# 主持带团直播工作总结(实用49篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2025-03-29

*主持带团直播工作总结1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；...*

**主持带团直播工作总结1**

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。

**主持带团直播工作总结2**

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\*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。

**主持带团直播工作总结3**

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\*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\*“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

三、总结经验，加快推进，持续做好直播带货活动

通过这次\*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\*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\*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。

**主持带团直播工作总结4**

>1、直播选品

带货、带货，直播带货的关键一定要有货，所以直播前，选品很重要。

直播商品价格通常区别于正常售价,直播产品组合结构也很重要,通常分为:引流款、利润款与品牌款（标品、非标品）3类。

引流款：又名“钩子款”、“秒杀福利”，一般指价格低至1元、甚至0元的产品，帮助直播间拉新。

利润款：又名“高价款”，产品以盈利为出发点，利润高。

标品：具有统一市场标准的产品，价格透明，比如手机、电脑、家电等都属于标品。

非标品：没有明确规格和型号的产品，比如女装、女鞋等。因为产品款式、创意、服务、质量不一样，价格差距大。

>2、直播预热

要想直播间有人有转化，必须为直播间预热，把引用引流到直播间，所以直播前一定要做预热。

发布预热短视频，视频中可通过特色产品或优惠福利吸引用户。

提前1-3天在微信、微博等渠道预告直播时间及主题、宣传预告。

直播计划开始前5天投放预热视频做加热，投放前1小时小预算开启直播计划，渡过计划冷启动。

>3、直播脚本

直播中流程怎么安排，话术怎么设计，优惠券发放多少，抽奖设置几轮，这些都要提前安排脚本设计。

前期不会策划直播脚本，最快的方法就是模仿别人的直播脚本方案。精心整理了40套直播脚本方案模板，包含品牌脚本、产品脚本、行业脚本等各种脚本形式。

如果你在参考这些模板策划脚本时，遇到任何问题，也可以直接私聊，一对一沟通具体的方法！

>直播中做两件事：留住用户，促进成交

>1、留住用户

把用户留在直播间，就需要各种留人互动方式。

a、新老粉丝进入直播间要关注并欢迎；

b、直播中多设置几轮抽奖送福利；

例如，开播时抽奖，留住第一波进入直播间的观众；直播中抽奖，调动直播间氛围，提升直播间热度；直播尾声再抽一波奖，为下次直播做预告，也有利于粉丝参与下一场直播的开播。

如果你的抽奖效果好，也可以根据条件设置多轮抽奖和方法。

c、引导粉丝点赞关注直播间；

d、积极回复用户提问，提升粉丝直播观看体验；

e、发红包吸引粉丝参与直播互动

例如，开场发红包；主推产品发红包，增加主推款人气，促进销售等。

>2、促进成交

直播中留住用户后，一定要快速通过各种促单话术和技巧，促进成交，提升直播间销量。

>秒杀型促单

在粉丝出现疲态时开始秒杀，炒热直播间，调动其粉丝的积极性。注意秒杀产品一定要是用户的必需品或者是极具吸引力、性价比高的产品，用户才会有兴趣参与秒杀。

>优惠型促单

推荐主推款时发放优惠券，一边介绍一边让助理演示优惠券领取方法，并强调优惠的唯一性，促进成交。

>价格刺激促单

**主持带团直播工作总结5**

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。

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。

二、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20xx年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\_。

**主持带团直播工作总结6**

一、对于即将准备开播的新主播来说，你可以没有出众的外貌，也可以没有惊艳的才艺，但是你必须要有一个强大的内心，要有一定的语言表达能力，这样才能更好的把直播内容展示给用户，无论是与用户之间的互动，还是直播间氛围营造的过程中，都离不开主播的语言描述，一定要让用户看到你的内在，知道你是个有趣的灵魂，这样才能留住用户。

二、在开始直播前，我们一定要找到自己的直播定位，确定自己的直播风格，这样你才能让用户记住你。主播一定要对直播内容了如指掌，不然用户向你提问的时候，你很可能回答的驴唇不对马嘴，时间久了就会让大家觉得你徒有其表。

四、对于新主播来说，尽量避开直播高峰期，这样才能增加我们账号的曝光度，可以选择上午8点-11点之间，下午2点-4点之间进行直播，直播时长尽量控制在2小时以上，直播时间一定要固定，方便粉丝养成定时观看的习惯。今天就简单跟大家分享这些，希望我们都能变得更好。

>需要具备什么条件?

>1、学习能力

学习能力是基本功，先学习销售相关制度，然后学习所销售产品的详细说明，然后要去学习和了解自己销售区域的地域情况和人文状况。

>2、分析能力

销售前要注重分析所属区域的市场消费能力，销售中要注重分析客户所表达的潜在意识和购买水\*，销售后要注重分析客户的二次开发可能性和可实施方案。

>3、沟通能力

一线销售人员到了销售区域，先去了解当地的人文情况，好做好沟通准备，因为每个地方的方言和习惯不一样。要做好沟通工作，除了克服自己的恐惧心理，还要多和客户进行沟通，不能因为客户不搭理就放弃!

