# 淘宝团队衔接工作总结(共38篇)

来源：网友投稿 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-13

*淘宝团队衔接工作总结1这一个月来，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”，而感触最多的是越是简单的事情想要把它做好就越是不容易。在上个月的中，针对自身存在的问题即：工作中注意接电话时情绪的控制，这一不足我在本月的工作里对自己不能解决的或存有...*

**淘宝团队衔接工作总结1**

这一个月来，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”，而感触最多的是越是简单的事情想要把它做好就越是不容易。

在上个月的中，针对自身存在的问题即：工作中注意接电话时情绪的控制，这一不足我在本月的工作里对自己不能解决的或存有分歧的问题会和同事一起探讨、分析，并及时的回复用户，时刻提醒自己要微笑服务，虽然与上个月相比有了一定的进步，但与一名合格的客服代表的要求相比我还要继续不断的努力。

通过一个月的努力，现就总体工作的完成情况做以下总结：

>一是理论学习方面。

>二是主题实践活动方面。

除了完成日常的理论学习和工作外，我充分发挥党员的模范带头作用，积极参加公司组织的深入学习实践科学发展观主题实践活动;

>三是代理工作方面。

通过学习以及两个月的锻炼，我对值班班长的日常工作方面理顺了思路，针对客服班长日常工作如接班日志的正确填写与处理、工作联系单和投诉单的记录、报送、回访等一系列后续工作方面能够独立的完成。明白了作为客服班长需要具备的业务素养和应急能力，除了完全的责任心和处理事务的能力，还要有对事物敏锐的判断能力。

以上是自己对九月工作的总结，虽然经过努力无论是在业务能力方面还是在思想道德方面都有了较大的提高，但是仍有存在许多的缺点和不足。总的归纳为：

一是工作经验欠缺、主动学习能力不强。遇到不懂的问题如没有及时给予答复就会敷衍了事;

二是工作创新能力不够，在很多时候主动性差，没有钻研细究;

三是工作中存在急躁情绪、急于求成的情况，从而影响到自身情绪波动过大。

因此在下一步的工作中，要加以克服和改进。我们都将不断地学习，更加的认真地做好自己份内的事，继续坚持活到老，学到老，用学习的心态来支撑自己。

**淘宝团队衔接工作总结2**

时光荏苒，转眼之间20XX年过去了。

我们新\*\*电商团队经过1年多的努力，店铺一直在成长发展，从我个人来说收获无限，学到了很多知识!现在对于店铺装修、广告图、宝贝页面等等的制作都有了一定的经验，但是进步的空间还很大，仍需继续努力!在设计方面往往遗忘了做图的目的和重点，这点仍需要再不断参考一些成功例子来学习和改进。

美工体会心得：都说美工是店铺的灵魂，一张好的图片胜过千言万语，既要做好又要做到如实描述，所以应该是最了解产品的职位之一，要不断的学习做好商品图片：

1、美工需要完全了解产品的特性，卖点，优势等等，(这些需要很多运营文案前期的工作)这样才会真正的做出高转化率的图片。

2、流程化，首页，细节图在做之前应该有一份流程化的资料，做出所有产品每个位置放什么东西，哪些是公共部分，哪些放活动，让所有的产品\*\*化，但同时突出自己的优势，

4、照片必须清晰，明亮。不清晰的照片给人一种美诚意的感觉，买家本来就对商品心存疑虑，需要让人猜测质地和细节的图片已经失败了一半。拍摄图片时光线一定要好，尽量不要用灯光一面。

5、商品图片千篇一律，会不会让顾客看厌烦呢?合理的搭配，点睛的点缀。数码照片拍摄的图片都偏灰，适度地提高亮度是必须的，但不要过度的PS，一定要保持商品的真实感，同时有漂亮的图片才是最好的。

6、图片要丰富，全面。一张图不能说明问题，可以用几张图。把宝贝最特别的地方都展现出来，最好可以把图直接显示在宝贝详情中。

还有对于广告的投放、活动的参与等，通过参与活动，打造爆款，引进流量，提升店铺的总销量。我们通过参与整点聚以及瞄一眼、天天特价、直通车活动等，这些广告的投放与活动的参与，不仅给我们带来流量，而且\*\*的增加了销量。

活动之前我作为美工设计就必须有质量有效率地完成广告图的制作，宝贝页面的优化以及关联营销等等。大多的淘宝商城是靠砸广告投活动撑起的，活动就是为了销库存，如一场聚划算几小时上千上万件的销量。但是，参与一次活动，并不\*\*商家就一定有收益，亏本的例子随处可见。因此，店铺前期的工作很重要，包括设置那款促销产品，促销价格，促销图设计，活动图设计，如何关联销售等等，可能一招不甚，满盘皆输。

进入新\*\*是偶然的，也是幸运的，非常感谢公司给我这样的机会，总结：在自己的职责范围之内，积极思考，不断提升自己的工作技能，提高自己的综合能力!

俗话说：只有经历才能成长。工作是人生活的重要部分，遇到困难要用\*常的心态实际看待问题，告戒自己凡事要先做人、后做事。

世界没有完美的事情，每个人都有缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪、粗心。我在\*时遇到设计上的问题及时与同事、同行沟通，向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。在沟通时积极的听取他们的意见和建议;不断努力学习提高自己;及时了解需求，不断根据\*\*的要求修改自己的设计作品。

经过时间的洗礼，我的专业技能和发展会得到提升，相信在以后的工作中我会弥补这些不足，努力提高我的技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力!每一个岗位都会有这样那样的问题，每一个岗位都会有小小的辛酸，但只要我们方向是对的，方正心态，踏踏实实的做好眼前的每一份工作，相信不久的将来就是晴天。

昨天怎么样不重要，关键是今天做了什么，明天怎么样，加油吧!最后，感谢\*\*对我的悉心指导，我一定会以积极主动，充满激情的心态去工作。

以上总结如有不当之处，请予批评指正。

**淘宝团队衔接工作总结3**

转眼来到信心设计做美工这份工作已过一个月，在这一个月中自己通过努力以及同事的帮助学到了很多知识。比较熟悉的掌握了文泰雕刻软件`雕刻机`横幅软件`条幅机以及各类字牌制作和户外广告的张贴及装挂等操作。

自己是初次做美工这份工作，在某些实践中难免出错，造成材料浪费等问题。但我相信每个人总要经历第一次，只要在以后的工作中牢记这个理念：胆要大，心要细。就能逐渐做好每一件事。

在这个月里我迟到过多次（以公司挂钟时间）。迟到就是迟到，我不能找任何理由为此解释，哪怕是一两分钟也不行。这个月只正式加班过两次，其他时候处理扫尾工作延迟到一两个小时，我认为这是由美工这份工作的性质决定的。

这个月工作很舒心，和老板、同事相处都非常融洽。与老板接触的时间较少，不太了解，不过我相信画\*\*画写书法的俞老板肯定是一位具有人文亲和力、儒商仁心精神的老板。和同事陈大哥也是无话不谈，没有传言中的那些勾心斗角。

也借写工作总结的机会谈谈我的待遇问题。一个月过去了，不知老板对我的满意程度是多少？我不是一个不知天高地厚的大学生，但也不是一个轻视自身价值的农家孩子。第一个月老板说给我一千元，我欣然接受，觉得是老板给我这次机会接触这份职业了解这个行业。但是我对日后充满较高的期望，希望待我更加熟练操作后有一个更大的提升空间，做美工这份工作应该可以达到一千五每月吧！

