# 最新运营年终述职报告(十七篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-15

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。运营年终述职报告篇一一年来，我在连锁酒店各...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**运营年终述职报告篇一**

一年来，我在连锁酒店各领导和同事的关心、培养下，结合自身实际努力工作，自觉加强理论学习，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，认真开展工作，完成领导交办的各项工作任务，在同事的关心、支持和帮助下，思想、学习和工作等方面取得了全面的进步。现将这一年来的点滴工作总结如下，请组织和领导给予批评指正。

一是对于本岗位的工作和认识，通过网络线上渠道多方考证，博采众长，完成对于微信公众文章的编写。工作当中对于文章的编写以及对于网站文章的发布，不仅来源于自身的灵感，同时也结合酒店的立场与时间媒体事件多方的结合，并且参考了像各酒店的公众号精品文章以及相关自媒体，如网易新闻，搜狗微信等等。致力于每一篇温馨文章都能获得粉丝的青睐，并且提高扩大酒店的影响力度。打造酒店的品牌效应。在新媒体专员的工作中，同时也要打造出新媒体的核心竞争力。突出自媒体时代的优势。形成粉丝黏性。同时在工作当中也要加大对于各店的推广力度，对于软文的把握，在推广产品的同时要做到“肥而不腻”的感觉。认真的换位思考，考虑到客户的感官以及产品的接受能力。每一句话，每一个字眼都达到精益求精认真对待的境界。结合自身的岗位特性辅助各店推广，与时俱进，推陈出新，在创新方面，更要脚踏实地不能天马行空，在结合技术的角度，把相关的线上活动做好，达到事半功倍一劳永逸的效果，同时针对各店的地理位置，节日环境以及人文做出好的线上营销方案，通过公众号来获取目标群众的方式，快速的掌握并实践活动方针。

二是本年度的工作完成情况。在对于酒店的熟悉程度日渐提高的过程中，微信文章的质量以及适应性也得到逐步的提高，同时对于粉丝的定位以及活动推广的时机有了具体的把握。在尝试了多种线上活动之后，比如“大转盘”“刮刮卡”以及各种节日活动。微信的质量粉丝也得到了提升，并且对于酒店的宣传推广得到了很大的效果。通过自行购买的服务器搭建的微信公众平台，也对自身的专业知识水平通过了考验，对于酒店各方的预订流程也有了充分的把握。使我积累了更多的工作经验。同时系统的多方活动模块更是充分彰显了公众号的趣味性。在通过修改酒店的过程中也得到了全面的发展。在网站发相关软文以及同步公众号文章的同时，也做到了，网站漏洞修复，以及seo优化。

对于现阶段的别样红系统的学习也充分的掌握工作细节以及微信相应的模块配置，健全并完善了公众号相应模块的功能。并且对于相关工具的使用，也积累了大量经验，无论是dreamweaver还是ps还是phpstudy，在网站建设以及改图的工程中也体验到工作的乐趣。知之者不如好之者，好之者不如乐之者。

此致

敬礼！

xxx

20xx年xx月xx日

**运营年终述职报告篇二**

尊敬的领导：

您好

光阴易逝，新媒人一年的奋斗在此刻即将画上句号；来去匆匆，新媒人一年中走过的足迹即将在这个夏初时节停歇我们这代人的步伐；物转星移，新媒人一年中积累下的财富即将在这个时间节点传承给下一代新媒人。

回想一路走来的日子，我们新媒体中心所经历过的点点滴滴、新媒人所挥洒的青春汗水，心生诸多感慨。犹记得，有个小伙伴竞选大会上说过的那三个词”舍不得、离不开、放不下”，确实，这三个词作为这次工作总结报告的主题最好不过了。

一、舍不得

最初的新媒人带领着10月底新加入进来的小伙伴，怀着满腔的热情投身于新媒体中心的建设和发展中，一路的摸爬滚打，从军训流水账、国庆、校庆、12.9活动、圣诞节、元旦、春节、雷锋月、挑战杯创意论坛等线上线下活动，到春、五月天、盛夏光年等每月主题活动，再到每月生日会、节日庆祝、圣诞节喊楼、煮汤圆、包寿司、部门出游、中心出游等中心内部活动，在大家的共同努力下我们新媒体中心现在的部门分工明确、工作思路清晰高效、团队协作程度高、专业化水平高、集体凝聚力强。

此外，大家的辛苦付出所获得的成果从微博微信的数据变化上就可以看出。这一年，我们的微信粉丝量翻了一翻，阅读量也呈现快速增长的趋势，微博粉丝量增长近20xx人，互动量也提升很多。数字变化的背后凝结了我们这一代新媒人这一年来的心酸血泪。

二、离不开

一年来，第一届新媒人一起参与新媒的发展，新媒的今天离不开在座的每一位。中心组织架构建设，部门分工、人员确定等为新媒各项工作开展奠定基石；中心团队建设，纳新、组织培训、开展中心内部活动等为新媒各项工作的成功开展、活动的成功举办提供坚实保障；团宣工作、多种形式的线上线下活动的开展，为新媒体的业务水平提高、专业化宣传能力提升、团委宣传工作改进、华园青年思想引领、青春正能量传播等方面提供原动力。

新媒的一路走来，离不开第一届全体新媒人共同的努力，离不开大宣传每一位伙伴的相互扶持，更离不开校团委领导、老师和同仁们的支持。

三、放不下

一年过去了，我们即将放下身上的责任，但放不下心中对新媒的热爱、对新媒的牵挂。第一届的新媒人以乐观和激情开创了新媒体的历史，而历史的续写将由你们完成。我们也都清醒地认识到我们新媒体宣传工作内外环境依旧严峻，与其他高校团委新媒体宣传的差距依然存在。新一届的新媒体领导班子需要发挥出你们的聪明才智，继续带领新媒人探索新媒的发展道路，将青春正能量传递给华园青年师生。责任与使命即将从我们这里传承给你们，新媒人的乐观与激情也还在延续，新媒体中心的历史将由你们续写！

第一届新媒体中心的全体成员们，昨天的黯淡与辉煌已成过去，我们相信在新一届主席团的带领下华侨大学网络新媒体中心将更上一层楼，让我们一起为新媒更加灿烂美好的明天而祝福吧！

此致

敬礼！

xxx

20xx年xx月xx日

**运营年终述职报告篇三**

尊敬的各位领导：

您好！这个年底，媒体的行业人写年终总结时大部分会很沮丧，20xx年基本上被定为媒体大倾颓的一年。前一年还风生水起的媒体新秀，转眼就开始裁员或者被新媒体侵吞。

但在生物链的另一端，所谓的新媒体也未见多乐观，他们同样面临着一份难以下笔的年终总结。在拿到投资后，除了花钱的速度不同外，少有做出令人信服的新媒体产品；新的盈利模式没有一点出来的迹象；没有完整的闭环；一句话，除了烧钱，别无他法。显然，这不是一个投资人乐见的局面，更不是一个健康的模式。

同时无数的流言、悼词和怀疑也随之而起。传统媒体一定该死吗？手机阅读时代，媒体的功能是什么？媒体的本质又是什么？

前些时候，从自媒体的微信公号开始，因为版权问题，道歉几乎成为一种时髦。道歉成为一种推广，成为一种姿态，成为一种向别人问责的手段，成为表明道德优越性的方式？但自媒体的公号，绝大部分内容都是“法外容情”，所以在某种畸形的时刻，道歉也可以成为一种生产力。

版权问题把这个事说小了。从表面来看，无论是新旧媒体，大家其实还是在乎生产内容。区别是，有些内容拿去印成了铅字，有些内容发送到了手机或者pad上，然后这两边再抄来抄去，再扯皮。所以有媒体人开始自我安慰：没事，无论新媒体旧媒体，只要是媒体，就还需要内容，我们的价值就还在。

