# 政府电商周工作总结(优选11篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-06-23

*政府电商周工作总结1一、工作情况这个学期以来，我上的是电子商务网络技术基础这一门课程，同时在11电子商务(1)、(2)班以及10春电子商务班上课，我认真备好每一节课，在课堂内容以外还穿插了很多课外知识内容，目的是让学生们更好地了解网络技术，...*

**政府电商周工作总结1**

一、工作情况

这个学期以来，我上的是电子商务网络技术基础这一门课程，同时在11电子商务(1)、(2)班以及10春电子商务班上课，我认真备好每一节课，在课堂内容以外还穿插了很多课外知识内容，目的是让学生们更好地了解网络技术，了解电子商务。同时也及时发现问题，找到能解决问题的方法，让自己在经验中成长。

学生在思想上已经有了电子商务的影子，开始逐渐接受了电子商务这个专业，已经在课堂中的压力下渐渐养成自学的能力。

二、工作中存在的问题

在工作中，得到学生们的认可是足以让人欣慰的，可是在这个学期上课期间，我也遇到了不少问题。

1、在学期初，由于是第一次站在三尺讲台给学生们授课，心情特别紧张，即使自己已经是满腹自信地站上了讲台，但是台下一双双渴望获取知识的眼睛却让我胆怯了，我没按着计划讲好第一节课。时间上没有计算好，内容也没有讲完。课后，通过和同事们谈经验，通过自己的总结，我将第一节课作为一个教训，在第二个班再讲授同样的内容的课程时就知道哪些地方该重讲，哪些地方可略讲，哪些地方该轻松一下氛围。这也受益于我这个学期上的是三个班同一门课程，所以即使我经验不足，我也可以在讲授了一节课后吸取教训，上好另一个班级的课，以至于慢慢地得到进步。

2、信息技术的使用。由于课程原因，我这门课是在多媒体教室上理论课，在机房上操作课。另外，因为学校的某些原因，我们这些新教师没有及时得到相关信息技术的培训，导致在不同的多媒体教室上课的时候总会出现各种各样的问题。

学校设施上存在不少问题：

a、初进入电教(1)室，里面堆放着高年级学生们的行李，里面乱七八糟的，学生们满是怨气地上课，课堂纪律好不容易才能够调整好。可是这么一闹，该上课的思路以及时间都被耽误了;

b、电教(3)室不能上网，所以有些课程内容需要上网演示的也无法进行，所以有时候只能在备课的时候上网事先截图下来展示给学生们看，可是无论图片再怎么美丽也没有能让学生们看到操作过程来的容易理解、明白。该课室的投影仪画像很模糊，每次上课使用演示文稿的时候，学生都无法看清，这导致穿插入课堂的课外知识也无法更好地讲解;

教师本人存在的问题：

a、刚开始使用演示文稿的时候，不懂得该使用多大的字体才能让学生更好接收PPT上的文字。不懂得在学生看不清PPT内容的情况下更换PPT背景色彩。

b、在学生上机课时，起初不懂操作教师端，不懂通过教师机去控制学生上机。当计算机出现了一些故障的时候不懂该如何去修理。(建议：但是，教师上课的时候就该完成本要完成的上课任务，怎么可能有那么多时间去当一名计算机维修人员呢?所以，还是建议机房管理员经常检查机房的计算机，并及时维修，以便在已经缺少计算机的情况下不再出现机子故障状况。)

三、公开课状况

第十周我在11电子商务(1)班上了一节公开课，作为新教师的一个简单的工作汇报。该节课的主题是：网线的制作。这是课本里的内容扩展的一节手工制作课，在之前已经给学生们讲授了传输介质的基础上补充的一节网线制作课。这节课中，我准备了一些压线钳，还让学生们自己出钱买了一些网线和水晶头，在准备的过程中，学生们都很兴奋，这是他们上的课中少有的一节手工课。在这节公开课里，我先讲了制作网线的基础知识，制作要求，并亲自示范制作了一根完好的网线给他们看。带着好奇，他们也很认真地完成了该节课的任务，可以说，这节公开课是让学生们学到东西也调动了学生们的积极性的一节成功的公开课。

当然，在公开课上，出现了一点小小的失误，那就是压线钳的不足，导致有小部分同学没及时完成任务，拖到了第二节课才完成。

四、下学期继续努力的方面

1、努力上好每节课

短短的45分钟是我们课堂的时间，但是要让这45分钟要电子商务学习有质量，因此，合理地规划好每一节课就显得非常重要。每节课都要当做公开课来上，每一节课都要当做展示课来上。每一次的严格要求，每一次的合理化设计才会成为课堂的闪光点。

2、学生为学习主体

学习是学生的事情，老师要做好引导者，成为学生学习的促进者，成为学生前进的指导者。所以，学生作为学习的主体，要充分给他们学习的空间，鼓励他们自己找到适合自己的学习方法和技巧，真正实现自主学习，自我管理。

