# 生产运营部年度工作总结(三篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-06-09

*生产运营部年度工作总结一我认真学习和熟悉公司的各项规章制度与工作流程；了解公司公司文化建设，以此提高自身素质。在实际工作中，我围绕工作目标任务，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，力争更快更好地完成各项工作任务。二、努力工作，完成项目...*

**生产运营部年度工作总结一**

我认真学习和熟悉公司的各项规章制度与工作流程；了解公司公司文化建设，以此提高自身素质。在实际工作中，我围绕工作目标任务，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，力争更快更好地完成各项工作任务。

二、努力工作，完成项目工作任务。

1、按照金叶都市美邻项目销售时间节点进度，我参与项目示范区、销售中心及样板房的专题讨论会三次并形成会议纪要；

2、参与设计部的设计沟通会、方案设计评审会；

3、配合销售代理公司形成项目示范区看房通道包装方案建议、项目示范区包装建议、项目精装房建议、示范区导示系统布点方案建议和项目模型尺寸底座制作建议，并将这些建议上报总部。

四、努力学习，积极撰写各类文稿。

1、为了解全国及市房地产新政情况，掌握市房地产现状，分析未来发展趋势；

2、我坚持定期考察学习市高端楼盘及精装楼盘，及时写出考察报告；

3、参观20\_\_年秋季房地产交易会后，撰写房地产交易会情况简报；供大家交流参考；

4、我积极参加公司组织的拓展训练和园林、景观、电脑操作、应用文写作、门窗选型、工作制度、呈文流程等十几余次培训，提高自己的工作技能。

五、存在不足问题。

20\_\_年下半年，我认真努力工作，虽然按工作计划完成了各项工作，取得一定成绩，但还是存在一些不足的地方，主要是工作计划的连续性执行得不够，房地产营销专业水平还有待提高，这些存在的不足问题，需要在今后的工作中切实加以改进和提高。

六、20\_\_年工作计划。

20\_\_年，我要认清自已的工作定位和工作目标，明确工作思路和工作理念，振奋工作精神，鼓足工作干劲，促进工作提速高效。要加强营销专业知识、营销管理及客户管理等相关知识的培训与学习，学习行业中标杆企业工作模式和标准，建立各种工作模版和资料库并运用到实际工作中，切实提高房地产销售策划水平，管理好销售代理公司，提高部门日常工作效率与工作质量，力争取得比20\_\_年更好的成绩。

**生产运营部年度工作总结二**

社会上有许多工作，而对于我们学设计的同学来说，工作也是千千万的小路。当无数的小路交错在一起的时候，我们会迷路，站在路的交叉口，我不知道选那一条，因为我不知道哪一条路能达到我的目的地，而且我也不清楚我的目的究竟是什么，只是随便挑一条。路上同行的人多了，看的事认识的人多了，才发现这条路原来真的很适自己。心里豁然开朗。

短短一个月的职业生涯真的影响了我很多，我开始不断的对身边的人、事和物去思考，去寻找，去理解，去欣赏，去评价，去表达。就像我用两天的时间制作出一张效果图，他人往往只能看到完成品。而这并不是最重要的，最重要的是别人没有经历的我却在珍惜的创作过程。也许这个过程还远远不能称之为创造，但我会努力的。

下面就我这一个月的职业生涯谈谈我个人的感受

一、工作内容：

1.整体工作：我的工作就是负责设计产品主图、产品描述及产品上架根据不同的产品设计出不同风格的描述。

2.工作中要完成的任务：

作为一个淘宝美编除了要求aipscdr，这些必会的软件以外，还要对颜色调配用的很熟对网页代码要有初步的了解。

二、工作过程：

刚来公司的时候做了简单的产品上架、优化及商品描述。下面让我来说一说，我在这一周做的事情。

思考配色与构图：对整个产品内容有了一了解后，现在要思考作品的.色彩和具体的构图，先用笔画出草图，也可以直接在脑海里构思。色彩要活泼健康有张力。

查找素材：其实素材这种东西总是数量大于质量，我可以很轻易的下载到许多许多的素材，但却很少用的到它。如果你平时喜欢搜集图片，请注意分类，素材的分类是素材线下存储的关键。查找素材时要记住明确所需图片风格与类型缩短查找时间。