老板说休息时间是星期六或星期日，这个月没休息一天觉得也过得充实。不过清明节后的一天老板给我放假，倒想去西湖踏踏青、透透气，这么久了，也该去吸收吸收杭州的书画艺术了，突然觉得劳逸结合也是合理的。

我距而立十余载，早先古人把事挑。此中情怀差酒和，亦可畅谈把心交。俞老板的生意经读得比任何人都熟，对员工的好是无微不至，给员工挑战自我的新机会也是用心良苦，我们尊敬您！

**淘宝团队衔接工作总结4**

本人于20xx年5月进入公司，转眼间已至20xx年了，经过几个月的学习和摸索，在各位同事的帮助下，工作情况比较稳定，也学会了不少以前没有接触过的新知识，新技能。现将半年多以来工作情况总结如下：

>一、工作表现

一、严于律己，在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，主动接受大家的意见，不断改进工作方式。能够严谨、细致、脚踏实地的完成本职工作。

二、懂得事情轻重缓急，做事较有条理。但不可避免的会发生错误，为了避免类似错误的再次发生，本人在日常工作中不断总结经验。并积极向同事请教、学习。

三、大家能在同一公司上班并非易事。在日常工作中本人都能与同事相处融洽，同时也能够积极的配合及协助其他部门完成好各项工作。四、工作适应力逐步增强，对安排的工作任务都能及时完成。

>二、二工作中存在的不足

一、是业务知识还有待提高，业务技能还存在老方法老套路开展，导致刷单工作任务多完成不了。二、是工作细心度仍有所欠缺；在日常工作中，时常有些工作因为不够细心，从而浪费时间或是再做一遍。三、是对本职

工作以外部门岗位技术知识还存在不知道，不清楚，没时间学的情况。

>三、接下来的工作计划

一、会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

二、在开年工作中，一定会高标准，高时效，高质量完成每项工作，做到勤检查，范文写作回头看。

三、学习店铺的推广以及运营，这方面虽然与我的本职不搭边，但是我会确保在不影响工作的情况下去学习，而明年我想对这方面做一个全面的了解以及操作，从而总结适合实际情况的方法。

总的来说这几个月以来非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信以后的我，在这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色！为企业的明天尽一份力。更希望通过公司全体员工的努力，可以把公司推向一个又一个的颠峰。

总结人：

二〇xx年一月二十日

**淘宝团队衔接工作总结5**

作为一名淘宝客服，今年我的工作是比较的忙碌的，在这一年的时间中我也很好的去完成了自己的工作，也学到了很多的工作技巧，可以说是表现得很不错的。新一年的工作马上就要开始了，自己也已经做好了迎接新的一年工作的准备。现在为自己这一年的工作做一个总结，同时也进行一个反思，让自己能够在新的一年的工作中有更多的进步。

>一、工作完成情况

今年一共是接待了x名顾客，其中达成了订单的占到了x%。今年最忙的是有三个时间段，淘宝的618活动、双十一活动和双十二活动期间，这期间自己可以说是手忙脚乱的在完成工作的。从早到晚一直都是一个忙碌的状态，自己也感觉到非常的疲惫，但也很好的完成了自己每一天的工作。其实我觉得在客服的工作中淘宝客服应该是最累也最难了的，因为我们要知道店里面的所有商品的信息，才能够去解决顾客的问题。好在这一年自己很少会有答不上来的情况，可以说是很好的完成了自己这一年的任务了。

>二、工作表现

在工作的时候难免会遇到一些不讲理的顾客，或者是很不好说话的顾客，自己首先要调节好自己的情绪，不能把情绪带到工作中去，这样不仅不能够解决问题，还会导致跟顾客之间的矛盾激烈化。不管顾客是一个什么样的态度，自己始终都要用一个好的态度去跟顾客沟通。虽然自己也会有控制不住情绪的时候，但也能够保持着一个好的态度，不管顾客说什么都不能顶嘴。在这一方面我觉得自己是做得比较的不错的，至少在我自己看来是是很好的。虽然也会有顾客不满意的现象，但那也是没有办法的事情。

>三、新一年的计划

新的一年自己还是有保持着一个好的态度去工作，积极的去学习一些新的东西，一些跟顾客沟通的技巧还有工作方面的一些知识。要多去熟悉店铺里面的所有产品，根据顾客的需求推荐合适的产品，这样能够有效的提高顾客的满意度，也能够减少很多的纠纷。自己在这一年的工作中也是存在着很多的问题的，在新一年要努力的去提高自己的工作能力，让自己能够成为一个优秀的客服。自己跟别人比还是有一些差距的，所以新的一年是必须要更加的努力的。我相信在新的一年中自己是能够有进步的。

**淘宝团队衔接工作总结6**

维护老客户是我们的一项重要任务。淘宝近几年的不断改版也为卖家提供了很多新的功能，其中维护老客户的重要性也受到了关注。所以专门推出了软件，对卖家来说比较实用，让卖家可以轻松使用淘宝工具联系买家，增加与买家的感情。

>第一，旺旺群发消息。

阿里旺旺不仅是买卖双方联系和交流问题的工具，而且

有了阿里旺旺，买家可以分组添加为联系人，也可以群发消息给买家。如果有新来的或者有什么促销活动，阿里旺旺的群发功能可以快速通知买家。

>第二，发站内消息。

也是通过站内信件随时通知买家店铺的更新来联系买家的一种方式。现场信件是淘宝类似发邮件的功能。我们可以在特殊节日或者买家生日的时候，通过现场写信的方式送上祝福，这样会让买家感受到我们的亲密，增进买卖双方的感情，让买家时刻支持我们的店铺。如果买卖双方都不愿意再靠近一步，那么双方可能只能维持纯粹的业务关系。但是，如果我们热情高涨，努力接近买家，与他们交朋友，我相信双方不仅仅限于业务关系，买家也会永远支持我们。

>第四，短信。

手机是大多数人使用的通讯工具，也有群发的功能。我们可以平时积累买家的电话号码，记录下每个买家的姓名、喜好、生日，然后在买家生日的时候发祝福短信，或者买家第二次购买的时候根据买家的喜好给买家发信息。相信贴心的服务一定会让顾客非常感动，让他们成为店铺的忠实顾客。

**淘宝团队衔接工作总结7**

岁月荏苒，又是一年。20xx年，是我在集团真正度过的第一年，很荣幸，能与爱晚红枫集团一起走过了20xx年，很高兴，这一年所有同事的相伴，很欣慰，这一年，有所成长。

20xx年，对我来说是极为难忘的一年，这一年里，我从总裁办来到新成立的发展运营部，跟着xx姐从一将一兵壮大到现在x个人的小团队。这一年时光，经历了工作职位的转换，经历了工作中的高低潮，失落过、开心过、退缩过、坚韧过!这些经历，让我有所收获，也让我更加看清楚自己，自己工作中的不足处，自己不成熟的的工作方式，默默的下定决心，20xx年，我要努力学习，修正这些不足，成长为一名优秀的集团员工。