首先，媒体所代表的资讯传递和观点表达的一统天下，早已不再是稀缺资源。编辑主导，在某种程度上也走下了神坛，“新闻专业主义”的威权已经因资讯的传播方式而被动摇。另外，ugc（用户产生内容）、微信“朋友圈广告位”的出现……这都是过去从未有过的内容生产方式。在某种程度上，这也是一沾上新媒体能卖出大价钱的原因所在。

不过，如果只是这样，很难想象这是一次技术引发的媒体行业革命，或者是一次革媒体命的技术变化。而整个媒体行业，也不至于震动和幻灭。竹简、纸、印刷机、手机阅读端？这些对阅读的改变程度是不一样的。时至今日，之前可能是对阅读方式的改变，而现在，更多的是阅读本身的。改变。

传统意义的阅读，现在渐渐演变成新的含义：打发时间。地铁里的白领们拿着手机“阅读”，和他们切换界面玩一个手机游戏，之间他的状态是不需要任何过渡的。对这样的事情，你无法视而不见并自圆其说地认为：只要阅读还在，我们的价值就在。

互联网给我们带来了什么？直到现在还无法说清，惊喜和幻灭一直在交替出现，甚至是同一个硬币的两面。但至少在写这一年的年终总结时，我们可以略微思考一下，什么是新旧媒体，互联网到来后的媒体又变成了什么？

一个喜欢e·b·怀特的作家说：媒体以前是资讯和观点的提供者，而现在它的角色则更像文学，是需要你一个人耐心读进去。而之前我们在地铁上、咖啡馆里读报的时间和心情，现在则被手机占据和替代，用手机刷朋友圈，上微博客户端，在那里你不是一个人，你置身于一个热闹的、喧嚣的、虚拟的社区内——而这些，之前是当大家一起聊新闻、交换观点和想法时才有的体验。但现在，你再拾起一本杂志、翻开一叠报纸这样所谓的传统媒体时，更多的潜台词则是：我要暂时放下手机，让我一个人清静会儿！

过去，这样的功能则是由书本化的阅读所带给我们的。至于在互联网时代，书籍的命运如何，出版业又将去向何方？那则是另外一则悲伤的故事。

悲伤是无法控制的。但这一年过去，我听过的比较豁达的一句话却是：就算传统媒体全部死掉，也应该有人留至最后，无论是作为陪葬人或守墓人。这和新闻一样，有点悲壮，但我们应该有勇气这么想，否则，又何来勇气面对正在发生的变化？更何况，事情可能并不会那么糟糕。

此致

敬礼！

xxx

20xx年xx月xx日

**运营年终述职报告篇四**

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

20xx年对于我个人来说是接受挑战的一年、充满希望和不断探索的一年，同时也是学习实践和收获经验的一年，感谢农行给予我这样一个表现自我的机会和展示自我能力的平台。现将20xx年以来的工作情况向大家做如下述职报告：

在20xx年中，我积极贯彻我行的金融工作方针政策，认真学习业务理论和专业知识，遵守银行的各项规章制度，认真履行岗位职责，具有良好的职业道德，圆满地完成了本职工作和不同岗位的顺利更换。

今年初至九月我在香坊支行担任前台柜员工作，在工作中热情周到的服务得到了广大储户的认可，积极认真的工作态度得到了领导的肯定。九月份由于工作需要，我被借调到市行营业部、运营管理部担任记账复核员，通过主管领导（xx）处长与同事的教导，我对新担任岗位的重要性有了充分的认识，并在同事的帮助下迅速掌握了工作重点和要领。我统计了一下这四个月来我从事这项工作的业务数量，4个月约办理3000多笔业务，其中包括每天两次的同城差共约18笔；大额2笔；及各类汇差业务9笔；每周约3次的现金调款；4次的转账汇款，这些新的业务种类是我以前的工作过程中没有接触过的，在以后工作的过程中我要不断学习和深入研究，争取早日将业务做精成为业务骨干。

总之一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在着一定的欠缺，我要在今年的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在20xx年将制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为农行顺利股改和未来走向国际的发展目标、贡献我全部力量。

以上就是我的述职报告

谢谢大家

20xx年1月x日

**运营年终述职报告篇五**

20xx年，在公司大力提倡，讲真话、干实事、实干事的工作作风的引导下，我认真履行岗位职责，通过工作的创新和强化对分公司的监督力度，各项工作有了新的发展和提高，较好地完成了市年初的工作计划。现将半年来的工作情况述职如下：

一、加强自身的学习能力，提高团队的执行力

多年来，本人对超市的现场管理，都是靠经验，凭感觉。自从进行总部上班以来，我个人深深的意识到，个人专业知识和操作技能上的欠缺。在总经理的督导下，我坚持从书本上、每期的超市周刊上和现场员工的交流中，认真学习和总结。通知学习，我进一步加深了商品的分类原则、基本的陈列技巧。增强了我的动手能力和示范能力，对分公司员工的督导增加了信心和实力，使整个团队的执行能力得到了加强和提高。

二、增强责任意识，认真履行岗位职责

20xx年7月份以来，八分公司统一实行了信息切换，统一执行了单品管理。接下来的是督察盘点工作，在各分公司全面进行。因而出现了单品短少、商品滞销、相互串码、无档库存等现象。在这些问题的处理上，每一个分公司都面临着“老问题，现处理、后杜绝”管理磨练和思想引导。

是在公司领导的指导下，本人能够紧紧依靠公司各项管理流程和规章制度为依据，严格履行岗位职责，以认真负责的工作态度，深入一线，查问题、找方法、做工作，到目前为止，大部分问题都得到妥

善解决。一线员工的商品管理意识、防损意识、遵章守纪意识都得到了很大程度上的提高。

在门店的拓展上，我们加大了对利辛、亳州、临泉三个公司的市场拓展力度，到目前为止，上半年分公司新开门店三家，有几个选点正在积极洽谈中。

三、求发展、抓成效

下半年，我的工作重点将着力于，制度的执行、思想意识的转变、指标的落实、技能的提升、店容店貌的改变、市场份额的扩大等六个方面。全力以赴完成年初制定的各项经营指标。

运营主管述职报告4 20xx年我在营业室担任运营主管，在这一年中，在支行的正确领导下，认真学习政治理论知识和金融法律法规，严格履行岗位职责和行使管理与监督职能，以贯彻落支行的各项工作为目标，强化管理，抓落实，在自己的岗位上，尽职尽责，力争尽善尽美，较好地完成了各项工作任务。现将一年来的工作情况述职如下：

一、加强网点业务知识和技能学习，使我营业室的业务知识和技能水平得到提高

认真贯彻落实国家相关金融方针政策、法律法规。对上级行的会议和文件精神能理解透彻，并执行到位，今年总行各类业务新品种的推出，各项操作规程的重新修订实施、各种操作系统的上线运行如：中国农业银行存金通操作流程.、集中监控管理系统、远程授权系统、bos系统、boeing系统的上线、“三化三铁”工作的全面启动、

个人存款利率市场化项目的上线，人行机构信用代码证系统的上线等等。我营业室员工通过晨会、夕会业务学习制度，支行组

织柜员集中业务学习和现场指导等方法，加班加点努力学习，使各柜员在较短的时间内全面掌握了各类业务，提高了自身的业务知识和技能，在面对对各类业务时都能熟练的应对。

二、认真贯彻和执行各项会计、出纳制度及操作规程 加强对会计工作的规范化管理，使之有章可循，有规可依。在日常工作中我加强了临柜业务的监督，要求柜员必须规范操作每一笔业务，每一个细节都必须按总行相关文件的规定操作，对于操作过程中碰到的各类问题必须及时提出，不得对业务随意操作。对于监督过程中发现的相关差错及时组织柜员学习，并及时整改。对于发生的差错事故及时整改，制定出相应的交换岗位职责，防止了各类差错隐患的再次发生。 对挂失业务、联行业务、汇兑业务等关键业务进行了规范，改变了以往登记簿登记不规范、资料不全的问题。促进会计出纳工作基础规范化水平的提高，充分发挥内控的监督和规范作用，使我营业室内控工作做到制度化、规范化、标准化。

