

主播带货总结文案 带货主播试用期转正工作总结(模板5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

主播带货总结文案篇一

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。

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。

主播带货总结文案篇二

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

销量不好且评价不好的产品要及时下架，防止因为此产品导致店铺评分降低；

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。

打造爆款为店铺引流，前期每月至少打造一款，后期根据店铺运营数据增加，具体操作（后期如发现有不合理的及时调

整) 如下:

根据上述词, 在数据库中寻找流量比较高的组合词添加进去;

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。

主播带货总结文案篇三

国难当前，每个人最好的爱国就是做好自己的本职工作。由于延期开学，作为老师的我们为了让学生的功课不被疫情耽误，市局提前做好安排，选优秀教师给全市中小学生网上直播授课。我们一线教师响应校领导的号召，要把自己所教的学生

用心监督管理好。我作为一名数学教师，现将数学学习情况总结如下：

每天按时在钉钉群里给学生发授课链接，提醒他们马上开课，做好准备，同时也发一些信息，如“从这节课开始内容似乎有点陌生，要是不认真听讲、领悟，那将是一头雾水，做起题来会困难重重。”从思想上鼓励他们按时认真学习，不能偷懒，强调听课期间不恶意刷屏，不能有任何负能量的语言等。

每天一节新课，我要提前备好课，精选习题，熟悉网上直播操作，便与学生互动，解答疑惑。

每天在自己背好课的前提下，与授课教师思维碰撞，吸取精华，如这两节线段垂直平分线的课，使我受益颇深。老师能熟练使用几何画板引入，很自然，形象，直观地展示在学生眼前，毫无疑问比干巴巴的用语言描述效率要高。还有老师在讲解例题、习题时会教学生怎样分析题目，并且会给学生留足够的时间去思考，去答题，并没有急于求成，这一点值得我学习。本节课我认为作图这块有点难度，无法用圆规给学生演示，会使理解能力稍差的学生不会尺规作图。这一点要是在教室讲就没有问题了。从余老师身上找到自己的不足，还得摸索更深入地去分析思考，建构自己的教学思路，为日后开学积蓄力量。

每节数学作业都很多，为了不耽误学生的时间，就不再直播了，及时在家校本布置作业，大部分同学在规定的时间内都能上交，我会及时批阅，一一回复问题所在，快的学生会把改错再发过来让我检查，我很欣慰，还有个别同学一直不交作业，也许确实不会，也许对这门课彻底放弃了。为了鼓励他们，还有作业中的共性问题，每天的知识总结，我在另一个群给他们用图片和语音讲解，方便他们随时听讲，告诉他们不要流于形式，重在质量。相信有心的同学会有进步，这样就和在学校的步伐基本一致了。今天的作业稍有难度，

应交40人，已交32人，还缺8人，比前几天稍差一些。由于自己能力有限，在学生学习和作业这方面还有好的建议向大家指教。

总之，网课比起课堂教学，效果确实差一些，但也是不得已而为之，我会在这次“停课不停学”的战役中尽自己最大的努力教育好自己的学生，留下属于我和学生之间最难以忘记的那一笔。

最后，我会砥砺前行，希望疫情早日结束，让我们再聚校园。

主播带货总结文案篇四

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，不过提问时必须要求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。

主播带货总结文案篇五

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。

1、销售情况

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监督，督促其执行统一批发价，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统一的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政策宣传，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

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

对于公司的旅游参观政策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

根据公司年初的统一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、市场竞争品牌调查统计情况

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政策：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□

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，提高业务水准

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。

其二是经常向公司领导、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，使自己从业务水平、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。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多点拨与指导！