20xx年在集团\*\*及各位同事的帮助下，我的工作在各方面都有了长足进步，现汇报如下：

>一、主要工作

(一)各部门计划。进入发展运营部，我的主职工作为运营专员，负责收取各部门周、月、季、年计划，并将各计划进行纵横向比对，跟进计划落实情况。截止20xx年xx月xx日，全年收取周计划xx次，共xx份;收取月计划xx次，共xx份;收取半年、年计划共xx次，共xx份。

(三)其他工作。与此同时，参与了爱晚工程、冶金医院、集团xx的资料准备工作，集团各单位荣誉资料整理、众筹相关资料整理、康复医院资料搜集整理等。

>二、收获

这一年来，我在工作中不断成长，这跟上级\*\*的帮助密不可分。刚开始接触信息化，觉得很简单，搜集、整理、发布，可在工作中，却发现有很多需要认真考虑的地方，比如，如何搜集到更有用的信息，适合集团性质，又能为阅读者带来新的想法思路。搜集\*\*类信息，是上班的第一件事。这些看似简单的小工作，却教会我，任何事情都要去思考，才能做的更好。也是基于如此，经理有很多工作放心的交给我，让我去做。

还记得，收取周计划这项工作一开始定于每周四下午提交，周六开周总结会。可是很多部门因为工作不能按时提交，这就导致了我在整理计划和纵横向比对计划的时间要延后，那时候几乎每周五我都要加班到xx点。有一次，家里有急事，想着早些整理完毕周计划，按时下班，提前和每个部门拜托一定要按时提交计划，可最后还是有一个部门延后了，看着越来越晚的时间，心里委屈极了，眼泪刷刷的往下掉，为什么沟通换不来别人的理解。后来，在\*\*的指导下，我慢慢摸索出更有效的工作方式，避免了类似情况的发生，提高了工作效率。

不管是在总裁办还是在发展运营部，我们的工作不仅仅是一项，我们身兼数职，做的多，需要学习的地方也多。经常，我们部门最晚离开公司。xx月的一天，我们需要赶一个很急的PPT，一遍一遍的修改，一遍一遍的重新做，到了晚上xx点，已经连续工作xx个小时的我们，已经有些体力不支。春梅姐知道我和小云家离的远，让我们回去，而她却是在\*\*2点离开的集团，早上x点又跟随x总去xx出差。这样的事情，很多，而我们也在这样的经历中，愈加团结。跟在这样的团队里，不成长就要拖后腿，所以，我们时刻在学习，不想为这个团队抹黑，不想让大家的努力被否定。

>三、20xx年工作计划

20xx年已经到来，时间一闪而过，好的开始需要计划的支撑。20xx年，首先，我会在本职工作上更努力，将运营专员这个岗位做到游刃有余，出彩不断。同时，在工作能力上进行再提高，争取做到为\*\*分忧!除此之外，不断学习，从办公应用知识到养老行业的深入了解。身在职能部门，编写文档的能力不能少，自己的水\*欠缺，下一步要加深。

20xx年，集团在前进的道路越走越坚实，我也要跟随集团的脚步，一直成长，为集团，也为自己的明天，做出应有的努力，呈现一份满意的答卷!20xx年，恳请各位\*\*、同事多多批评指正，帮助我努力成长!谢谢!

**淘宝团队衔接工作总结8**

x年，注定是不\*凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，\*\*\*不断升值……在这样的大背景下，外贸在x年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

>一、回忆过去

1.对新销售区域的拓展。

以x市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到x年底止，总计销售金额为28万美金。从x年1月起，一共9个不同国家和区域的客户建立了商业合作关系。

2.注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。x年成功把x品牌产品销售到x，就目前来说，销售情况良好。

3.对老客户的优质服务。

重点为x客户x和x客户的跟踪和服务。x在x年销售金额总计为32万美金，面对x年x对EU2标准的实施，历时6个月，25CC汽油锯问题现也得到了解决。

>二、总结现在

1.产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2.跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以x年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

>三、展望未来

\*\*市场的开拓没有终点，x年对于x年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要\*\*的大力\*\*。市场是残酷的，x年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果x年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展\*\*市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品!

**淘宝团队衔接工作总结9**

入职一年以来，在领导和同事的帮助下，本人对淘宝客服工作职责及内容有了较好了解和基本掌握，并已开始正式上岗。现就工作学习心得，工作的内容要点及工作中出现的问题作一个阶段性的总结，以为日子不断对自己工作进行完善做参考和准备。

首先它是店铺和顾客之间的纽带和桥梁，一名合格的客服首先要做到认真、负责、诚信、热情的去接待每一位顾客。其次是要有良好的语言沟通技巧，这样可以让客户接受你的产品，最终达成交易。再次，作为客服同时要对自己店内的商品有足够的了解和认识，这样才可以给客户提供更多的购物建议，更完善的解答客户的疑问。

本人在这一年的工作已经清楚的认识到自己工作的职责及其重要性，工作中也在不断学习如何提高自己工作的技能，虽然此前没有相关工作经验但希望能从零学起，争取早日成为一名合格的淘宝客服。

下面就本人售前导购，售中客服，还有售后服务工作进行初步解析。首先是售前导购。售前导购的重要必不仅在于它可以为顾客答疑解惑，更在于它可以引导顾客购买，促成交易，提高客单价。在售前沟通中一般包括打招呼、询问、推荐、议价、道别等这几个方面。在打招呼方面，无论旺旺是在线或都其它状态，自动回复这项必不可少。自动回复可以让我们做到及时快速回复，让顾客第一时间感受到我们的热情，同时自动回复里附加有我们店名可以强化顾客的印象。除了自动回复，自己也要在第一时间回复询问顾客有什么需要帮助的。在询问答疑方面，无论是什么情况都铭记第一时间关注旺旺显示顾客在关注店里的哪款包包，打开相应的页面，时刻准备着回答亲们提出的任何咨询。在议价环节则非常考验一个人的沟通水平和谈判能力，何如才能做到巧妙的跟客人\_，既能保住价格堡垒又能让客人感觉到我们的价格是最低实在不能再降，这个需要自己在工作中不断去学习提高自己沟通能力。道别步骤也必不可少，无论是成交或没有成交都要保持统一的热情态度去对待每一位客人。

如果我们只是一味地向客户推销某个产品，忽略了客户的真正需求，即使再好的产品也难达成交易。在和顾客聊天的过程中，如果做到了以上四点，那么我相信，店里的生意不会差到哪里。金牌客服不是一天炼成的，只有每天进步一点，不断的加强自己的说话技巧，才能一步一步成为一名优秀的客服。

**淘宝团队衔接工作总结10**

>一、推广前工作市场分析（消费者分析），月饼品牌定位（商城定位），定价策略，推广战略，出货规划等等

>二、前期准备工作

1、申请账号进行实名认证，上传公司相关资质，申请入驻商城提交相关资料与保证金

3、进行月饼商城的推广和宣传（推广人员）

4、正式进行产品的销售与售后跟踪服务工作（客服）

6、在一个星期内各人员的工作安排应该预先分配好

7、详情查看第四项

>三、月饼商城的推广

1、站内的推广（重点）

1：推广整体思路

⑴努力打造单品热销品，以单品带动整个店铺流量，以店铺销量打响品牌知名度。

⑵积极争取参加官方活动。

⑶以淘宝官方活动为主，极大提升店铺流量和产品销量。当然前期单品热销品相配合。

⑷以会员人气促销，店铺，帮派活动为主。不停申请淘宝管方活动。2：推广整体方法

⑴产品标题的关键词及上架时间，遵循有利原则（根据客户的搜

索习惯及浏览时间段），店铺装修与月饼详细描述（突出产品特色）

⑵店铺促销活动策划如：买满送，打折，包邮，送小礼品等活动（重点）⑶直通车优化管理（最重要的推广方法），但是却要一定的费用，推广费用：每个关键词最低出价元出价是100元，每次加价最低为元。每天限额100，预计3000元/月