>4、应变能力

作为销售人员，每天面临的情况都是不一样的，随时都会要求销售人员在不影响公司政策的情况下临时调整方案给客户满意的答复。

**主持带团直播工作总结7**

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7。53万元分别补贴在茶叶、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9。9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。

**主持带团直播工作总结8**

小鲁是河南省信阳市“新县乡村第一\*直播间”的一名主播，也是一名公务员，她看起来略显稚气，却有着与年龄不匹配的熟练直播经验，这是她参加工作的第二年。

“新县乡村第一\*直播间”是由新县县委组织部支持打造的创新直播基地，经常邀请新县各驻村第一\*进行直播带货，同时在宣传新县党建工作、文化旅游、产业发展、助农助企、推介新县农特产品等方面发挥了积极作用。

与很多大学生一样，小鲁也梦想着毕业后，运用所学专业知识。小鲁说，她20\_年参加高考，作文题目是用两三个“\*”关键词来呈现“你眼中的\*”，她以“美丽乡村”和“高铁”为喻，以“诗与远方”为题，表达了对美丽乡村的向往。这促使小鲁返乡，她成功考取了河南选调生，成为了一名公务员。“我做好了到基层工作的准备，然而真的被调到村里，心里落差还是挺大的。”小鲁说，一开始听说要做直播，心里还是没底的。

第一次直播前，小鲁做了很多功课，拿样品、了解产品详情、调试设备……这同时也是直播间的第一次直播，开播后直播间只有三、五个人，还大多是熟悉的同事。第三天，直播间突然爆红，一下子涌入了上万人，实时在线6000多人，这让小鲁和同事们开心极了。“我一直觉得我们可以做到。”小鲁说，“我们趁热打铁，国庆假期坚持带货，最高一场卖了4000多元。”

与\*台上一些热门直播间相比，“第一\*”直播间的热度和销量还显不足。作为新县第一个多边共建、协同合作的乡村电商直播项目，“第一\*”直播间也是对产业振兴的探索和尝试。

随着直播越来越熟练，小鲁也总结出一些经验。“幽默、会讲故事的\*比较受欢迎，观众停留时长和观看人数会高一些。”她说，为了挖掘每个\*身上的闪光点，要从细节入手。有一次，她发现一名\*每天微信步数特别多，她就在直播间直接提问，随后挖掘出\*身上一系列有趣的故事，取得了不错的直播效果。

小鲁与直播间相互见证了成长，截至目前，直播间已累计直播200多场，访谈了23位第一\*，粉丝量增长至万人，销售额超10万元，用“小屏幕”打开“大市场”，为葛根粉、山茶油、茶叶、粉条、兰草等新县的土特产插上电商的“翅膀”，出村进城，除本省外，还销往江苏、浙江、湖北等10余个省份。

小鲁在工作总结里这样写到：作为一名基层干部，像其他的镇村干部一样，在乡村振兴的舞台上，在常态化疫情防控的岗位上，在整治人居环境的街道旁，在走访农户的道路上，在家乡和老乡最需要的地方，要脚踏实地、主动担当，扎根工作一线。我们用脚步丈量农村的土地，在实践中增强感知力；用眼睛发现大别山精神，在实干中增强源动力；用耳朵倾听人民呼声，在服务中增强使命力；用内心感应时代脉搏，在担当中增强责任力。

**主持带团直播工作总结9**

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\*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。

**主持带团直播工作总结10**

打造品牌直播需要有“日拱一卒，功不唐捐”的坚持。

被人们称作“淘宝直播带货一姐”的薇娅，如今深得买家与卖家的信任，大家非常相信薇娅带货的产品质量。人们都很羡慕薇娅做直播的高额收入，却很少有人知道薇娅早期也是从一个零粉丝零热度凭借着坚持与努力一步步走到现在这个位置。但到现在这位置她仍没有骄傲自满，每天仍坚持自己亲自把关产品质量。当被问起是什么让她坚持每天带货直播时她说道：“她害怕自己在休息时被超越。”

打造品牌直播需要有“唯才是举，以利天下”的胸怀。

直播带货切忌不要贪图小便宜而丢失了发展机会，不能像某些人因为眼前的利益而不顾真假的`推销肆意的“透支”曾经博得的名气以及观众的善意和热情以及自己的担当。要有“君子爱财，取之有道。”态度要有像胡雪岩“你肯为别人打伞，别人才愿意为你打伞”的目光。凡是通过不正当通道得来的钱财终究会走向没落。凡是不切实际的想法终究是梦幻泡影。正所谓“理可顿悟，事需渐修，应次第尽。”

打造品牌直播需要有充分准备和把握时机的智慧。

理塘，原本一个\*\*无奇甚至有点贫穷的小山村，却因丁真的爆火，“理塘丁真”传遍大江南北。原本理塘一直在为打造不出文化品牌而苦恼，但丁真的爆火仿佛雪中送炭般给了他们机会，他们抓住机会，利用媒体将丁真与理塘牢牢的绑在一起，并且打造旅游城市，宣传城市文化，就这样一个小山村摇身一变而成为“旅游打卡地”为了做到旅游城市的责任他们让很多餐饮业都开到这里，并且帮助他们缓解高原反应。正是理塘文创办的“把门打开让各种机会发生”的心态牢牢抓住时机使理塘旅游业获得前所未有的发展。

——直播带货\*台有哪些

**主持带团直播工作总结11**

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。

**主持带团直播工作总结12**

>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

>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。

**主持带团直播工作总结13**

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。

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。

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。”

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。

**主持带团直播工作总结14**

新邵县农业农村局相关负责人指出，这是新邵县农业农村局第一次开办高素质农民“直播带货”示范培训班，新邵县农业农村局特别重视，特别聘请了省级优秀培训机构湖南智农学堂和他们优秀的师资团队来给大家传经送宝，希望大家在培训期间勤力苦炼，学好学会学精短视频和直播带货方面知识和技能，用于今后的营销推广中，将新邵的好山好水好产品推出去，打造出自己的`品牌，成为新邵鲜亮的名片，为家乡振兴、产业振兴和全县乡村振兴的助力。

