# 2024年商务工作总结(九篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-07-20

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。商务工作总结篇...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**商务工作总结篇一**

一、注重学习，勤于思考，努力提高理论修养和工作能力

理论是思想的基础，思想是行动的先导。我始终把学习放在十分突出的位置，不论工作再忙，每天都要抽出一定的时间阅报纸、看文件、学业务，并结合具体工作中遇到的问题进行思考，在学习中寻找解决问题的答案。特别是在全市开展的“解放思想、科学发展，奋力实现新跨越”大讨论活动中，我自觉克服工学矛盾，除按时参加局党委组织的集中学习外，还抽时间自学，系统地学习了《市委“解放思想、创新发展，奋力实现新突破”大讨论意见》、《s书记在大讨论动员会上的讲话》、胡jt总书记《继续把改革开放伟大事业推向前进》等内容，进一步加深了对解决思想，科学发展重要性的理解和认识。一年来，共记学习笔记3万多字，撰写心得体会4篇，理论水平和工作能力有了明显提升。

二、自我加压，永不满足，出色完成各项工作任务

多年的基层工作，使我养成了不怕困难，勇于进取的拼搏精神，在任商务局常务副局长以来，我深知自己肩上的担子更重了，更加坚定了一门心思干好工作，以实实在在的发展效果来回报组织的信任和期望的信心。在具体工作中，拿出了拼命三郎的精神，把全部的精力全部用到了工作上。

一是超常规抓好项目建设。食品工业园二期项目不仅是食品公司做大做强的关键项目，也是市里确定的重点项目，总投资5x万元，建筑面积28x平方米，包括改造提升生猪屠宰线、牛羊屠宰线、冷鲜肉加工分割线。为确保这个项目顺利推进，在开工前，我同食品公司班子共同制定方案，协商分工，亲自报批审批手续，协调工农关系。为节约资金，在我的提议下，工程采取包工不包料的方式进行建设，并带领干部职工跑市场、跑采购，了解行情，货比三家，以质定货，以价取胜，仅此一项就为单位节约资金600多万元。为保证工程建设进度，和建筑商签订了进度合同，采取以进度付款，超进度奖励的办法，鼓励建筑队赶工期。在工程建设过程中，我几乎每天都在工地现场，抓监工、抓质量。使这个项目当年开工建设，当年主体竣工，创造了高层建筑的最快速度。今年，我又自我加压，投资9000万元，新开工建设了33层高，建筑面积60000余平方米的食品大厦三期综合大楼项目，这个项目是目前kk地区最高的建筑，也是uuu一个新标志性建筑。项目开工以来，我们按照二期的动作模式，在保证质量的前提下，夜以继日，加快施工，目前主体已建至四层，仍然保持了义马高层建筑的建设速度之最。

在去年年底，我又被抽调到oo快速通道建设指挥部，具体负责项目的施工。在接到通知后，我丝毫没有犹豫，积极投身于我市重点工程建设。项目开工以来，在抓好食品工业园三期建设的同时，拿出了一多半的精力投入到快速通道建设中。几个月来，每天都在工地现场度过，主动放弃节假日，加班加点，从协调工农关系、质量监督、工程进度等方面，尽心尽力，尽心尽责，保证了项目建设的快速推进。尤其是在居民搬迁、土地征用过程中，涉及拆迁农户20余户，征地涉及100余户，难度大，时间紧，在指挥部领导的大力支持下，和同志们一道经过扎实细致的工作，没有发生任何纠纷和上访现象，为工程建设创造了良好的工作环境，受到了上级领导和社会的一致好评。

二是尽全力抓好稳定工作。针对商务局系统大，历史遗留问题多，不稳定因素多的实际情况，我坚持一企一策，区别对待，研究具有更强针对性的解决方案。对百文公司等已改制企业重点是督促引导，规范运做，协调解决实际问题，为他们提供一个良好的发展环境，帮助他们做大做强。对建材公司、木材公司等未改制企业，我们一企一策，通过出让资产解决职工的债权债务。我先后召集建材公司、食品公司、燃料公司、木材公司等单位负责人会议，讨论解决职工的实际问题，一年来协助企业解决120余名职工的“双金”问题，企业职工思想稳定，没有发生任何越级上访和集体上访事件。