三、加大力度强化管理，全面推进运营工作的开展，确保各项内控工作上台阶

今年以来我营业室业务大幅度提高：全年业务量达到32万多笔，自助设备业务量达到19万多笔，加钞1亿4400万元。全年现金19亿6949万元，内部现金调拨4亿6354万元。开立对公账户30户，撤销对公账户16户，个人储蓄账户增加2698户。处理atm长款17笔20250.00元，重要空白凭证使用16566份。我营业室人员少，业务量大，尤其许多员工岗位重新调整，对各自新岗位工作还不熟悉，各项内控工作又点多面广，使得我营业室内控工作压力巨大。但我营业室的全体员工们克服种种困难，加强业务学习，提高业务水平，剖析自我，查找不足，虚心请教，寻求良好的工作方式，把岗位职责落实到每一个岗位、每一个员工，提高工作效率，在工作中学习，在总结中提高，并通过合理的业务分工，缓解了我营业室的柜面压力，提升了我营业室柜员的业务技能，推动了柜面服务质量的全面提高。使我营业室内控制度得到了进一步完善，确保各项内控工作上台阶。

四、存在不足

1、自身学习抓的不紧，学得不深不透，忙于事务，疲于应付日常事务，前瞻性较为欠缺，创新不足。

2、岗位职责发挥的不够好，存有办事效率不高、工作措施不到位等现象。

3、工作中有时缺乏耐心有点急躁的现象，以后有待加以克服。 针对以上不足，在新的一年里，本人在工作中认真加以改进和完善。自觉加强学习，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。逐步提高自己的理论水平和业务能力。

综观这一年的工作，按照支行运营主管委派制度管理办法的具体要求，较好地履行了岗位职责，强化了内部管理规范工作，使营业室的运营管理工作得到了进一步加强，会计工作质量得到了有效提高。以上个人工作述职，如有不妥当之处，恳请支行领导和同志们给予批评、指正，并加以监督。

**运营年终述职报告篇六**

（一）强化品牌形象，提高业务素质。

直营部工作最大的规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，坚持奉献、诚实敬业，细心学习他人长处，并能很好的虚心向领导、同事学习关于精英部落品牌文化，在不断学习中使自身的专业素质有所提高。

（二）严于律已。从进了公司这个大家庭以来，始终对自己严格要求，将耐得平淡、舍得付出作为自己的准则，在工作中，以制度、流程规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，主动接受来自各方面的意见，积极维护公司良好形象。

（三）强化运营工作职能。工作中，注重团队建设等工作，在这短短几个月里，都能和同事积极配合做好店铺及销售工作，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

通过领导的培养与工作各方面的支持，以及自己的努力，这几个月以来自己的营运工作，还是取得了一定的突破。在精英部落直营部， 这半年来取得的工作成绩得到了领导的肯定，在第三季度安排我代为管理营运一组的组长一职，这些都离不开公司领导的严格要求与培养，对我来说这将是一个很大的机遇与挑战，对于下半年的工作，我罗列了以下的工作计划及安排：

1、不定期组织本组工作会议和每日早晚例会，传达上级指示精神，反映员工及柜组情况，起承上启下的作用；

2、认真协助营运总监工作，落实每天的工作内容，发现违规及时纠正；

3、了解本组人员思想状况，排除不良倾向，即时汇报，研究予以解决；

4、严格落实本组员工遵守工作流程、工作要点和规章制度，培养高度的责任感和工作热情。

5、熟悉本组员工的工作状况，分析容易出现的问题并提出解决问题的基本要领；

6、不定时巡视各岗位，指导本组员工工作并督促完成；

7、宣传团队精神，弘扬企业文化，牢记公司宗旨，增强员工的凝聚力和向心力；

8、组织市场调查，反映卖场存在的问题及顾客的真正需求，定期进行总结报告；在三季度完成主通道的招商工作，并对南广场的空铺进行招商；以及对于明年公司品牌升级，对一些意向商户的储备。

9、努力学习有关知识，对复杂的要领能考虑到每个细节，对员工能采用不同的领导方式和督导方式；

11、组织并参与策划有利于商户销售及品牌推广的促销活动；

12、主持本组会议，分析工作现状，提出工作要求和解决办法，明确工作目标；

13、解决问题要有章可循，注重个人修养，给员工树立良好形象；

14、分配区域的招商，收费及创收任务，以及各种指标，随时关注各种指标的完成情况；

5、完成上级领导下达的其他工作任务；

公司领导让我担任一组代组长，这不是权力的象征，而是赋予我一种责任。因此，这对我来说是一次非常难得的受教育过程。感谢领导对我的关心，我一定虚

心学习，认真并加倍努力的工作。虽然实际工作中还困难重重，但我将始终严格要求自己，始终以高度的责任感，保持锐意进取、勇于创新、与时俱进的精神状态，挑战风险、迎难而上、勤奋敬业，为世纪金源的未来，奉献自己的力量。

**运营年终述职报告篇七**

一、加强自身的学习能力，提高团队的执行力

多年来，本人对超市的现场管理，都是靠经验，凭感觉。自从进行总部上班以来，我个人深深的意识到，个人专业知识和操作技能上的欠缺。在总经理的督导下，我坚持从书本上、每期的超市周刊上和现场员工的\'交流中，认真学习和总结。通知学习，我进一步加深了商品的分类原则、基本的陈列技巧。增强了我的动手能力和示范能力，对分公司员工的督导增加了信心和实力，使整个团队的执行能力得到了加强和提高。

二、增强责任意识，认真履行岗位职责

20xx年7月份以来，八分公司统一实行了信息切换，统一执行了单品管理。接下来的是督察盘点工作，在各分公司全面进行。因而出现了单品短少、商品滞销、相互串码、无档库存等现象。在这些问题的处理上，每一个分公司都面临着“老问题，现处理、后杜绝”管理磨练和思想引导。

是在公司领导的指导下，本人能够紧紧依靠公司各项管理流程和规章制度为依据，严格履行岗位职责，以认真负责的工作态度，深入一线，查问题、找方法、做工作，到目前为止，大部分问题都得到妥

善解决。一线员工的商品管理意识、防损意识、遵章守纪意识都得到了很大程度上的提高。

在门店的拓展上，我们加大了对利辛、亳州、临泉三个公司的市场拓展力度，到目前为止，上半年分公司新开门店三家，有几个选点正在积极洽谈中。

三、求发展、抓成效

下半年，我的工作重点将着力于，制度的执行、思想意识的转变、指标的落实、技能的提升、店容店貌的改变、市场份额的扩大等六个方面。全力以赴完成年初制定的各项经营指标。

**运营年终述职报告篇八**

公司给予我的是无限的鼓励与支持，在陶总、蒋总的领导下，按照公司确定的方针，我很快速的进入自己管理工作的角色，做到善于与人沟通的同时，要有强烈的集体意识，充分听取他人的意见和建议，并能够快速地融入工作群团队，实现团队的最佳效益。

通过与大学生们的密切配合，基本有效的实现了预定目标。

以下是我对3个月来的工作做出总结：

一、主要工作情况。

1、对大学生们进行培训、分工，近而安排他们的相关工作。

大学生不管是人生阅历还是工作经验，可以说都是几乎为零，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他们的工作应该从哪里着手，怎么去做好电子商务相关工作?对大学的培训工作是我与大学生们共创佳绩的第一步，让他们充分的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?当大学生们对公司整体有了全新深刻的认识之后，因人而异，分别安排每个成员的日常工作内容，每个成员有了自己的目标，做起来就比较有目的，从而达到人力资源的充分利用。