五、亟待改进的方面

1、形成技术课堂

电子商务是一门综合学科，要让学生们学好专业本领，就要不断充实自己，也要在课堂中多讲讲电子商务的好处，让学生们有动力，有好奇心，有信心去学好这个专业。以后出去才有能力获得高工资的工作。

2、学生厌学的问题

由于中专生入学基础本就比较差，他们对中职教育认识不深，不是很明白他们的压力所在。如何根本解决这个问题，下个学期我要多开动脑筋，争取找个方向，关键是有效才好。多将这个学期中级技能培训中的思想融入我的课堂中去，多做些项目，让学生自主思考，自主动手，互相监督，好好学习。

总之，本学期虽然忙碌，但是很充实。没看着学生的笑脸，我的心里暖暖的。没有什么比学生的进步更让人欣喜，我会积极向老教师学习，和同事们多交流，充实自己，让自己更快速的成长。

**政府电商周工作总结2**

20xx已悄然离去，回想起来，风风火火的这一年或许可以算的上是自己阅历的最年夜转变的一年，在20xx的开端，我仍在校园中晃晃荡悠，每天过的没心没肺，从未斟酌过未来。

如今，一年未到，我却转型为正式的一名员工，能够保持着早起晚归，朝九晚五，和每一个上班族一样过着很有规律的生活真的自己都很难想象，尤其结合自己工作任务，以一个完全门外汉的身份接触着xx，阅历了曾经让我掏空钱包的、双十二，每天乐此不疲的搜罗着x红包的藏身之处，每一样都可以称之为弗成思议。

犹记合适初被通知来面试时，自己的心情依然记得，那时候自己也没有什么职业筹划，什么工作，面试什么也全然失落臂，只知道傻傻的抱着简历来了，东哥问我会玩微博吗，平时xx吗，内心疑惑着到底是什么神秘的工作。

可以这么愉快，既能逛xx，还能玩微博，如今，终于解开了这个面具，以一个电商执行者熟悉着xx，接触者它的世界，也适应着它的规矩。

执行，顾名思义是贯彻实行的意思，电商的运营执行也相符着它的字面意思，4月份参加电商部，也正是开端了执行的工作，每天熟悉着\_\_后台，接触着产品的上下架，各类对象的操作执行

我也总结为是最根本的执行工作，忙着xx每周三的准时上新，忙着它的每款产品新的促销，新的折扣，接近年夜半个月时间，就是我每天的工作任务其实现在回想起来，那时候其实才是生活中最忙碌的一段时间，日间几个小时的工作，晚上回家还需要忙着卒业设计与论文，比较请假回校的同学，自己竟然保持了下来，那一段时间也是自己面对完全陌生的xx自己最快熟悉成长起来的阶段，执行的工作也很快酿成了自己的擅长熟悉的领域，因而在后面的xx、xx以及目前的\_\_项目，虽然仍然做着执行的工作，然则因为是自己熟悉的一块，内心也会变得很有自信。

每一次使用自己熟悉而简单的后台操作就能够解决失落顾客的各类麻烦时，心情自然认为很高兴。

**政府电商周工作总结3**

在学习了，电话营销的过程中我才发觉做销售的最主要是怎样样跟客户沟通，当你拿起电话想要打电话给客户的时候，你首先有没有想过要跟客户说些什么客户才会跟你继续说下去，并且还会问你很多的问题，才会相信你从而永远变成你的忠实客户，并且是依靠性的客户。

在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你能够表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方，我明白在市场竞争日趋激烈的今日，学习电话营销的同学，深切地感受到电话营销工作难做。

尤其是在与客户沟通受阻后，如何做好客户思想工作，努力争取客户最终选择我们公司的产品，我觉得其中存在一个沟通的技巧。下头是电话营销的几点肤浅认识。

1、充分准备，事半功倍

在每次通话前要做好充分的准备。恰当的开场白是营销成功的关键，所以在营销前要准备相应的营销脚本。心理上也要有充分的准备，对营销必须要有信心，要有这样的信念：“我打电话能够达成我想要的结果!”。

2、简单明了，语意清楚

通话过程中要注意做到简单明了，尽量用最短的`时间，将营销的业务清晰的表达清楚，引起准客户的兴趣。说话时含含糊糊、口齿不清，很容易让通话对象感到不耐烦。

3、语速恰当，语言流畅

语速要恰当，不可太快，这样不但能够让对方听清楚所说的每一句话，还能够帮忙自我警醒，避免出现说错话而没有及时发现。另外，说话时语言要通顺流畅，语调尽量做到抑扬顿挫，并要做到面带微笑，因为微笑将会从声音中反映出来，给人真诚、愉悦的感觉。

