# 直播卖货的工作总结(合集17篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-04-11

*直播卖货的工作总结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...*

**直播卖货的工作总结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。”

**直播卖货的工作总结2**

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。

**直播卖货的工作总结3**

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。

**直播卖货的工作总结4**

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。

**直播卖货的工作总结5**

20\_年春节，一场突如其来的新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！

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。

**直播卖货的工作总结6**

20xx年春季开学，疫情当前，根据上级文件“停课不停学”的指导思想，我们的教学工作不得已由三尺讲台转为“希沃直播”、“钉钉直播”。回望这段直播历程，我们边探索，边实践，边改进，不断提升自己的直播技能。

直播上课的信息一映入眼帘，我的心马上一紧，预感我的电脑不能用，麦克风好像坏了。果不其然，打开电脑试了一下，麦克风不能收音，马上查找各种资料，现学现卖修电脑，第一天试了各种办法，忙活了几个小时，以失败告终，第二天一大早给老公修电脑的朋友打电话寻求隔空指导，终于发现问题，修复电脑，重装驱动，试用一下，一切正常，心里一阵激动，幸庆不是硬件出了问题，要不然可有的麻烦。

设备问题解决了，紧接着开始准备重头戏中的前期工作——备课，于是，开始写教案，做课件，一遍一遍的改，一次一次的修，直到开始上课那一刻。

重头戏开始了，我的心突突的直跳，紧张的不行，害怕出现各种状况。可能是在假期吧，钉钉直播用的人少，第一次直播除了连麦接通的那一刹发出刺耳的声音外，其他还好，一切顺利。第二次直播正值开学第一天，家长的误操作，网络的卡，平台的拥挤，状况不断。在直播开始时就遇到问题，在点“多群联播”时，有些班级的家长不会操作自己也开直播了，一直添加不上，各种方式联系班主任让班主任通知家长关掉自己开的直播。可能是网络的卡也可能是平台的拥挤，直播中途我掉线了，心里慌死了，赶紧重头再来，不等我操作完，张主任的电话就打过来了，当时脑子一片空白，竟然把电话挂断了，继续我的直播，还好继续时没出问题。直播结束马上给张主任打电话问什么事，张主任说直播时电话要放在旁边，一有问题，她就会打电话，远程给予技术指导。后来，就越来越熟练。

通过这段时间的直播，感觉自己的教学手段也更多样化了，教学思路也更开阔了，虽然网络直播没有真实的课堂那样师生互动性强，学生注意力持久，但网络教学却是我们传统教学模式的有力补充，我们应当在今后充分利用它，为我们的教育教学工作更好的服务。

**直播卖货的工作总结7**

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。

**直播卖货的工作总结8**

\*\*来，我一直倾心关注着青年教师尤其是新教师的成长，为了全面提升青年教师素质，促进青年教师专业成长，进一步提高我校的教学水\*，学校\*\*新老教师结对子，进行“传”、“帮”、“带”活动，这是营造学习型学校的一项长期而深远的举措。在本学年，我负责指导了青年教师杨巧丽，我知道师徒结对不是一个虚空的形式，它将承载的是一份责任与一份自我体现。我深深感到身上的责任和压力，在本次活动中，我也是本着“共同学习，一起进步”的理念，在互帮互助的学习中一同成长。转眼一学年就要结束了，我和杨老师一起，共同收获了辛苦与快乐。为了今后更好的开展此项工作，现将本次帮教活动做一小结:

>一、师德方面:

我想:要想做好“传、帮、带”工作，我们首先要做到:言传身教，率先垂范。我首先要以身作则，起到示范表率作用，在言传身教中首先让苏畅老师牢记“德高为师，身正为范”的训言，引导她发扬爱岗敬业精神，热爱教育教学工作。让她明白自己的\*\*和义务。在本学期，杨老师做到了\*\*执教、爱岗敬业，没有发生\*\*现象。

>二、教育教学方面:

1、我对自己工作上严要求，处处为年轻教师做好表率，将自己的工作经验和教学经验一点一滴、毫无保留地传授给她，学会分享。在杨老师遇到困难时一定给予真诚的关心与帮助，扶持她走出困境。从高从严地要求自己和杨巧丽老师，在帮带同进步。