2、建立淘宝商城平台，包括产品的上架、图片处理、网页美工、装修模板的制定等。

在淘宝我的日常工作内容是：店铺装修、数据分析、软件应用、配合淘宝进行活动报名和在线听课等，包括一些淘宝商城的推广，例如淘宝客、淘掌柜、相关论坛和淘宝帮派内的发贴。

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)经过三个月的时间，成功开通了淘宝商城和cc613，现已开始成功运营，并逐步进入正轨，两店的开通运营，为后期的宣传推广及招商加盟，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，计划在10月份我们将把cc613交给大学生团队来策划，形成了电子商务的销售团队，尽管人数不多，但是内部分工明确，注重发挥个人专长，并多次开会交流思想和经验。

随着以后电子商务的不断发展，我们储备团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断提高并加以完善。

(3)随着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，但效果并不明显。

开拓市场是一件令人头疼的事情，寻找潜在的客户也是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，深究原因，所以我想在10月份计划性的尝试广告的投入，包括直通车及阿里妈妈等，尽管达到的效果可能有限，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。

(4)按照陶总的要求，并通过市场情况的对比，懂得怎么去定价，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，成本费怎么算包含哪些东西等，最后，经过多次的对产品和价格进行了调整，我们定位并调整了消费者能接受的心理价格范围。

二、存在的主要问题

(1)淘宝网内竞争极其激烈。

透过竞争市场的分析，显而易见，淘宝的市场虽还未饱和，但市场的竞争已经是相当激烈。

竞争的条件是很多面的，我们有我们的优势，但是我们也有劣势，像我们的价格定位不明确，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，专业营销队伍的缺乏，技术人员的缺乏等，其实对于营销团队是不光要技术上很精通，对待每一个客户怎么走进他们的圈子，怎么去交谈，怎么去建立关系都是应该去深刻研究学习的，我想这一系列都是我们要考虑的问题，所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

(2)受淘宝各种规则影响，网店信用、人气、单品销量等陷入恶性循环。

恶性循环主要表现在搜索排名上，在首页展示的机会太少，若按剩余时间排名，每个单品每周循环到首页的时间不足3分钟;若按人气排名，首页展示的是信用高、单品销量大、人气旺的店铺，如此则信用越低、销量越少的店铺如果凭借正常发展几乎无翻身机会，因为展示的越少，就卖的越少，卖的越少、人气就越差、排名就越靠后，如此陷入恶性循环，周而复始。

从地方专卖店的持续经营来说，我们过去或者将来面对的加盟商有可能都是“半路出家”，所以对行业认知、专业程度、产品熟悉、经营技巧、促销策略等等这些方面都是先天不足、有所欠缺的，所以如何在这些方面有效并且灵活的对加盟商进行指导和培训，也是后期要面临的一个重要问题。

三、cc613商城平台的搭建。

cc613商城中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、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)搜索引擎登陆入口的提交，大概有30个，需要审核;

(3)seo搜索引擎优化，关键词的设置;

(4)公司网站内容更新，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发布企业网站。

**运营年终述职报告篇九**

尊敬领导：

您好！

转眼间时间已过去半个多月，在这半个多月里头，盈众传媒取得了优异的成绩。在这里，向各位领导和同仁汇报一下。

分业绩、日常、企业文化建设三个方面简单介绍一下我的工作。

首先，业绩方面。在半个月里头，我司共与全家4单位达成合作共识，完成各类项目、作品共计100余项，累计金额达500多万，其中，与远航汽车销售服务有限公司、xx汽车俱乐部公司之间的合作，更是得到了集团上下的关注。具体项目正在进行中。另外有多项项目正在洽谈进行中我的主要工作是作出符合实际的运营战略以供我司总经理及对方总经理参考，同时对后期的服务给予完美的支撑，以期获得合作对象的青睐，从接单情况来看，工作应该完成的还不错。但是要继续加强与合作伙伴的交流与沟通，特别是对方的运营总监，保证合同的完美履行。

其次，日常管理方面，修订及执行公司营运相关的制度体系、业务流程，使之更有效率；组织协调公司各部门执行、实现公司的运营目标；建立规范、高效的运营管理体系并优化完善等。

最后，关于企业文化的建设。我司在运营过程中发现，好的企业文化能增强凝聚力，增加对公司的认同感，产生向心力，最后导致一个良好的工作氛围，保持公司高速、平稳的发展。因此，在集团领导团队的带领下，我司开展了各式各样的活动，如研讨、游戏、拓展等各种手段，强化了员工的服务理念，增加了员工对企业文化的认同感，取得了良好的效果。我们相信，这些好处，必将在以后的工作中更好的凸显。

当然，我的工作还存在很多的不足之处，希望集团的领导、我司运营总监、各位同事能给予监督，并提出你们的要求。

最后，谢谢大家。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**运营年终述职报告篇十**

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

1、第一次系统学习网络营销

“的福利是培训，”我想确是如此，“授人以鱼不如授人以渔”。十分有幸也非常感谢吴总给予了我系统性学习网络营销的机会，这样高成本的付出，对于我自己来说是一种莫大的福利，也是一个成长、充电的机会。走出学校，不是学习的结束，而是另一个探索未知的开始。在单仁资讯三天两晚的高强度学习，我感悟最深刻的并不是网络的强大与营销的盛行，而是我们与别人在思想与行为方式上的差异让我感到震撼。坐井观天不是最恐怖的，恐怖的是坐在井里而不自知。

互联网时代，营销、全民营销的年代，人人都是自媒体，草根也可以变大v，唯有改变，才能让我们在激烈的竞争中略胜一筹。作为一个刚转型的传统包装设计、印刷行业，或许，我们目前还做到不到大v，还不能在互联网上一呼百应，更无法实现一些类似“网站上线3天，订单超过x亿”的奇迹，但是我们一直在努力，一直在学习，不求做到，只愿一年更比一年好!1

2、经历公司波及范围较大的人事变动

人员流动对于企业来说是再正常不过的事，对于尚停留在书本知识阶段的我来说，此事更正常，有人走了，再招就行，现在的招聘都不用出门，微博、网站都很方便。但进入公司，作为一名行政人事人员以后，我的想法被彻底x，我深谙人才流失对企业造成的损失有多大，也明白招聘的成本到底有多高昂，从网站筛选简历到人员应聘、试用、工作上手、进入状态，需要花费多少的资金和人力成本。所以今年公司的大范围人事变动让我多少有些恐慌，作为一名人事工作人员，针对这样大范围的人事变动没有预警机制，没有做充分的准备，对突发事件缺乏敏感。好在吴总、闻副总运筹帷幄、力挽狂澜，在不影响公司管理运作的基础上，妥善处理了这一系列的事情。

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

朗高的微信订阅号自20xx年6月30号上线发送第一条消息以来，如今已经半年多了。从第一篇纯文字消息到如今图文结合、紧跟热门话题的4、5篇文章，阅读量从零到几百，粉丝从仅有的公司同事到现在的300多(其中还有不少是目标客户)，我们也从实践中积累了一些经验。这也是网络营销的一部分，我坚信只要坚持，那么我们会习惯每天发布，粉丝也会习惯每天打开看。微信，不是直接的生产力，但它是一个窗口，一个渠道，它是宣传力，是传播力，是公司的外在形象展示。

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。

5、建网站的曲折

建设网站是一个曲折的故事，从7月份无知懵懂的第一版到如今，摸着石头过河，也不知道下一步是对是错。

由于对建站流程的不熟悉和前期准备工作的不到位，导致网站建设的步伐一拖再拖，没能按预定的计划时间上线，需要学习的还有很多，只有不断学习，不断获得新的技能才能提高工作效率;现在正在筹备上线的这一版幸好有吴总的亲自谋划，王金凤苦心排版设计，现已雏形初现，有望在1月中旬能正式上线。上线以后需要完善的地方还有很多，希望同事们一如既往地支持网站建设，并针对存在的问题提出意见和建议，一起讨论解决。