三是硬手腕抓好市场整规。协调工商、质检等部门，加大联合执法力度，重点检查了农资、肉品、生活必需品市场，严厉打击假冒伪劣等坑害消费者现象，保障我市居民消费的合法权益。坚持对肉品市场每天一检查，肉品上市合格率达到了100%;对成品油市场进行了专项整顿，成品油市场管理进一步规范;酒类流通备案登记正在进行，目前已登记69户。同时定期深入各大市场、超市，掌握全市重要农产品和生活必需品供应情况，价格变化，每旬、每月及时上报上级商务部门，为国家宏观调控提供科学依据。这项工作由于采集的数据准，上报及时，今年3月份，我局被省商务厅授予河南省市场运行监测信息报送先进单位荣誉称号。同时积极落实省政府xx年十大实事，开展了 “万村千乡市场工程”和“家电下乡”活动，我市722户农民得到家电补贴，直接受益14.29万元，由于此项工作扎实，措施得力，在全省各县市名列第三，得到了省商务厅的充分肯定。

三、洁身自好，严守规定，争做合格的领导干部

建筑工程是各种不廉洁行为容易发生的敏感点，因此，在工作中，我始终坚持以一个共产党员的标准严格要求自己，忠实履行廉洁从政承诺，模范执行党风廉政建设的各项规定，严以律己，宽以待人，堂堂正正做人，清清白白做事。能自觉参加民主生活会，主动检查自身党风廉政建设责任制执行情况和廉洁从政情况，积极开展批评和自我批评。严格按照建筑行业有关规定办事，从工程立项到招投标，坚持公正、公开、透明，把项目当做自己的事情来办，杜绝了各种腐败现象的发生。严格遵守公车管理的各项规定，没有用公车参与婚嫁活动等，无借参观考察、学习培训、会议研讨、招商参展等名义用公款变相出国(境)或到国家明令禁止的风景名胜区旅游。严格执行通讯工具管理规定，未用公款新购和安装移动电话、住宅电话;没有违规报销通讯费。认真落实市委、市政府关于转变干部工作作风的要求，经常深入企业及项目建设一线，千方百计为基层服务，为基层排优解难，经常深入困难职工及分包村组群众家中，了解他们的生产生活情况，帮助解决实际困难，以新时期优秀共产党员的标准从严要求自己。

一年来，自己虽然做了一些工作，但与上级领导的要求相比，与职工群众的期望相比，还有一定差距。在今后的工作中，我会更加严格要求自己，不断提高工作标准，以全新的思维、全新的理念、全新的面貌投入到工作中去，扎实工作，奋力拼搏，为xx市实现“两个率先”奋斗目标做出新的更大的贡献。

**商务工作总结篇二**

(一)省级电子商务项目运营稳步推进。

通过省级电子商务脱贫奔康示范县项目的实施，目前已建成1个电子商务公共服务中心、5个乡(镇)电子商务服务站、21个村级电子商务服务点，建成1个电商物流集散中心，开展6个农产品品牌培育，完善4个品类农产品生产质量规范、分级标准和分级包装，开设/加入8个第三方平台特产馆，建设一个o2o展销体验店或专区;通过项目建设，推动实现全县农村电商交易额年20%以上，农村电商年交易额5000万元以上、乡村旅游规模及对应网上交易额增长20%;，完成30家以上农业生产主体的第三方平台电商应用，开展电商进农村培训1517人次。通过项目带动，初步形成三级电子商务公共服务体系;县、乡(镇)、村三级物流配送体系正积极完善;打造和培育一批农特产品品牌和县域农产品公共品牌，并推出农产品公用包装，助力“造，销全国”;建立和完善优势农产品标准化体系;与第三方电商平台合作，实现农产品的电商应用，初步达到了报备细化实施方案的绩效目标。

(二)国家级电子商务进农村项目有序开展。

1.领导重视，推进有力县自20xx年7月成功申报国家级电子商务进农村综合示范县以来，县委、县政府高度重视，成立了以县长为组长，经信局、扶贫移民工作局、农水局、财政局、审计局等多部门主要负责同志为成员的国家级电子商务进农村综合示范县项目领导小组，形成多单位协同建设的联合机制。按照县国家级电子商务进农村综合示范县项目专家评审招商文件的有关要求，经公开报名、专家组评审、县政府审定，确定云背篓农业科技有限公司为县国家级电子商务进农村综合示范县项目第一标段(农产品上行体系)中选实施企业;确定阳光绿源农业发展有限公司为县国家级电子商务进农村综合示范县项目第二标段(电商公共服务体系建设)中选实施企业。