2、做到指导加强教育理论学习和课堂教学的研究，形成正确的教育理念，树立“以人为本，育人为本”的新理念。这要求通过对新的解读，将理论联系到实际教学工作中，尽快熟悉教学过程中的每一个环节。在工作的同时，鼓励杨老师多阅读教育理论书籍，领会的精神，时刻不忘提高自己的自身素质，不断提升精神追求，增强职业道德，掌握教育规律，拓展学科知识，强化专业技能和提高教育教学水\*。

3、师徒结队的一种基本活动形式就是互相听课评课，在日常的教学中，我们通过互相听课、评课等形式的活动，共同探讨、研究教学中遇到的问题，寻找解决问题的方法，不断改进与完善课堂教学方式，从而不断提高自身的业务素养。

本学期，我听了杨老师十余节的推门课，课后及时对教学中存在的问题提出自己的看法和意见，进行交流，找出不足，总结经验，以此提高杨老师的课堂教学能力。重点指导了她在教学过程中如何根据新课标的要求确立教学目标，重点、难点，并能根据学生的实际情况和本校的教学实际确立切实可行的教学方法，通过这个活动来提高杨老师对教材的理解驾御能力。还经常指导杨老师如何写好课后反思，如何做好培优辅差工作，并经常检查批改作业情况，指导她如何积累教学经验，从而不断改进课堂教学，提高教学水\*，杨老师面对我提出的一些不足之处，能认真反思，虚心接受建议和指导，经过一学期的培养和指导，苏畅教师成长很快，在教学方法、备课、课堂教学等方面都有较大提高，基本完成本学期的培养、指导的目标和任务。

4、要求杨老师学习我的经验，但不要奉若神明;可以学习名师的潇洒，但不要刻意地模仿。要有自己\*\*的思想，独到的见解和独特的风格，千万不能丢失自己的个性，

5、要求杨老师学会交流，学会沟通，学会合作。只有博采众长，才能在自己的教学中得心应手，

在指导青年教师的过程中，我自身也得到了不断地进步。以后，我要一如既往地在做好自身工作的同时，开展好师徒结对工作，注重与青年教师共同探讨的过程，把自己在教学经验、知识技能等方面微薄的经验，与我们的青年教师共同分享，为金溪小学美好的明天贡献出自己的一份力量。

**直播卖货的工作总结9**

>一、听课观摩、改进教学

踏入工作岗位第一周任教，那时深知作为一名新人需要学习的东西还有很多。例如在把握教材方面不过准确，课堂教学抓不住难点、重点等现象，这些都牢牢制约着语文教学和自身教学能力的提高。

听课是一名新人学习的好机会，可以学他人之长，运用自身教学，快速弥补课堂中的缺陷。这学期我听课30多节，全校语文教师的课堂教学实践课我都尽力去听、去学习。尤其是师傅的课，她的课前说课和课后指导交流，受益匪浅。丁老师不仅指导我如何进行课堂教学设计、如何正确处理教学中的现象，还要求我在听课观摩后自己进行实践教学，之后在讨论，我想自己更是在这一次次的实践学习中成长起来的。

>二、勤于\*\*、修改讨论

备课组准备的教案，师傅常督促我认真思考，反思后有选择填补的进行教案设计。这时修改中不免会出现适不适合、有没有价值采用的情况和疑问。每当我呈上修改后的“成果”时，丁老师常紧皱眉头，细心斟酌后和我讨论，指导我该如何处理这环节最有价值，解答我心中的疑问。例如，在教学环节中，如何设计问题最恰当；怎样设计一个大问题，避免多次出现小问题增加学生负担的现象。在我讲“咬尾巴”课第16课《迷人的秋色》时，我们进行过多次讨论设计，如何在一个大问题的背景下进行展开教学。

>三、敢于展示、规范自我

记得刚工作时害怕被听课，总怕出现这样或那样的毛病、麻烦，这时师傅好像看出我的心思一样，并没有说什么，还是在一次次的听课评课指导，慢慢我不害怕讲课了，开始喜欢讲课了！在进行教学环节设计也不再犹豫了，敢于展示自身的想法了。无须多说，可想而知这时丁老师的功劳，使我敢于在一次次不怕“风雨”的展示中，逐渐规范自我。还记得我在刚步入教学时候，我的教师课堂语言不够流畅，课堂指令不够明确时，丁老师指导我在听课记录上记录其他老师的课堂语言，总结对照，之后再实践学习！慢慢我的教师课堂语言流畅多了！