二、工作中存在的不足和缺陷

1、学习的力度和强度不够大

网络时代所衍生的新知识、新技能每天都在出现，已有的知识更新速度也很快。在这个过程中，我体会到自己的学习强度是不够的，知识的掌握、消化速度远远跟不上它更新换代的速度。有时候觉得自己很年轻，有时候又觉得自己很老。8小时之外，应该去学习更多的知识，增强工作能力以满足工作需求。下班，丢开手机，我们要做的还有很多。

2、工作被动

特别表现在参与生产部工作期间，所有的工作靠等、靠问，没有充分发挥主观能动性，没有起到协调作用，反而出现不少失误，给领导和同事造成麻烦。在以后的工作中，我会竭尽全力去做力所能及的事，并争取做好。

3、微信文章的质量有待提高，原创内容太少

微信自上线以来，发送的大部分图文都是整理、转载别人的，这样一来，有两个弊端。一是转载的内容五花八门，质量参差不齐，影响公司的形象展示和粉丝的阅读体验;二是原创内容太少，缺乏吸引眼球的必备条件，粉丝感受不到我们的真实能力，与我们有距离感，所以阅读量也就上不去。以后希望能在表现形式上追求多样化，增加原创内容，转载文章需经过仔细整理斟酌;同时，定期分析后台数据，了解粉丝喜欢看什么?目标客户想看什么?根据分析数据作相应调整。

4、建设网站准备不充分，时间拖延

本该早就上线的网站现在还在建设中，归根结底还是由于我的工作不到位。开始之前没有对建站程序、流程作系统的了解，材料准备不充分，网站公司的选择缺乏慎重考虑，导致网站的建设一直受到拖延。

三、20xx年的工作预期

1、网络工作是重心

20xx年面临的是网站上线以后的推广运营工作，这是一个新的挑战，所以前期工作我们一定要做足、做充分。这不是一个人能做的事，需要一个团队的并肩作战。所以，团队工作能力的培养是重中之重，希望大家一起，在网络营销的路上越走越远。

2、微信、微博同步发展

微信、微博是一个展示公司文化的窗口，网站运营的同时，微信、微博也不能落下，这是一种潮流，也是一种营销。

3、做好春节过后的招聘工作

新的一年，有必要给公司的团队注入一些新鲜的血液，2月底到3月中旬是求职招聘的高峰期和关键期，把握好时机，招到合适的团队成员，接下来一年的招聘工作都会轻松许多。

4、关于薪资待遇

所谓合理的薪酬，就是针对个人对公司所创造的贡献给予差别化的对价报酬。

原则是“以激起员工的热情为限”，并兼顾“对内具有公平性，对外具有竞争力”。5根据马斯洛的需求层次理论，人有五种不同层次的需求，包括生理需求、安全需求、情感和归属需求、尊重需求、自我实现需求。生理上的需要(包括衣食住行等)是人们最原始、最基本的需要，它是烈的不可避免的最底层需要，也是推动人们行动的强大动力。企业留住人才的关键在于优先满足员工层次需求的两端——生理需求和自我实现需求，并对其余三个需求进行适当的考虑和安排。在员工心目中，薪酬不仅是自己的劳动所得，它在一定程度上代表着员工自身的价值、代表企业对员工工作的认同，甚至代表着员工的个人能力和发展情景。

网站上线运营后，我希望能在现在的基础上，加上网络运营团队的考核。网络运营推广等工作，大部分情况下是可以量化的，考核起来也不是太繁琐。最后的感悟“物以类聚，人以群分”，一个人只能做事情，一群人才能干事业。我想，一个可以开心工作的空间、一个可以接受建议的上级、一群可以患难与共的同事也许比任何事物都重要。

**运营年终述职报告篇十一**

董事长及各位同事大家好！

我20xx年7月22日进入金孔雀国际集团就任运营经理一职转瞬间已经将近两个月了。回顾走过的路在看看今天的运营中心。虽然一路走来很辛劳但我仍然感到由衷的欣慰。在运营中心没有总监的情况下我独自开展工作本着运营的目标明确、不断创新、精益求精的原则开展工作完成了集团公司所布置的所有任务。运营总监到岗后对部门的工作有了更加明确和具体的指导使部门工作逐步走入正轨同时也避免了毛毛虫效应的出现确定了运营中心的基本模式奠定了运营中心的部门文化建设基础。一分耕耘一份收获我的付出的同时也有了收获在工作进行中得到了锻炼和提高现将着两个月来的工作汇报一下

一、调整运营部门组织架构

做为运营中心到岗的第一名员工到岗后经过与总裁沟通确定金孔雀发展的目标和发展前景使我对公司充满了信心在沟通中确定了运营中心的工作目标和职责同时确定了运营中心管理有序、责权分明的工作方针。在上级领导的指导下我在原有基础上重新调整里运营中心组织架构将原始架构的经营管理部和资源规划部整合扩大为三个部门其中包括数据部、服务部、管理部三大职能部门从而确立和明确了运营中心的管理框架、职责和工作重点。运营中心下属三个部门的主要职责如下

数据部负责集团投资风险评估、前期市场调研工作以及运营成本和收入测算。数据部可以为集团长期的战略投资提供强有力的数据支持。

服务部负责集团内酒店投诉的收集与处理、宾客意见采集、网评汇总以及培训工作。服务部有效的提高了集团内酒店整体服务质量及集团客源对酒店的意见反馈。同时通过培训提高了集团员工的整体素质。

经营管理部负责集团的品牌标准、质量检查与控制、运营标准体系、酒店成本与能耗控制。

通过上述调整运营中心下属各部门分工更明确管理更加系统化满足了集团前期运营的需求。同时兼顾到酒店管理公司后续发展过程中运营中心所起到的管理作用和对各连锁门店的支持和监督。为运营中心今后管理和调整工作打下基础。

运营总监到岗后将it部与crs并入数据部管理。有效的保证了运营中心的数据支持满足了数据部针对集团下属分店的数据统计工作。更好的方便了运营中心纵向工作的开展。同时也保障了集团的原始数据积累。为集团的战略发展提供数据支持。

二、起草运营中心相关文件

按照公司运营要求为便于今后各连锁门店顺利开展工作制定运营手册编写计划并开始起草一下文件。

1、运营中心工作手册草案经过领导审核和修改后已上报集团公司。

2、先后起草了部分运营中心手册其中包括前台手册、客房手册、开业手册、礼仪手册和设备设施管理目录等文件已提交上级主管审核。

3、根据上级领导指示起草了连锁店vi目录以提交策划部备案和制作。

4、进行pms系统的前期选型工作。先后了解了桑弧、罗盘、住泽等系统。并提出了相应的要求已经要求供应商做出相应的调整及报价。

三、项目调研

瑞海国际商务酒店及北京南站可喜可乐城这两个项目前期市场调研在运营总监的指导下我们从这几个方面入手首先做了酒店周边环境调查包括酒店的内环境外环境客源环境、社区环境及周边配套设施调查及网评调查。之后进行周边竞争对手调查包括周边各种类型可以对我集团客源进行分流的酒店。之后在进行swto分析对我酒店的优势、劣势、机遇、威胁进行相应的分析。最终得出酒店的销售策略及计划。在经过酒店组织机构与薪酬体系的设定后进行前期运营成本及收入测算。

通过上述方法论证在经过瑞海国际商务酒店的初步试验与可喜可乐城项目的后期论证后发现此方法得出的数据可以做为相关的理论依据。为金孔雀国际集团的市场调研工作制定了独一无二的前期雏形。后续经过提炼和完善后可以作为我集团公司的模板下发执行。

