

2023年主播直播个人总结 主播合作协议(优质7篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

主播直播个人总结 主播合作协议篇一

1. 合作期限：自 年 月 日
至 年 月 日止。

2. 合作期限内，乙方至少应向甲方平台推荐 名主播。

乙方推荐后，甲方对该主播进行审核，经甲方审核通过并书面（含邮件）认可后视为乙方成功推荐该主播（下称“乙方推荐主播/推荐主播”）。

乙方负责依据本协议的约定、甲方平台规则及甲方的要求管理乙方推荐主播在甲方上的直播活动、解说活动及其它活动。

乙方具体的推荐主播名单具体以甲方每月《结算单》中载明的名单为准。

3. 甲方有权要求乙方推荐的主播进行试播，试播效果的判断由甲方确定。乙方向甲方平台成功推荐后，乙方安排其推荐主播于首次开播前在甲方平台进行实名认证且以其个人名义入驻甲方平台开通直播间进行直播。

4. 合作期限内，乙方每位推荐主播自在甲方平台首次开播之日起，每自然月内的有效直播天数应大于或等于 天（仅当单次直播连续达 分钟以上才计入有效直播时

长，当日有效直播时长达 分钟以上计为一个有效天，以上数据均以甲方平台后台记录为准），并且每自然月内有效直播时长总计不得低于 小时。

“有效直播”即指乙方推荐主播本人出现在直播画面内，以下将上述最低有效直播天数及有效直播时长要求统称为“有效直播时长要求”。

如甲方对乙方某位/某些推荐主播有特殊有效直播时长要求的，则该某位/某些推荐主播的最终有效直播时长要求以甲方邮件/微信/平台系统或其他方式告知的内容为准。

以下将达到上述“有效直播时长”要求的主播称为“有效主播”，将达到上述“有效直播时长”要求的主播人数称为“有效主播人数”。

5. 乙方负责保障推荐主播直播音视频的语音质量清晰、稳定，场地、网络、音视频和语音设备等条件（包括但不限于电脑、麦克风、耳机、摄像头等软硬件设备）等均能满足甲方及其用户需求。

主播直播个人总结 主播合作协议篇二

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。

主播直播个人总结 主播合作协议篇三

十一月十二日、十三日，我参加了教师进修校举办的幼儿园骨干教师培训班的学习。

使我在思想上、业务理论上、工作实践上都获益匪浅。

通过培训班的学习，让我在专业理论知识上有了进一步的学习与提高，进一步了解和掌握了新课改的发展方向和目标，

反思了以往工作中的不足。

下面是我通过培训获得的几个方面的体会：

一、教师要转变角色。

首先教师应树立新的师幼关系观，即转变传统教育工作者中“唯师是从”的专制型师幼观，构建教学双主体之间相互理解、相互尊重、相互信任的新型的平等、民主、合作关系。

把儿童看成是一个具有历史性又具备与儿童沟通、交往的能力。

其二教师应通过观察记录，熟悉每个儿童的个性特点，主动和儿童交流、合作，在平等互动中促进儿童的个性特点，主动和儿童交流、合作，在平等互动中促进儿童的发展。

第三，做反思型教师。

反思是教师着眼于自己的活动过程，分析自己的某种行为、决策以及所产生的结果的过程，是一种通过提高自我觉察水平来促进能力发展的手段。

二、教师要尊重幼儿的发展水平，注重个体差异

我们要真正关注幼儿的活动过程，不要为了体现活动结果而只是提问能力强的孩子，忽视个体差异教育。

如在观摩活动中，我们要以平常的心态组织孩子活动，让各种不同发展水平的孩子都有受教育的机会，甚至要让能力差的孩子得到更多的机会表现自己的能力，这样能力差的孩子才有安全的活动环境气氛，自信心十足，才会获得成功和满足。

因此我们在教学活动中，要面向全体幼儿，尽可能让每个孩

子有着表现自己的机会，不要只追求结果而放弃过程中尊重幼儿发展水平与个体差异教育的统一。

三、教师应注重综合性和课程的整合。

儿童的生活是一个不可分割的整体，儿童的多个发展领域之间是相互联系、相互促进的，它们构成了一个有机的发展整体，就像杜威所说的：“出现在儿童世界里也并不把他的经验按学科分门别类地呈现出来的，儿童也并不把他的经验按学科结构来分门别类，而且儿童也并不分门别类地去感受、去认识他所经历到的事物。

