

直播的工作计划(精选5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。什么样的计划才是有效的呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

直播的工作计划篇一

1、直播主题

首先，我们要确定此次直播的主题及目的，活动是为了吸引用户关注提升品牌知名度还是为了实现转化提高销量，有了目标才能制定后续计划。

店家根据自己要销售的产品设定不同的主题，如“xx专场”“周年回馈”“618大促”“大牌驾到”等。

2、人员安排

比如主播负责引导观众、介绍产品、解释活动规则；助理负责需说明强调、回复评论区问题、发放优惠信息等；后台客服负责修改产品价格、与粉丝沟通、转化订单等。

如果涉及到邀请名人来带货，则更需要好好安排，以求达到最好的效果。

3、直播时间

根据产品数量的多少设定好时间。定好直播时间后，主播需严格执行，准时开播，并把握好每个产品时长。

对于粉丝反馈高，销量比较好的产品，可以预留多一点时间重点讲解，这样也能提高整场直播的转化率。

4、选择直播产品

在带货直播运营过程中，“七分在选品，三分靠内容”。有时候选品的好坏甚至决定了带货直播内容产出爆发力的大小，以及直播赚钱的利润多少。

直播的工作计划篇二

性格比较安静，说话轻声细语，这一类性格，可以推荐选择：情感系风格或电台情歌系风格。

第二种：热情型

性格大大咧咧，不怕生，自来熟，但是没有没什么好的才艺，可以选择：逗比聊天系风格/八卦娱乐系风格(前提讲八卦一定要有很强的思维逻辑能力哦)。

第三种：才能型

性格俏皮，喜欢动物，能风绝不雨，可男可女，可吃可玩，推荐选择：萌系风格/游戏博主系风格。

第四种：纯销售型

不整人设，吃流量红利，专业为主，直接卖货，逮着一个算一个。

直播的工作计划篇三

1、愿意从事播音工作，有较强的工作责任感和工作热情；

1、播音前，做好充分的准备工作，对稿件内容熟悉；

4、责任感强，工作有较强烈的激情。日常培训

1. 将各班播音员的名单送给各班班主任，或语文老师，要求平日语文课及课余时间加强该方面的培训。班会主持人从中产生多渠道地提升播音员的功底。
2. 学校各种大型的文体活动，主持人从中产生。
3. 定期终总结，召开播音员会议，指出播音过程中存在的主要问题，提出改进和提高措施。
4. 考核及评比量化考评项目细则
1. 朗诵流畅，无冷场现象（1）。
2. 稿件熟悉程度无读错字音现象（）
3. 播音过程具有连贯性，过度自然（）。普通语标准度分成三个等级：优、良好、中，分别记2、1、5、1。
1. 有起伏跌落。有停顿，有重低音语言表现力之分（1）。
2. 声音洪亮，吐词清楚（1）。
1. 播音员能按时到位（）。
2. 工作责任感播音前对稿件的熟悉程度（）。
3. 认真播音（1）
播音总件效果分成三个等级：优、良好、中、分别记2，1。5，1
总分以五细则由学生会宣传部组织进行评比，做为评选优秀播音员、优秀班级体的主要依据，督促播音员素质全面提高。

直播的工作计划篇四

- 1) 符合性评审：具体评定投标文件是否符合招标文件的格式要求，需要提供的相关资料是否完整。
- 2) 商务标评审：主要对投标人的报价、资质进行评定，同时根据投标文件清单中的单价综合分析及措施费项目分析表进行综合考量。
- 3) 技术标评审：技术标重点评定投标文件中的施工组织方案是否完备，确保工程质量，安全的措施是否合理科学可行，是否提出了有建设性的意见建议等。

最后三次得分的平均分最高者中标。

新的招标方式从陌生到熟悉需要一个过程，也需要其他部门积极的配合并提供宝贵的意见，才能使我们的招标工作逐渐的完善，逐渐的走向公司进程的轨道。

在过去的一年中，生产技术部在上级领导的大力支持和各部门的密切配合与部门全体员工的共同努力下，顺利地完成了公司下达的各项生产任务。在此，我对生产部门一年来的工作予以回顾和总结，同时祈愿我们公司明年更完美！

