# 电商年度工作总结范文

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-06-16

*电商年度工作总结范文一　　在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职...*

**电商年度工作总结范文一**

　　在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往最后成为济南凯诺新型建材有限公司的一名新员工。

　　这一年可能是我步入社会最艰难的一年，因为不管人生阅历与工作经验，可以说我几乎是零，但是公司对我始终不放弃，而是给予更多的鼓励与支持，让我自己学会前进，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道自己的工作应该从哪里着手，整天过着令人担忧的生活，但是经过公司对我的帮助慢慢学会了从哪里着手，怎么去做好电子商务，对于怎么做，如何做也有了全新的解释，下面把这一年的工作做出总结：

　　>一：(产品化)熟悉公司的企业文化，人文文化。最重要的是慢慢熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的?市场定位在何处?我们的市场目标应该投向哪里?针对的市场个体与群体是谁?这些都是我需要学习的，了解公司的产品价格、每一个产品型号、各个产品的大类、产品的组成成分与产品的性能，产品的优势，了解墙体保温与我们所做产品的关联性。对产品的从底到面是怎么做成的，如何施工，等等一系列的问题经过公司的培训与同事们的帮助慢慢的做到心里有数。慢慢的懂得如何更有效的去了解产品知识，通过excel对公司的产品全面做出一个梳理，产品的价格，类别，型号，企业文化，型号对应的产品，各个型号的英文描述，公司的产品的英文翻译，等做出这一系列的归档之后对产品又有了全新的认识，这样为以后去各个网站发布信息就奠定了基础，节省了时间。

　　>二：(产品报价的灵活性)等熟悉了产品本身的性能之后，其实报价看似简单，其实里面学问很多。刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据excel做一个很正式的报价。

　　>三：(网络与市场)作为电子商务，网络销售，如何去找客户，如何通过互联网打开公司的市场却是令人头疼的一件事情。现在是个信息化的时代，如何通过这个平台去寻找潜在的客户却是一门颇深的学问，要下一门苦功夫才行，运气好的话就另当别论，这个工作本来考验的就是个人的耐力与毅力问题，工作开始都是一个由浅入深的过程，首先谈谈自己如何通过网络去寻找我们的潜在市场与客户：(1)通过注册行业网站，什么叫行业网站呢，行业网站就是与我们行业产品为之有关的网站，比如国内知名的很多网站，上面的人气都很旺，像勤加缘，阿里巴巴，慧聪，敦煌网，中国制造网，坏球资源，ec21等等人气网站，通过每一个网站找到自己产品所属行业，建立自己的商品的商铺，把自己的产品与样品公司的信息一一上传，注意产品的信息尽可能全面详细，这样子发布的信息质量才可能更高，在同类的产品所搜之间才会更靠前，慢慢的通过网站的的相关链接发现其他更多的商务网站，自己注册会员，发布信息，慢慢的注册网站多了，也学会了怎么去鉴别哪些网站的实效性大，尤其对我们靠完全免费获取买家信息的来说就显得尤为重要了，以后就会针对性地经常管理某些网站，判断网站的好坏的一个重要标准就看能否得到询盘了，判断网站好坏的标准，理论上说注册网站越多越好，但是有的效果也很不明显，要懂得择优处理网站，需要从浏览量，搜索排名，网站更新速度，服务项目等多个角度分析。有的人说做这个很累，一天要注册几十个网站，发布几千几万个信息，很枯燥，很乏味，天天还要更新每天的信息，的确是很辛苦，看似这工作很简单似的，其实很辛苦，它锻炼的是人的耐力与个人的毅力，每一天更新我们的产品排名就靠前，被人搜到的机会就更大，能接到询盘机会就会更多，注册网站多了，公司的产品名气就上去了，你想你去搜索引擎一搜这个关键词语出来全是本公司的信息，这样子公司的宣传效果就更好，因为我们做的都是免费的，查询买家信息时看不到联系信息，对于普通会员来说可以网上直接询盘的算不错了，可是效果很差，所以在买家市场条件下供应商主动寻找买家才能获得更多的机会。注册免费的网站，就应该勤快更新，否则很快发布的信息就会被淹没(2)通过搜索引擎找客户，具体的操作方法，产品的关键词语+经销商/买家。产品的名称+产品的价格。产品名称+行业里面着名买家的公司的简称或者全称。寻找行业展览网站。观察搜索引擎右侧的广告。寻找有链接到大客户的网站的网页。(3)论坛法，去有关的商业论坛，那些里面有很多谈论关于有关类似产品的提问，去那里介绍公司，从而推销自己的公司，通过自己的博客，聊天工具去宣传自己的公司。(4)逆向法，我们是做建材市场的，想想用我们这个产品的行业，与他们建立关系，也是迈向市场的一步，像一些保温公司，房地产公司，建筑公司，或者施工的个人，都是我们产品的适用对象，从这里着手，从而有机会寻找我们的经销商，像他们推销应该也是个不错的选择。(5)通过信息平台，有很多工程的网站，我们可以从中获得很多项目的信息，根据提供的信息，我们去核实项目的真实性，让业务员去跟进。(6)建立自己的网站也是个很重要的工作，怎么合理规划自己的网站，怎么去合理布局都是我应该学习的，经过一年的努力，也获得很多的项目信息，做了些工程，像银川，山西妇幼保健院，辽宁厂房等。但是事情总有好有坏，确实这一年的有用的信息还是很多的，不知道怎么回事，后期交给技术或者业务员去跟进的同时，成交的几率是很小的，这样下去提供再好的信息也是问题，怎样突破这个障碍下面再仔细谈论。