开始设计：设计花的时间是最多的，有的时候，在设计时原先找到的素材就不能用了，甚至全部用不到。所以后后来我就先设计，想用什么图的时候再找。

切图：所有的描述图做好了之后就开始切图，切图其实就是把效果图变成几张分辨率低点的图。

完成：做到这一步我的任务就基本完成了，接下来就是产品上架，上架过程中须注意每个选项有没有选对，总之，细心认证点就好。

工作一个月时间，对一切越来越熟悉之后，总想找到一些别的感觉。每天我会去不同风格的淘宝宠物店，会观察他们出彩的地方，然后不断加强自身的职业素质。

工作是人生活的重要部分，不论是消极还是积极，都会给人带来不同感受。所以我不会让自己因工作的烦恼、困难和压力，困扰自己，使自己工作情绪化、生活情绪化。遇到困难我会用平常的心态实际看待问题，告自己凡事要先做人、后做事。

**生产运营部年度工作总结三**

一、 前期规划，重新定位产品，整合资源

1. 对淘宝线上产品做市场进行调研，分析市场的消费人群、价格、热销产品、材质、包装、套餐组合等等。对淘宝线上的产品有一个大致的把握，了解同行，知道市场的大致方向。(要知道市场上卖什么，消费者喜欢什么产品，什么产品好卖)

2. 我们要做好产品选择，选择其中一些性价比高、有特色的卖点、有利润、竞争比较小，比较好打入市场的产品，我们要挖掘我们店铺的产品卖点，重点打造我们的卖点。(我们有什么产品，有什么特色卖点，为什么要选择我们)

3. 我们要重新定位我们的店铺，根据上面的数据，我们可以知道，我们店铺的产品跟消费者的需求是否一致，根据数据调整我们店铺的产品，尽量要跟市场需求相对应。(要跟着市场走，才能满足客户要求，才能增加我们的销量)

具体要求：要有专门的人员去做市场调研，做出数据报表，对市场的数据作出分析，可通过不同的途径获得，可作为店铺选品、定价、做关联营销的参考。(要做到用数据说话，不要带太多主观想法，要根据市场定位)

二、美工装修：根据产品和店铺的定位，定位出店铺的大致风格

美工方面要重新优化，根据产品的重新调整优化首页，还有优化详情页，详情页要重点突出产品的卖点。(直通车的图片要做好，重点突出产品的卖点)

三、营销推广——关注转化率

发掘潜在顾客：做好站内站外推广，吸引更多新的顾客，优化标题跟详情页，突出产品卖点，做好关联促销。

具体要求：

1、关注直通车，如果主推款的直通车转化率低，要重新整改直通车，提高直通车转化率。同时增加几个计划，推其他几个产品。前期开直通车是为了测试标题、图片，还有引流，后期直通车追求的是转化，所以关键词匹配要精准。

2、虽然现在活动销量不算入搜索排名的计算，可是还是要多报活动。活动是一个很好的提高店铺销量、评价的方式，可以提高产品销量;也可以测试你产品价格对转化率的影响;有些活动还是有一定的利润空间的。

3、还有其他站内站外推广也要关注。

四、数据分析

每天都要做数据报表，要关注店铺的动态，分析店铺的发展情况，根据数据反映的情况，对店铺做出分析，对店铺出现的情况进行调整、修改。(数据是最直接、准确体现出一个店铺的总体情况的，只有关注数据并且做出分析，才能很好对店铺的状态做出反映)

五、客服管理

客户是交易成功的重要因素之一，要把顾客的心捉住了，给顾客好的购物体验，跟顾客做朋友，当然最主要的还是要促成顾客成交。(快捷短语、套餐推荐)

六、供应链体系

供应链的环节很重要，毕竟供应链是网店的生命线啊，如果热销产品缺货的话，对一个成熟的店铺而言，是一个致命伤。(要加强跟厂家的沟通)

七、 客户管理

客户关系管理很重要，特别的快消品行业的，很多顾客产品体验好的话，都会进行二次消费的，所以我们要采取一系列方式，留住顾客的心。客户关系管理也就是二次营销，要让顾客记住我们，下次购买类似产品，会考虑到我们店铺购买。需要重点做好老顾客的维护，同时潜在顾客的挖掘也必不可少。

具体方法：

1)、我们要物有所值的产品，这个很重要。我们很多时候都觉得我们的产品物超所值，可是很多情况都是站在卖家的身份去考虑的，而很少站在买家的方面的考虑。要知道，淘宝的竞争很激烈，我们要提供最好的产品给顾客，才能让顾客对这个产品有好感，如果你的产品没什么优势，怎么让顾客喜欢呢?

2)、建立会员管理体系，如在我们店铺购买超过300的顾客，我们可以在一定的时间，送一份小礼物给顾客或者是他在下订单的时候多送一份小礼物，给顾客惊喜，提高顾客对我们店铺的好感，建立长期合作;购买超过100的顾客可以参加我们店铺不定期的一些老顾客优惠折扣活动，购买指定产品给优惠价;购买满58的，我们定期的短信关怀和店铺活动通知。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找