分科课程与儿童生活的统一性是冲突的。

因此，幼儿园的教学内容应是综合的，尽可能使不同的课程内容产生联系，以促进学习迁移。

在教学实践中，要综合各领域的知识进行活动设计，力求帮助幼儿获得完整的经验。

四、教师要理解孩子、尊重孩子。

孩子是个独立人格的人，他自己的兴趣、爱好、要求、愿望。

老师要尊重孩子，平等地对待孩子。

对孩子说话的音量要适中，不要大嗓门；尽可能蹲着和孩子说话，用商量的口吻提出建议。

如“我认为你这样做比较好”，并让孩子明白这样做的理由和益处，这时孩子会自觉地按你的要求去做。

要尊重孩子探究和认识周围世界的特点，接纳孩子的错误，不要用相同的尺度去衡量所有的孩子，应给予他们更多的独立和自由，关爱和接纳每一个孩子，使孩子不断感受到和体

验到老师对自己的关注、喜爱、鼓励和支持。

五、教师要学会终身学习。

新课程要求教师树立终身学习的目标，实现自身的可持续发展。

首先必须树立终身学习的意识，把不断学习作为自身发展的源泉和动力。

其次，教师应把学习贯彻在自己的教学实践中，将学习与实际教学结合起来，努力探索新的教育教学方法。

再次，在丰富自身专业知识的同时，广泛涉猎各种社会科学和自然科学知识，从而更好地适应学前儿童的需要，通过总结经验，提高自身，向更完善的目标努力。

最后，要充分利用现代信息通讯技术，不断扩大学习资源和学习空间，及时了解专业领域以及其他领域的最新发展动态，注重与其他教师和专家的合作探讨，教师要秉承终身学习和教育理念，以适应教育改革的浪潮。

中国传媒大学作为中国广播电视教育的最高学府，在全国培养了一大批优秀的播音员和主持人。

这次局里能派我去那里学习，心情十分激动，发自肺腑感谢局领导对我的关心和培养。

下面就谈谈我学习的三点感受吧。

一做播音员主持人之要义“做人”

我们去学校的时候正逢周末，校园里挺安静的，这也许是让第一次来这里的我一些思考的空间吧。

进了校门不久我走进了一片小树林，树林里齐越老师的雕像映入眼帘，我知道齐越老师是我国著名的老一辈播音艺术家，我国人民广播事业的第一位男播音员，是新中国第一位播音学教授。

齐越老师把毕生的精力都贡献给了播音主持事业，为培养新一代播音员付出了辛勤的汗水，而现在，这些传媒大学的老师又把这些知识传递给我们新一代的播音员，所以，我们在自己的事业上一定要勤勤恳恳，扎扎实实，为广播电视事业做出自己的一点贡献。

正如齐越老师所说的：“我是中国人民的播音员、中国共产党的播音员。”

我传达的是中国人民战胜艰难险阻走向胜利的声音，我传达的是中国共产党的堂堂正正的真理之声。

我以此引为自豪。

想到齐越老师的这些心声，我进一步坚定一个信念，做播音员主持人首先要学会做人。

事实也是如此，来到中国传媒大学，更加让我感受到这点内涵。

9月4日，我和麟麒来到学校报名处报道，接待我们的老师看我们的资料是来自湖南，脸上立马露出了一丝微笑，自豪的说：“湖南我去过一次，就是招李湘，张丹丹，李锐他们那一批的时候去的，现在都成大明星了，你们两个小伙子要好好加油啊。”

老师的一席话首先就给了我们很多自信。

接着咱们去宿舍办公楼领钥匙，这里的工作人员也点了点头，

说：“又来了两个小伙子，这次培训班好象男生来了不少，终于实现“男女平衡”了。

在学校的第一天，我就感觉到，不论是老师还是这里的工作人员，都非常的亲切、平易近人，让你在外有一种家的感觉。

二做播音员主持人之关键“内功”