**主持带团直播工作总结15**

20xx年是我进入莱芜广电大家庭的第九个年头，也是进步最大的一年。过去的一年里，除出色完成《民生广角》栏目的播音与主持工作外，还参与了《村庄影像志》、《爱社区》、《美丽乡村》、《俺莱芜有》、《以案说法》等专题片、纪录片栏目配音工作，《莱芜新闻》、《莱城新闻》、《电视问政》、《赢车界》、《赢在金融》、《赢在健康》、《生活圈》等栏目的主持及稿件录制工作，以及新闻中心、社教中心、科教频道、广告部、节目部、电台、录制部、活动部等各部门的广告、专题、剧宣、晚会、活动、宣读等各类播音与主持工作。可以说是入台9年来，工作量最大、任务最重、工作面最广的一年，所带给我的成长与收获也是前所未有的，一方面是自己努力争取来的机会，另一方面更要感谢领导和同事的认可和帮助。

同时，忙碌的工作和辛勤的付出，也换来的丰收的喜悦，今后，我将再接再厉，以更加优异的表现和成绩回报台党委的信任和栽培，为莱芜广电的发展贡献自己的力量。

在取得成绩的同时，我也深深的看到了自身的不足，以及与其他兄弟市、省级以上广播电视台播音员主持人的差距，今后必须严于律己、增强自身业务和素质，做一名合格的党员、优秀的播音员主持人，做好党联系群众的纽带。

**主持带团直播工作总结16**

>直播带货的`技巧和方法

>1、真实体验

直播带货对于粉丝来说最大的优势就是真实。主播的现场直播，不管是商品试用、还是与粉丝互动，主播的一举一动都是实时呈现的，所以这对于观众来说，是最真实的。所以我们在直播间体验产品的时候，就应该营造出一种真实的感觉。

>2、专业度

我们做直播带货的时候，一定要专业，那么为什么要专业呢?，在大部分消费者的内心深处，希望有专业的人来引导和帮助自己快速决策，所以消费决策也不例外。在这样的情况下，专业度较高的人，肯定很容易的就能获得信赖。在我们带货直播过程中，直播的时候需要主播对消费者提出的问题进行专业的解答。

>3、实时互动

实时互动是直播带货的一个比较大的优势。通过实时互动在主播与粉丝之间传递信息、沟通情感。不管是谁，大部分主播在带货直播过程中，他们与粉丝的互动非常的频繁。

>4、性价比

>5、直播间人设

直播带货，主播也是最重要的一环之一。因为只有主播在直播间里不断的与消费者实时互动，才能称得上是直播，在过去，人们提到主播，往往是秀场主播，在直播间展示才艺获得打赏，而现如今直播带货的电商主播与之完全不同，他们以带货为目的，在直播间展示商品，促成交易。能不能真正的实现交易，这个才是考验一个电商主播的核心要素。所以在直播初始，打造成功的主播人设才能更容易脱颖而出，一个出色的人设能给用户留下深刻的印象，随之增长的就是粉丝和粘性。

——童装直播带货详细脚本 (菁选2篇)

**主持带团直播工作总结17**

>★直播带货台词话术（第1篇）

>★直播带货台词话术（第2篇）

接下来，我直接分享10条直播带货开场白话术给你们，直接拿去用即可！

1、来来来，啥也不说，直接上货！产品好不好，看了才知道！

2、今天，我要给大家分享一个我珍藏了一天的宝贝，就是这个！

3、欢迎来到 XX 直播间，点个关注不迷路，把持不住开守护，事不宜迟赶紧行动！，别忘了点关注。

4、不管你的病有多重，只要点关注，包管你腰不酸了腿也不疼了想不康复也是不行了！

5、不给你们推荐这个宝贝，我真的良心不安，睡不着也吃不香！它实在是太好用了！

6、三分喜欢点关注，七分喜欢刷礼物，情到深处开守护。鲜花刷一刷，能活八十八；礼 物走一走，能活九十九！YY 不倒，陪你到老。来来来，咱们聊起来。谢谢大家的支持！

7、十年修得同船渡，大家一起点关注。百年修得共枕眠，刷刷鲜花不要钱。（适用于 YY）

8、欢迎来到 XX 直播间，主播带你装带你飞，喜欢主播的点关注噢

9、欢迎 XX 进入直播间，咦~这名字有意思/很好听，是有什么故事么？（解读观众名字）

10、欢迎 XX 的到来，我直播间第一次见到这么厉害的账号，前排留影合念啊！（抬高对方 身份）

>★直播带货台词话术（第3篇）

当粉丝进入了你的直播间，如果你的欢迎话术让粉丝感觉到了你的重视，就成功了！

因此，抖音直播的欢迎话术也要好好琢磨一下，机械化的：欢迎进入直播间。这类直播话术效果还不够！

表达你对观众的重视的最简单的方法，就是可以念出粉丝的昵称，针对性的对他们表达欢迎！可以这样说:

1、欢迎XX(昵称)进入直播间，点关注，不迷路，一言不合刷礼物!么么哒!

2、欢迎热心的小伙伴们来到我的直播间给我捧场，主播是新人，感谢朋友们这么支持我哟!

3、欢迎XX(昵称)进入直播间，相聚就是有缘，来我的直播间，我们交个朋友吧！

4、不管你的病有多重，只要点关注，包管你腰不酸了腿也不疼了想不康复也是不行了！

5、欢迎来到 XX 直播间，主播带你装带你飞，喜欢主播的点关注噢

6、欢迎 XX 进入直播间，咦~这名字有意思/很好听，是有什么故事么？（解读观众名字）

——直播带货的详细流程 (菁选2篇)

**主持带团直播工作总结18**

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。

**主持带团直播工作总结19**

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。

**主持带团直播工作总结20**

一年的时间就这样匆匆的过去了，回顾一年的工作，在领导及同事的帮助下在工作上也是有了一个较大的改变，现将一年来的工作情况总结如下：

>一、纪律

每个单位每个集体都有它的管理制度，对于我们电台来说，这里的纪律更是严格的，在这里不管做什么事情都得做到精益求精，严格要求自己，细心做好每一件事情，遵守台里的各项规章制度，服从领导安排。所以说无论大事小事，都要以一个好的心态去面对工作，做到敬业乐业。