4、以听为主，以说为辅

良好的沟通，应当是以听为主，以说为辅，即70%的时间倾听，30%的时间说话。梦想的情景是让对方不断地发言，越坚持倾听，我们就越有控制权。在30%的说话时间中，提问题的时间又占了70%。问题越简单越好，是非型问题是最好的。以自在的态度和缓和的语调说话，一般人更容易理解。

5、以客为尊，巧对抱怨

在电话营销过程中，常常会听到客户对我们电信的抱怨。那么，如何处理抱怨电话呢首先，应当牢记以客户为尊，千万不要在言语上与客户发生争执。其次，必须清楚地了解客户产生抱怨的根源。最终，应耐心安抚客户的心，将烫手山芋化为饶指。一般情景下，如果客户反映的问题在自我的职权范围内能够解决，那么就立刻为客户解决;如果在自身的职权范围内无法解决问题就立刻向上反映，直至问题得到妥善解决。

总之，电话营销绝不等于随机地打出很多电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户简便地体会到电话营销的价值，我觉得沟通的技巧十分重要。由于参加工作时间不长，我的营销技巧还很不成熟，在以后的工作中，我将更加努力，更加虚心地向同事学习。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

对待客户，我们用八个字来形容：微笑，热情，活力，自信!

异常是在教学工作计划和客户的沟通，要注意诸多细节，还有最基本的话术!我们都要有一个充分的准备，所谓：“知己知彼，百战不殆”。

我期望我在接下来的工作中能做得更好，也期望能为公司创造出更好的业绩。以上就是我对我的工作所做出的总结，多有不足之处，望各位领导和前辈们多多指导。

**政府电商周工作总结4**

电子商务部作为公司的一个新兴部门，半年来，部门在公司领导的带领下，一步一个脚印，在摸索中前进，在前进中学习，在学习中成长，基本完成了领导交给我们的任务，现将半年工作总结如下：

>一、电商之路电子商务在互联网、物联网、移动互联网迅猛发展的时代，充分把握时代脉搏，迅速成为新媒体时代商品营销的标杆。

公司领导紧跟时代步伐，做出了进军电子商务的重要决定，并专门成立电子商务部，作为先锋部队。

我们诚惶诚恐，誓为公司电商之路全力以赴。

（一）小心翼翼规划电商之路电商之路充满诱惑，充满挑战，更充满了艰难险阻。

为了降低风险，我们如履薄冰，反复讨论、反复研究，向电商巨头学习电商经营、管理经验，向国内外农产品电商先行者学习起步之道。

最终，在领导的指导下，我们制定出符合公司实际的发展目标，即以未来商业综合体一个中心，二个平台的建设为中心任务，逐步建立实体与电商互动的现代电商基地，并围绕发展目标详细地作了电商发展规划，思想汇报专题形成《规划书》。

（二）认认真真筹备电商开启目标已确立，行动是关键。

电商开启，不能盲目，不能莽撞。

从传统产业转向电子商务，我们准备尚不足，因此我们要学习先行者们的起步经验，学习成功者的经营管理之道，更要吸取失败者的教训。

通过参加多个有关电商发展和电商起步的高峰论坛，我们学到了电商起步之难，电商起步需要专业的人才，包括运营、策划、网站美工等人才；电商起步需要资金，包括各种人力成本、物力成本和广告推广等；电商起步需要资源，包括人、物以及渠道；电商起步也需要成熟的物流体系；电商起步更需要领导高瞻远瞩的策略。

通过认真研究京东商城、苏宁云商，我们学到了电商成功的要素，电商的成功离不开正确的策略；离不开准确的定位；离不开优秀的运营；离不开到位的服务；离不开超高的品质；更离不开客户的口碑。

通过仔细分析国内外几个失败案例，我们吸取了失败的教训，电商的失败不外乎闭门造车，跟不上时代；不外乎夸大宣传，无优质产品；不外乎无前瞻眼光，对新媒体缺乏认知；不外乎投机取巧，唯钱至上；不外乎好高骛远，缺乏风险控制。

电商之路充满坎坷，我们要发展，要壮大，就必须找准方向，精准定位。

（我们的电商要怎么走？还没有考虑周全）

>二、日常工作

（一）完成固定资产盘点收尾工作固定资产线上管理是无纸化办公的重要部分，随着系统的日渐完善，固定资产线上管理也进入到最后阶段。

我们在公司固定资产盘点、登记的基础上，对四个农产品门店的资产进行了清点、盘查，登记造册，录入系统，并贴上资产标签，对资产管理实行责任到部门、责任到人。

此次固定资产盘点，共录入系统记录条，包括电脑条，空调条，办公桌条，办公椅条，电视机条，文件柜条，待后续盘点记录全部录入后，固定资产管理可全部实现线上领用、归还、置换、报废等。

