的核心竞争力，并且根据市场和其他公司的产品，制定本公司的新产品研发，开发新生产线。

第一、在采购原材料方面，先期我们的生产线没有太大变化，从第一年第一季度我们就上了一天全自动生产线，采购原材料比较简单，一直保持原料零库存，没有多余的占用现金。后期我们的生产线发生变化，而我对采购原材料没有做好计算，再加上我们对生产线上桶的位置出现争议，不能确定下一季度应采购的数量，导致我的采购一度混乱，甚至有采购不足，出现停产，不能按订单数量准时交货。及时准确采购原材料是确保生产线正常运转的关键，作为一名运营总监必须准确计算生产周期，不能发生混乱。虽然零库存能尽少的占用资金，但有时在计算错误或发生意外时，不能及时供应生产线，造成停产，所以，原料仓库应该有一定的库存，保持安全库存，以备不时之需。

第二、在计算产能方面，钱两年我都没有这个意识，打广告多花了很多冤枉钱，营销看着订单不敢选，让我也很纠结，从这点来说，运营和营销总监加强交流是很有必要的。看来计算产能是一个公司发展方向和计划下一年市场的前提，运营总监不能忽视这一点。

第三，由于我们刚开始只有两条全自动生产线和两条手工线，导致我们的产品产量低，而我们的产品只有P1、P2两种，利润不高，竞争激励。这使我认识到一个公司在生产时，一定要有自己的主打产品，核心竞争力，把主要产品放在高端的生产线上，才能快速生产，扩大规模，降低单个商品的成本，在和销售时以便获得更多利润；并且能快速回收成本。除了掌握自己公司的产品情况外，还需要了解市场的需求和方向，既发挥自己的优势，有避开和强手的竞争，尤其是单纯的价格竞争，价格竞争在公司没有打持久战的实力时，公司会有很大的压力。

每个公司都是一个整体，各部分，各部门配合好是，整体能发挥比各部门单纯相加更高的水平；而配合不好时，整体的运作就会出现问题的。我和营销总监在打广告和产能方面出现分歧，后来我又采购原料发生错误，导致生产线停产，当年不能产出足够产品交货，为此我们争论很长时间，甚至差点发生争吵。其实这都是可以避免的，如果我们提前一起商量，做好规划，完全可以让公司更好更平稳的发展，这就说明一个公司团队合作的重要性。

总体来说，这次经历的收获是非常丰富的，不管此次经营的结果如何，我都学到了很多对企业有了全新的看法，经营一个企业并不是我们想象的那么简单，而是非常复杂需要投入大量精力的一个过程，非常感谢老师给我们提供这个难得的机会，让我们亲自动手去体验，虽然过程很累，但是真的学到了很多东西。

直播现场工作总结报告24

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

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。

直播现场工作总结报告25

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：

一、道德与法治现在还进行下册新课。受设备和网速等因素的影响，一节课只能上一个知识点，进度较慢。

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。

直播现场工作总结报告26

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

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

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

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

直播现场工作总结报告27

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，农民专业合作社，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：

直播现场工作总结报告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，农民专业合作社，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。

直播现场工作总结报告29

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，既有无数的机遇和潜力，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。

直播现场工作总结报告30

基于思想观念的提高与转变，我们对课改形成了一个共识，即：实施课程改革是挑战也是机遇。说是挑战，是因为新课程对我们教师来说是一个全新的理念，要实现课程目标，必须进行认真学习和认真实践，做到在实践中学习，在学习中实践。说是机遇，是因为大家都没有经验，实施新课程是历史赋予我们的具有使命感、责任感和光荣感的事情，我们理应肩负起这一历史赋予我们的重任。在实施体育与健康课程中，我们主要抓住了以下几个方面工作。

1.以课程基本理念为依据。

始终坚持“健康第一”的指导思想，促进学生健康成长;激发运动兴趣，培养学生终身体育意识;以学生发展为中心，重视学生的主体地位;关注个体差异与不同需求，确保每一位学生受益。

2.课程目标统领教学内容和方法的选择。

在实施体育与健康课程的过程中，我们紧紧抓住课程目标的五个学习领域目标来统领教学内容以及方法的选择。课程目标的“五个学习领域”是一个有机整体，在实施课程的过程中，“五个学习领域”有机地进行渗透，才能从真正意义上体现“健康第一”的指导思想，才能培养学生的创新精神和实践能力。因此，我们在学期初就要求教师依据“五个学习领域”的水平目标做好学年教学计划、学期教学计划和单元教学计划，选择教学内容、教学方法、也要基本反映“五个学习领域”的内容。