>二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己一年来还是有了一定的进步，但是离自己的要求还是有一定的差距，所以还更应该继续努力，积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质。

>三、业务方面

对于这一年来说并不乐观，截止目前已完成(xx元)看看自己的客户名单，大多数都是老客户，新的客户基本没怎么增加，我觉得这也是存在的一个大的问题，新客户为什么这么少?我觉得这个问题应该放在自己的心里好好的反思一下。这一年自己在心态上转变了很多，可以说现在的工作时间比以前相比较轻松了很多，工作的时间少了，那么跑广告业务的时间就有了，对于自己来说，虽然谈不上每天都能坚持出去跑业务，但是只要没什么大的事情都能坚持出去每天谈1—2个新的客户，我觉得现在自己最重要的就是应该多从谈业务的技巧上下功夫，多跟同事做交流，学习他们的业务技巧，严格要求自己按照自己制定的计划去完成的任务，给客户服务周到，多与客户交流与沟通，在广告创意上多下功夫，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己在业务上有所提高。

>四、节目

说到节目是自己最不满意的，主持风格我个人觉得相对来说有点死板，还是需要自己多动脑子，多学习下别人的技巧，我越来越觉得自己该多学点东西，感觉自己的压力很大，确实应该丰富自己的知识面，在节目上下下功夫，围绕“创新”两个字来经营自己的节目。作为主持人就应该为听众负责，的节目就是的报答，现在担任着《小鹿热线》以及台里的录播节目《民政之窗》《交通大屏幕》和台里的广告和自宣的录制工作，在节目方面还有很多的细节需要去完善，有活动、有心意的节目才会赢得大的参与。面对节目，要有自己的节目风格，丰富节目版块，让节目更贴近听众。

在电台工作的时间里，想想感觉时间过的真快，随着新人的加入自己也是一名老员工了，看看自己现在的成绩，真的还需要努力，有句话是这样说的：落后就要挨打，那也就意味着被淘汰，今年是个提升年，我们也听了好多老师的讲解，教给我们很多的技巧和策略，所以我们应该用心做好每一项工作，不断完善自己。

工作是一个享受过程。选择自己喜欢做的事，为自己喜欢的工作付出你会发现自己是快乐的，来广播电台工作的这几年，自己也有一定的工作，也取得了一些成绩，但距自己的要求还有不少的差距：主要是对自己的业务学习抓得还不够紧，学习的积极性和深度还不够；工作创新意识和创造性开展还需要提高。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

一年的时光匆匆的过去了，自己需要做的事情还有很多，也从中找到了很多的不足之处，好好努力吧，加油!

**主持带团直播工作总结21**

>直播带货的详细方案

>第一步、直播带货选品

很多人不知道怎么选品，基本上有什么就带什么货，其实选品是很考验主播能力的，不是所有类型的商品都适合每一个主播，比如某财经大咖带货卖奶粉就很匪夷所思， 最近直播带货翻车的主播数不胜数，很多明星大咖动辄几十万的坑位费，中招的商家只能打碎了牙往肚里咽，你是什么人设就应该选择相对应的`商品，对普通主播来说选对一个爆品，胜过你带上百个其他产品。

大部分普通主播选品要把握的四个关键因素：品牌、价格、季节性和供应链。很多来直播间看带货的观众大都是奔着性价比来的，甚至可以说谁的价格最低，观众就买谁的，因为近段时间的打假，很少有主播敢顶风作案了，一旦被发现后果不可承受，那么主播就要选择你能控制的品类，比如本地特色产品，厂家直接合作的货源等等。

>第二步、选择直播场地

我们经常在抖音快手上看到主播探店，去店里边跟商家砍价，或是去发货仓库直播等等，直播带货“人”“货”“场”缺一不可，头部主播的场就是把厂家老板直接拉到直播间，或者是集团总部直播，普通主播就需要跟商家设计一番了，目前视频号上这类的主播还比较少，所以还有很大的红利，谁能抓住就能大赚一场了，先来的吃肉，后来的喝汤，亘古不变。

>第三步、直播脚本策划

直播脚本也是带货环节必不可少的一部分，有了脚本主播就可以按照既定的流程直播，把控节奏和活动安排，俗话说脚本写得好，用户不会跑。就是让用户有一点期待你下一步要做什么，如果能够有新意价格还实惠，用户就会不自觉被吸引下单成交，没有脚本，直接上，很容易翻车或者脱离主题。

>第四步、直播话术设计

基本上主播都是靠嘴吃饭，不是每一个都是丁真，连话都不用说就能吸引成百上千万粉丝，但是很多开口就是老销售的一些话术，观众听得多了也会反感，这就需要主播能够多储备自己的话术，最简单的一招就是多看同行的直播话术，然后消化改良优化成自己的直播话术，一般多选择热气高，观看人数多的同行去模仿。

>第五步、直播预热不可少

相比其他\*台直播预热要靠天吃饭，视频号背靠微信出生，就有了天然的流量来源，比如公众号，朋友圈，群聊天标签等等，只要诱饵设计得好，传播力度不得了，这样就能在直播前就吸引一\*流量。

相比抖快\*台，视频号直播带货还处于初始阶段，甚至可以说目前视频号直播带货体量不值一提，大家都在摸索中前进，但是核心玩法不会变，比如之前抖音无人直播就有人在视频号又搞起来了，抖音音乐U盘项目，视频号复制起来了，基本没什么创新，打得就是时间差，可以说抖音当年玩的那一套基本可以改良下在视频号重新出发，好了言尽于此，懂行的应该都知道怎么做了。

——直播带货话术模板 (菁选2篇)