在集团工作的2个月中我得到了历练、增长了知识我自身酒店行业的知识进行了进一步的总结和梳理。同时在运营总监的帮助下我对精品酒店的市场定位及运营模式有了进一步的了解为我以后的工作奠定了基础。量的变化给我自身也带来了质的飞越工作当中我对集团有了深深的了解也认可了这个平台。在以后的工作中我会继续本着运营中心的目标明确、不断创新精益求精的精神为集团的发展贡献自己的一份力量。与其他同事共同迎接金孔雀国际集团辉煌的明天。

述职人xxx

20xx年9月16日

**运营年终述职报告篇十二**

尊敬领导：

您好！

自20xx进入我们xx公司以来，先后工作需要，我从熟悉了5年的市场部门，调任运营总监，分管公司市场运作和管理；参与公司整体策划，健全公司各项制度，完善公司运营管理；推动公司销售业务，推广公司产品，组织完成公司整体业务计划；建立公司内部信息系统，推进公司财务、行政、人力资源的管理；负责协调各部门工作，建立有效的团队协作机制；维持并开拓各方面的外部关系；管理并激励所属部门的工作业绩效。

在这半年的时间里，我们公司总体运营出色而且在原有的基础上，实现我们盈利\*亿的目标，同时在员工奖励机制等各项工作制度的完善，及企业文化的建设，内部信息系统架构，市场运作，品牌推广等方面都取得了卓有成效的成果。这是我们全体同仁的出色工作，全心投入，众志成城的结果。

在这半年多的时间里，我的工作重心放在品牌的推广运作上。众所周知，企业文化是一个企业生命力的表现，而品牌是一个企业价值及灵魂的集中体现。我们xx公司的口号是，共创共赢共分享。我们秉持至诚至信，至尚至远的理念，旨在把我们的公司打造成服务行业的永恒典范。我们的途径就是用我们卓越的服务，全情的呵护，创造忠诚的客户，创造我们的快乐生活。

这半年里，为推动品牌的树立。我展开了以下几项工作：

一、创建我们卓越的服务团队

在人力资源，市场部的大力支持下，我们利用公司现有资源，人才培养上积极大胆革新灵活地注入我们公司的企业文化和理念。形成了企业与员工的良好共鸣。这期间，我们团队创造性地举办各种关爱性的活动。在客户中形成了良好反响。

二、与各传媒公司的合作

为扩大品牌影响力，我们积极接触社会上的各种媒体力量。不仅在原来市场推广等合作媒体基础上，如盈众传媒等，我们还跟全国各大主流报纸，各电视媒体，展开更深层次的合作。比如在\*\*\*电视台举办的大型游乐活动纪录电视节目上，我们通过广告投入及赞助活动等，为我们广大的客户争取可以展示自我的舞台。同时通过这样的活动，保证广告投放效益的基础上，服务客户的同时，提升我们品牌的社会关注度。

三、资源的整合

主要包括内部管理机构的整合，包括奖励机制的建立，内部信息平台的架构等。同时打包我们的产品，建立自己特有的战略伙伴圈。

通过以上的工作，我们已经逐步建立自己的优秀工作团队，并在此基础上扩大我们在社会的影响力和关注度。在资源的合理利用上我们也取得的一定成果。通过机制改革，和平台建立，让我们的运做更规范话，同时对于问题快速反应起到了教好成效。品牌的建立是一个长期的过程，关键就在于我们每时每刻对卓越的追求，在品牌推广上我们也遇到了许多问题。

如：团队，还不够成熟，合作媒体的选择，缺少经验。特别是媒体选择上：在众多的媒体潮流中，我们关注的应该根据公司自己的实际出发，而不是盲目追求主流。要善于从中挖掘潜力。寻找更多的共鸣点。

最后，要学会管理战略伙伴，我们还得保持自己的独立性。这半年的工作，还没达到理想的效果，但品牌推广部，不管是内部配合还是在对外公关上都取得了巨大成功。特别是在公司人脉拓展公关上都达到了前所位有的高度。

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**运营年终述职报告篇十三**

20xx年对我而言，是非常成心义的一年，在这一年我迈进了工作一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的的各位同仁，在支行领导的关心、爱惜和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开辟，将分理处的发展推上了一个新的台阶。一年来，我主要围绕以下几个方面展开工作：

一、从基础业务进手，着力于柜员素质的培养，保障分理处工作的稳健推动

（一）建立健全各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并依照缺甚么补甚么的原则，补充制定了相应的手工登记簿，对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

（二）加强监视检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定具体台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核过失率，并催促整改题目，及时消除事故隐患，解决题目。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

（三）配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行展开传票外包业务以来，严格依照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票辨认率稳步上升，柜员辨认率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

二、规范财务管理，加强内控管理，规范经营，发掘新的业务增长点

（一）为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格依照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时正确的进行各项财务资料的报送，并于每个月、季末进行具体地财务分析。

（二）在员工中常常展开职业道德教育，引导员工建立爱岗敬业、老实取信、酷爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监视体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操纵规程，做到依法办事，合规经营。

（三）立足我分理处业务灵活这一上风，不断开辟客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和上风，获得了比较好的效果；其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

三、恪尽职守，切实加强本身建设

我在抓好业务和管理的同时，切实重视加强本身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，把握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中，积极帮助主任、柜员及三方职员解决实际题目，推动分理处各项工作的展开。三是加强团结合作，不弄个人主义。

回顾过往的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工获得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。固然我在20xx年的工作中获得了一定的成绩，但还有需要在20xx年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过往，20xx年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年有新的气象，来迎接其他贸易银行的挑战！

**运营年终述职报告篇十四**

友众传媒运营总监的职位概要：

策划推进公司的业务运营战略、流程与计划，组织协调公司各部门执行、实现公司的运营目标。

传媒运营总监的工作内容：

1、修订及执行公司战略规划及与日常营运作相关的制度体系、业务流程；

2、策划推进及组织协调公司重大运营计划、进行市场发展跟踪和策略调整；

3、建立规范、高效的运营管理体系并优化完善；

4、制定公司运营标准并监督实施；

5、制定公司运营指标、年度发展计划，推动并确保营业指标的顺利完成；

6、制定运营中心各部门的战略发展和业务计划，协调各部门的工作，建设和发展优秀的运营队伍；

7、完成总经理临时交办的其他任务。

职位描述：

1、在公司经营战略指导下，进行市场调查和反馈，组织友众汽车传媒公司的整体定位、风格设计、业务方向的综合策划，确立公司定位与发展方向；

2、组织目标市场、竞争态势、客户需求等的调查，撰写市场分析与评述，创意新的赢利模式，策划广告业务的运营、业务拓展和产品销售的综合推广措施，推动传媒公司商业模式的形成和相关广告的设计、优化；

3、根据公司定位及运营项目策划，确定相应栏目及方针，依此从信息源中筛选信息内容 ，进行内容的具体规划，并制定具体运营项目的工作计划，组织运营项目的实施；

4、与其他广告传媒运营商建立良好的业务合作关系，发展与培养合作伙伴，协调公司与客户之间的资源，开展运营项目的推广工作，提高有效访问量，保证汽车广告运营项目的顺利执行与业务目标的达成；

5、根据业绩、市场反馈等对汽车广告运营项目进行监督、控制和绩效评估，及时调整市场策略与内容，保证项目运营目标的持续达成；

6、根据公司经营方针和部门业务需要，合理设置部门组织结构和岗位，优化业务流程，合理配置人力资源，开发和培养员工能力，对员工绩效进行管理，提升部门工作效率，提高员工满意度。

任职资格：

1、能独立进行大型传媒广告业务的整体开发及市场推广；

2、有丰富的市场策划、营销推广、广告媒体工作经验，从事过传媒公司的整体运营工作；

3、性格开朗，善于沟通，有较强的管理及执行能力，能带领团队成员完成广告设计、改造及运营工作；

4、责任心强，踏实肯干、诚实敬业，能够主动承受工作压力。

**运营年终述职报告篇十五**

任何方法论永远是方法论，放在实际工作中可能并不适用，说一千道一万，不如自己亲自去体验!