老师在课堂上说播音员主持人目前存在的一些问题：主要是综合素质问题，从政治素质来看播音员主持人这几年出现的低俗问题：主要表现在一些主持人希望通过外在形式刺激观众的感觉，戏说、调侃、索吻，无所不用。

有的男主持人装扮、言行女性化，性别错位，跟中国人的审美观念极不协调；有的女主持人身穿吊带装，模仿港台腔，说话嗲声嗲气，让人觉得浑身不舒服。

同时有的感情用事，不注意导向把握，这些都是不符合主持人的要求的。

从业务素质来说我这次收获也是很大的。

一是关于播音员主持人对象感把握的问题。

播音员主持人所从事的这项工作，首先是进行传播，就是把有声语言传播出去给人听，不是对空发言，也不是自言自语，更不是自我欣赏，受众就是我们的宣传对象，要做到目中无人，心中有人。

通过学习我认识到对象感的特点就是播音员主持人在进行播音主持时思想感情要处于运动状态的一种手段，一种途径。

而且对象感是具体的，只有具体的对象感，才会对播音，主持工作发挥积极的作用。

应该说，在乡村行这个栏目，通过这次的学习和以后的实践，会较好的找到这种感觉的。

基本的要求包括三个方面：1. 创作者即包括播音员主持人。

2. 创作素材即稿件、腹稿、画面等。

3. 受众即包括听众、观众。

我明白了创作主体的作用。

就是语言和副语言传播系统，传递信息，体现态度，提示语义内涵，表明思想实质。

也要传递感情，吸引感染受众。

比如说自己在专业上的毛病是什么？把他落实到自己能解决的层面来。

改正这些问题的方法是什么？总之要学会不断发现问题，掌握改进方法，培养感觉。

最让我印象深刻的’是对播音专业的三个认识：1. 是一个改变习惯的过程，要坚持说普通话，用普通话去思维。

2. 改变一个人的生活习惯。

比如准时、正点、节制有度、善于倾听、善于交友。

3. 要多练即早上要坚持练习20分钟，要多听即练耳朵学会倾听。

三做播音员主持人之根本“恒心”

抓住一个“恒”字，苦下功夫，不放松机会，逐步锻炼，这

是通向成功最简单也是最实用的方法。

曾国藩说“天道忌巧”，也就是要下笨功夫，持久努力，盯住一个目标，不断进取。

这次传媒大学的王老师告诫我们，一个月的学习不是来成佛的，而是来取经的，你们把真经取回去，能否消化和领会就看你们的造化了。

这句话在我脑海里不断的涌现，我想通过这次学习，把理论和实践结合起来，真正溶化到工作当中来。

这次我还很高兴担任了学习小组长，对自己的学习起了一个带头和约束作用。

今后，我一定和同事们一道，互相学习，多多请教，刻苦钻研，提高播音主持技巧，平时养成良好的学习习惯，每天看看书，练练笔，看看好的电视节目，提高自己的文字水平，加强自己的策划意识，用自己的行动感谢局领导的栽培和同事们的关爱。

一、以党员电教“永久丰碑”主题实践活动为载体，落实播放收看

镇党委将通过电教培训使基层电教播放员明确党员电教业务知识，熟练掌握电教器材的正确使用、填写和电教工作档案规范管理。

同时镇党委为更好开展保持共产党员先进性教育活动实施了“永久丰碑”主题实践活动，并按照实际、实用、给各村提供政治教育片、先进典型事迹片和农村科技教育片。

把定期检查同送片、交流、观摩、评比相结合，建立“电教日”制度，狠抓落实，确保播放收看工作的制度化。

在落实电教日制度的过程中，主要做到：个人发展观心得体会

(一) 播放收看管理的科学化。

在全镇各基层电教室全面推行“四项制度五簿一册”，在播放收看上，实行科学化管理。

为采取考核平定确保播放收看不留死角，每月对各村电教工作进行抽查，重点检查各电教室电教片播放次数、电教设备维护，对达不到要求的村，镇党委将下发《督察通报》限期整改；对连续两次复查仍未改正的村，由镇党委领导对其村负责党务的干部进行‘诫免谈话’，并全镇通报，从年底“三个文明”综合评比中扣分。