**主持带团直播工作总结22**

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。

**主持带团直播工作总结23**

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。

**主持带团直播工作总结24**

>一、深挖用户需求以及痛点

在策划电商直播带货方案前，首先我们要了解用户需求，深挖用户痛点，让用户明白最缺什么，最需要什么。将这些反应到电商直播方案策划中，直击用户痛点，引起用户共鸣，激发购买行为。

因此，我们做电商直播方案策划，切忌主观臆断，要从观看用户者的角度出发，更多的为用户考虑，从而达到电商直播方案更好的效果。

>二、进行直播活动预热宣传

>三、安排直播活动人员工作

直播内容选定之后，就是确定直播的人员了。包括直播的主播、小助理以及直播管理员等。主播的选择需要根据行业的特质来选。比如美容行业，最好选择长相好看的，最好是选择有控场能力的人，要带动氛围，不能怯场，能够处理突发事件。

在直播时设置一个活泼的管理员，帮你管理你的直播间。遇到带节奏和恶意连线等突\*况，让他们做好直播间的场控，及时调整和活跃直播间的氛围。

>四、细分直播活动整个流程

我们都知道，做直播最忌讳的就是开播前才考虑直播内容，如果主播没有预习，最终呈现出来的就是不停的尬播，尬聊。

因此，为了让直播有条不紊，通常需要细分直播流程，来为直播整个过程做引导，让主播清楚的知道在某个时间该做什么。

**主持带团直播工作总结25**

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。

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。

**主持带团直播工作总结26**

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。

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。

红星街道党工委副\*、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。”

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。

**主持带团直播工作总结27**

11月4日，新泰市总工会在省级工友创业园——山东掌\*洼景区管理有限公司开展了“直播带货——我的产品我代言”培训活动，全市乡镇街道工会\*、工友创业园负责人、直播带货直播人共计100余人参加。

随后，在掌\*洼景区广场上开展了直播带货现场展示，香油、饮料、罐头、红酒等特色品牌，以及苹果、地瓜、西红柿、猕猴桃等绿色农产品通过直播\*台轮番出镜。

最后，市总工会为评选出的10名直播带货优秀个人颁发了荣誉证书。

**主持带团直播工作总结28**

匆匆的，一个学期的工作和学习已经接近尾声。回顾走过的这一个学期，初入广播站的我们现已经开始步入正轨，相对于开学初，我们已经能够相对独立的完成上级布置的任务，虽说还有不足，但我们会尽力完善自己。现总结如下：

>一、配合学校开展的工作

星期一：《环球采风》——美食天下、放牧心灵、光影时刻

星期二：《音乐掌门人》——音乐排行榜、影视金曲

星期三：《时尚之声》——时尚我做主

星期四：《心灵驿站》——美文

星期五：《第五放映室》——影视长廊

同时，针对学校的动态，还开展了以下活动：

院广播站迎新晚会：

这次以“广放光芒，播撒希望”为主题的迎新晚会，丰富了同学们的课余生活，给大家提供了很好的锻炼机会，既是一个交流的平台，也是一个展现自我的平台。我觉得很有必要更多的开展类似的活动，让同学们更多的了解广播站。

此次活动，有很多可圈可点指出。前期准备较为完善，场地布置比较新颖，活动气氛融洽，反响热烈。在众多师生面前展现一个活力十足，生机勃勃的广播站。

播音培训：

新加入广播站播音部的见习播音员大多都有或多或少的不足之处，尤其是播音部作为广播站的一个重要部门，它是让我们展现广播站的一个平台，可以说是广播站的门面，对于播音员来说，更是需要严格的要求，所以将所有的见习播音员集中起来，分两批进行培训，让大家知道自己的不足之处，加以改正。

院广播站第一次素质拓展活动：

本次活动的主要目的是，让新成员认识彼此，熟悉彼此，为我们以后更好地开展工作打下坚实的基础。

活动以分组做游戏的方式展开，游戏内容丰富多彩，或“孤岛求生”，或“站报纸”等，有趣的游戏直接带动了新成员们的兴致，整个场面异常热闹，既让大家认识了彼此，也让大家建立了友谊，有了广播站是一家的归属感。这无疑是一次非常成功的活动，我认为这可以当做我们广播站的一个传统，成为我们的一大特色。

爱国诗朗诵比赛：

作为新加入的成员来说，这是第一次到校本部参加的活动。是一种参与，也是一种竞争，让我们在比赛中更好的认识自我，知道自己的长处和不足，取长补短，让自己做的更好。也让我们有了宝贵的经验，在下回参加类似的活动也不会慌乱了。

院运动会播音：

学院的运动会是对我们播音部的一次考验，它让我们接触到了不一样的播音方式，不再是在屋子里播音，自己听不到自己的声音，错了也不知道，它让我们清清楚楚地听着自己播出来的，哪里错了，哪里该改正，都有了明确的方向。或激情，或豪迈，运动会的播音让我们又有了新的感受。

院广播站第二次素质拓展：

在圣诞节的节日气氛中，开展第二期的素质拓展活动，让新部门审编部的成员融入广播站这个大家庭中来，活动较为精彩，但可能由于新的主持人经验不足，前期准备不够完善，游戏的选择不够全面，导致部分成员未能尽兴，这是需要改进的地方。