产品运营是一个极其苦逼的工作，相信很多做过的人都有这个体会，很多人因此也选择了转行。没受过委屈、吃过苦吃过亏、没背过黑锅、挨过用户的骂、被同事领导公司质疑、没为工作哭过、写过长邮件、发过牢骚抱怨还得坚忍着把工作做好、遇到瓶颈绞尽脑汁、请教别人没人搭理......根本不算做过运营。

坦白讲，我的确做的还不够好，我也不会回避。我不是“神”，只是经历过于复杂，只是觉得我真的很用心做了很多年，做了一点实实在在的事，我知道很多人并不一定看的上，但我在其中找到了一些门路，我并不是个只知闷头做事的人。国内对于运营这块还没有系统化、标准化的教程可供参考，我只是希望我总结、悟出来的一些道理、一些方法，能够给看到我的文章的人一些启示。

一、产品运营有三个前提：

产品运营的前提1：你必须热爱自己的工作。把兴趣融于工作，才能发挥出最大的潜力和威力。

这点我想不用我过多解释，大家都懂。但最难的是，你是否能够一直坚持。

你是否曾为了多拿几百、几千甚至几万的月薪，跳槽到了一个自己根本不喜欢的行业?我曾对我带过的人说，你在一个公司的价值，绝对不是以多了几百几千块钱来衡量的，而应该以倍数计算，这才是你应该努力的方向。

你是否问过自己“究竟喜不喜欢这份工作”,如果不喜欢，那就换一份自己真正喜欢的工作吧。千万别勉强自己。30岁之前是积累经验的黄金时期，30岁之后，有多少人还能虚心请教、深入一线?所以留给你的时间并不多。一年年蹉跎过去，曾经的雄心壮志也便渐渐被磨平了棱角了。

如果你工作了几年还找不到自己的真正兴趣点，那只能用可悲来形容了。但是有一点必须说，兴趣也是可以慢慢发掘甚至改变的。以我的亲身经历为例，许多许多年前，我曾经一直想去腾讯做个体育编辑，理由很简单也很幼稚，我喜欢nba，我以为去腾讯能弄个五位qq号。后来做了社区，虽然论坛我玩了很多年，从网易校友录玩到chinaren，我却不是玩猫扑的，去了猫扑之后，它改变了我，网友感化了我，工作感化了我。

产品运营的前提2：认清和正视自我

我们为什么努力工作?无非是让自己未来的简历上，每次能够多一点点光辉耀眼的亮点。我们为什么要学会“忍”?因为要把这个字变成“韧”。

我们为什么要学习和积累经验?因为自己还做的不够好，学海无涯，山外有山，人外有人。你选择一个公司，选择一份工作，问过自己“究竟要的是什么“么?如果清除了，那就坚持去做。

我每次面试遇到工作2-3年的人，都会说：工作2-3年是一个心理浮动期，你可能认为自己积累的不错了，很多人甚至觉得自己都可以去创业了，其实不然。其实你还远远不够，这个时候你应该去一个公司，好好沉淀3-4年，哪怕这个公司再烂，你需要好好、系统化地熟悉下一个行业，让自己经历一个和公司共同成长的过程。

产品运营的前提3：学会感恩

你必须感激那些帮过你、带给你变化、激励/刺激的人、对你严苛的人。

我的启蒙恩师，把我带进了互联网，姓赵，17岁东北师范和河北美院的双学位毕业，带我时他32岁，当了9年老师，做了6年互联网。我从他身上，读懂了做好工作的必要条件：无怨无悔、勤奋、付出。

现在网上负能量太多，很多人在无秘里宣泄公司多么多么不好，其实是坏事。抱怨、负面情绪是会传染、带坏好心情的，不喜欢就别勉强自己了。你该感谢你的公司，最起码一点：给你薪水，让你不至于饿肚子。

你必须感恩用户，懂得这点，你就知道用户运营的基本出发点，其实是出于对用户的尊重需要，这样你就学会了换位思考。

二、产品运营需要让自己的思维经历几个转变：

1、一颗不满足的心

永远不要觉得自己做的很完美了，尽力做到让自己满意即可。

每天比别人多努力一点点，日积月累，你和他的差距将不是一倍、两倍，因为这和财富的积累一个道理，有钱的永远越有钱。等人家打通了任督二脉，你如何还能追的上?

永远不要觉得自己的知识储备足够了。如果你真觉得自己做的很不错了，如果你有条件学习更多的东西，那就趁机会多学点，给自己创造机会。比如你是个编辑，你完全可以学习运营，可以学到产品相关的一些知识。其突破点，就在于他们交叠的部分。比如通过掌握社区的基本逻辑、功能，加上你的基础底子和对社区的理解，你是完全有可能往产品人员过渡的。如果知道这些，你根本不会觉得你上班还有空闲的时间。

2、让自己的思维不僵化

我多年前也曾经做过编辑，也经历过思维僵化的过程。每天做重复的事，思维成了定式，我花了三个月时间才转变过来。

当你每天都做同样事情的时候，你需要警惕了。也许你脑子已经钝了!这很可怕。让自己思维不僵化的方法很简单：每天逼自己做一些不同的事情，开拓下思维。我成长最快的阶段，是09年负责贴贴的时候，其实就是不断尝试新的方法来突破自己，研究无线，做seo的工作，做微博等等第三方平台的事情，而这些，根本不属于我kpi的范畴。所以最终，运营工作的所有环节，我全部经历了一遍。最小的，你可以把平时的每一项工作，哪怕发一个帖子，也努力做到比别人多想一小步，这样日积月累也很可怕。

3、学会让自己的工作变的更简单

练好基本功是前提，熟能生巧。再者思维上，你也要努力这么想，让工作简单，绝对不等于偷机取巧，而是要学会节省时间。工作是取巧不得的，思维决定行动。

节省时间用来干什么?用来学习更多的知识、做更多更有意义的事情。

运营工作往往很细碎、很复杂，涉及的东西太多，又得花时间，而且，短期还不容易见效，这也是很多公司忽视运营的原因。所以，耐性不好的人做不到优秀，对运营没耐性的公司做不好运营这一环。

工作变得简单，有个很有效的办法，就是学会总结归纳，把基本的运营工作变的流程化(但不是所有运营工作都可以流程化的)。比如用户运营、活动运营、内容运营等的细分工作，都可以形成一个流程的。

三、产品运营需要懂得几个原则：

1、二八原则

这是运营工作中最重要的一个原则。所有工作都遵循这个原则。

比如版块运营，需要重点运营最核心的版块。用户运营，需要维护塔尖的用户。工作时间分配，需要把80%的时间用来做20%最有意义的事情。做热点运营，要把主要精力铺在那些最热门、最出彩的内容上。工作汇报，需要先总结出你做的最主要工作(领导很忙，一般不会看全部邮件的)。

关键一点，你能否把二八原则用到极致，这才是差别最大的。你往深了想下，就会知道，运营的每个环节，都是可以再继续细分的，这样你还要二八原则了想。把最管用的办法往死里做，就是极致。

2、用户至上原则

运营工作中最基础的一环就是用户运营，最难的一环也是用户运营。用户至上、用户为王，很多人从来都知道，从来挂在嘴边，做的时候却不是那么回事了。为什么?说白了就是根本不懂用户。

一个和用户连聊天都没聊过的人，是没资格谈运营的，就像婚恋网的邵光荣所说，很多产品型的公司，核心需求都来自调研，这完全就是错的。真正的需求来自核心用户，调研的结果只能作为参考。

3、冰山理论

这个就不赘述了，冰山以前的东西最难积累，你得花几年，甚至要一生一直积累，但是不能不积累。

4、换位思考

这点其实比较难，不过关键时刻可以尝试这么思考问题。比如处理用户的一些问题，换一个角度，自然就明朗了。

用户为什么来你这里，现在可用的工具那么多?选择来你这里玩，至少说明对你还没失望，那么，你有什么理由不珍惜他们?