⑷定期进行活动类的促销或者其他活动的策划，不停申请淘宝官方活动：淘宝金币，聚划算（聚划算团购活动以一日三款团购，每天十点开始），天天特价（条件要求高点，详情在附件），帮派秒杀等官方活动（重点）⑸帮派软件推广，会员促销策划（后期）

⑹利用淘宝客进行佣金推广，淘宝客，广告位（可选）

⑺后期可以定制淘宝的广告（如直通车）等

⑻刷成交量和评价提高产品的排名及口碑（应注意度），刷信誉推广宝贝，一个宝贝刷到十件。（注意：一，发链接时不能直接发产品链接，要适当发产品搜索链接。二，要有真实的物流跟踪-真发货。三，同城不刷。）

⑼淘宝论坛内的宣传（重点）

⑽与其他类行业的商城店铺交换友情链接（长期）

**淘宝团队衔接工作总结11**

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理\*\*。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

>具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让\*\*”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;

其次，积极主动的.为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理\*\*的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能\*\*过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2.\*\*加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不\*\*的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**淘宝团队衔接工作总结12**

进入公司参加工作的一年经已接近尾声。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对公司有了一个比较完整的认识；对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了公司“诚信、勤奋、求实、创新”的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我一年对自己的工作表现的总结。

>一、工作上

我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中，配合数据专员，利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据；归纳了行业在电商领域的热销产品，并且结合自身产品，对标题进行第四次标题优化；在平台上，对产品进行了导入等等。作为售前客服，要做到以客户为先，尽量满足客户的要求。在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

>二、学习上

严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联理实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

>三、思想上

虽然只有短短的一年，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

**淘宝团队衔接工作总结13**

回顾20xx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：

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。

（2）通过搜索引擎找客户

**淘宝团队衔接工作总结14**

不知不觉中，时间总是过的飞快。转眼间，我来到前卫之路家居生活广场实习都一个月了，在这一个月中，有过痛苦，也有过欢乐，总之，感触很深，收获也很多。下面就来对我这一个月的工作迚行一个简单的小总结。

在来到这里的第一天，我们的主管就对我迚行了一个简单的规章制度的培训，说了很多的条条框框，还有那一本的员工手册，让我们看了一遍又一遍。当初觉得很痛苦，xxx要有那么多的规矩呢，可是慢慢融入这个xxx之后，我才发现这是一个多么优秀的企业，有着完整的规章制度，让它来约束着我们每一位员工的一言一行，让我们能把工作做到最好。

刚刚步入到新的工作岗位上，难免会有些适应这个角色的转变，由于我以前有过一些做图的经验，所以在上传新产品的空余时间还会协助主管做一些美工的工作。起初在这个人员是很多的团队里，我们每个人都身兼数职，虽然每天完成的任务并是很多，但是我们每一天都会充实自己。毕竟这是一份全新的工作，是一个全新的开始，很多东西我们都需要去学习，只有断的学习才能让自己做的更好，更好完成领导交给我们的工作。这就需要我们有百分百的热情、xxx，在我看来，只要我们对自己的工作有足够的热情，那么，就算是有再大的困难我们也是可以克服掉的。

在这一个月的时间里，我仅仅学习到了很多关于淘宝的知识，还提升了自己的美工基础。当你把一种技能长时间搁置的时候，它就会退化，但是如果你经常拿回来锻炼一下，回顾一下，那么它自然就会越来越精艺了。现在的我再是那个上一个产品就需要一个多小时时间的小姑娘了，现在我可以在半天的时间内就完成一个品牌产品的初步上架，然后再逐步完善产品的图片和各种信息，虽然能是是做的游刃有余，但也可以轻松搞定了。

**淘宝团队衔接工作总结15**

在今后的工作中，我会继续发扬我在过去的工作方式，我会努力的继续工作，在工作中保持好和客户之间的关系，用最好的服务来解决客户的困难，让我用最好的服务来化解客户的难题。

时光转瞬即逝，不知不觉来到公司已经大半年，忙忙碌碌中时光已近年末。回顾过去工作中的点点滴滴，才发现自己真的收益良多，作为公司的一名售后客服，我也深知自己所肩负的责任。售后服务工作作为产品售出后的一种服务，而这种服务关系到公司的产品后续的维护和改进，也是增强与客户之间交流的一个重要平台。售后服务的优劣，直接关系到公司的形象和根本利益，也间接的影响销售的业绩。

话也需要技巧的，尤其是淘宝客服说话技巧更加重要，打动买家下单的关键就是客服在交谈过程中能不能打动顾客，与客户沟通时，要把握言语的分寸，要知道什么话应该说，什么话不应该讲。如果不小心踩到了沟通的地雷，即使客户购买的意愿再强烈，也会拂袖而去，奔向其他卖家的怀抱。因此，在和顾客沟通的时候，必须注意一下几点。

压线”；只要我们视制度如神圣；只要我们两袖清风一尘不染；只要我们心中装着集体利益，牢记“十大戒律”，就能作好信贷工作。

为了培养自身的综合能力，取人之长、补己之短。我们定期进行小组讨论、学习企业会计制度，大家互相交流心得，熟悉各岗位的工作流程，把问题摆在桌面上。由员工转达给部门经理，再由部门经理转达给主管，主管根据汇总上来的意见与建议做出相应的措施。除此之外，我们合理地安排每位员工的外勤工作，让每个人都有与外界接触的机会，做到工作有里有外、有张有弛。

首先，不要与客户争辩。销售中，我们经常会遇到一些对我们销售的产品挑三拣四的客户，此时我们难免想与他争辩。但是，我们的目的是为了达成交易，而不是赢得辩论会的胜利。与客户争辩解决不了任何问题，只会招致客户的反感。

即使我们在线下很不生气，但是我们也不可以把情绪带到线上。线上的我们应该耐心倾听客户的意见，让客户感受到我们很重视他的看法并且我们在努力满足他的要求。其次，不要用淡漠的语气和顾客沟通。在跟客户交谈的时候即使面对的是电脑我们也要保持微笑，因为客户是可以从我们的字里行间里感觉出来。微笑是一种自信的表示，也是建立良好氛围的基础，客户遇见微笑的我们，即使不需要我们的产品，也可能成为我们的朋友，下一次有需要就很容易想起我们的店铺，从而成为下一次交易的铺垫。

第三，不要直接质问客户。与客户沟通时，要理解并尊重客户的观点，不可采取质问的方式与客户谈话。比如：您为什么不买我们的产品?您为什么不信任我们?您凭什么认为我们的产品不是正品?诸如此类等等，用质问或者审讯的口气与客户谈话，是不懂礼貌的表现，是不尊重人的反映，是最伤害客户的感情和自尊心的。