活动的成功与广播站在下面付出的努力是分不开的。成功的经验我们会吸收，不足之处，我们也应加以改进。希望我们广播站越办越好，组织更多的活动，富同学们的课余生活。

>二、存在的不足：

初次接触广播站播音部的工作，让我有些措手不及，直接导致了下列不足：

1、虽说初中有过类似的播音经验，可是由于隔着高中三年，导致我也有了播音员初次播音的紧张情绪，使得第一次播音情况并不理想；

2、全校学生参与度不够积极，点歌一栏很少发挥作用。

3、每天的播音内容不紧凑，有时候只播了一篇的文章。

4、我的监察力度不强，因为中午时间很短，忙着那忘了这。

5、对他们不够严格，事情只是交代而过，没有时刻提醒。

6、签到制度半途而费，这可能是导致学生纪律不够严明的原因。

7、对于个别同学出现的不到位、工作没执行、完成的情况，我没有及时进行谈话，这是导致学生涣散的原因。

>三、改进措施

针对以上存在的问题，在新的一年里，要采取改进的措施，将我们的工作与队报及少先队的各项工作融为一体，有效开展活动。

1、调整成员编制与任务分配，让广播员又是采编员，这样不会在交接稿件上出现问题。

2、每天栏目的播音形式各有特色，对节目进行安排，如每天三个广播员，两个负责当天内容的广播，一个负责每天一歌（点歌），3、加大监督力度，发挥站长正确的管理权利。在出勤、质量等方面，以每天自评的方式记录下来，有时要采取突击检查。

4、注意材的整理收集归档。

5、每周的工作例会要做好一周的总结任务，提出要求。并且组织负责人带好业务学习这一块。

当然还有许多具体而零碎的事情。我相信，广播站的所有成员，一定会心连着心，手牵着手，共同努力把工作做好。因为我们有一个共同的目标：希望小雏鹰的明天更美好。

>四、院团委广播站规划

新学期伊始，学校各项工作全面展开。广播站也面临新的工作与挑战。为进一步提高节目的质量，加强广播站的宣传力度，扩大广播站在学校的影响，更好的为同学们服务，特制定如下规划：

（一）常规工作：

**主持带团直播工作总结29**

在这一年中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：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。为一个主持人，想驾御好一档“说”新闻的节目，并不是容易的事情，需要对社会现象进行深入了解和对老百姓的心理进行分析，从而在节目中做到市场化同时起到舆论导向的作用。另外，在表达中，也需要加强理解和深入，以及基本功的练习，多实践，多深入，多思考，多学习。

一年来，我始终把学习放在第一位，坚持“以学习促进工作，以工作带动学习”，一年来，在各位同事帮助下，我也自己不断揣摩，思索，钻研。但是我知道自己还有很多不足之处，还需要在今后的工作生活中不断的完善，不断的提高。

总的来说在江源广电我学到了很多以前没有学到的东西，也明白了新闻和专题的区别。我热爱新闻，我崇尚激情，我也渴望着奉献。在以后的工作中，我要尽快更多更广地结交朋友，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，融汇贯通，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求，全方位的学习，了解各个岗位的工作方法。

在20xx年里，每一天都在收获，每一天都很快乐。这快乐源自刻苦学习后收获的愉悦，源自用心工作后观众的反馈，源自用心吐字，用爱归音，源自当好口舌，服务群众。在20xx年，我不仅仅要快乐的工作，更要兴奋的工作，让播音成为我的细胞，让吐字做为我的血液，调整好每一次状态，完成好每一次播出，“每一天，美一点”。相信明年我们节目会更加好看我们大家一起努力吧!

**主持带团直播工作总结30**

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\*、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。

**主持带团直播工作总结31**

>第一步、直播带货选品

很多人不知道怎么选品，基本上有什么就带什么货，其实选品是很考验主播能力的，不是所有类型的商品都适合每一个主播，比如某财经大咖带货卖奶粉就很匪夷所思， 最近直播带货翻车的主播数不胜数，很多明星大咖动辄几十万的坑位费，中招的商家只能打碎了牙往肚里咽，你是什么人设就应该选择相对应的商品，对普通主播来说选对一个爆品，胜过你带上百个其他产品。

大部分普通主播选品要把握的四个关键因素：品牌、价格、季节性和供应链。很多来直播间看带货的观众大都是奔着性价比来的，甚至可以说谁的价格最低，观众就买谁的，因为近段时间的打假，很少有主播敢顶风作案了，一旦被发现后果不可承受，那么主播就要选择你能控制的品类，比如本地特色产品，厂家直接合作的\'货源等等。

>第二步、选择直播场地

我们经常在抖音快手上看到主播探店，去店里边跟商家砍价，或是去发货仓库直播等等，直播带货“人”“货”“场”缺一不可，头部主播的场就是把厂家老板直接拉到直播间，或者是集团总部直播，普通主播就需要跟商家设计一番了，目前视频号上这类的主播还比较少，所以还有很大的红利，谁能抓住就能大赚一场了，先来的吃肉，后来的喝汤，亘古不变。

>第三步、直播脚本策划

直播脚本也是带货环节必不可少的一部分，有了脚本主播就可以按照既定的流程直播，把控节奏和活动安排，俗话说脚本写得好，用户不会跑。就是让用户有一点期待你下一步要做什么，如果能够有新意价格还实惠，用户就会不自觉被吸引下单成交，没有脚本，直接上，很容易翻车或者脱离主题。

>第四步、直播话术设计

基本上主播都是靠嘴吃饭，不是每一个都是丁真，连话都不用说就能吸引成百上千万粉丝，但是很多开口就是老销售的一些话术，观众听得多了也会反感，这就需要主播能够多储备自己的话术，最简单的一招就是多看同行的直播话术，然后消化改良优化成自己的直播话术，一般多选择热气高，观看人数多的同行去模仿。

>第五步、直播预热不可少

相比其他\*台直播预热要靠天吃饭，视频号背靠微信出生，就有了天然的流量来源，比如公众号，朋友圈，群聊天标签等等，只要诱饵设计得好，传播力度不得了，这样就能在直播前就吸引一\*流量。

相比抖快\*台，视频号直播带货还处于初始阶段，甚至可以说目前视频号直播带货体量不值一提，大家都在摸索中前进，但是核心玩法不会变，比如之前抖音无人直播就有人在视频号又搞起来了，抖音音乐U盘项目，视频号复制起来了，基本没什么创新，打得就是时间差，可以说抖音当年玩的那一套基本可以改良下在视频号重新出发，好了言尽于此，懂行的应该都知道怎么做了。

——服装直播带货详细脚本

**主持带团直播工作总结32**

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。

**主持带团直播工作总结33**

>直播脚本策划的参考步骤：

>1、明确直播主题

你的`这场直播是新品上市，还是回馈粉丝?是分享直播还是带货直播?粉丝能从你的这场直播中看到什么，获得什么?