（二）继续做好设备，通讯设备、系统以及网络设施设备的维护、最全面的范文写作网站续交公司光纤使用费，确保公司网络通畅。

调整平台流程设置，更改因人员变动引起的流程错误；重新检查、更正并简化流程，使达到最优化。

完成固定资产盘点，同时入录到平台，建立电子资产库。

日常维护公司网络等。

处理好电信错收个别手机通讯费事宜。

（三）系统费用管控模块实施费用管控是系统管理功能的重要组成部分，不仅可以费用申请、费用报销，而且可以做预算管理，并且它还可以与财务思讯软件进行接口数据交换，直接产生会计凭证，一旦运行能够大大提高费用管理效率。

目前，我们与财务部一起学习了费用管控模块的功能和使用方法，并完成费用管控模块版面设计，费用申请、费用报销、预算导入流程编写等，进一步完善后可以正式上线试运行。

>三、存在的困难尽管在前期做了较多的工作，但是依然面临着诸多困难：

一在团队方面，我们缺乏专业的电商运营团队，人员配合和团队培养也是一个长期的过程；

二在成本方面，人力资源成本、物力成本以及推广费用巨大；

三在资源方面，缺乏广告资源、人脉资源和物流资源；

四在同行竞争方面，同行电商发展快速，已经领先一步，行业门槛不断提高，网上市场不断被瓜分，商品竞争力略显不足；

五在定位方面，目前我们还有没有一个非常精准的定位，工作方向还不够明确。

**政府电商周工作总结5**

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，在张总的亲自指导下，按照公司确立的经营方针，通过部门员工的共同努力，基本实现预定目标，但是与其他部分网店相比，还有很大差距，为了更好的汲取过一年的经验教训，推动20xx年电子商务工作的跨越式发展，现将20xx年电子商务工作总结如下：

>一、主要工作情况。

1、通过大家共同努力，20xx年网络总销售额为60万元，团购50万元，淘宝10万元。

2、初步建立了网络营销的基本框架，但尚未形成真正的规模效益。

（1）经过调研并由领导批准，在11月份开通了淘宝直销店，现已成功运营，并逐步进入正轨，开通运营，为后期的宣传推广，特别是市场动态掌握及消费者的信息反馈，提供了重要的平台和渠道；经营过程中积累的经验和教训也将为以后的工作提供很多值得借鉴和发扬的方式方法。

（2）基于电子商务工作的实际情况，以及公司人才储备等多方面考虑，在11月份先后招聘了客服人员，形成了电子商务的销售团队，尽管人数不多，但是内部分工合作，注重发挥个人专长，交流思想和经验，随着电子商务的不断发展，今后团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断加以提高和完善。

（3）随着樱桃鸭产品网店的增加，网络市场的竞争日趋激烈，为了顺应形势，我们组织了多次促销，包括品种促销和节日促销，例如900克紫鸭的促销使得直销店的信用有了很大提高，节日的促销对实现全年的销售目标发挥了关键性的作用。另外，我们也尝试性的进行了广告投入，包括直通车及淘宝客等，尽管发挥的效果有限，但是这为我们摸清淘宝广告的特点，以及如何更好的发挥广告的作用，提供了很多值得深入研究的经验和教训。

>二、工作计划。

迈过20xx步入20xx，新的一年要有一个新的开始，未来的20xx年以我公司的樱桃鸭产品能走上正轨，进入一个供货及时，货品充足库存完整的完整链条阶段前提下，我定制了一个简单初步的工作计划如下：

1、利用网络直接或间接的逐步增加销售量，是互联网这块保持稳固的收入。

2、进行扎实的市场调研和统计，完善各直营网店的的基础工作。

3、通过全方位的网络推广，使公司产品成为互联网品牌，被大众认知。

4、增加互联网批发业务

5、寻求和部分的团购网站以及淘宝网内的促销活动。

1、全面调研当\_络市场竞争状况，完成相关网络媒介的查找与统计工作。对和我公司产品相关存在竞争的店铺进行调查全方位的分析和了解，主要内容有：成立时间，有无自主品牌，精装还是散装，产品数量，品种情况，单品价格，月销量（商城店统计总销量），文字描述，促销情况等等。