>四、带教规划、促我前进

记得有一次备课组活动后我说了一句：师傅啊，为什么每一次备课活动后我都有新的不同的任务呢！丁老师笑了笑没说什么，只说我没有给你定期分配什么任务啊！回想起来，那更是一种定型的规划，使我在逐渐前进中长大了、成熟了！例如有一次，丁老师和说谈话说到，小组学习效率不高怎么处理，这时我马上反映到我们班级的学习状况，谈话中我又知道了下一周我该做什么了！

>五、耐心指导、伴我成长

一个起步的年轻新生，怎么能没有他固有的韧性，打磨好这个雕塑，需要最多的便是耐心。“反思———实践———再反思———再实践”这不仅是学校给我们的要求，更是\*\*者、指导者丁老师对我的要求。每当我出现麻烦时，师傅总是耐心指导、带我走出迷谭，奔跑穿梭在智慧的森林中。

总结起来，总有说不完的话，讲不尽的题材，使我感到时间短暂，走过的路却很远。是丁老师带着我驰骋在充满机智的语文宝藏中，伴我学习促我成长。回头看看，成长的脚印已慢慢多了起来，但我更深知，向前看，要去走的路还很长！

**直播卖货的工作总结10**

转眼20xx年我在xx的学习、试用已经结束，为了更好的开展接下来的工作，我就试用期的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把接下来的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、试用期完成的工作

1.销售情况

上半年在公司各级\*\*的亲切关怀和正确\*\*下，及经销商的共同努力下，xx市场完成销售额xx万元，回款率为xx%;

低档酒占总销售额的xx%，其中以xx、xx、xx销售为主;中档酒占总销售额的xx%主要以xx及xx为主;其中x月份销售额为x万元，占总销售额的xx%;x月份销售额为xx万元占总销售额的xx%;x月份销售额为xx万元，占总销售额的xx%。

2.市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和\*\*，督促其执行\*\*批发价，一定程度上杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的营销策略，在各终端张贴了舍得酒\*\*的xx价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。

按照公司对xx陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、对我公司产品的陈列进行了相应赠送\*\*宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3.市场开\*\*况

上半年开发xx总共31家。部分新开发网点是xx区较大规模商超，对于我公司产品陈列较为齐全，由低端至高端酒均有不同程度的上柜;其他新增网点为xx区中小零售终端，所上产品主要集中在中低档产品区。

4.品牌宣传、推广

为了提高消费者对“xx”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的\*\*宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，张贴xx宣传海报xxx余张，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌xx家，现已制作完成x家;

对于公司的旅游参观\*\*进行了积极有效的落实与人数统计，积极配合公司对xx区客户到本公司旅游参观的向导工作，此次一系列工作对公司的历史文化有很好的宣传作用有力提升了品牌形象及品牌认知度，让家乡人民进一步认识与了解我公司。

5.销售数据管理

根据公司年初的\*\*要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存，使得的每月计划更加客观、准确。

在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

6.市场竞争品牌\*\*统计情况

根据现有市场\*\*统计得出，xx、xx、xx及xx等系列酒是我公司中低端产品的主要竞争品牌，尤其是低端简装酒当中以xx、xx酒为我公司低端市场的有力竞争者，其市场占有率高.

市场流通速度快，很大程度上影响了我公司xx、xx的市场占有率及市场流通，这也为我公司低端简装产品的推广设置了巨大障碍。

xx公司最近执行市场优惠\*\*：连续或一次性进xx、xx等系列酒达xx元可获得xx一台，达x万元可获得价值xx元xx一台。

xx以单品单行x盒为基准，陈列x种及x种以上产品送xx。

二、工作打算

尽管在试用期当中做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在接下来的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作。

1.努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是xx营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。

其二是经常向公司\*\*、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水\*、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2.进一步拓展销售渠道

xx市场的销售渠道比较单一，由于种.种原因大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。接下来在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道进一步拓展。

在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3.做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。

了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个xx市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4.与客户密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，搞好客情关系，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。

最后希望公司\*\*在本人以后的的工作中给予更多点拨与指导!