最后，推销要有互动性，避免单方面推销。什么样的销售才是最成功的?我认为实现双赢的销售才是最成功的。实现双赢，就是客户购买了我们的产品我们解决了他实际的问题，而我们也获得了利润。因此，我们销售时首先应该倾听客户的心声，了解他的需求，然后我们再向客户推荐相应的产品帮助他解决实际的问题。如果我们只是一味地向客户推销某个产品，忽略了客户的真正需求，即使再好的产品也难达成交易。在和顾客聊天的过程中，如果做到了以上四点，那么我相信，店里的生意不会差到哪里。金牌客服不是一天炼成的，只有每天进步一点，不断的加强自己的说话技巧，才能一步一步成为一名优秀的客服。

记得，刚进物流行，为了尽快掌握物流行业务，我每天都提前一个多小时到岗，除了在工作态度我尽心尽力，在公司组织的各项活动中我也积极响应，经常参加单位组织的各类活动以及同事聚会。

**淘宝团队衔接工作总结16**

我一直告诉自己要大力推广店铺，从大量的淘宝店和竞争对手当中让我们的店和产品脱颖而出，被别人搜到，所以做了很多工作，比如和别的店做链接互相发博客发微博发帖子顶帖子写日志以及其他推广，而那些推广都是卓有成效的，我们利用直通车推广、淘宝客推广和分销平台，几管齐下，让我们的销售越来越客观，淘宝客和分销商的加入，壮大了我们的队伍，我们从几个人的力量变成为一个大的销售团队，通过依靠他们的力量我们接到更多的订单，现在他们也开始有订单了。看着我们店的订单量逐渐增多，真是一种可喜的现象，只要我们多加总结，找到更好的宣传和推广方式，我们一定会销售得更好。而接到更多订单，为公司创造更多利润就是我今后的主要工作目标。

xx市xxx公司专业生产经营座套，月产量1万套，年产量10多万套，产品远销欧美马来西亚和国内，现公司新开发一个品牌，xx淘宝客帮忙推广，佣金3%—5%，稳定可靠，因为单品每个座套的价格在100—600之间，所以算起来佣金是蛮可观的，有志成为高端收入的人群加盟我司，共谋发展。

**淘宝团队衔接工作总结17**

南京尚达贸易有限公司是一家经营家用电器、生活用品等，现在代理了荣事达小疽电产品，起初是一直在线下销售，平时也是在研究淘宝相关知识，进入淘宝线上也一年的时间了，下面是本公司总结的一些经验：

首先我们先加入消保以及旺铺，虽然是实体企业，但是到淘宝上的消费群体大都以信誉度来评判商品好坏真伪，短时间没有办法使信誉提高，只有通过一些其它办法，我们是这样做的：

1、通过旺铺的功能，把店铺装修的专业，整体的VI统一规范，产品图片全部采用厂家提供的.图片介绍；

2、接下来把我们的公司照片、企业荣誉、许卫证、国外一些权威认证另到商品描述中，使商品页面尽显饱满，充实；

3、开通直通车，买一部份关键字，当然，常规的推广办法都是按着淘宝大学里的推广方法做的。

我们的客户服务体系与物流较欠缺，根据退款率和评价数据分析，基本都是由于物流途中损坏造成的原因比较多，物流损失也是比较头疼的问题，包装方便需要改进。

根据一些简单的数据分析淘宝店的有待改进的是提高客单价、强化团队的推广相关知识和技能，主推爆款商品，增加关联性，主要是针对商品的发货时质量检查，避免不必要的损失，包装加强。

本年度目标在这个旺季突破销售、增强活动力度和活跃性、并做出以下方案：

1、针对提高客单价，可以通过设置包邮标准的提高，或者商品详情页面的关联推荐和搭配建议，根据节日设计对应的店铺促销活动等方式。

提高产品定位，开展套餐销售等，比如满多少送优惠，捆绑销售优惠，来稳定提高客单价，需要扩充产品来提高客单价。

2、针对提高转化率，之前一个月做了商品详情页面的初稿，通过数据的变化可以看到明显的效果，之后可以通过进一步的优化后，进一步稳定和提高转化率。

最重要的工作是有针对地优化商品内页页面，开展促销活动，提升客户服务的水平来提高整体的转化率。

3、针对提高访客数，应加大直通车和钻展的流量导入，在销量较高的商品中，有选择性的进行淘宝后台活动报名，免费流量和付费流量双管齐下，导入高质量的目标客户群流量。

适当加大推广力度，保持合理的流量比例。

比如：加强直通车和钻石展位中的一种，短期提高销量。

**淘宝团队衔接工作总结18**

xx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经历的最大转变的一年，在xx的开始，我仍在校园中晃晃悠悠，每天过的没心没肺，从未考虑过将来，如今，一年未到，我却转型为正式的一名员工，能够坚持着早起晚归，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淘宝，经历了曾经让我掏空钱包的双十一、双十二，每天乐此不疲的搜罗着天猫红包的藏身之处，每一样都可以称之为不可思议。

犹记得当初被通知来面试时，自己的心情依然记得，那时候自己也没有什么职业规划，什么工作，面试什么也全然不顾，只知道傻傻的抱着简历来了，东哥问我会玩微博吗，平时淘宝吗，内心疑惑着到底是什么神秘的工作，可以这么愉快，既能逛淘宝，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淘宝，接触者它的世界，也适应着它的规则。

执行，顾名思义是贯彻实行的意思，电商的运营执行也符合着它的字面意思，4月份加入电商部，也正是开始了执行的工作，每天熟悉着淘宝后台，接触着产品的上下架，各类工具的操作执行，我也总结为是最基本的执行工作，忙着唯路易每周三的定时上新，忙着它的每款产品新的促销，新的折扣，接近大半个月时间，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，白天几个小时的工作，晚上回家还需要忙着毕业设计与论文，对比请假回校的同学，自己竟然坚持了下来，那一段时间也是自己面对完全陌生的淘宝，自己最快熟悉成长起来的阶段，执行的工作也很快变成了自己的擅长熟悉的领域，因而在后面的餐中王、萨雷以及目前的利兹马项目，虽然仍然做着执行的工作，但是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帮助解决掉顾客的各种麻烦时，心情自然感到很开心。

在过去的一年，每一项任务都是自己面对的一种尝试，一种挑战，有失败，有成功，这其中都必须感谢着主管所给与的督促与机会，让自己能够有实战的机会，被允许犯错，其中每一次的失误更好的让自己认识到不足之处，同时自己也时刻进行着反思，在执行前更是进行着多次的检查核实，以便及时发现和减少错误的发生，告诫自己同一个错误控制着不能犯第二次。

目前的职业规划制定的是在自己的岗位上朝着店长的方向迈进，但是也清楚的认识到自己目前所拥有的仅仅是对于执行推广所涵盖的工作内容，但是同样的，成为一名店长，掌管着手中多个项目，自己所欠缺的漏洞非常巨大，首先便是对于整个项目的把控能力就很薄弱，自己经常从自己的角度出发，因而洞察问题的能力也非常局限。

其次便是必备的沟通协调能力非常欠缺，或许也是性格使然，克服起来难度很大，也是在后面的工作中自己必须加强训练的地方。

新的一年已经到来了，自己也可以成为一位老员工，缺乏经验的自己目前最需要的就是总结经验和教训，工作还在继续，相信学习得更多，总结得很多，更有利于自己前行，也更相信有付出总会有回报。