**电商年度工作总结范文二**

　　外国语学院跨境电商协会四月份总结 时光易去，光阴荏苒，转眼之间三月已成回忆，四月悄然到来。四月正是春暖花开之时，在这个绿叶成荫阳光灿烂的日子里，我们协会四月份的工作总结报告如下：

　　1、每周一下午，我们跨境电商协会在大学生活动中心跨境电商协会办公室开展常规活动，交流开网店的心得经验。每个跨境电商协会的成员都在此获得不小的收获。

　　2、4月5日，跨境电商协会在人文楼二楼院会议室举行校园达人赛复赛，在这个活动中，每个参与比赛的同学都各抒己见，评委老师也都发表自己对参赛成员的评论。

　　3、3月19日，在人文大203跨境电商协办法语协会的法语文化节成功举办。此次活动充分展示了法国浪漫优雅的文化，让同学们对法语文化有了进一步的认识和了解，让得同学们对法语有了更大热情。同时也让我们对活动的创办有了更深刻的了解，相信下次创办活动会有更大的进步。

　　在这个月中我们协会获得了不小的收获，在接下来的日子也会将协会越办越好，不断努力。

　　外国语学院跨境电商协会

　　20\*\*年4月13日

**电商年度工作总结范文三**

　　公司介绍：青岛###有限公司是一家新成立的贸易进出口公司，在纺织业做大做强的基础上，开始涉足经济信息服务领域，20\*\*年A股市场经历的一年多的调整，目前处于历史的低位，已具备将孕育牛市的基础。已在美国注册，主要在亚马逊，速卖通，Ebay作为主要市场

>　　一、实习内容：

　　1、实习岗位 ：###有限公司

　　2、实习工作职责：

　　（1）先对昨天的交易订单进行表格整理，包括货品名称，金额，统一用美元进行结算。

　　（2）每天都要对产品进行更新，因为我公司主要货物是靠垫，有几千种不同的花型种类，需要及时的去上架，更新，下架。

　　（3） 每天要在仓库进行盘点，以确保货物数量充足，不产生缺货的现象。

　　（4）每天要对外国客户的询盘作出回应，都是以邮件的形式，客人进行商品描述以及报价。 业务员

>　　二、实习结果：

　　经过这一段时间的实习，清楚地了解了跨境电商的工作流程和日常事务。每天在网络上与客人沟通交流，使自己的英语能力得到了很大的锻炼。

　　在工作中学到了很多技巧，同时也学到了很多与人沟通和交流的手段，主要表现在以下几个方面：

　　（一）上架技巧

　　搜索结果排名规律影响商品排名的关键因素有两个，分别是“剩余时间”和“是否推荐商品”。其中的剩余时间=宝贝有效期-(当前时间-发布时间))

　　Ebay会根据商品上架时间来排序的，也就是说剩余时间越短，商品就越靠前，因此，商品剩余时间越少，商品就越容易让买家就越容易看到。同时还要考虑到买家

　　在什么时候上网人数最多，据统计上网人数最多的时候是10:00-11:30、15:30-17:30和19:30-21:30。基于以上两点考虑，为了使获得更好的宣传效果，赢得更多更有利的商品推荐机会，在以后新品上架过程中建议按照如下方法上架商品。