(二) 播放收看载体的多样化。

镇党委在满足党员电教片播放收看的同时，将不断探索播放收看的新路子。

通过集中播放与巡回播放相结合、常规播放等多种途径，形成横向到边、纵向到点的立体化的播放收看格局。

各村要充分发挥基层党组织战斗堡垒的作用，要把党员电教工作与农村经济发展、社会稳定、基层党组织建设等工作有机地融合，强化对党员的教育培训，激发广大农牧民党员的自豪感。

(三) 播放收看活动的经常化。

各村党支部要利用重大节庆日、纪念日、农民“春耕”“夏管”“秋收”“冬备”、党组织“三会一课”、村民大会等时机，适时组织播放收看。

(四) 播放收看程序的规范化。

各村党支部对重大理论片、专题片、文化宣传片，特别是科教片都要坚持用“四环教学法”组织播放，科教片由科技人员协助讲解。

全镇将确定5个重点村推行“四环教学法”，由镇电教站、农口站所进行指导，帮助农村党员和群众掌握和运用科技。

促进全镇种植业、林果业、养殖业、蔬菜大棚等主导产业的形成和壮大。

二、提升“党员电教科技工程”综合质量，增加农民收入。

一是加强领导在健全机制上下功夫，各村要将党员电教科技示范工程与“科技之冬”、“三下乡”农业科技项目开发和实践地委、县委三干会提出的发展设施农业、粮枣间作等结合在一起，实现党员电教科技工程与农业科技服务工程的优势互补。

发挥“党员电教科技工程”示范带动作用，聘请农牧业方面专家、顾问为农牧民群众讲授科技知识。

定期开展科学技术进示范基地(户)活动。

二是因时因事开展展播活动，促进农业结构调整和农牧民增收。

主要是在春耕、备耕、“科技之冬”活动期间，要从农时农事、农业产业结构调整方面、农牧民技术需求出发，在农、牧区开展电教科技片展播活动，为农牧区经济结构和种养结构调整提供强有力的电教科技支持。

在展播活动的具体操作上，着重抓五个环节：一是安排部署，

明确目标。

明确活动的指导思想，重点内容和关键环节。

二是抓骨干培训，强化素质。

培训村负责党建的副书记、电教播放员、使其娴熟掌握播放、设备管理知识，为展播活动提供本资料权属，放上鼠标按照提示查看更多资料技术保障。

三是抓播放收看，保证效果。

通过“定期播放教材、定展播场次、定收看人员、定展播程序”的办法，要把展播活动搞得有声、有色、有效。

四是抓督促检查，提高质量。

在活动的关键阶段，由镇党建办进行巡回检查。

促进农村实施“党员电教科技工程”，进一步推动全镇农村产业结构调整，实现农民群众依靠科技增收的目的。

主播直播个人总结 主播合作协议篇四

时间过得真快，转眼来到公司已经近两个月了，我的工作岗位是电商运营专员。在这期间我学习了很多东西，积极配合协助部门其他同事完成日常工作。

因为以前是做跨境电商的，没有接触过抖音电商，所以对这块还有很多不了解的地方，在领导和同事的帮助下，我不断的学习和提升自己的工作能力，本着对工作认真负责精益求精的态度。

xx月xx日我正式进入公司上班，在公司领导和同事的指导下

了解了公司的概况以及本部门的主要职能，通过系统的了解，对mcn新媒体部门的发展及规划有了更深入的了解。

现目前手中运营3个店铺，两个抖店（主），一个淘宝店（辅），接手店铺后对店铺进行了简单的装修设置，对店铺基本信息进行了设置优化。

将所有的目前咱们有资源的能上架的产品全部上架，并参考其他销量好、评分高的店铺产品的相关设置对上架产品的主图、标题、属性、详情进行了相应的优化。

将领导对接给我的供应商进行整理对接，定时与他们联系交流，实时把控产品品质，实时掌握产品市场成本价，将爆款产品的成本与供应商洽谈减少成本，其中将肆只猫咖啡的成本价降低（一罐的成本由7元将至6.2元）。

现只要咱们的单量上去了，单品的价格就能与供应商洽谈，但现目前咱们的产品品类比较杂，供应商也比较多，目前没有形成一个完整的供应体系，基本是一个供应商供应一款产品，不便与供应商洽谈价格，所以后期我们必须考虑整合供应链。