**淘宝团队衔接工作总结19**

入职十个月了，已经适应了从美工到客服的转变，八月初到，意味着一年里电商旺季的到来。在这关键的时刻，总结以往的经验是为了更好的完胜这场战争。

客服，也许每个懂敲键盘的人都能胜任。但是在销售的过程中很多细节都不能马虎，首先客服是店铺和客户之间的纽带，工作中我们应该认真、负责、诚信、热情的去接待每一位客户。因为在销售的过程中，往往客户不了解产品犹豫不决，所以作为客服同时要对自己店内的商品有足够的了解额认识，这样才可以给客户提供更多的购物建议，更完善的解答客户的疑问。我在工作中也不断学习如何挺高自己的工作技能，了解了更多的户外装备知识。公司有时间可以组织我们到户外去，放松同时可以增进感情也可以更深入了解户外装备知识，因为遇到老驴有时候百度也招架不来。

销售过程中售前导购重要不仅解答客户疑惑，更在于它可以引导客户购买，促成交易，提高客单价。在售前沟通中一般有打招呼、询问、推荐、议价、道别几方面。销售中，旺旺第一个自动回复很重要，我们的快速回复会让客户感受到我们的热情。客户疑问方面，我们都要第一时间时刻回答亲们提出的任何咨询。在议价环节是非常考验一个人的沟通水平和谈判能力，如何做到巧妙和客户\_，既能保住又能让客户觉得我们的价格实在是最低不能再降了，这个需要自己在工作中不断去学习提供自己沟通能力的。

一个月来,我以微笑服务为己任，以顾客满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好客服服务工作。现对自己九月的工作总结如下：

>一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为客服服务人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。我坚持勤奋学习，努力提高业务水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。为公司全面信息化的成功上线贡献了自己的微薄之力。

>二、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做;当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去;每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

在工作中，我严格按照“顾客至上，服务第一”的工作思路，对顾客提出的咨询，做到详细的解答;对顾客反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复;对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。

以上是自己对九月工作的总结，但自己深知还存在一些不足之处。

一是工作经验欠缺，实际工作中存在漏洞。

二是工作创新不够。

三是工作中有急躁情绪，有时急于求成。

在下步工作中，要加以克服和改进。

**淘宝团队衔接工作总结20**

转眼间，来xxx有限公司的两个月挥手向我告别了，在这第三个月即将来临之际，回顾这2个月来的工作，我在公司\*\*及同事的\*\*与帮助下，严格要求自己，努力工作，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。通过两个月来的学习，工作模式上有了新的突破，创新思维也提升了不少，本人主要负责两个淘宝店铺的装修，海报设计和产品的上下架，还兼职了客服，以下是我这两个月来的工作情况总结：

紧接着是皇冠店铺的装修，这次我有了经验，在装修和设计的风格上有了很大的提升，相对于五钻店来说，我装修的更加大气唯美，关于宝贝页面也得到了很大的优化，这次我更加自信了，我相信自己的能力，所以我更加的卖力的去做设计，我希望大家看到我的作品都说这个设计不错，有这样的意念支撑着我，我的工作热情更加的高涨了，所以皇冠店的装修没有用到一个月就完成了，当然还有细节需要我去完善!

总体来说我自己对这两个月的工作还是肯定的，因为我知道只有经历才能成长。世界上没有完美的事情，每个人都有缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪、粗心。我在\*时遇到设计上的问题及时与同事沟通，向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。在跟客户沟通时积极的听取他们的意见和建议;不断努力学习提高自己;及时了解客户的需求，不断根据客户的要求修改自己的设计作品。经过时间的洗礼，我的专业技能和发展会得到提升，相信在以后的工作中我会弥补这些不足,努力提高我的技能,。

也许我的个人观念和老板的不同，因为我总是把设计放在第一位，我希望很好的完成我的视觉营销，只有我的作品出色了，我才会备受关注，我才会肯定自己的能力，其实对于一个店铺来说，不是一次装修好，就可以永远不变了，这样的想法是错误的，因为人都会有审美疲劳的时候，所以店铺的装修和风格需要不时地更换，这样才能更好的吸引顾客的眼球，提高购买率。

在接下来的日子里，只要我在公司一天我就会尽心尽力的去完成我的本职工作，服从公司的安排，这是我做人的原创。

以上皆是我来公司后的感受，如有不对之处，欢迎老板批评指导!

——店铺运营年终总结5篇

**淘宝团队衔接工作总结21**

XX年即将过去，我来公司已有5个多月。很幸运加入公司这个大家庭，非常感谢公司给我一个这样的\*台。回首过去的5个多月，我很感谢\*\*的信任。我在\*\*的关怀和批评指导下，爱岗守业，配合各项工作，在自己的岗位忠实的履行了自己的职责。同时我也看到了自己的不足转变了很多，思考的更多。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，机遇和挑战并存充满了激情，也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在\*\*的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，在此我向XX年关心和帮助过我的各位\*\*和同仁道一声：谢谢！

>一、个人工作回顾

（1）在今年9月的美博会负责后期产品说明书，文案，五款诗维芬单品产品内容物的选定等的总筹，设计安排各项会场人员工作（招临时美导布置会场，接待谈单）。会场吸纳总共20多位客户。现场和后续跟踪客户销售2万元左右产品。市场战略渠道建设（省级\*\*商，广东市场，直营店）制定会场相关\*\*，会场合同

（2）参与妊娠纹产品的开发试验进行操作整理手法和编写流程，为公司收集有效数据照片。共收集操作5个模特的纹路变化（\*\*\*深圳蓝丝带产后修复中心，潮洲博兰雅整形中心，广州水盈美容店），为产品的开发做基础。进行模特的操作，筛选和试验点的开发。

（3）为公司化妆产品前期的定位，价格，销售推广和医药人员开拓提成做方案。同时配合渠道开拓出差。

（4）为化妆产品后续进行开发新的组合包装，选材，内容物选定，设计方案。（朗肽怡人的升级和格林艾丽面膜的设计）进行全程总筹工作。写化妆品品牌背景，提炼产品卖点完善产品组合。了解产品功效，编写培训资料。调配产品试验收集数据，开发产品手法迎合市场流通。化妆品成本核算数据提供（设计，包装，加工等等所有成本）

（5）进行对俪韵四款生长因子的解说和操作进行编写流程

（6）对医药人员进行化妆品现有产品的培训，和对市场\*\*商对产品咨询解答

>二、工作中的不足及需要改进的地方

通过五个月来，自己参与的各项工作情况，我认识到团队的力量和自我的不足。我想要改变自己身上一些局限我自己展现的因素，改变原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己，对自己的一言一行又像一个旁观者在\*\*着自己，这些在我以往的工作经历中都是没有的，我认为自己工作中的不足之处有：

>（一）沟通不够

人和人交往，最大是真诚，相互理解和\*时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同事顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。但是在化妆品市场和人员架构还不完善的情况下工作，跟\*\*和部门同事间这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和\*\*。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业的习惯和个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