>2、直播给谁看

做好粉丝画像，明确直播对象。你这场直播主要是给谁看?是年轻用户群体，还是中老年用户群体?以男性为主，还是女性为主?

>3、确定直播节奏和看点

你这场直播对产品、福利、时长等顺序、节奏怎么安排?先发福利还是先说产品?产品时长控制在多长时间?福利抽奖有几轮等等。

>4、确定直播预热方案

预计要为直播引流多少?用什么方法进行预热引流?文案预热还是短视频预热?多方案预热还是简单预热?

>5、直播人员分工、设备

直播需要哪些人?主播?复播?场控?等等，根据你的直播性质和需求合理搭配直播人员，并分工合作。

另外，直播间要准备哪些设备，直播间怎么布置等等，也要提前进行设置。

>6、控制好直播的预算

直播需要多少预算?直播中要发放多少优惠券的面额等等进行把控。

当你按照这个流程，把细节准备妥当后，一场有质量的直播基本就已经成型了。

——线上直播带货方案 (菁选2篇)

**主持带团直播工作总结34**

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。

**主持带团直播工作总结35**

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。

**主持带团直播工作总结36**

这一年的时间很快过去了，在一年里，我在领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，或许对于很多人来说远去的日子都将成为尘封的历史，随时间的远去而模糊。然而过去的一年的时间对于我而言却历历在目，还记得我第一次踏进江源广电的大门时，没有想到我能做新闻节目的主播，因为之前一直做娱乐休闲类的节目。我不仅从领导的教诲中和同事们身上学到很多东西和他们成为朋友，更重要的是我在工作过程中得到了以前做专题没有得到的经验。也是这段时间才知道做民生类的主播不是一个简单的事情。

在这一年中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：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。为一个主持人，想驾御好一档“说”新闻的节目，并不是容易的事情，需要对社会现象进行深入了解和对老百姓的心理进行分析，从而在节目中做到市场化同时起到舆论导向的作用。另外，在表达中，也需要加强理解和深入，以及基本功的练习，多实践，多深入，多思考，多学习。

一年来，我始终把学习放在第一位，坚持“以学习促进工作，以工作带动学习”，一年来，在各位同事帮助下，我也自己不断揣摩，思索，钻研。但是我知道自己还有很多不足之处，还需要在今后的工作生活中不断的完善，不断的提高。

总的来说在江源广电我学到了很多以前没有学到的东西，也明白了新闻和专题的区别。我热爱新闻，我崇尚激情，我也渴望着奉献。在以后的工作中，我要尽快更多更广地结交朋友，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，融汇贯通，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求，全方位的学习，了解各个岗位的工作方法。在20xx年里，每一天都在收获，每一天都很快乐。这快乐源自刻苦学习后收获的愉悦，源自用心工作后观众的反馈，源自用心吐字，用爱归音，源自当好口舌，服务群众。在20xx年，我不仅仅要快乐的工作，更要兴奋的工作，让播音成为我的细胞，让吐字做为我的血液，调整好每一次状态，完成好每一次播出，“每一天，美一点”。相信明年我们节目会更加好看我们大家一起努力吧!

**主持带团直播工作总结37**

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。

**主持带团直播工作总结38**

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。

**主持带团直播工作总结39**

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。

“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\*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。

**主持带团直播工作总结40**

作为一个逐步，不管是什么类型，美容也好服装也罢，甚至是吃播，都属于内容输出，当你的那日他有自己的特色时，十分容易吸引到用户，所以直播脚本的重要性不言而喻了

拿口红一哥来举例，他的成功并不只是因为抓到了机遇，也不是因为标志性的吆喝，而是因为他对于每一场直播的精心准备，当他推荐某一款产品时，可以很迅速的说出产品核心的几个两点，并且可以在短时间内向观众讲明白，众所周知，下单成交也就短短几分钟，想要在有限的时间做出最大的交易额，那么脚本是必不可少的

上图可以更清晰的帮助大家理解脚本设计

直播前，想清楚自己直播的目的或者说是主题，是上新还是清仓，是因为活动还是宣传新品亦或者是增强品牌信任度，直播要进行销售的商品是什么，是单品吗？是不是可以凑成套装，达到薄利多销的目的，还可以获取客户更多的信任，达到长期销售的目的

时刻要记得，你的粉丝是你的衣食父母，给他们优惠你得到的更多，给他们发福利没有什么坏处，比如，这一次的开播就是为了清仓甩卖一批衣服，那我是不是可以拿出几百件做一个秒杀活动，既回馈了粉丝，又活跃了直播间气氛，当然，每次直播需要明确主题，做福利就是做福利，秒杀清仓就是秒杀清仓，上新就是上新，如果同时出现在同一场直播中，对于策划的要求就太高了，会显得混乱，不同时间进场的观众会抓不住重点，很难会有好的直播效果，更不会有好的成交结果

下面说一说开播时间，很多主播的`直播时间是不一样的

早上六点到十点，在大部分人眼中看来，是属于赖床的时间，直播效果不会很好，其实，更多人其实是醒了，但是没有起床，这个时候，就会拿起手机，并且，这类人都有一个稳定的收入，这个时间段对于主播的要求小，竞争压力不大，十分适合圈粉