2、加强各直营网店的基础工作，使其更加适应市场行情和消费者需求。

（1）价格方面更贴近大众消费水平，积极宣传低价位高性价比产品。做到大众消费为主高档消费为辅。

（2）产品种类方面使产品多样化。在销售主产品的同时增加附加产品，周边产品。

（3）产品的描述方面积极学习优质店铺产品描述从而优化产品增加销量。

（4）关于活动促销方面加大促销力度多样化促销方法。并且打造爆款。

3、全方位的进行网络推广，加大互联网宣传力度，宣传上突出产品特性，优质性，使我们公司的产品品牌成为大众熟知的产品。

（1）在新浪、网易、搜狐、腾讯等各大网站和社区开通微博，利用每次140个字的空间，发布公司、品牌、新品、促销和招商等信息，微博被称为21世纪营销新阵地，需关注。

（2）利用全国性分类信息网站分区域发布产品信息，产品信息中突出公司和品牌信息

（3）继续充分利用百度功能，在百度百科、知道、空间、文库、贴吧和经验专栏上策略性的插入企业和产品信息。

4、自主运营的同时增加10到20个优质相关集市店铺的分销商。这样不仅能提高产品销售量，更能提高我们产品在淘宝上的知名度，使大众认知并且认可我们的产品。

5、淘宝广告的投入。

20xx年季度可适量常识性投入淘宝付费宣传如用直通车来打造店铺爆款。摆脱销量低的窘境。

（1）前期坚持一个季度少量的每日定时的直通车推广，前期在推广后争取得回成本或少量支出。这种情况下在第二个季度大量投入直通车创造巨大利润。

（2）在直通车的同时运行淘宝客。淘宝客采用的是成交付费不成交不付费的制度这样能保证成本与利润成正比。

（3）二季度后付费广告效果明显可投入钻石展位和淘宝站外部分网站等高一些费用的广告。

（4）广告的投入和前一个月的销售利润成比例。前期可考虑投入大于收入利润。

6、提高服务质量，在销售宣传的同时加强自身服务质量和售后服务，这样才能更好的建立客户群体，有更多的回头客并由老客户带来新客户形成良性循环。

7、联系较大有知名度的团购网，不在多，要少但是要精，团购网要有知名度。这样才能带来收益并且配合其他互联网平台。

瞬息间，对于我来说不平凡的20xx即将过去，加入樱桃鸭业有限公司，对于我来说是一种成长与进步的的历程，从头开始学习工作方式、工作内容、以及工作程序、第一次独立的处理客户的咨询问题，独立的做出一份很好的报价，这些都是公司给予我的机会，以上是我对这一年对自己工作的总结，既有对自己工作的肯定也有对自己工作的批评，希望在13年的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司，也祝樱桃鸭业有限公司的明天会更好！

**政府电商周工作总结6**

     今年以来，我局结合实际，扎实开展电子商务精准扶贫，助推脱贫攻坚，现将半年来开展的工作总结如下：

    一、主要工作开展情况

    今年我局积极推进农村电子商务扶贫活动，会同中国邮政\_\_电商局，深入辖区乡镇、村、屯宣传电子商务进村的好处，争取辖区20\_\_年预脱贫的7个贫困村都建设有农村电子商务村级服务点，20\_\_年实现全区35个贫困村都建设有农村电子商务村级服务点。目前，全区累计完成建设邮乐购服务站70家，其中，20个贫困村已完成电商站点建设。通过邮乐网(农邮通)为村屯农民和贫困户提供便民服务，开展农副产品代销、小额取款、代缴水电费、寄递服务、手机充值等业务。

    二、存在问题

    (一)我区电子商务发展仍处在起步阶段，还存在着应用范围不广、水平不高、主体不强、配套支撑体系不完善等诸多问题，使我区电子商务应用覆盖面和渗透率不高，无论是开展电子商务的企业数、行业性公共服务平台的数量还是客户分布数量均较少。

    (二)农产品的生产和农用品的需求从某种程度上讲有很大的不稳定性，农产品生产不集中，生产措施和标准缺乏统一性，农产品种类繁多但是数量和质量往往层次不齐，农产品附加值无法得到有效提高，储藏保鲜技术低下，从而又制约了电子商务的进一步发展。

    三、下步工作计划和目标措施

   (一)培养电子商务人才。普遍提高居民文化素质，尤其是农民的文化水平和农业科技水平，用专门的电子商务知识对他们进行培训，教会他们怎样利用网络找到与产品相关的信息提高他们在网上交易的信心。在这一过程中，加大电子商务活动的宣传力度，引导群众对电子商务有一个正确的认识。

   (二)强化政策支持。加大对农村电子商务的支持力度。协调金融机构加大对电子商务创业扶持力度，提供信贷支持，帮助掌握电子商务知识和实际操作的家庭开设网店，开展电子商务创业。让电子商务深入乡村家庭，带动大众创业。

   (三)加大宣传推广。大力宣传发展农村电子商务扶贫的各项举措，提高居民认识，营造浓厚氛围，增强电子商务产业投资与发展信心。

**政府电商周工作总结7**

根据《省电商扶贫行动方案》、《省20xx年电商扶贫行动计划》，和《县人民政府办公室关于印发县电商扶贫行动方案的通知》文件精神，以建档立卡贫困村为重点对象，到20xx年底，在各部门的共同努力下，依托现有的县级电子商务服务中心，在适宜建点贫困村建立电子商务服务网点，贫困户能通过电子商务销售自产产品或购买生产生活资料。现将有关情况汇报如下：

