# 直播活动保障工作总结范文(必备10篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-06-17

*直播活动保障工作总结范文1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...*

**直播活动保障工作总结范文1**

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。

**直播活动保障工作总结范文2**

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。

**直播活动保障工作总结范文3**

转眼间到xx广播影视集团新闻中心实习兼工作已经有一个年头了，从一个整天和同学嬉戏打闹的小女孩摇身一变成了《卫视新闻》的主播，这个角色的转变过去有一段时间让我自己都难以相信。这一年的工作让我学到了很多的东西，从一个刚踏出学校校门半步的黄毛小丫头，来到大学四年里一直向往并怀有美好憧憬的`省级电视台工作，从最初的提词器鼠标如何操作，节目开头语如何说，节目服装造型如何都不懂的我，到现在算是播音科里小半个“老人儿”还安慰新来的比我大好几岁的姐姐们别紧张，想想这一路走来还是蛮有乐趣的！

一个新人到一个新的地方，当然会有很多个第一次，我也不例外。记得第一次录播节目，由于自己太想做的好做的完美，就记着跟我一起来的女孩儿告诉我的话“多录几遍，别怕麻烦”我哆哆嗦嗦的.比较顺利的录完了，导播老师告诉我可以了，可是我就为了那句话苦苦哀求老师再让我录一遍，无奈之下让我重录了个开头......第一次做直播；第一次差点误播；第一次出境；第一次出差......很多很多个第一次让我学会了 何在紧张时刻稳住自己，如何面临失败面对别人的冷言冷语。有成绩的时候不骄傲，失误的时候不灰心。这就是我对自己的要求！

很幸运我来到了这里，刚毕业就有一份让同学及家人羡慕的工作。这里有我可爱的同学们，可爱的老乡前辈们，可爱的领导们！我很感激你们对我默默的支持、理解、帮助。让一个羽翼未丰的雏鸟在一个充满爱的舞台缘自己飞翔的梦想！

**直播活动保障工作总结范文4**

在视频推广过程中，还根据当下娱乐热点新闻，结合音视频资料，在微博上进行独家资源推广，都取得了良好的宣传效果。韩庚获得mtv年度音乐大奖，张靓颖、林宥嘉、张杰三人将上春晚等微博结合视频的微博都被转发上千条。

在投票期间，首开利用二维码进行宣传的方式，将这种更加便捷的新鲜事物引入到推广中，使其能更加符合目标年轻受众的接受方式，快速有效集合移动媒体终端，让投票变得更加简单、时尚，成为这次的一次有益探索。

首次移师台北 全方位配合迎接挑战

同时积极筹备在当晚采用微博直播的方式及时与网友互动，为演唱会做宣传，并且将更多的歌迷吸引到视频直播当中来。时值各家媒体纷纷进行年度榜单、跨年晚会集中宣传的密集期，要想达到好的传播效果，除了要依靠中歌榜20年来的品牌权威，也需要在信息精确推广上下功夫。

此次，中歌榜专题的宣传报道，除了秉承以往的页面展示之外，积极寻求宣传、推广的新途径，充分利用新媒体、新技术，与网友展开深入互动，让广播、网站优秀的内容与新媒体平台相结合，通过精确推广，有效整合移动终端，是使电家优秀资源更好、更快捷、更有效的到达目标受众的一次积极探索。

**直播活动保障工作总结范文5**

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。

**直播活动保障工作总结范文6**

1、校长、主管教学的副校长、教导主任及全体高一年级任课教师分别参加了由教育部、省教育厅及市教育局组织的通识培训和学科培训。

2、学校成立了以校长为组长的新课改领导小组以及评价小组、选课指导小组，分别召开了专题研讨会，确定了学校新课改实施方案。

3、学校已经制定了四个方案，分别是评价方案、教师培训方案、选课指导方案、新课程编排方案。

4、学校严格按新课程计划开课，并将“研究性学习”作为一门课程单独开设，每周1课时，由专任教师任课。

5、进行了广泛深入地宣传。一是多次在全校教职工会上宣讲新课改的目的、意义、理念等；二是各教研组作为专题研讨新课程学科实施方法；三是教导处出了两期新课改知识专题教学简报；四是召开高一年级学生会，向学生宣传新课改的意义；五是向高一学生家长印发了《致家长的一封信》，让家长和社会了解新课改知识，争取家长的理解和支持。

6、第七周学校在高一年级组织了一次新课改教学调研活动，进行了学生问卷调查、听课、查教案、作业等。

7、学校制作了《学生综合评价手册》和学生成长档案袋，其内容包括：学生综合素质评价方案，研究性学习，社会实践活动和社区活动，模块成绩等内容。

8、学校开发了《湘潭地理》及《传统体育活动》两种校本教材，其中《湘潭地理》已出初稿。

9、举行了新课改现场观摩会，实验教师上了公开示范课，进行了新课改研讨会，做了经验交流。

**直播活动保障工作总结范文7**

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。

**直播活动保障工作总结范文8**

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。

**直播活动保障工作总结范文9**

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。

**直播活动保障工作总结范文10**

在“当主人、强管理，增收节支创效益”活动中，开展“节约一度电、我为单位做贡献”活动，通过此活动的开展班组各项经济指标有效得到控制，人员素质显著提高，严格做到人走灯灭，另外；在各种施工作业中对更换下来的旧横担、螺丝、开关等及时回收，并进行整理分类，同时对车辆燃油和维修进行有效控制，外出施工能坐火车的决不安排出车，能一次干了的活，合在一起一趟干，XX年前十个月共节约施工费用416元，另外；去满村、文庄、赵堤路上新增设一个收费站，施工时车辆能绕行的尽量绕行，全年节省车辆过路费800多元。

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