1、产品产量方面

过去的一年里，生产部门力挑重担，在产品型号多变、批量小、技术资料不完善的情景下，进行了一些工艺上新摸索与试验，克服了材料质量波动，客户质量标准大幅提高、订单紧且不稳定等困难，共完成成品灯具入库9500余盏(路灯1331盏、隧道灯153盏、庭院灯93盏、景观灯1629盏、室内灯6354盏)，光源成品59586只。为到达客户在产量和质量上的要求，生产部合理调整生产计划，利用有限资源，及时满足客户交期，为今后公司产品多元化打下了良好的基础。

2、产品质量方面

本人今年1-8月负责品质工作，在该部门期间，除带领部门员工把好产品进货、制造、出厂各环节质量关以外，另编制施行了质检各环节的质量记录，留下了真实全面的质量检验数据，申报取得了6种产品的ce认证，协作完善了各款产品的铭牌、说明书，及时向营销部供给了各种产品的检验及测试报告等。接手生产管理工作以后，在完成生产任务的同时，我们生产部门同样高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制关，做到每月成品交验合格率都在98%以上。虽负责的工作主角进行了转换，但我们始终坚信产品质量是设计、生产出来的，只要生产部的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，从而实现成品交验合格率逐年递增的目标。

3、机器设备管理方面

在过去的`一年里，公司各种生产设备运转完好率达到100%，尚未出现一齐因设备原因影响生产的事故。能够说是因为大部分设备都是新设备，故障率较低。但我们设备维护还是按照iso9000设备维护保养的相关文件进行定期检修保养，全年安排且有相应的文件记录，有力地保障了设备的正常运转，进而确保了生产运行的稳定。

4、人员管理方面

本部门各车间还是坚定地进行员工岗前岗中培训，保证新进员工的顺利进入岗位主角，做到基本胜任轮换岗位工作。在那里我得感激几位车间主管和各个车间一线的组长，是他们的鼎力支持和配合才使得生产部有了如今的良好局面。

5、安全生产方面

在过去的一年里，生产部门将安全生产纳入日常的管理工作之中，做到随时对各车间员工进行安全知识的教育，并监督检查及时消除各车间存在的安全隐患，同时加强了对生产现场劳动纪律和劳保用品佩戴的监管，保证了生产车间的有序运行，全年度未发生一齐人身伤害、设备损坏之类的安全事故。

1、质量管理方面

1). 员工质量意识淡薄：目前在部分员工身上还存在质量事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量职责制做得不好，不到位有很大关系。

2). 缺乏全员参与质量管理理念：我们此刻缺乏的就是全员参与质量意识，有时会出现一个真空地带，谁都管谁都不管的局面(72w投光灯打胶和144w投光灯包装就是一个很好的例

子)，并且在有的时候，生产现场有管而执行不到位的现象。我个人感觉，有时候靠一个部门来管这种事，想做的尽善尽美是不可能的，这必须与我们全体员工以及各级管理人员的进取配合是密不可分的，没有员工的配合和管理人员的齐抓共管是完成不了的。

3). 缺乏质量记录意识：产品在整个制造过程中，如何完整记录产品过程质量状态显得尤为重要，如果有了完善的质量记录，它将为产品设计更改、技术分析、数据查寻等供给准确的依据。虽然这方面在逐步改善，但离我们质量管理体系所要求的写我们所做，做我们所写，记我们所做的还差较远！

由于我们是订单式生产模式，订单的连续性怎样直接影响到生产管理的诸多方面，有时任务不足也致生产现场管理松懈，员工的精神面貌和紧张感缺乏，在这方面我们正策划予以整顿、制定完善的规章制度和培训计划，施行有效的激励措施，不断提高员工的综合素质，以适应企业今后发展的需要。

3、物料消耗及成本控制方面

由于我们以前没有对物料消耗及成本进行考核，有许多的非正常成本增加时有见到，如工具损耗率高、物料使用质量过剩，员工装配及物料储存不当引起浪费等等，这些不经意的浪费都将增加我们的成本，导致这种现象的存在，那里面有很多原因，有些是员工成本意识不强，有些是工艺规范和材料要求不太明细。要做到成本有效控制，得从我们每位管理、技术人员做起，只要大家监督到位、标准制定合理，考核措施完善，我们的非正常成本才可降低或消除。本部门将根据实际情景实施相应的、合理的奖罚措施和节俭能源、降低成本的思想教育，使员工的成本意识和主人翁精神得到逐步提高！