>一、重点工作完成情况

电商扶贫工作实行“县指导协调、部门乡镇负总责”的工作体制。由县扶贫办、经信局、农委、县社负责工作指导；各部门、各乡镇做好协调、落实和推进工作；要整合力量，抓好电商扶贫各项工作的落实。确保电商扶贫工作有人组织、有人负责、有人落实。我局于20xx年xx月xx日，组织各乡镇及扶贫办相关分管负责人，召开电商扶贫工作安排会，要求上述涉及贫困村的五个乡镇根据自身情况推荐所属贫困村电商服务点从业人员和公共存取点，一是原则上推荐现有的小卖铺或便利店，场所面积达到15平米以上。二是能熟练操作电脑或智能手机的人员。三是有意愿从事电商服务的年轻人。四是原则上30人以下的贫困村不设村级服务网点，采取就近服务的方式。

>二、主要做法和经验

根据各个乡镇推荐名单，我局于20xx年xx月xx日，邀请县农村淘宝阿里巴巴、乐村淘负责人对2个公共存取点、20个电商服务点从业人员，进行业务知识、实际操作等的方面的知识培训会，基本学会了网上代购代卖服务。期间，签订了承诺书和责任书，会后统一发放了牌匾、版面（服务内容）。并要求电商服务人员一是自愿从事电商扶贫服务工作，能够全心全意为人民服务。二是电商服务人员必须长期驻村，为本地群众提供农产品需求等信息。三是能够为人民群众提供网购服务，帮助人民买到称心如意的产品，做好售后、退换货等服务。

20xx年xx月初，我局组织相关人员会同阿里巴巴农村淘宝、乐村淘负责人对2个公共存取点、20个电商服务点进行了实地验收。通过验收情况看，各公共存取点、电商服务点都在显著位置悬挂了电商服务点牌匾和服务内容、张贴了服务电话，基本达到验收标准。

>三、存在的问题

一是我县境内加工企业较多，但是网商商品几乎没有，需要重新包装设计加工。企业受益少，交易金额低，加工企业和电商企业共同发展较少，小企业产品手续申请困难，出现无成型产品可卖的局面。

二是自主创新能力弱，我县大部分企业家缺乏创新意识，企业科研经费投入小，产学研结合不紧密，企业核心竞争力还有待于进一步培育。人才资源总量不大，高端人才严重匮乏，企业在员工培训上投入不足，企业人才素质提升缓慢。

>四、20xx年工作思路

进一步发展对在适宜建点贫困村建立电子商务服务网点，积极引导电商企业入驻创业园，并大力宣传政府对电商的扶持政策《关于大力发展电子商务的实施意见》。并积极和有关部门对接，加大专业知识培训，降低创业成本和创业风险，了解政策走向和相关法律法规。

**政府电商周工作总结8**

回顾今年以来的工作，电子商务局在各级领导的关心，指导下，在各相关部门的支持下，专业坚持以重点发展短信高效业务，快速推进航空电子客票，网站等新型业务，稳步做好代办类业务的工作思路，较好的完成了上半年各项工作，现将上半年的主要工作及下半年的工作计划总结汇报如下：

>一，总体完成情况：

无锡全区：1—6月份，完成信息业务收入：万元，完成全年计划的：，与去年同比增长;完成分销业务收入：260。97万元，完成全年计划的：，与去年同比增长;完成网站业务收入：万元，完成全年计划的：。较好的完成了上半年的各项经营工作。

无锡市局：1—6月份，完成信息业务收入：500。90万元，完成全年计划的：，与去年同比增长;完成分销业务收入：万元;完成网站业务收入：万元。

1、稳步推进基础业务，调整优化业务结构，快速发展高效业务。

1—6月，代办电信业务受到流动资金紧张以及运营商政策调整等不利因素的影响，业务规模的发展受到了制约。我专业采取了一系列积极的应对策略，对运营商，上游，下游各级代理渠道积极沟通与走访维护，在不利条件下扭转了部分代办电信业务(代售卡，代放号等基础性业务)的下滑趋势，保住了原有规模。话费分成类业务，由于市场整体趋势的萎缩，目前此业务仍本着积极维护存量用户，开发新用户的原则，争取减缓下滑态势。

业务结构的优化好坏将直接决定我专业的收支差完成情况，所以我专业从可持续发展的认识高度出发，确定了调整优化业务结构的必要性和重要性。并将短信，航空电子客票，世博门票，网站，邮政积分卡作为今年重点发展的业务;进一步优化业务结构，为电子商务业务的后续发展奠定扎实的基础。

2，狠抓重点业务的发展。

(1)短信业务是电子商务的一项木本业务，20xx年专业针对短信业务开展了短信业务劳动竞赛活动，并与相关责任部门签订了目标责任书。为了有效推动短信业务的发展，专业安排专人包片挂钩服务，每月对相关网点进行走访，指导，及推广一些好的经验，做法，使短信业务取得了迅速的发展。截止到6月底，“账户变动通知“短信有效用户数累计达：143974户;1-6月全区已实现短信业务收入：万元()。