>（二）工作中缺乏创新思维

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。通过五个多月来，自己合作的部门和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前会有所借鉴的习惯。但是因化妆品部门未完善，现有人员仅有我一人。为了完成公司下达的目标和安排，我需要经常做千变万化的目标调整，却也是让我无所适从。一会儿是化妆品销售目标完成，一会儿是完善产品的架构和产品开发试验，寻找模特和开发走访筛选试验点；一会儿，又是品牌开发和设计推广方案。一会儿又不知道是什么了？让我无所适从。这是之前在其它公司养成的专职专司惯性思维，无法很好很快的调整状态在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望各级\*\*和所有同事其能够帮助我一同发现问题、解决问题。

——眼镜店年终总结 (菁选3篇)

**淘宝团队衔接工作总结22**

一个企业能不能活下来，取决于客户对企业的支持程度。这种支持情况直接受到客户满意度的影响，因此我们可以通过良好的服务、高质量的产品和有计划的客户回访来增加客户满意度。企业的目标可以是“零投诉、无投诉”。

>一，努力学习，与时俱进

它是理论行动的先导。作为一名客服人员，我深深体会到，理论学习不仅是一项任务，更是一种责任，一种境界。我坚持勤奋学习，努力提高专业水平，加强思维能力，注重理论联系实际，用实践锻炼自己。为公司综合信息的成功推出贡献自己的绵薄之力。

>二、立足本职，爱岗敬业。

作为一名客服人员，我始终坚持“把简单的事情做好，不简单”。对待工作中的每一件事都很认真，每当遇到复杂的琐事，总是积极勤奋地去做。当同事遇到困难，需要替他们打掩护时，可以毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心投入替他们打掩护。每当一个公司要开展新业务的时候，总是对新业务有全面细致的了解和把握。只有这样，才能更好地回答客户的询问，使公司的新业务全面深入发展。

在工作中，我严格遵循“客户至上，服务第一”的工作理念，对客户的询问给予详细解答。对于客户反映的问题，能解决的积极稳妥解决，不能解决的积极如实向上级汇报，争取尽快给客户答复。对于客户提出的问题以及是否解决的问题，详细登记，每天咨询，发现问题及时解决，有效防止错、漏、漏。

以上是我对一整年工作的总结，但我知道还有一些不足。

一是工作经验不足，实际工作中有漏洞。

第二，工作创新不够。

第三，工作上有急躁情绪，有时有急于求成的`心理。下一步要克服和改进。

因为去年业绩不太好，所以找了一些原因。最大的问题是我的工作不到位。为了改善这种情况，我结合实际情况制定了20xx年的工作计划。

>一、工作目标

1.要取得好的销售效果，必须加强对产品知识和淘宝客服的学习，开阔视野，丰富知识，采用多样化的形式，将产品知识与淘宝客服技能相结合。

2.有良好的心理导向，了解自己的工作性质，对客户态度好，有良好的沟通能力，有一定的谈判技巧。

3.对我们店的宝贝非常熟悉，这样可以很好的和顾客沟通，回答他们的问题。

4.勤快细心，养成记笔记的习惯。

**淘宝团队衔接工作总结23**

不知不觉中，20xx已接近尾声，加入x房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。 20xx是房地产不\*凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位\*\*和同仁的帮助和指导，现在已能\*\*完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

>一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司\*\*的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正以及职责，并且深深的喜欢\*\*这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

>二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越\*静，更加趋于成熟。在公司\*\*的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形\*\*的人和物，要学会\*\*好自己的情绪，要以一颗\*稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

>三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司\*\*的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

>四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在\*时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

>五、展望未来

20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，\*\*的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离\*\*的要求尚有一定的差距。

>六、总结一年来的工作

自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一) 、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二) 、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三) 、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四) 、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五) 、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻\*\*的压力。

(六) 、制订学习计划做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员\*\*) 。

(七) 、为确保完成全年销售任务，自己\*时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!! !

我来公司工作已两年多时间，在任职期间，我非常感谢公司\*\*特别是x总、 x总及各位同事的\*\*与帮助。我也很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员。我很庆幸自己来到了x公司，来到一个很温暖的部门，有\*\*的关爱，有同事的爱护，感受到这种集体的氛围，来公司我体会很多，也学到很多，让自己成长了很多。更感谢\*\*的器重和关照，我在工作上也有了突破和改进，在以后工作总我会严格要求自己，做好自己的本职工作。

**淘宝团队衔接工作总结24**

通过本次实践，我明白了一些道理，虽然在上课的时候我们从店长那里汲取了许多的知识，但是这往往不够，实践期间给了我许多触动，我深深体会到工

作给我带来的全新认知。偶尔，实践的日子会有些枯燥，但日后我们的工作也未必比这些多出很多乐趣，所以调整好心态是最重要的事情。在实践过程中，我了解到更为真实的社会需求，这些收获将会让我受用终生。

在实践的过程中，我感慨颇多，并深深的感受到所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知道所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。

首先，在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受；其次，在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，\*\*不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

理论要回到社会实践中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识客观事物，要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识是认识事物的第一次飞跃，而从理性回到实践是第二次飞跃。所以实践是检验真理的唯一标准。在当今的学生，社会无时无刻不在发生日新月异的变化，而参加社会实践更显得重要，实践的能力强弱，决定着日后工作的好坏。

通过这次的的社会实践活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，迎接更为艰巨的挑战。 现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，

以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

暑期的社会实践活动已经结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走\*\*与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。这次亲身体验让我感触深刻，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，更是我一生宝贵的财富。

自从假期社会实践报告自从走进了大学,就业问题就似乎总是围绕在我们的身边,成了说不完的话题。在现今社会,招聘会上的\*\*\*都总写着“有经验者优先”,可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面,扩大与社会的接触面,增加个人在社会竞争中的经验,锻炼和提高自己的能力,以便在以后毕业后能真正真正走入社会,能够适应\*\*外的经济形势的变化,并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题,我走进了一家民营的眼镜店,开始了我这个假期的社会实践。实践,就是把我们在学校所学的理论知识,运用到客观实际中去,使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践,那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面,实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习,学到一些在学校里学不到的东西。

虽然只是十多天的社会实践，但店长告诉我诚信对一个公司的重要。精益眼镜店之所以现在有那么多的分公司，有那么好的口碑都是每一位员工踏实诚信筑成的。只有诚信的厂家才能赢得顾客的信任，才能不断立足于竞争之中。这让我更加深刻地体会到诚信在人们日常生活中的重要作用，一个人只有诚信做人，才能在自己有困难的时候得到别人的帮助，从而顺利地完成自己想要做的事情；一个企业只有诚信经营，才能使自己的经营活动更加顺利的展开，在激烈的市场竞争中做大、做强；同样，一个国家也只有具备了诚信的民族品质，才能在激烈的全球竞争中取信于其他国家，为其国家的发展创造一个良好的周边环境，让我们整个国家在一个更加\*\*的周边环境里去积淀更深的`民族文化内涵和历史底蕴。

在工作上还要有耐心。你是在帮别人最事情的，你现在是雇员，你的任务是要把东西卖给顾客，俗话说，顾客就是上帝。在和那些有些细心的顾客，他们会问得很仔细的，你一定要有耐心，很耐心的去和他们交流，那样你才会有把握把你的东西，那样的话，你才会更有信心的去做好你的事情，才会更有信心去帮助你的店家带来利润，到了以后，对于你进入社会更有利。

