# 运动品牌直播销售工作总结(热门9篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2025-03-20

*运动品牌直播销售工作总结1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\*\*\*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...*

**运动品牌直播销售工作总结1**

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\*\*\*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\*\*\*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\*\*\*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。

**运动品牌直播销售工作总结2**

从六月份销售情景看，一些不稳定因素突显出来，将在七月份加大对客户走访力度，以稳定七月份正常销售。走访客户，了解其投诉质量情景，以稳定七月份正常销售力争七月份不低于合同约定量，回款不低于60万元。走访客户，对前期提出质量原因给解释，并对其去年全年销售要求返点事宜拿出促销方案，争取七月份销售在20万元。加强与上海客户联系，尽量解决其产品在进入商超前期质量不稳定原因，争取七月份销售不低于8万元，新客户因多在七月份回款不能确定，主要以客情关系维护为主。结合公司政策，认真做好客户每一阶段活动的解释说明工作，确保发货回款正常进行。从今年销售来看，销量提升空间不大，与其商议扩大市场的销售力度，在七月份尽快为其解决费用问题，以增强其销售信心，力争销量稳步增长。南方客户一向提出我方价格较高，去年对帐所欠差额一向未能解决，力争在七月份对其搞一次促销方案将去年问题给予解决，力争下半年发货稳定。在七月份尽力开发新客户。

以确保在该地区以点带面扩大产品在当地销售的影响力，也为个人销售1000万打下基础。

**运动品牌直播销售工作总结3**

昨天，我县作为湖州数字生活新服务平台上线暨浙里来消费·千名主播促消费活动启动仪式分会场，举行安吉数字生活新服务暨直播带货系列活动。县委副书记、代县长宋波汇报我县活动开展情况，并通过淘宝直播，与网友亲密互动，推介安吉制造。县委常委、常务副县长潘鸣参加。

直播间里，宋波向广大网友介绍了安吉的基本县情以及县内旅游景点、酒店、特色农产品和特色制造业等情况。他说，安吉是“两山”理念诞生地，是昌硕故里、中国椅都，拥有万顷竹海，是被誉为气净水净土净的三净之地，拥有竹笋、安吉白茶等特色农产品，云上草原、凯蒂猫乐园、田园嘉乐比乐园等景点，银润锦江城堡、悦榕庄等知名酒店，自然环境优美、设施配套齐全，欢迎广大网友到安吉游玩体验和购买安吉企业的优质产品。

直播结束后，宋波前往各企业直播间，与企业负责人、主播亲切交流，细致了解他们的带货和线上销售情况。他指出，当前，以移动互联网、大数据、区块链为代表的新技术应用，极大推动了社会生产力发展和生产关系重塑，也深刻改变着政府、市场和社会关系。在统筹推进疫情防控和经济社会发展的关键时期，广大企业要以更开放的姿态，主动拥抱直播带货等线上销售新模式新业态，积极拓宽市场渠道，优化产品供给，加快塑造品牌，以优质的产品、丰富的销售模式，让更多消费者认知认可安吉制造，为我县经济社会高质量发展作出应有贡献。

当天，我县共有202家企业、193名主播、5790款产品通过活动进行直播带货。截至下午3时，全直播平台销售额近5000万元，预计系列活动将带动销售6亿元。

**运动品牌直播销售工作总结4**

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20\_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。

**运动品牌直播销售工作总结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。

**运动品牌直播销售工作总结6**

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。

**运动品牌直播销售工作总结7**

为做到“学\*\*\*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。

**运动品牌直播销售工作总结8**

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。

**运动品牌直播销售工作总结9**

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。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找