　　毕竟主要市场是在国外，时差问题也是至关重要的，但是浏览的高峰期不管是国内还是国外都是一致的，只要设定好了时间自动上传就可以了。

　　（二）买卖沟通

　　1、学会尊重，要从内心深处尊重客户。外国人对于尊重是非常注重的，

　　2、学会赞美，用真诚赞美赢得客户的心。通过邮箱聊天交流，发现客户的优点，用最美好的语言赞美对方。

　　4、学会耐心。这一点说的轻松，做起来还真难。

　　5、换位思考，诚恳待人。这也是人人知道的技巧.但是请您自问：“我真的做到了吗？如果真能站在顾客角度，您就会发现有很多不能理解的都理解了，有很多不能接受的要求也接受了

　　6、实事求是，不隐瞒缺点。网购的很多纠纷缘起于卖家的隐瞒

　　7、热情如火，持之以恒。卖家真正的热情不是在成交前，而是成交之后。买家购买之前，卖家对买家热情，购买之后，还能保持原有的热情.把每个客人当成朋友，那么您的热情是不会先多后少的。

　　8、语言严谨，Ebay，亚马逊不像淘宝一样，只要你在Ebay或亚马逊上写的是什么样子的货物，货物就是什么样，这就是证据，凭证。而且也不像淘宝一样有旺旺这种方便的工具及时的沟通，主要通过Email进行沟通存在时间长，时差等弊端。

　　（三）应对买家的讨价还价

　　1.对于客人的议价在确保盈利的基准上，可以适当满足。

　　2.证明价格是合理的

　　无论出于什么原因，任何买家都会对价格产生异议，大都认为产品价格比他想象的要高得多。这时，必须证明产品的定价是合理的。证明的办法就是多讲产品在设计、质量、功能等方面的优点。通常，产品的价格与这些优点有相当紧密的关系，正是所谓的“一分钱一分货”。可以应用说服技巧，透彻地分析、讲解产品的各种优点，指明买家购买产品后的利益所得远远大于支付货款的代价。

　　总之，一句话：只要你能说明定价的理由，买家就会相信购买是值得的。

　　4.讨价还价要分阶段进行

　　外国人对于一两美金也是很在乎的，他们为了这一两美金，可以连续发邮件进行磋商，对于我们来说不能一下子把价格降到底线，否则客人会觉得你这个东西不值钱，而且还可以继续降价，而且，为了自己的业绩，小范围降价就好了，一般客人看到你也尽力给他降价了，也就接受了。

　　6.讨价还价不是可有可无

　　像挤牙膏似的一点一滴地讨价还价，到底有没有必要呢？当然有必要。

　　首先，买家会相信我们说的都是实在话，他确实买了便宜货。同时也让买家相信我们的态度是很认真的，不是产品质量不好才让价，而是被逼得没办法才被迫压价，这样一来，会使买家产生买到货真价实的产品的感觉。

　　我们千方百计地与对方讨价还价，不仅仅是尽量卖个好价钱，同时也使对方觉得战胜了对手，获得了便宜，从而产生一种满足感。假使让买家轻而易举地就把价格压下来，其满足感则很淡薄，而且还会有进一步压价的危险

　　7.不要一开始就亮底牌

　　有的电商不讲究价格策略，洽谈一开始就把最低价抛出来，并直接地说：“这个最低价，够便宜的吧！”

　　其他电商的这种做法其成功率是很低的。要知道，在洽谈的初始阶段，买家是不会相信我们的最低报价的。这样一来，你后悔也来不及了。这时你只能像鹦鹉学舌一样反来复去他说：“这已是最低价格了，请相信我吧！”此时此刻若想谈成，只能把价格压到网店要求的下限价格之下。

　　8.如何应付讨价还价型买家

　　在买家当中，确实有一种人胡搅蛮缠，没完没了地讨价还价。这类买家与其说想占便宜不如说成心捉弄人。即使你告诉他了最低价格，他仍要求降价。对付这类买家，我们一开始必须狠心把报价抬得高高的，在讨价还价过程中要多花点时间，每次只降一点，而且降一点就说一次“又亏了”。就这样，降个五六次，他也就满足了。

　　有的商品是有标价的。因标有价格所以降价的幅度十分有限，每一次降的要更少一点。

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