无锡市局：邮储短信新开户加办率，汇兑短信加办率，速递短信加办率，邮储短信有效用户数呈现逐月增长的态势。其中：6月份邮储短信新开户加办率达到了，汇兑短信加办率达：，速递短信加办率达：， 1-5月邮储短信有效用户数净增了7226户(6月份发展的6525户在线用户将在7月份扣款)。截止到6月底，“账户变动通知”短信有效用户数累计达：71906户;1-6月已实现短信业务收入：183万元()。

(2)票务业务是一项轻型高效业务，特别是代理公路客运票，通过与移动公司，客运公司合作，年初开展了“充值送路费活动“，通过此活动，市局1-6月共销售长途汽车票：205887张。这主要是由于通过多次项目营销，“买车票到邮局“已在百姓中形成了一定的影响力，树立了邮政为民服务的良好社会形象。

针对世博门票业务，在局市场部的支持下，开展多种方式的宣传，提升邮政代理销售世博门票的影响;同时专业自身也加强市场调查，细分市场，明确目标客户，重点对部门，银行，保险，大专院校等单位开展了形式多样的推广与营销。截止到6月底，已销售世博门票：43350张(其中市局30957 张)，提前6个月完成了今年的一项重点经营项目任务。因为受世博局调控的因素影响，目前世博门票出现了一票难求的现象，影响了票量的继续提升，一定程度上挫伤了大家的业务发展积极性。不过我专业通过加大世博优惠票的销售，及时引进“世博单月票”和“世博直通车”等举措方便了客户的世博之行。20xx年上半年全区世博门票收入已突破了100万元。

航票业务是一项专业性强，竞争激烈的业务。为加快航空电子客票的发展，在专业内部抽调精干人员，成立航空电子客票项目组;同时在五爱支局设立了票务专厅，走专业化的经营之路。针对网点营业员，专职营销员，非营部门开展了多次业务操作，营销等方面的培训，保证了业务正常的开展。通过今年上半年开展了“劳动竞赛“和“专项营销活动“后，目前航空客票业务量与前两年相比出现了较大增长幅度，但离省公司的要求还有一定距离，按邮政在无锡市场上的占有率来看，还有往上拓展的巨大空间。

3，分销业务是今年年初刚整合到电子商务专业的一项业务，专业通过市场调查，根据市场需求，本着优质，优价，适销对路的原则，优选上游供应商。同时加强直营店，加盟店等渠道建设;抓住“春节“，“端午“等节日营销的契机，及时制定并下发了各项营销方案;市局1—6月份累计完成分销业务收入：100。07万元。

4，根据省公司部署，按序时进度完成了网站上游客户的发展，同时通过大客户营销，项目营销，网点推介等方式，积分卡的销售出现了快速增长，并利用积分卡实现了与网站的联动发展。

>二，存在问题

1，航空电子客票，邮政积分卡，网站是邮政业务转型推出的新型业务，在业务开展中发现了一些问题。

主要表现在：业务专业性强，后台处理支撑不到位，前台受理不熟练，营销人员对新业务所掌握的知识也不全面;部分人员产生了畏难情绪，制约了业务健康，快速的发展。

2，代办电信业务经过几年的发展，已达到了一定的规模，同时由于受运营商政策的调整，业务发展缺乏后劲。

>三，下半年工作计划

1，加强培训。电子商务局上线的新业务很多，其中有一些业务还是有一定专业性的。针对业务开办初期和发展中发现的一些问题，我专业将采取集中培训，安排人员现场指导，欢迎操作人员到电子商务局现场观摩学习等方式，进行有针对性的培训，指导，并将对培训结果予以考核，确保培训质量。通过培训，快速提高各层面人员的能力，为业务的开展起到积极的作用，提升业务的市场竞争力。

2，加强宣传。电子商务局的许多业务都是新业务，而且有些业务在无锡地区的市场竞争很激烈，但客户对邮政开办这些新业务的认知度还很低。后期要通过多种媒体途径，加强新业务的宣传工作，在全区范围内营造业务氛围。

3，聚焦短信核心业务，超常规发展短信。制定并启动下半年新一轮短信“达标“专项营销活动，将短信业务抓得更紧，更实，更主动，确保全年各项短信业务指标的完成。通过多次项目的带动后要把短信业务作为一种常态业务来健康有序地发展。

4，加快航空电子客票业务的发展速度。在薄弱环节下力气，突破瓶颈，加强营销力度，千方百计抢占市场。加大基础网点特别是骨干网点的出票量，加强后台支撑服务能力，助力航空电子客票的拓展。