将所有的产品建立完整的产品信息表，将每一个单品的成本、物流、包材、售价、平台服务费、主播佣金、利润以及利润率做了一个完整的产品表，并根据供应商所提供的价格、店铺活动售价、物流成本的变化及时对产品信息表进行更新优化，以便实时掌控产品的利润及利润率。

抖店店铺不同于淘宝店铺，抖店的平台规则更加繁多和严格，上传加工过的产品必须要有相关资质（品牌商标注册证、品牌授权书、生产经营许可证等），所以给我们上传产品增加了难度。

因为每个品我们基本都要找相关资质认证，通过领导及我们

的努力，现目前我们已获得10个品牌授权。并且10个品质资质均已通过审核。

电商人都知道，一个店铺不可能所有的产品都能出单，也不是所有的产品都能盈利，一个店铺必须有一两款引流低价款也必须有几款盈利爆款，但直播电商又不同于传统电商，直播电商以直播为主，所以对此我用了一款咖啡进行测试。

第一周将咖啡基础sku的价格设置为9.9元，后一周将sku作调整，舍去低价sku提高客单价，并通过抖老板的机构进行推广，我们报名的是天天爆品的全品类招商和圣诞活动选品活动。

就目前测试来看参与此类活动是有效的，虽然减去佣金和服务费单品是不赚钱的，但是其带来的自然流量已完全能使产品盈利。

每天主播下播以后，在各供应商要求的接收订单的时效内将对应的产品整理好发给供应商发货，督促他们及时回传单号，并将单号上传至平台系统后台。

对账号的直播时间进行把控，直播结束以后对后台数据进行整理分析，前期咱们选择的是晚上室内垂直直播，经过几天的测试，发现没有流量进入。

然后调整策略，在白天到室外进行直播，先目前直播间已有自然流量进入，而且停留的时间也比之前长了，说明咱们选择室外播的策略是有效的，后期将继续走此策略。

及时联系供应商，看是否有及时将货品发出，如没有要及时督促供应商发货。

物流中转异常

如遇超时客户未签收，要及时联系客户提前客户及时签收。

遇到平台禁售类目的产品要及时下架，不能抱有侥幸心理，因为一旦平台检测到就会被处以罚款严重的可能会封店。

平台规则单品评分如果低于70%则该单品将可能会被禁封，所以一定要实时监测产品的评分，如果看到单品评分低于70%且该产品是咱们店铺主推产品就一定要及时的联系已确认收货客户邀评。现目前店铺所有产品的评分均高于70%。

按照之前与供应商约定的账期及时与供应商核对时效内货款并及时与财务对接给供应商打款。具体流程：（1）与供应商核对账款；（2）钉钉提交付款申请，提交相关的发票以及销售清单和发货明细；（3）审核通过打款。

每天实时关注飞鸽信息，有客户咨询产品信息及时回复，要求必须对店铺的产品十分了解，要迅速准确的回答客户。如有客户咨询售中物流问题要及时联系物流公司出来，有客户反馈售后问题要及时给客户处理。

erp系统是电商公司必备的订单处理系统，它能高效且智能的为我们处理部分订单环节，能有效的节省人力物力，所以对接一个适合公司的erp也是至关重要的，目前我了解了三个公司系统：旺店通、金蝶管易云、网店管家。

一个部门必须有一个比较完善的组织架构，明确每个人的职能分工，这样才能更有效的开展工作，12月4日开会讨论以后，我开始构思并编写，现已基本完成（详情见电商部门组织架构及职能要求），还有一些需要和领导沟通修改。

有时处理问题不够全面，使得有些工作开展起来比较被动，协调能力也有待提高，面对问题过于急躁，一心想干点事情，做点成绩，但缺少全盘筹划，工作方式有待领导和同事进一步指导改进。

因为之前没有做过抖音电商，所以刚接触这块还是有很多不

了解的地方，对于这块在今后的工作中一定要多研究、多学习，把平台的规则摸透，以便在今后的工作中更加得心应手。

由于抖音是一个新兴的平台，很多规则不够完善，一直处在优化的阶段，而我们由于对传统电商的认知根深蒂固，导致没有及时察觉到平台整改规则的变动，导致其中一个店铺被封。

作为一个运营人员没有及时的发现问题是我的工作专业度的问题，在今后的工作中要改变脑海中传统电商的思维，用直播电商的思维去思考问题，发现问题，要实时关注平台规则动态，及时对店铺作出调整避免不必要的损失。