2、科学规划、健全体系

坚持以“国家级电子商务进农村综合示范县项目”建设为抓手，积极开展电商建设各项工作，通过电商进农村项目建设，示范带动全县电子商务发展。一是包装培育特色优势农产品品牌。选取蜂蜜、祥巴文化手工制品、柿子、刀党、猪苓5个产品进行公共包装及电商包装提档升级;选取苹果、柿饼、核桃、蜂蜜、花椒、黑木耳、菌子、香菇、羊肚菌、松茸干片、牛肉干、野鸡蛋、藏鸡蛋、藏香猪腊肉、土豆、茶树菇16个本土产品进行开发。通过技术手段和市场化运作，减少供、销中间环节，实现农户与市场实现无缝产销对接，让“农产品上行”切实取得成效，切实让农民享受到经济社会发展的成果，助农增收;二是加强宣传推广。组织参加农业农村部主办的深度贫困地区农产品产销对接会，邀请中央电视台记者拍摄县展台和展品并通过新闻联播予以报道，接受农业农村网采访，推介县农产品;协调省市企业来县考察，与县企业建立产品销售合作关系，藏香猪已进入市场平台销售;协调组织县政府、部门、企业参加第24届中国国际小商品(标准)博览会，与市政府、部门、企业深入对接。三是注重沟通协作。先后中国标准化研究院、阿里巴巴、京东集团协调，推进县实施电子商务进农村综合示范县项目;邀请京东云、淘宝大学负责人来县考察交流，商谈合作;协调与京东集团达成签署合作协议意向。

3、筑牢硬件、完善服务

一是筑牢硬件基础。依托项目建成县级电商运营中心1个，本地28家优秀企业已实现入驻，建设县级电子商务仓储物流中心1个，县级o2o体验店1个，建设1个旅游电商扶贫示范基地，国家级项目公服中心建设整体规划已确定，同时在全县范围内招商;改造建成乡(镇)和村级电子商务服务站点。拟建50个电商便民服务站，其中，乡镇电商便民服务站12个，村级电商便民服务点38个。站点将实现“网络代购、网络代销、快递收发、便民服务、乡村超市、普惠金融”等综合性功能;

二是加强农产品质量安全追溯体系建设。针对当前扶贫工作开展，收集16种产品信息，率先启动了“扶贫”商标使用权申请，“扶贫—高原藏区”包装也已经投入业务运用，“三品一标”认证工作和电子商务质量保障综合溯源系统将于近期启动;

三是综合运用第三方电商平台运用。已经在“云背篓”平台开设了专区，目前正在进行产品上架;京东地方馆的资料本周完成审核程序;网上供销社将于11月中旬正式上线。同时，为了进一步打开本地市场，保障项目建设内容后期运营成效，开设了“云背篓团购群”，先期以优质价廉产品打开市场，用新时期电商新运作方式促进本地经营思维转变及经营业态升级，后期将对本地产品进行定期团购推广。

二、存在的问题

一是物流成本高，物流通达率低。县地处偏远，县域内大部分乡镇交通不便，路程远，出行困难，物流配送成本高风险大，企业发展乡村物流只能亏本运营，尤其是冷链物流体系不健全，农村生鲜产品物流短板突出;

二是电商专业人才匮乏。这是发展我县电商的一大瓶颈，极度缺乏电商运营管理、实践、创新等方面的专业人才;

三是老百姓对电商的知晓率、认知度和重视程度低。因电商带动农民增收不明显，电商站点负责人很多是被动参与电商工作，积极性不高，电商服务站点作用发挥不大;

四是农产品的标准化，品牌化程度低。目前我县具有特色、具有代表性、成规模的农产品数量为零。农产品基本以分散的小农生产为主，没有建立农产品生产过程控制、质量检验、清理筛选、分级包装、冷藏保鲜等一整套的质量管理体系。

三、下一步工作打算

一是加快国家级电子商务进农村综合示范县项目建设进度。加强项目监督与管理，并做好县域电商产业资源整合力度、宣传力度，充分发挥项目领导小组职能作用，在规定时限内保质保量完成电商进农村各项工作。