我还明白，在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好,这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会,使我与别人对话时不会应变,会使谈话时有冷场,这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中,人与人之间合力去做事,使其做事的过程中更加融洽,事半功倍。别人给你的意见,你要听取、耐心、虚心地接受。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液,身体就会衰弱,人缺少了知识,头脑就要枯竭。这次接触的酿造业,对我来说很陌生,要想把工作做好,就必须了解这方面的知识,对其各方面都有深入的了解,才能更好地应用于工作中。

**淘宝团队衔接工作总结25**

客户满意度是衡量一个公司服务质量的最重要的标准，经过个人对客户满意度的调查，发现客户满意是一种心理活动，是客户的需求在被满足后的愉悦感。对于顾客来说，他花了定的代价，需要达到一定的目的，如果我们提供给他的产品、服务等有很大一部分不是他所的，那怕你的价格比别人低，可能也不能提高他的满意度。所以客户满意度是衡量客户满意度的量化指标，由该指标可以直接了解企业、产品或服务在客户心目中的满意度级别。

客户回访也主要是对客户满意度的一个调查，当时在交易过程中，也许客户并没有想到的种种情况，在使用过程中碰到了，抑或直接在接受公司服务的时候遇到的，他可以对公司进行反馈，而我们对于客户的反馈也将进行研究和保存，进而能够提高客户满意度，而最终目的就是为进一步销售铺垫的准备，认真的策划。客户对于具有品牌知名度或认可其诚信度的企业的回访往往会比较放心，愿意沟通和提出一些具体的意见。客户提供的信息是企业在进行回访或满意度调查时的重要目的。如果企业本身并不为人太多知晓，而策划回访的程度又不行的话，那很可能会影响公司本身的形象，以及再次的交易。

零抱怨无投诉其实是每个企业的一个愿景，真正能够达到这样的企业可以说没有，因为消费者的心理和行为是公司难以确定的，公司可以通过努力来增加自己服务的质量，这样只是能够提高客户满意度，但却无法客户满意度。零抱怨无投诉是公司追求的目标，他要求公司能够完完全全地为消费者服务，消费者就是上帝，这句话一定要时刻记在心中。

总体来说，一个企业能否生存下去，就是看企业的客户对企业的支持情况怎么样？这个支持情况是由客户满意度来直接影响的，所以我们可以通过良好的服务，优质的产品，策划好的客户回访来增加客户满意度。而企业的目标可以向着“零抱怨无投诉”进行。

>一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为客服服务人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。我坚持勤奋学习，努力提高业务水平，强化，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。为公司全面信息化的上线贡献了自己的微薄之力。

>二、立足本职

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

在工作中，我严格按照“顾客至上，服务第一”的工作思路，对顾客提出的咨询，做到详细的解答；对顾客反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复；对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。

以上是自己对全年工作的总结，但自己深知还存在一些不足之处。一是工作欠缺，实际工作中存在漏洞。二是工作创新不够。三是工作中有急躁情绪，有时急于求成。在下步工作中，要加以克服和改进。

由于去年的业绩不是很好，我找了一些原因，很大问题是我工作不到位，为改善此情况，遂结合实际，制定出xxxx年的目标。

>一、工作目标

1、销售工作目标要有好业绩就得加强产品知识和淘宝客服的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把产品知识与淘宝客服技能相结合运用。

2、心理定位要好，明白自己的工作性质，对待客户的态度要好，具备良好的沟通能力，有一定的谈判能力。

3、要非常熟悉本店的宝贝，这样才能很好地跟顾客交流，回答顾客的问题。

4、勤快、细心，养成做笔记的习惯。

**淘宝团队衔接工作总结26**

今天是20xx年的第一个周一，第二个工作日，新的一年意味着新的起点，新的机遇和新的挑战。这也是进入昆明朗高印务设计有限公司以来的第三个年头。为在20xx年更好地完成工作，扬长避短，现对20xx的工作总结汇报如下，请吴总、闻副总和各位同事批评指正。

>一、20xx年工作概况

2、经历公司波及范围较大的人事变动

3、接触生产部的工作

7月份，参与生产部的工作（主要是生产进度的跟踪与记录），让我明白什么叫：事无巨细。生产部的工作对于我来说，是一个全新的领域，我不懂印刷、不懂工艺、不懂流程、不懂食品包装设计、不懂营销型包装……我只知道每天不停地追问这个好了没，那个发了没。所以，这个工作做得很累，很被动，没有起到应该有的协调、预见作用。而且出现了不少失误，要么客户没有按时收到货，要么货的数量有问题，还有就是因为跟客户沟通不到位造成客户收货不便。这一桩桩、一件件都让我看到了自己工作的不足。好在一直以来，领导和同事都用包容和鼓励的心态接纳我，特别感谢在那个期间，对我每天十几个电话追踪仍然不厌其烦、耐心解决问题的老王王家平。一路走来，领导和同事所给予我的不仅是批评，更多的是 2鼓励和感动，在此，一并谢过，感谢你们的温柔相待。

4、微信平台的建立

每天上班的第一件事是打开微信后台，看我们是否新增了粉丝，看每篇文章的阅读量，转发量，也许，在别人看来那只是一串冰冷的数字，而于我，那代表的是一种认可，这稍微让我有些成就感。而这一切的背后也是各位同事默默点赞转发的共同战果，每一份收获，都离不开每一个人的付出。

**淘宝团队衔接工作总结27**

时光荏苒，转眼之间20XX年过去了。

我们新\*\*电商团队经过1年多的努力，店铺一直在成长发展，从我个人来说收获无限，学到了很多知识！现在对于店铺装修、广告图、宝贝页面等等的制作都有了一定的经验，但是进步的空间还很大，仍需继续努力！在设计方面往往遗忘了做图的目的和重点，这点仍需要再不断参考一些成功例子来学习和改进。

美工体会心得：都说美工是店铺的灵魂，一张好的图片胜过千言万语，既要做好又要做到如实描述，所以应该是最了解产品的职位之一，要不断的学习做好商品图片:

1、 美工需要完全了解产品的特性，卖点，优势等等，(这些需要很多运营文案前期的工作)这样才会真正的做出高转化率的图片。

2、 流程化，首页，细节图在做之前应该有一份流程化的资料，做出所有产品每个位置放什么东西，哪些是公共部分，哪些放活动，让所有的产品\*\*化，但同时突出自己的优势，

4.照片必须清晰，明亮。不清晰的照片给人一种美诚意的感觉，买家本来就对商品心存疑虑，需要让人猜测质地和细节的`图片已经失败了一半。拍摄图片时光线一定要好，尽量不要用灯光一面偏色。

5.商品图片千篇一律，会不会让顾客看厌烦呢？合理的搭配，点睛的点缀。数码照片拍摄的图片都偏灰，适度地提高亮度是必须的，但不要过度的PS，一定要保持商品的真实感，同时有漂亮的图片才是最好的。

6、图片要丰富，全面。一张图不能说明问题，可以用几张图。把宝贝最特别的地方都展现出来，最好可以把图直接显示在宝贝详情中。

还有对于广告的投放、活动的参与等，通过参与活动，打造爆款，引进流量，提升店铺的总销量。我们通过参与整点聚以及瞄一眼、天天特价、直通车活动等，这些广告的投放与活动的参与，不仅给我们带来流量，而且\*\*的增加了销量。活动之前我作为美工设计就必须有质量有效率地完成广告图的制作，宝贝页面的优化以及关联营销等等。

大多的淘宝商城是靠砸广告投活动撑起的，活动就是为了销

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