5、类比推理

做运营，其实就好比管理一家公司。你就是ceo，想做的最好，是需要负责足够感情的。所有用户团队的管理，或者用户工具的运营，都是需要分级管理的，好比管理一个部门，至少得有个leader吧!至少也得是两级。

像用户挖掘的工作，可以比作谈恋爱，最好的人永远不是等来的(最好的用户等不来的)，需要做好充足准备(运营基本功)，你需要多去了解女孩的心理(用户心理)，多去认识更多的自己合眼缘的用户(目标用户、拓展渠道)，因为人家不一定都搭理你(不理你的用户多的是)，一旦找到最适合自己的就要用心去呵护对方(产品运营，培养足够的忠诚度)。

其实说到底，你真正具备了以上这些我所谓的那种“特质“，你基本就到了马斯洛需求层次理论里的最高阶段：自我实现的需求。要知道，只有5%的人才能达到这个境界。这时候，公司根本就无需要求你加班、领导也根本不用天天催你，你自己已经会逼自己成长，去学习，去踏踏实实实践，因为说白了，你是在为你自己而工作!

**运营年终述职报告篇十六**

现对电商部门面临问题和工作情况作如下总结：

一、部门销售情况（20xx.9-20xx.12）

1、销售总金额：348445.74（退货不计其中）

2、销售总件数：2985件；平均每件117/件（含电商款式数量：1168件占总量39%）

3、总销售笔数：1961笔平均每笔1.5件

4、销售款式数量：162款其中电商款式6款占总款数3.7% 10年春夏2款（销售37件）11年春夏8款（销售89件）12年100款（春夏21款，秋冬78款；共销售20xx件1款为电商款售574件）

13年43款（销售869件5款为电商款售594件【4款长衬为工厂外单品改标销售】）

14年春夏9款（售14件原价平均7折售卖）

5、退换203件退换率6.8%

二、面临的问题

（一）产品

在产品上我们一直都是销售的以公司库存为主。库存产品存在的问题是

1、款式过旧

2、在质量或版型存在问题

3、价格过高（12年5折，13年7折，14年9折；过季适时调整。）

4、结构对比失调。上下装比例不合理，类别不全。

5、当季款式数量过少。全店商品数量没有超过100件。

6、产品没有新款可上。没个季节都没有产品可以按每星期3~4款可以更新上货。导致旧客户留失，复购率低！

（二）价格问题

由于为保护线下实体店铺的利益线上销售的价格都会相对过高。

1、当季新品9折。由于线下实体新品很多都实行进店9折，vip客户8.8折甚至8折，

还有更低。

2、因为公司线下客户较多，并且没有很好的进行约束，客户销售灵活，众多选择线下及

线上同时进行销售，加之线上线下产品并没区分开，所以造成价格混乱，最终损害到客户及

公司的利益，网上售卖的当季产品7折售卖。

（三）渠道冲突

1、价格冲突。价格是引起电子商务渠道与传统渠道冲突的主要因素。由于实行电子商务能为企业节省巨额的促销和流通费用，大降低了产品的成本，价格会低于传统渠道上相同产品的价格，甚至可以绕过中间商直接向消费者供货使低价销售得以实现。而这往往会引起传统渠道商的不满，产生冲突。价格优势已经成为吸引购买者的一大亮点，这无疑会对传统渠道商的利益造成伤害，从而产生冲突。但我们电商刚好就本末倒置！

2、款式冲突。线下线上同款，或者线上旧款线下新款。

3、顾客冲突。由于各种原因，我们品牌在线上的客户90%为线下客户。

4、对促销策略的冲突。尽管电子商务渠道与传统渠道市场定位不同，双方各自不同的细分市场，各自的促销目标不同，各自都采取不同的促销策略，但很可能会影响到其他渠道商的利益，从而引发冲突。

（四）供应链体生产、仓储、财务、物流配送

1、生产回货周期慢。如13年电商生产一款电商款的裤子g12205006a。生产数量为1000条，7月生产11月底还才回完货品。在质量上还出现换面料过薄，产品质量过差，容易破档。

2、仓储问题。仓库出货不严谨，未对出货产品进行检查，有质量的货品照样发出，出现颜色不对码数不对等情况发生。

3、物流配送。由于仓库搬迁导致在货品配送成本增加，或配送时间过慢导致电商店铺整体评分过低。（部分快递不上门收件）

（五）团队问题

电商部从始至终都没有一个完整的团队。20xx年上半年没有专业的美工，下半年没有推广、没有售后客服，没有专业产品文案。

（六）推广

淘宝、天猫还是其他方面的推广投入都有所不够。主要原因：

1、货品部足。

2、资金问题。

（七）决心

20xx年9月起电商有多次方向性的转变但都是因为各种原因而无法坚持到最后。如全网营销做批发，中期新升·style，后期生产接单和境外电商都没有坚持下去。任何一项事业都是需要执著和信心去做的，电子商务也不例外，许多传统企业进军电子商务后没有好好坚持，自己没有放下架子沉下身子，把自己当年传统企业创业初期的执著和坚持给忘记了，没有或者不愿意沉下去从细节当中推进，一段时间下来没有明显的进展就放 弃了，还老是觉得这个产业还不成熟，还处于恶性竞争，诸不知等到良性竞争了，你还有机会吗。最后一点感受是传统企业进军电子商务，如果企业主自身不是一个狂热的电子商务运用者和爱好者，要做好电子商务还是有门槛的，不管你是不是真的懂，但我认为传统企业进军电子商务，带头人一定是电子商务的倡导者，因为自己不懂或者不热爱的事情是很难让别人去做的，也很难带领着大家朝长期的目标奔进。

**运营年终述职报告篇十七**

尊敬的各位领导，各位同事：

转眼间工作时间已过去一年，在这一年里头，我们盈众传媒取得了优异的成绩。在这里，向各位领导和同仁汇报一下。

分业绩、日常管理、企业文化建设三个方面简单介绍一下我的工作。

首先，业绩方面。在一年里头，我司共与全家4单位达成合作共识，完成各类项目、作品共计x余项，累计金额达x多万，其中，与远航汽车销售服务有限公司、众赢汽车俱乐部公司之间的合作，更是得到了集团上下的关注。具体项目正在进行中。另外有多项项目正在洽谈进行中我的主要工作是作出符合实际的运营战略以供我司总经理及对方总经理参考，同时对后期的服务给予完美的支撑，以期获得合作对象的青睐，从接单情况来看，工作应该完成的还不错。但是要继续加强与合作伙伴的交流与沟通，特别是对方的运营总监，保证合同的完美履行。

其次，日常管理方面，修订及执行公司营运相关的制度体系、业务流程，使之更有效率；组织协调公司各部门执行、实现公司的运营目标；建立规范、高效的运营管理体系并优化完善等。

最后，关于企业文化的建设。我司在运营过程中发现，好的企业文化能增强凝聚力，增加员工对公司的认同感，产生向心力，最后导致一个良好的工作氛围，保持公司高速、平稳的发展。因此，在集团领导团队的带领下，我司开展了各式各样的活动，如研讨、游戏、拓展等各种手段，强化了员工的服务理念，增加了员工对企业文化的认同感，取得了良好的效果。我们相信，这些好处，必将在以后的工作中更好的凸显。

当然，我的工作还存在很多的不足之处，希望集团的领导、我司总经理、各位同事能给予监督，并提出你们的要求。

最后，谢谢大家。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

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