不管做什么都一定要先制定一个整体项目策略规划“凡事预则立，不预则废”。提前制定一个计划有助于我们后期工作的开展以及发展方向的确立。以下是我对来年工作的计划，有不足的地方将在后期的工作中不断调整和改进。

利用stow分析对现目前的平台市场以及整个电商市场做一个精准的分析，包括市场刚需品类、相关产品市场均价、相关产品好评率、竞争对手的优势和劣势、目标消费者等相关信息的分析。

电商时代是一个建立在大数据基础上的时代，有效的利用大数据才能使我们的店铺更快、更准的进入市场，所以要尽可能的找到一些有效的数据分析工具对店铺的各项数据进行分析，比如：行业总规模、热销产品、竞争对手预测。

通过对这些数据分析并结合自身产品优势就能确立方向、清理思路、明确定位，并且制定店铺整体销售目标、店铺发展等。

店铺宝贝排版定时优化，要把卖出记录多、评价好的产品放最前面；

要做宝贝关联，主要应用到新品上新的时候，利用老品促进新品出单；

整体版面及时调整，主要为以天气变化、节假日促销变化，根据每期主题制定相应海报。

店内活动主要有赠品制、满减、优惠券、包邮、晒单好评等，要经常做一些此类活动。

要定期的对店铺的产品进行更新，其中包括

根据市场消费数据，及时上架一些应时应景款产品；

爆款要随时根据销售参数调整sku□积极参加活动。

根据上述词，在数据库中寻找流量比较高的组词添加进去；

添加产品型号或者容量等特性词汇；

第一天改词完毕，根据两到三天的流量变化适时调整词汇。

主图要表现出优惠活动、赠品、产品信息；

详情页要能抓住消费者的消费心理，并将活动海报放进详情页，既做引流款就必须要在详情页中放入店铺中的关联产品。

确定产品定位的人群是哪些人群，通过竞品分析还有顾客分析，市场调查，确定自己的产品价格是怎么样的。我们不能只凭我们的进货价+运营成本+推广成本去定位一个产品的价格，我们要以店铺定位以及整体电商市场环境去定一个产品的价格。

实时关注平台官方活动，遇大型活动要提前选择一两款符合活动要求的产品进行报名，报名前对产品要做相应的调整，

以参与活动的产品为媒介为店铺引流。

设置几款高佣金产品，根据测试，现目前比较合适的佣金为30%，现在测试的一款产品是咖啡，现已有初步的效果，有十几个网红在带我们此款产品，而且引来了大量的自然流量。所以我计划再选几个品走此路线。

优化推广，提高产品的曝光率、展现率。

现如今的直播电商，抖音、快手、淘宝都有很强大的流量，尤其是抖音。我们要想做起来，必须依靠强有力的机构、平台、达人，以他们为跳板来发展我们自己，所以跟相关机构、平台、达人达成合作是至关重要的一步。

通过抖音官方平台，投放广告，提高店铺及产品的曝光率和展现率。

现如今因为抖音直播拓展出来的第三方平台机构已形成百花齐放百鸟争鸣的局势。所以我们要充分的利用第三方平台的友好合作环境。例如：抖老板、推闪等平台。

现在咱们的供应商是比较零散的，管理起来也是比较困难的，例如现在咱们合作的供应商因为咱们出单量少以至于发货时效不能给咱们保证，产品价格也给不到最低价。

后期咱们一定要制定相关的供应商管理体系，建立完整的供应链，因为产品供应是咱们的后勤保障，一旦断链将给公司带来前所未有的麻烦。

现在咱们基本一个品一个供应商，后期要将每个供应商的产品开发到极致，这样不仅能增强我们与供应商的粘性也能更有把握将每个品的成本降低。

具体人员需求见《电商部门组织架构及职能要求》，现目前

最刚需的职位是客服，主要工作内容是处理订单、回复信息、处理异常、处理售后。

要不断的学习抖音运营的基本知识，学习如何打造一个优质的抖音账号，学习如何抓取热点和市场需求，学习短视频拍摄的基本要素及核心以及短视频文案的撰写规律，做到能独立运营一个账号。