5，加大上游客户的营销力度，提高上游客户的质量，做到量质并举。做好网站直营店的维护，运营，产品丰富工作。逐步提高网站收入。

6，分销业务要突破常规，开辟新路做大做强中秋市场，争取抢占更多市场份额。按省公司要求创新发展，做好“苏邮惠民“直营店，加盟店的拓展工作。确保年内完成省公司的目标，同时做到“建得起，存得住，有效益” 。

7，全力以赴，扎扎实实推进代办类信息业务，保住现有规模。

8，完善内部管理，精心组织，在服务创新，管理创新下功夫，优化作业流程，做好各项业务的服务，支撑，保障工作。

**政府电商周工作总结9**

电子商务主要负责网络营销和宣传推广，包括问答平台、论坛、百度谷歌贴吧、百度谷歌百科、网站、博客的信息监看以及网站日常维护、文章的`每日上传更新、网站数据备份、根据网站或产品写出推广方案、SEO搜索引擎优化技术和广告投放、利用网站推广的常用方法进行推广等工作。结合本公司情况，电子商务工作如下！

（1）：导航网站链接。

（2）：网络广告投放。

（3）：SEO搜索引擎优化。

（4）：公司网站内容更新，月度不少于十篇文章；友情链接优化。

（5）：定时在百度、谷歌搜索等大型门户和行业网站搜索公司负面信息。

（6）：在百度问答、文库，谷歌搜索、新浪、天涯等大型门户和行业网站论坛投放关于宣传公司正面形象信息，每天不低于5份。

（7）：在淘宝，阿里巴巴等电商平台网站检查我公司产品等信息。

（8）：协助市场部处理网站客户信息回复、垃圾信息处理等客诉问题。

（9）：协助市场部进行公司新产品网络宣传推广，展会宣传等。

（10）：与市场部，企业文化部，信息部进行交流学习，确定每月工作重心。

**政府电商周工作总结10**

在过去的实习期里，我觉得我在和同事关系这件事情的处理上做的还不够好。因为在过去的这段日子里，我已经和不少同事闹过了矛盾，和同事之间相处的也并不怎么愉快。于是，我反思了一下自己，觉得有很多问题都是出在我自己身上，所以在以后工作的日子里，我一定要好好的改正一下自己的脾性，尽量的多去理解和包容同事，友好的和同事进行相处，和同事之间多加强沟通和联系。

实习期已经过去了，面对我以后未来的职业发展，我也已经有了一个清晰的方向，也已经做好了在公司里长期做下去的准备，相信我能够越来越优秀，越来越努力。

基本的>业务流程就得从找客户开始。寻找客户是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，运气好的另当别论。当然要回答客户的问题，给客户报价等应该要具备一些基本的国际贸易知识。我上个学期学的国际贸易实务让我对国际贸易方面的术语并不陌生。目前为止，虽然自我感觉有些客户稍有眉目，但是稍一不慎就前功尽弃。只有找到了客户，下了订单，签订了合同，才有后面一系列制单结汇等流程。由于本人才疏学浅，目前尚属初级阶段――找客户阶段。

1.怎样写询信

询信的标题一般就用公司产品名了，这样直截了当，当然也可以根据个人喜爱加些其他。信的正文有称呼，知道对方的名字。第一部分交代怎样得知对方的联系信息的，用一句话写出来。第二部分简单介绍自己公司产品及其优势。第三部分写期待对方来信询问产品的有关细节，希望能够合作之类的话语。第四部分就是结束语了，写好自己公司名字，地址，联系方式等。信的内容不宜过长，应简明扼要。

2.怎样寻找客户

A、运用搜索引擎。

B、运用黄页。

中国黄页，欧洲黄页，澳大利亚黄页等等各个国家的贸易黄页都可以好好利用。各个国家贸易黄页我都搜集了在电脑里，可是还没有时间仔细研究运用。

C、贸易论坛。

回望过去，时光飞逝，弹指之间，20\_年已接近尾声，回睨过去的一年，内心不禁升起感慨万千……时间如梭，又将跨过一个年度之坎。

收藏昨天，把握今日，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我们却必须面对现实，不仅仅要能做的到工作及时做好，要落实到位，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行反思，不断地对工作的经验进行总结分析，从怎样引入有效流量，如何提高转化率，尽量使整个项目组的各个工作程序化、规范化、系统化、条理化、！从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，只有不断地对自己进行反思，这样的开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己更好的前行。

我提出的改进措施与建议，也许在短期内不能实现，但这也是xx公司发展的必经之路。我愿意和xx公司一起成长。

回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20\_年的工作做如下简要回顾和总结：

**政府电商周工作总结11**

1、我们正生活在电子商务经济时代。电子商务在新世纪里为我们提供良好的服务，如今已渗透到生活中的各个细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为服务顾客为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个服务细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和项目组各成员保持良好的沟通。

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