3.以研促教，以研促改，以研促发展。

实施新课程，首先教师要转变教书匠的形象，要学会以研促教，以研促改，以研促发展，这样才能在真正意义上体现教师是课程的参与者和开发者；其次要转变教学行为，从真正意义上实现教师角色转变；第三，从真正意义上体现学生的主体地位，实现学生学习方式的转变，培养学生创新精神和实践能力。具体做法是：

(1)以教研促教学、以教研促课改、以教研促发展是我们在课程改革中紧紧抓住的一条主线。

依据“五个学习领域”的水平目标来制订教学计划，按人教版教师用书选择好内容；

编写教案时将目标转换为可观察性、可检测性和可操作性；

要进行课的设计；

要上好课改课；

教师要转变教学行为；

课堂教学要实现学生的自主学习、探究学习和合作学习；

课堂教学要营造一个既宽松和谐又生动活泼的学习氛围；

要进行课堂教学评价(过程评价、形成性评价)；

要建立学生成长记录袋；

要进行课后反思

(2)建立了课改学科中心组。我们在xx年9月建立了课改学科中心组，中心组成员来自各校责任心强、有奉献精神的年轻教师，中心组成员的主要任务是以教研促教学，以教研促课改，以教研促发展。我们在专题研讨的基础上，有选择地解决一些突出问题，以达到以点带面，重点突破的作用。如上学期我们中心组成员陈志军、黄冉、叶浩等三位教师上了三节课改公开课，较好地传播了教师角色转变、如何编写教案以及学生学习方式转变等课改理念。来观摩的教师的共同感受是这几节课很有创意，解决了他们在实践中不能有效跳出原来教学模式的难题，起到了示范作用。第二学期在全市四城区开展新课程的教学比赛，通过比赛极大地促进了教师们深入学习课程标准，用课程目标来统领教学内容、选择方法，真正体现了教师教学行为的转变，和学生学习方式上的转变，极大地推动了课改深入开展。本学期教育部课改中心组到我市检查课改工作时，观看了一节体育课，专家们给予了高度评价。

(3)形成制度

学习研讨制度，我们采用边学习、边实践、边发展的做法，首先是制定学习、研讨制度。每月的单周五上午为课改中心组学习时间，一年来人人都能坚持学习，学习内容丰富多彩，有理论知识、专家讲座、专题研讨、实践探讨等，在学习时间上得以保证。

任务制度。每学期初，中心组选择突出问题，由中心组成员承担任务，结合学习，组织大家进行交流探讨，在一定时间内完成。

管理制度。中心组成员的学习、任务、管理是一个动态的有机系统，管理过程是一个互动的过程，平时大家相互沟通、交流、相互促进，起到相互管理的作用，形成一种良性的管理制度(如学习情况、完成任务情况、建立教师成长袋等等)。

直播现场工作总结报告31

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薪未来职业培训学校，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。

直播现场工作总结报告32

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。

直播现场工作总结报告33

国难当前，每个人最好的爱国就是做好自己的本职工作。由于延期开学，作为老师的我们为让学生的功课不被疫情耽误，市局提前做好安排，选优秀教师给全市中小学生网上直播授课。我们一线教师响应校领导的号召，要把自己所教的学生用心监督管理好。我作为一名数学教师，现将数学学习情况总结如下：

>一、课前准备

每天按时在钉钉群里给学生发授课链接，提醒他们马上开课，做好准备，同时也发一些信息，如“从这节课开始内容似乎有点陌生，要是不认真听讲、领悟，那将是一头雾水，做起题来会困难重重。”从思想上鼓励他们按时认真学习，不能偷懒，强调听课期间不恶意刷屏，不能有任何负能量的语言等。

每天一节新课，我要提前备好课，精选习题，熟悉网上直播操作，便与学生互动，解答疑惑。

>二、听课心得

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。

>三、作业布置及检查情况

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内都能上交，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，在学生作业，作业这方面还有好的建议向大家指教。

总之，网课比起课堂教学，效果确实差一些，但也是不得已而为之，我会在这次“停课不停学”的战役中尽自己最大的努力教育好自己的学生，留下属于我和学生之间最难以忘记的那一笔。

最后，我会砥砺前行，希望疫情早日结束，让我们再聚校园。

直播现场工作总结报告34

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。

直播现场工作总结报告35

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。

直播现场工作总结报告36

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薪未来职业培训学校，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。

直播现场工作总结报告37

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内都能上交，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

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发