**直播卖货的工作总结11**

为更好助农致富、助力乡村振兴、助企纾困解难，写好金融支持万源革命老区振兴发展的农商银行篇章。6月16日，万源农商银行在省联社的指导支持下，依托四川农信“惠生活”直播平台，首次以时下最流行的“直播带货”形式，向全国各地的网友推广万源特色农产品。

为办好此次“直播带货”，直播前，万源农商银行领导班子多次专题研究部署“直播带货”工作，主动带队走访对接辖内农户、商户、中小微企业惠民助农超市，甄选包括旧院黑鸡、黑鸡蛋、富硒茶、高山岩豆、树花菜等10款极具万源特色的农特产品，并由万源农商银行给予适度资金补贴，各方补贴资金达到9万余元，为客户争取最优惠的直播价格。在全行范围内组织选拔优秀员工为带货主播，并全流程指导直播带货工作。同时，各业务部室紧密配合惠民助农超市，做好内外协调沟通，全行干部员工通过朋友圈、抖音、微信群、QQ群等渠道转发广泛开展活动预热，营造浓厚的宣传氛围，汇集各方力量助力万源特色农产品销售。

直播结束后，惠生活平台的企业、商户、农户自发为万源农商银行点赞，纷纷感谢万源农商银行帮助他们解决了销售难题，交口称赞万源农商银行“不愧是四川人民自己的银行”。

此次直播带货活动，是万源农商银行认真贯彻落实各级关于助力乡村振兴、助企纾困解难、支持革命老区振兴发展工作部署和工作要求，探索“银行+电商+直播”公益创新模式，深度支持和服务地方经济社会发展的一次有益尝试。不仅为万源优质农特产品拓宽了销售渠道，也为当地农户、个体工商户、中小微企业带来实实在在的好处，同时也打造了可持续的助农惠民金融服务模式，取得了多赢效果。

下一步，万源农商银行将认真践行地方金融主力军银行的责任担当，进一步创新金融服务模式，加大信贷资源倾斜力度，持续提升金融服务水平，为助力万源市实现全面乡村振兴和地方经济社会高质量发展贡献新的更大力量。

**直播卖货的工作总结12**

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。

**直播卖货的工作总结13**

在过去的一年中很有幸加入到xxx公司来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将工作情况作简要总结：

>一 、不断加强学习，素质进一步提高。

具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。一年以来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。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。可以说在这一年中，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。

>二 、踏实肯干、做好本质工作

我的主要工作内容是客户服务，完整的工作流程可以体现为熟悉店铺情况了解上架产品信息—客户接待—订单处理—售后处理和评价管理。前期在淘宝平台运用，收集商品网络信息做得比较充分。客户接待可以说是比较重要的一个环节，是我们产品信息输出的直接窗口，在这一年的是实际操作里，我秉持着巨细靡遗的态度，在不断总结日常工作提升交流技巧的同时，参看一些优秀的实例和经验分享，逐步形成了日常工作体系，对工作技巧进行不断的更新和查漏补缺。订单的达成以及售后处理过程，现阶段已经掌握比较高效的订单处理、统计的方法，在售后问题中，能有效解决普遍问题，对于少有的复杂的难以处理的问题，做到第一次看、问，看前辈同事怎么处理，问与之相关的生产、销售等各环节明细，再次遇到同类问题可以独立解决。

>三 、不足待改进之处

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的重点。

1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性、提高时间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己。

3、精于专业技能，勤于观察总结，尽量将工作总结规范化、数据化、直观化。

>四 、岁首年终，一年之计在于春

1、能力学习和素质提升是一个推陈出新的过程。随着公司发展和电商部规模的扩大，可预见更多的产品会面世，会接触到更广的客户层面，所以产品知识的更新、学习，客服经验的总结、完善，是需要始终坚持的过程。对于新产品的网络推广，结合已有案例，配合部门各位同事共同努力将是下一阶段的工作重点。

2、树立全局观，加强兼容性发展。电子商务部门的日常工作与生产销售各个部门都紧密相关，客户服务工作也与部门内策划、运营、推广等等分不开，所以在做好本职工作的同时，

个人需要加强各方面信息的涉猎，对各个职责岗位有所了解，加强沟通，互相进步。

3、危机公关和关键点控制。尤其在活动期间工作内容增加，许多电子商务工作中的细节问题逐渐显现出来。客服事务中的应变、处理是最直接最有效解决方法，所以在历次活动中注重并总结这些关键部分会使工作开展更加效率；历次活动中存在的不足也积累了经验教训，预先的判断、危机意识的培养会使工作的开展更加游刃有余。

一年时间里，公司氛围、人文气息、工作状态都深深吸引着我，崭新的一年相信我会与xxx共同成长

**直播卖货的工作总结14**

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

**直播卖货的工作总结15**

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。

**直播卖货的工作总结16**

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。

**直播卖货的工作总结17**

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。

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！