# 助播年终工作总结(通用10篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-09-11

*助播年终工作总结1一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...*

**助播年终工作总结1**

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。

**助播年终工作总结2**

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

>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

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。

**助播年终工作总结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。

**助播年终工作总结4**

一本书上写着这样一句话，你经历的一切事物都是上天赐予你的礼物，有的包装精美有的破旧不堪，有的令你爱不释手，有的你看起来不喜欢，但是当你以后回过头来看，这都是相当令人感动的礼物，20xx年我的领导我的单位我的工作我的生活广播给我很多很多礼物。

20xx年底通过竞聘我来到了生活广播，20xx年x月x号，我还没有正式开始在生活广播工作的时候，就接到了金姐热情的邀请，欢迎我和生活广播的所有同仁一起欢度新年，大家去xx岛打雪仗、开联欢会、吃冰糖葫芦，从那时候开始，我就开始了和生活广播的缘分，看着xx姐、xx老师、xx哥还有所有同事亲切的笑脸我所有的疑虑、恐惧、陌生就都消除的一干二净了，我至今对搬来的那天记忆深刻，我的东西很多，那天下午xx哥带着xx热情的跑来替我搬家，本来好多次才能搬干净的东西瞬间就被几个大力士搬到了xx，喜欢大家从那时就开始了。

20xx年x月x号，我正式开始了在生活广播的工作和生活。

我的节目是早上5点—7点和下午15点—16点的专题广告节目，无论酷暑还是严冬我都必须4点40就到岗，每天凌晨4点钟从被窝里爬出来都是一个痛苦的事情，但是咬着牙我都坚持过来了，因为既然选择了这样一个艰苦的岗位就要风雨兼程的坚持，所以不管是身体有多么不舒服家里的事情有多繁忙我都强迫自己每天早上的2个小时必需清醒必须准时，20xx年x月我的祖父永远的离开了我，但是我没有请假回去，我觉得同事们的工作都很繁忙，我请了假别人替我的工作同时还要负责自己的工作，况且那么早，还是不要麻烦大家了，我想我的爷爷会理解我的，他了解我对他的爱。

专题广告节目俗称“坐台”，可见大家对他还是有一定的偏见的，但是我不这么认为，因为专题广告做好了一样受听众的欢迎，拿早上的《清华眼宝光明之声节目》来说，我从和嘉宾不熟悉到配合默契，从组织听众朋友写征文到号召中老年朋友表演快板、歌曲，节目丰富多彩非常有趣，而我和嘉宾xx也一改其他广告节目的嘉宾一味讲解主持人扮演接线员角色的套路，你一眼我一语，半个小时的节目过得飞快，我自己也觉得非常过瘾。

其实我一直希望除了做专题广告之外还能有其他的平台和机会，在生活广播我的这个愿望实现了，我刚来不久，生活广播的美食达人总决赛就开幕了，我和xx一起代表生活广播的女生现场演唱《新年快乐》，演出前我在家不停的排练，因为在别人眼中一个平凡的歌曲，对于我来说却又不一样的意义，这是我第一次登台演唱，当我身着盛装在台上唱歌的时候我满是感谢与激动。还有xx生活广播走进索非亚广场，那时候天非常的寒冷，我们xx个女生再次上台演出，上午10点活动正式开始，我下了早班赶回家洗脸化妆又火速赶往索非亚教堂广场，那天演出非常顺利，唱完歌我站在露天的广场上又是发传单又是解答听众问题竟然忘记了寒冷。

其实好多活动的举办当时我都是觉得很辛苦，但是咬牙坚持过来，发现那个大家一起努力一起准备一起奋斗的过程是那么的美好和难忘，x月x号晚上的龙广推介会我又是同样的感受，我和实习生乐乐负责采购服装和道具，之前我们为如何设计服装和配饰绞尽脑汁，直到去舞美服装店才有点灵感，我们设计款式、买材料、买布头、买玩具、买t恤，和卖家讨价还价和租服装的老板斤斤计较，和为了拼客不愿意拉我们的出租车司机吵架，回到单位又加班加点起早贪黑的练习走台步，x号当天早晨我们饿着肚子去取定做的服装和鞋然后来到演出地点一直到下午的2点才吃上一天中的第一口饭，可是大家在一起就是那么的开心，我们在等候区一遍一遍的彩排、练习，不放过一个小细节，直到演出圆满结束我们的疲劳都变作了欢乐和欢呼。

回忆这一幕幕，脑海里就想放了电影一样，每个人的笑脸、每个人的声音，每一个大家共同奋斗的日子真让人感动!我们共同度过了这不平凡的20xx年，我有幸从事我热爱的职业就更应该热爱我从事的，“热情、责任、感恩”将永远是我工作的座右铭。

**助播年终工作总结5**

20xx年9月开始我开启了自己的直播带货之路，并且是每天三场，今天把这四个月的心得总结分享给你，总共10条！

>1、大胆

一定要大胆一些，再说的通俗一点就是脸皮厚一些，不要在意那些虚的东西，更不需要在意别人的眼光和言语，在意那些不能给你带来money。

大胆地拍短视频，大胆地去开播。

只有播着播着你才能找到感觉。

>2、勤奋

笨鸟先飞，是有它的意义的，特别是对于个人来说，不管是宝爸宝妈还是宝也宝奶都是一样的。

个人你没有谁可以依靠，只有自己；更没有钱去投流，有的就是你的时间。

>3、坚持

有人看到3天不出单，直播间人少，都是个位数，就放弃了，你要知道每个人都是那样走过来的。

不要听那种大师讲新直播间一上来就是成千上万的，不要幻想，即使有你也抓不住。

>4、脚踏实地

少听玄学，走踏实了。

不要想着什么挂铁，买假人，对你成交没有什么意义。

>5、垂直

短视频要垂直，至少80%要是垂直内容，这样你的粉丝才会更精准，更容易成交。

>6、多发视频

视频可以给你的直播间带去流量，并且是精准的流量。

每天持续更新短视频。

>7、固定时间

每天直播时间固定，这样利于平台给你推流，方便粉丝关注你的直播。

>8、选品很关键

选品要选择口碑分高的，也不是物流体验分要高的，不要只看佣金高低，看综合口碑分，这样你更容易成交。

>9、避免违规

提前搞清楚行业违禁词和直播间违禁词，免得违规限流扣分等情况的出现。

>10、数据分析

**助播年终工作总结6**

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。

**助播年终工作总结7**

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。

**助播年终工作总结8**

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。

**助播年终工作总结9**

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。

**助播年终工作总结10**

>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。

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