十二点到下午两点，在这个时间段，看直播的基本上是上班刚刚吃完饭，中间休息，这类人收入也很稳定，这个时间开播，是十分有利于维护客户与粉丝的

接下来就是两点到六点，这个时候的在线人群主要是学生以及游戏爱好者，对于带货主播来说，这个时候开播是费力不讨好的

七点到十二点，这个时间就是带货主播的黄金时间了，是粉丝活跃度最高的时间，也是竞争压力最大的时间了，这个时间段想要脱颖而出，可以提前进行宣发，或者在上个时间段开播，为现在做预热

随后就是凌晨十二点到三点了，这个时间段，基本上就是以玩游戏的为主了，可以针对一些游戏商家等等一系列产品，这个时间段，虽然人流量小，可是消费能力还是很高的

当了解了上述条件之后，你就可以根据自己的商品属性，粉丝属性进行选择合适的时间段进行直播

一个真正成熟的直播，绝对不是一个人，必须有人和你进行配合，至少是三个人进行合作，这个大家需要根据自己的情况去调整，还是拿李佳琪来举例，他有小助理，并且十分合格，还有一个人就是复播，所作的都是为了配合主播进行产品介绍销售，活跃直播间气氛，都是为了主播服务，为了更大的成交量服务

一场直播，一定是需要两种脚本的单品脚本与整场脚本

单品脚本，就是需要主播知道产品的特点以及卖点，还有利润点，并且通过主播的介绍或者当场使用来将他呈现除了，就像商场的导购，他不会跟你说一堆你听不懂的东西，而是去直接告诉你，这个产品是什么，体验感怎么样，适合什么样的人，甚至会让你直接试用，比如主播想要把一件衣服卖出去，正面拍照，侧面拍照，这样的效果远不如直接找模特，让模特在镜头前转圈圈来的实在，如果在直播时候单说这产品好也是不够的，他好在哪，谁来证明，这个时候就需要给他一个信任背书，可以机构的鉴定报告，可以是大明星的代言，这些东西，都需要在直播中表现出来

整场脚本就像一个时间表，需要你把所有的时间规划好，并且进行严格的执行，例如八点开播，你在开播前需要准备什么，你准备好了吗，打开直播间之后做什么？粉丝来到直播间需要说什么，直播间的背景音乐用什么，直播的整体氛围是什么样的等等等等

>举例说吧

前5分钟，近景直播，推荐一些自己身上的爆款，和粉丝强调定时开播，待到粉丝大部队到来之后，暖场结束，之后就是不断的强调，xxxx时间准时开播，大家点个关注，这一类的话术，推荐大家转发裂变

第5到10分钟，亮出这场直播的新款和主推款。

第10到20分钟，将所有的商品走马观花一遍，不做过多停留，但潜在爆款可以重点推荐。整个剧透持续10分钟，助理跟上，一套套搭配好的展示。但整个过程不看粉丝评论，不跟粉丝走，按自己的节奏逐一剧透。

5、开播半小时后正式进入产品逐个推荐。有重点地根据粉丝对于剧透需求来介绍，参考直播前产品结构拍下。每个产品的五分钟直播脚本参考上一节的单品脚本。

**主持带团直播工作总结41**

淘宝直播（体系最完整，规范制度最好。）

蘑菇街（最早的电商直播\*台，但是\*台就是签约机构，整体客单价低导致利润低）

快手（\*台机制目前不是特别完善，只限头部IP有号召能力。）

抖音，今日头条。（对于主播而言，流量获取很简单，认识好几个淘系主播进了字节系的怀抱。）

腾讯看点直播（依托微信，以小程序的形式侧重玩私域，公众号的第二春。）

小红书（直播入口要搜索，没有回放功能，画质一般，但目前特征客单价高）

拼多多（直播没有开设专门的直播频道，而是放置在开屏Banner位）

大众点评（一场医美直播开播收2w，请把sb打在公屏上......）

百度(与触手直播合作，让其独家运营旗下所有的游戏直播业务。)

微博一直播（定向邀请一些微博达人开通。在一直播的种草直播栏目中）

洋码头

斗鱼（致力于打开男性用户市场。）

——小白做直播带货怎么开始 (菁选2篇)

**主持带团直播工作总结42**

（2）内容电商型\*台。以微博、小红书为代表的\*台，有着非常多的KOL和种草内容，其直播带货的潜力也非常大。

（3）娱乐型\*台。以陌陌、虎牙、YY等为代表的娱乐型\*台，在垂直领域（如游戏直播）有极大的影响力，也有一定的用户规模，这一类\*台做直播带货的趋势刚刚开始，例如陌陌、虎牙都已经先后接入有赞。

（4）电商型\*台。以淘宝、京东、拼多多为代表的电商\*台，纷纷进军直播领域，相对于在原有的图文、视频展示之外，新增一种商品展现形式。这类\*台的直播更加专注于购物直播，强调购买转化。

（5）社交型直播。以微信、爱逛为代表的直播\*台，帮助商家在微信生态内展开直播，无需跳转到第三方App，更便于做社交传播和裂变。

在这些直播电商\*台中，有赞扮演着老客户留存、私域流量承接的角色。

商家可以从各大直播电商\*台获取曝光，吸引新客户，然后通过微信个人号、公众号、微信群、有赞店铺，将新客户沉淀下来，再通过优惠券、群福利、拼团等工具和活动提高客户活跃度，并推动老用户带来新用户。

>如何快速组建直播电商团队

对于直播业务处于起步阶段的电商来说，根据不同规模的团队，有不同的人员配置方案。

1人团队：这个人需要身兼数职，因此直播形式会比较轻松，以聊天为主，不能策划过多的营销活动，增加运营上的压力。

2~3人团队：1人担任主播，另外1~2人担任助理或运营。主播负责直播间内容和出镜，助理和运营则负责辅助，以及在社群里与粉丝互动。

3人以上团队：主播、场控、运营可以分工更加明确，每天也可以设置多场直播，带货的商品也可以更多（10款以上）。

>直播带货6大关键要素</stro

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！