二是加快并完善县域三级电商服务体系建设。引进有实力、有专业、有信誉的电商服务商入驻县级电子商务服务中心，做好本地电商企业和个人的入驻和政策落实工作，积极搭建有利于电子商务企业发展的支撑体系和政策环境。进一步强化乡(镇)和村级电商便民服务站的运营效果，积极衔接产销对接、购销对接等问题，让本地农产品真正走出去。

三是加大电子商务推广应用力度。依托京东特色馆等国内和本土电子商务销售平台，引导企业依法营销。支持企业创建特色商品线下体验区和实体店，同步推进商品线上线下销售，促进传统商贸转型升级，实现平台与城乡居民日常生活有效融合。

**商务工作总结篇三**

作为中层管理岗位的基层干部,仅管在具体的工作方法、工作经验上还存在许多的不足之处,但我始终兢兢业业地履行着自己的工作职责,把每一项工作作为对自己的挑战,作为自己进一步学习提高的动力,作为不断完善自我的大好机会,虚心学习,在各位领导同行的感召带动下,顺利完成了本年度的各项工作任务,通过具体的工作开展,在做人做事等到方面得到了一定的提高。

在今后的工作中,我将一如既往地努力工作、认真真学习,学习各位领导、同仁总揽全局的工作气度,游刃有余的工作能力,宽以待人的工作胸襟,不断提高自身的工作能力和综合素养。

过去的一年中,始终以\_\_\_重要思想为指导,忠实贯彻学院领导的精神意图,在公司领导的直接领导和全院各相关部门的密切协作下,坚持三服务、两育人的宗旨,忠实履行自己的工作职责,从以下五个方面开展本部门的工作:

1、以安全为本;始终把安全工作作为食堂工作的生命线,思想上高度重视,措施上保障得力,建立卫生安全责任制和就餐值班制度,发现问题,及时处理,同时规范采购程序,严格遵守采购索证制度,从源头上杜绝劣质原料流入校园。

2、以提高质量为核心;加强对采购环节的监控,努力降低伙食成本,加强内部的核算管理,节约运行成本,努力做到提供的饭菜质价相符,继续开展了炒好每一个菜,烧好每一锅汤,做好每一个点心,蒸好每一板饭,服务好每一位同学的五个好主题教育活动。

3、以确保卫生为重点;日常工作中狠抓食品、个人、环境三大卫生环节,并将责任明确到人,层层落实,有效防止了食堂食品中毒事故的发生。

4、以优质服务为宗旨;制订了食堂服务制度,要求中员工在服务过程中要以人为本,想学生所想,急学生所急,提出服务从点滴做起的口号,要求员工从细小处做起,从规范化做起,有效化解了食堂就餐过程中出现的各类矛盾。

5、以队伍建设为保障:经过近风年的努力,目前已初步形成一支作风过硬、素质优良的稳定的员工队伍,特别是今年和南师经营食堂易位经营以来,f1一楼自营食堂的日均营业额高出二楼南师食堂6000余元,而以往一楼南师食堂仅比二楼自营食堂高1000-20\_\_元;f2二楼自营食堂日均营业额和一楼南师经营食堂基本持平。

围绕上述五个方面的内容,过去的一年中,本人做了一些具体锁碎的工作,具体汇报如下:

1、保证了近万名在校师生的就餐保障工作,全年完成总营业额870余万元,返还教职工餐补3.8万余元,上交公司净利润70万元。

2、业心准备,积极筹划,顺利完成了省教育厅文明食堂申报工作,并顺利通过了相关专家组的初评验收,同时被专家组确定为明年的省文明食堂先进集体入围单位。

3、积极应对下半年度原料价格上涨给食堂经营带来的冲击,严格成本控制,加强内部管理,建立了规范的核算制度,开展向垃圾桶要一个点的主题教育,保证了供应价格的稳定,有效维护了校园的和谐。