三、从公司整体方面，我们有以下几点提议

1、请尽快完善现有产品技术资料，并确保其编制、发放的准确性、完整性和及时性。因设计试制输出的各种技术文件(如bom□图纸、包装要求、铭牌、说明书等)是以后物料采购、生产制造、试验测试、使用安装、售后维护等过程必须遵循的标准和依据，所以，本部门提议技术部门尽快完善相关技术文件，以便各环节利于工作！

2、建立健全工作质量责任制：就是要对公司每个部门和每个员工都明确规定各部门和个人在工作质量上的具体任务、职责和权力、以便做到质量工作事事有人管，层层、人人有专责，办事有标准，工作有检查，这样才能够把与质量直接有关的工作和广大员工的进取性、职责性结合起来，构成一个严密的质控体系！

3、随着公司销售量增长、对用户供给技术支持和产品售后维修也越来越多，原先的售后服务模式已不大适应，提议设置专门的售后“服务部”，由专人负责售后服务工作。其主要职能为开展技术服务、进行客户使用效果和要求的调查和处理出厂产品的质量问题的。

4、因公司员工流动量大，个别员工的团队凝聚力和归属感不强。长期以往必将影响产品质量、工作效率等、提议公司在企业文化、员工归属感及团队凝聚力方面加强树立与培训。

四、201_展望

应对即将到来的二0一_年，我们生产部愿以最饱满的热情对待新年的每一天，在现有的基础上，进取与各部门机密配合，团结协作，克服存在的不足与困难，提高工作质量，进一步抓好安全生产，为企业的发展尽我们最大的努力！

最终：祝在座的领导和同事们身体健康！元旦欢乐！合家幸福！多谢大家！

20__年是具有转折意义的重要一年。材料采购工作从最初的一个人负责及项目部各自负责，直至到公司提升为乙级资质后，采购部从无到有，这是一个不断探索不断改变的过程，也是公司为了不断的发展壮大必经的过程。

目前采购部共有四人，包括采购经理、采购主管、采购员各一名。虽然采购部在各个时期的整合都在一定程度上给部门工作带来了影响，但从总体上看，整个部门还是渐入佳境，员工各司其职，工作有条不紊。

一、本年度完成工作情况

1、制定采购员工作职责与采购部制度，并且编写了采购部《材料采购流程管理与控制》和《常用园林绿化树种图例讲解》。

2、三星项目材料采购工作，在材料采购过程中，深入市场，尤其苗木、草皮的采购、进场、栽植，各个环节跟踪到底。

3、陕西高速集团太白路基地项目办公区苗木栽植、补植、家属区苗木补植以及灯具维修和苗木越冬保护。

4、配合预算部参与公司项目报价如：__公园二期、__县钒钛磁铁矿、高速集团__一、二、三、四标、空港商务中心以及对外协作项目如：__大剧院景观绿化、__区20__年绿化植坡面绿化工程、__三期景观绿化工程、__南路、__东路、__路、__三路、__阳光台365等项目材料投标报价以及材料封样。

二、日常工作方面

1、采购部内部员工比较稳定，整个部门人员配置比较完整，工作责任心和工作热情都有了很大提高，相互配合密切，分工细化。

2、在采购部平时的工作当中，采购部一直注重和加强对采购人员的公司文化、思想道德和职业素质教育。经常强化学习，传达公司最新工作指示精神。并要求采购部人员接受新思想，新理念，用科学发展观的眼光看待事物，适应公司新形势下的发展，在工作的同时，采购部注重对人员的素质培养，树立爱岗敬业、诚实守信的职业道德水准，通过参加公司的各种知识培训，加强专业文化学习，使采购部工作人员整体工作水平和思想素质都有了较大提升。

3、在公司内部的日常工作中，采购部始终积极主动的配合其它部门的工作，始终以公司大局为重，保持以服务者的心态；以务实进取和客观公正的态度去做好公司安排的每一项工作和任务。