主播直播个人总结 主播合作协议篇五

身份证号码： _____，

住所： _____，

联系电话： _____；

乙方： _____，

身份证号码： _____，

住所： _____，

联系电话： _____，

直播平台及账号： _____。

甲乙双方基于平等、自愿的原则，协商一致，达成以下约定：

双方一致约定合作的期限为_____年___月___日至_____年___月___日止，若需续约，则需双方在合同届满前30日内，达成一致意见，并重新签订书面协议。

1、甲乙双方签订合约，乙方即为甲方的签约主播，甲方即为乙方提供直播平台 and 账号。

2、甲方有权对乙方的直播行为实施监督管理。

3、甲方有权制定主播管理的规则。对本协议签署前已经有甲方制定的规则，乙方均表示认可。若乙方违反甲方制定主播管理规则的，甲方有权按照规定进行处理，并可依照相关规则取消乙方主播资格。

4、乙方有违约情形或被取消主播资格的，甲方有权冻结和收回乙方直播账号。

1、甲方应当依照本协议第四条约定，及时向乙方支付直播时所得资金。

2、乙方承诺只在甲方所有或有权开播的平台担任主播。

3、合同有效期内，乙方必须配合甲方各项要求服从甲方安排。

1、乙方不服从甲方安排，甲方有权取消乙方主播资格，奖金不予结算发放，甲方并有权要求乙方承担违约金_____元。

2、任何一方出现违约行为，违约方应立即停止其违约行为，并采取补救措施给守约方造成损失的，应在_____日内赔偿守约方因此受到的所有损失（包括直接损失和间接损失）。守约方有权自知道违约行为发生之日起，向违约方发送要求其纠正违约的书面通知，如违约方自违约行为发生之日起满七天或自收到未守约方要求其纠正违约的书面通知之日，其满期日仍继续进行违约行为，或仍不履行其义务的，守约方除有权得到因此所受到的所有直接损失和间接损失的赔偿外，亦有权以书面通知违约方的方式提前终止本协议。

甲方：_____

乙方：_____

1、双方确认在签署本协议时，对本协议所涵盖的字、词、义等均理解充分，不存重大误解等情形，均系真实意思表示。

2、合同一式两份，甲乙双方各执一份，经甲乙双方签章后生效。

（以下无正文）

签署地点：_____签署地点：_____

主播直播个人总结 主播合作协议篇六

乙方：

- 1、对主播进行关于玩越野合作平台功能的基本培训
- 2、为主播挖掘平台上的推广渠道
- 3、与主播充分沟通并制定基本的直播规划

当六野文化未履行以上职责，主播应与六野文化充分沟通，并有权终止自己的直播。

二、主播在签约期内，须履行以下义务：

- 1、保证稳定的直播时间
- 2、保持和六野文化的密切沟通
- 3、积极配合公会的培训和推广活动
- 4、不得去非玩越野合作平台的其他直播平台上进行视频表演

当以上义务未履行时，六野文化有权冻结主播视频直播间。

当4,5条发生时，六野文化有权找官方报备撤销主播非法申请的直播间、玩越野合作平台上的其他视频模板。

三、付款方式

1. 本协议完成之时，乙方可得当次线下活动酬劳_____—
_____元，按当次活动目的地及时间定价，按日结算。
2. 甲方须通过银行将本协议规定之有关款项电汇至——乙方
开户行：

乙方开户名称：

乙方账号：

四、其它事项

1. 甲乙双方均不得无故终止本协议，否则违约方须承担对方的
经济损失。
2. 本协议未尽事宜由甲乙双方另行协商解决；本协议自甲乙双
方签字盖章之日起即告生效。
3. 本协议一式贰份，双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方签字： 乙方签字：

签约日期： 年月日 签约日期： 年月日

主播直播个人总结 主播合作协议篇七

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。

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。

播音人员基本能保证播音前自编辑人员手中拿到原件，至少熟读三遍以上。同时，节目音乐上也能及时与机务联系定稿。分工明确，各负其责。

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。

1、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。

2、打造品牌节目

在播音部x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！

3、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。