4、通过召开师生座谈会、系部走访、建立就餐值班制度等多种形式,倾听师生呼声,不断改变服务质量,提高服务水平。

5、积极参与创建卫生城市的各项工作及学院对外的各项接待工作,展示良好的窗口形象。

6、成功举办了新一届优质服务月,展示了食堂的整体实力,拉近了和师生间的距离。

7、做好新生接待及军训的各项服务保障工作,发放新生饭卡3000余张,并成功实现了售饭系统和银行账户的对接。

8、完成了食堂售饭窗口的隔断、校园主蒸汽管道的改造、浴室热水供应管道改造、二期食保温管道铺设等多项工程。

9、完成了假期加班教师及补课同学的餐饮保障工作。

10、完成了炊事员用工管理办法、食堂目标责任制度及炊事员薪资发放办法的制订和实施工作。

11、完成了餐饮管理的各项日常工作,加强了对各食堂日常工作的监控力度,配备专职人员,定时定点对各食堂的安全、卫生等各项工作进行全天候检查。

12、完成了食堂卫生、安全、采购、帐务管理等各项规章制度的建立健全工作,并实现了仓库结算电处化。

本年度个人工作的缺点:

1、基层岗位呆的时间较长,锁碎的事情处理的较多,全局问题思考的较少,有些工作缺乏前瞻性,主动性,统领全局的能力不强。

2、忙于具体事务,归纳总结不够,没有形成一套规范的管理体系,工作有时有随意性。

**商务工作总结篇四**

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。

作为医疗行业，销售额是公司的关键之一，医疗的网络营销在这几年处于火热状态，加上很多网民是通过网络来了解疾病知识，想要占领医疗市场份额，在于良好的营销模式。回顾即将过去的这一年，在公司领导全力协助下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出各个目标展开工作，紧跟项目组各项工作部署。在网络推广方面做了应尽的责任。

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。

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xx年的工作做如下简要回顾和总结：

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。

2、能严格执行公司网络部门制度。今年的电子商务的比较火热的时代，各个行业想在电商市场大捞一把，作为医疗行业的电商人员，网络推广作为企业网站宣传的先锋，不断地关注搜索引擎的变化，不断地调整策略，以适应搜索引擎市场的变化，与同部门其他人员同舟共济，为整个项目组的月目标不断努力。

不足之处：对于网站的品牌宣传不是很到位，有一定的滞后性，很好的理念没有及时落实到实践中，争取13年改进这一现状。

3、站内优化。自从搜索引擎变化之后，项目组几个站被降权之后，开始着手开始做新站，新站在上线之前，进行关键词的选择和网站框架的选择，在这种过程，网站的排名不断地的波动，所以不断地加强站内优化小细节的维护。

不足之处：网站首页经常变动，站内内容质量不高。

4、站外推广。站外推广是作为网站与外界进行交流的窗口之一，去年的下半年，整个外推市场就开始紧缩，此时就开始找平台，比如最近的新闻源、全球网等平台，作为宣传的手段。

不足之处：很多外推的文章没办法得到良好的质量控制，就不知道发外链能不能产生转化率，寻找高质量的平台还是很重要。

5、推广策略：

(1)、分散流量是网站推广的重要事情之一

seo是网络营销方式之一，只有与sem、edm、事件营销等相结合，项目组主要靠360、百度、搜狗等搜索引擎，至于其他搜索引擎引流不是很多，根据去年的一年的时间的关注，目前爱民网站日pv：1000-20\_\_之间，ip:700-1000,这样的流量属于偏少阶段，同期相比下降很多，这说明我们现在推广宣传力度还不够，进而影响产生咨询量。

(2)、注重用户体会

在上年里，搜索引擎不断地变化，对于网站运营，我们有时候要从用户者角度来考虑事情，只有用户体验做好，把用户当做顾客，始终坚持“顾客是上帝”，做好服务，这样对于网站才具有生命活力，才能获得源源不断的流量。

(3)、推广方式

在做外推的时候，要坚持以多样性为主，这样才能获得更多的流量，比如：多样性你的锚点文字链接、多样性的页面连结、多样性你的流量来源、多样性你的网络营销方式等，不断地引进新的营销方式，最终应用营销整合，才能使网站处于搜索引擎界不败之地。

(4)、seo优化

如今seo优化不在是靠技术可以打天下，seo优化的网站运营的核心，也是网站运营长久的灵魂，seo优化与网站策划是相同的，只不过优化是一个长久马拉松赛，要根据不同阶段来进行调整，现在考虑的事是使用者到底在想什么? 使用者到底需要什么?不再是指针对搜索引擎的算法的分

