直播运营工作汇报 直播运营的工作总结(精选5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

直播运营工作汇报 直播运营的工作总结篇一

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。

直播运营工作汇报 直播运营的工作总结篇二

行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使自己的业务知识趋向全面，业务操作更加熟练规范。

2、以身作则，努力学习内控制度，提高工作效率□201x年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

3、努力提高自身服务和业务素质。优质文明服务是金融行业

永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。

一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。

心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。

三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。

一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。

二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。

三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

银行□call center系统、贷记卡业务□vip客户等新业务进行了多次授课。

5、身先士卒，起到党员的带头作用201x年是建设银行重大改革的一年，在201x年中，我本人除认真学习与改革相关的文件精神，作好心理准备外，还积极主动的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性和必然性，加强同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的态度。日常工作中，自己身先士卒，加班加点工作多干，主动关心帮助他人，发现问题及时汇报，主动解决。尽最大的努力体现出一个党员、一个中层干部应起到的带头作用□201x年是繁忙而紧张的，我本人在会计主管的指导下和同志们的帮助下，各方面有了一定的进步，但仍被许多缺点和不足所束缚，如对一些问题上强调客观困难多，没有充分发挥主观能动性;对一些新问题的解决，不能系统地考虑问题，对问题的理解和看法站的高度不够等。这都是我本人急需解决的弱点□201x年是我行重大变革、快速发展的一年，也是金融系统竞争更加激烈的一年，机遇和挑战的共存将会进一步激发我和我们营业室全体人员的斗志和工作热情，我将一如既往的工作、团结、奉献。

附送：

银行会计实习报告

款账户。实名是指符合法律、行政法规和国家有关规定的身份证件上使用的姓名。储蓄实名制是保护个人资产和完善社会法律制度的重要基础。在改革开放过程中，一方面人们个人财富的累积程度不断提高，另一方面，社会成员之间的财产关系也日益复杂化，仅仅靠道德或血缘关系等来规范私人财产关系已经远远不够。涉及婚姻、赡养、继承、赠与以及个人财富的支配权等方面的大量法律实践已经迫切要求财产归属要具体到个人。在法律意义上，储蓄实名制确实使个人资产透明化，对于个人理财以及国家杜绝金融领域的灰色交易及确保个人所得税的有效交纳等都起到积极作用。

直播运营工作汇报 直播运营的工作总结篇三

会计部将按照分行年度运营管理会议关于推进坐销工作，提出的“五个一”要求，抓紧贯彻落实，根据《__分行网点坐销推进方案》、《__分行网点转型竞赛办法》。结合__支行所辖网点的实际情况，总结20__年运营坐销工作的经验，与个金部共同探讨推进方案，努力提升坐销工作占比。

二、深化网点转型，狠抓服务管理

一方面继续深化网点转型，结合__、__路支行网点装修计划，讨论规划大厅布路及柜位物理设路;另一方面:提高业务处理效率，通过时长控制机制的推行，提高服务效率，提升客户满意度，严防柜面有效投诉。

三、提高结算质量，严控业务差错。

努力压降核心系统及集中业务系统差错率、冲抹帐率，尤其要加大集中业务系统管理力度，提高集中业务上线率，控制集中业务系统时长，杜绝业务发起不合格情况，培养柜员高度责任心与严谨的工作态度，着手细节，争取在下一阶段工作中取得更大突破。

四、加强现金管理工作

近年来区域经济发展带来的现金收付量飙升，为缓解我行金库的现金清分压力，今年下半年会计部与营业部拟与北京京北方科技股份有限公司合作设立现金整点外包服务中心，采用“管理内设、整点外包”的模式，拟将支行金库现金整点业务实行外包，走出分行系统现金整点业务外包模式第一步。

五、改善运营人员紧缺状况

20__年起，已有18名员工离开运营岗位，包括向其他条线输

送业务人才8名，辞职员工10名，造成柜面人手紧缺，后备力量不足，针对以上情况，结合下半年新员工入行，会计部将进一步考虑对各网点人员数量的合理配路，结合支行的具体业务情况、地域情况和人员素质情况等因素，确保网点业务正常平稳运营。

直播运营工作汇报 直播运营的工作总结篇四

一：业绩：

一年来，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，按照公司所制定的一系列正确方针、策略、工作重点及目标计划，去开展工作。年初公司根据深圳市场的具体情况对20__年的各项工作做了详细的部署，具体负责天虹、岁宝和东莞海雅共21个专柜。20__年共计销售746，3502元，比20__（607，__元）上升18.6%。其中岁宝系统12年共计销售263，0470元，比11年（240，9975元）上升8.3%。天虹系统06年共计销售463，6918元，比05年（361，4458元）上升22%。东莞海雅12年共计销售19，6114元，比11年（46413元）上升7.6%。有14个专柜上升，6个专柜下降，一个没有可比性。

二，形象

在专柜的形象方面12年公司着手改造了几个重点专柜，也配合商场调整了个别专柜，包括：岁宝万象、天虹深南、南山、沙井、龙华等。从效果来看，经过主动改造的专柜不仅形象好了，销售业绩也在稳步上升！这与我们的付出是成正比的。在商品的陈列美化上做到因地制宜，根据不同的情况，自己与一线人员沟通和公司的要求相结合尽量做好。虽然目前这方面做的不是太好，但和以前相比有了较大的变化！

三：其他

在专柜的库存和商品结构的管理方面也根据公司的产品线和专柜的实际情况认真分析合理的库存及商品结构使其更加合理，及时处理残次商品，一切为了销售和提高销售，随着销售的提高，不良比例如：残次品、滞销品率都有不同程度的下降。

在对付竞争对手方面及时准确的掌握他们的情况用我们的优势最大限度去抑制他们的销售，同时利用他们存在的不足及时找到商场的相关人员沟通去缩小竞争对手的生存空间。12年在员工的管理方面也有所加强，规范化、人性化、合理化方面都有一定的提高，认真的组织每次的例会去贯彻公司的方针政策，让大家相互交流互相学习找出不足和存在的问题，从而去搞好销售。利用公司现有的资源进行培训，提高各方面的素质，每次都要做到有收获、有提高！

直播运营工作汇报 直播运营的工作总结篇五

为做到“学历史、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。

此次直播活动以金昌20多名电商主播形成主播矩阵，用短视频、朋友圈、社群，结合微信视频号、抖音和快手等直播平台，通过“互联网+短视频+直播”新型销售模式，对参展产品展台进行立体式宣传、促销，以平台补贴、特价售卖、社群团购等多种形式进行引流，带货金昌本地特色产品，以此带动更多妇女抢抓电商发展新机遇，实现增收创富，助力乡村振兴。

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。