三、内部管理方面

1、加强职业道德修养，品行端正，诚信自律。严格遵守公司采购制度，积极按采购的规范和要求进行采购工作，做到不吃回扣，不贪婪受_，不吃请，不虚开发票，不从中牟利，不卡、拿、要，公正廉明。不论是大宗材料还是零星的材料采购，接受公司调查监督。

2、逐步建立一套责权明确、分工细致的采购授权管理组织体系，营造积极热情、敢于付出、敢于承担责任、显露真才实学又不失诚信的工作氛围，适应公司发展的实际需要。

3、逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，保证各种材料的购进科学合理，极力配合公司各项工作正常运营，材料进场时，要及时的和各项目部做好协调与沟通。

4、要控制好材料进场的数量与质量，在购进材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，并和各项目部进行协商处理。

5、20__年采购部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料采购过程的有效追踪。

6、在日常工作当中，采购部提倡平易近人、自我批评的工作作风，用透明如水的工作方针去协调和处理内部问题，做到公司内部上下沟通，关系和谐。

四、工作中存在的主要问题和整改措施

尽管这一年来采购部的采购任务完成较圆满，也有不少经验可循，但仍在诸多方面存在不足，很多问题有待解决。

1、部门内部管理不够到位

采购部成立不久，需要改进的方面很多，首先还是部门的内部管理。采购部的工作任务变得相对单一，即投标项目材料的询价、定价及在建项目材料的采购，导致了部分问题的出现。经过一段时间的执行发现，存在的主要问题是没有限度地激发部门员工的主观能动性，自我约束力等。为改善这种情况，我们要做好部门员工自我管理意识的养成工作，以保证部门员工工作的主动性、积极性以及工作效率。

2、供应商渠道有待拓宽，稳定的资源有待开发

我们应该意识到，我们在材料供应商的开发和维持过程中受到了一定的限制，这种现状的形成是有因可循的。关键问题还是我们在面对采购中的问题时没有把握好。例如验收现场出现问题苗木后的处理方式过于软弱，对待供应商的态度不够真诚等，既损害了公司声誉也不利于工程的质量。我们在今后的工作中应该转变思想，做事如做人，解决供应商问题时不要过于留情面，应在保证我方利益的前提下与供货商进

行洽谈，态度要谦和，并和供应商建立长期合作战略性的伙伴，公平、互利、共同发展为原则。我们有选择客户的权利，客户也在选择我们。

3、制定采购预算与成本核算。

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种摸排和预算，是对整个项目资金的一种理性的规划。它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保项目资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

4、改进供应商的选择

在进行供应商的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应充足，以获取供应商的优惠政策，降低材料的价格和采购成本。这样既能保证采购材料供应的质量，又能有效的控制采购支出。

我们部门要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼作出贡献。

直播的工作计划篇五

如何配置团队？

不同时期，不同类目，所需的人员配置都不同，以下团队架

构供参考，需根据自身发展阶段、所处类目、预算情况等因素综合考虑。

我们分别从新手期、发展期、成熟期来说。

1、新手期

老板/操盘手：战术决定战略。这个阶段处于项目初期，最核心的角色是老板or操盘手，直接决定了项目能否做起来，需把大部分精力都放在执行验证结果上！然后剩下的精力用来管理、和监督。

先说直播端：

主播：主出境主输出，是直播间的核心角色，负责直播前的细节准备、直播终端执行，以及直播后的复盘，前期还可兼着短视频内容输出板块。

副播：负责直播前期准备、配合主播展示商品、主播空档期补位。但有些类目，如饰品、鞋包也可以不用副播。

场控：负责直播前期准备，如上架商品链接、准备水军评论等，同时协助主副播实时调整，根据后台数据的变化，传达信息给主副播。

再来看抖店端：

运营：店铺大管家，负责抖店日常运营、活动策划、活动报名，根据店铺数据分析，优化运营方案。

客服：负责售前售后处理，为客户导购，问题解答，促单，客户反馈问题处理，退换货、投诉等处理。

发货：规定时间内发货，货物出入库装卸，入库货物摆放，

打包等工作。

当然，如果你是精选联盟玩家，抖店端则可以省掉，但需一位负责选品组货的人员，一般初期是建议操盘手自己去做选品，因为相较于员工，操盘手对货品理解，以及选品的经验会更加成熟一些。