析，而是去分析用户者的需求，这好比是计划经济和市场经济的转变。只有找到精准的关键词，这样你才能获得最高的流量，最终产生咨询。

(5)、网络推广新群体

随着电子商务的高速发展，移动客户端用户将是未来的新生力量，如何做好的这个领域，有待于我们的考验，如今是移动seo将是网站很重要的议题，面对现在的市场，只有善于去挖掘，这能获得源源不断的财富，移动seo将会在新的一年里刮起一个新的潮流。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20\_\_年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶。

网络推广能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合，在告别昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，我将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式,而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列。

**商务工作总结篇五**

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+行业里面著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。

四、工作中处理客户的条理性：网上找业务，我自认为我的工作上手还比较快，有条理，我制定了图片说明的报价文档，这样子发给客户的时候比较方便，对于客户，我把联系过的客户集中归纳在excel文档，作为客户管理系统，对产品的分析，不同的报价，客户的类型与需求，客户的来历与电话，项目的情况等做出登记，因为我们是做工程的不同于别的行业，说不定这次打过电话之后很久就不联系了，也说不定突然那一天再联系，这样子也算对客户的尊重，等再打电话的时候自己知道这是哪个客户等，我想对于客户归档是件很重要的事情，就像一些代理商的档案也一样，对于代理商的协议价格等，每个代理商出货的情况，出货的价格，运费，汇款情况都要做好档案登记，做到心中有数。

五、与公司内部人员合作的重要性，怎么样与工厂的员工配合与工地上的施工员配合都是件很重要的事情，从合同-备货单-生产单-出库单-物流-收货人收货，等等这些环节都要注意链接，注意出货的数量，生产出货的型号，按时按质按量把货送到收货人手里，出过多少货，每个项目用过多少货，每种产品用过多少，都应该建立档案归档，做到心中有数。对于山西那个客户就是因为彼此之间的衔接出现了问题，最后弄的大家都挺不愉快，所以过程与流程配合都是需要我们注意的。

六、产品的市场分析：(1)市场需求分析，现在做我们这个行业这个产品的也不是一家两家了，但是对于市场还是没有饱和，从原来的瓷砖到现在的仿砖应该是市场的一个重大转变因为瓷砖劣势的出现，保温的兴起，国家节能的倡导，为我们的产品提供了较好的市场竞争机会，所以市场的力量还是很大的，怎么样去开拓这个市场，我们全体员工不管从自己的自身问题与公司的问题都应该全面着手。(2)竞争对手与价格分析，现在市场上做这个东西一般人们熟知的也就是久诺、skk、立邦、中德瓦克、华石等等，所以市场的竞争是相当激烈的，可能别人的工艺不如咱们成熟，但是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，像我们的价格可能比别人家的高，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，队伍不全，技术人员缺乏，其实技术人员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我们应该学习的，我想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。

七、20xx年区域工作瞎想以及个人与公司出现的问题：总结一年来的工作，自己的工作中也存在不少的问题，可能时间长了也会出现懒惰的习惯，有的信息没有及时更新，有的项目没有更好的去跟进，对待某些客户态度说话方面也有少些问题，这些都是有待于向其他的业务员或同行学习，20xx年计划在去年的工作基础上取长补短，重点做好以下几个方面(1)依据区域销售情况与市场的情况，自己将计划主要放在了北方与沿海的沿边城市(2)怎么通过网络找些我们产品相关的项目信息，有质量的信息，怎么去拓展网络，为公司提供更多的质量好的项目信息，这是我的责任(3)积极配合代理商销售，服务好代理商的各项工作，与他们建立良好的合作关系。(4)自己在搞好业务的同时认真学习业务知识、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。(5)为确保完成公司的任务，自己平时积极搜集信息并及时汇总，争取明年的市场我们能做好。(6)由于同行竞争激烈价格下滑，20xx年领导应该认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎行情，市场行情的出厂价格。

八、公司的问题，(1)公司从一开始管理上就存在很多的问题，但是经过这一年的大家共同努力很多问题都得到很好的解决，就像我们是施工与销售并重的企业，对于施工怎么管理，光卖材料怎么管理，都应该做出相应的规定，款怎么回，工地开工做出预决算，材料应该要多少，各项费用，应该先做出汇报，施工管理人员定期对于工程的情况应该随时向公司说明，用了多少料，出了多少平方要做到心中有数，怎么与工地上的与我们相关的人建立关系等都是需要学习以及改进的，不要到了最后都来问我用了多少料，项目经理在管工程，每次料出货签收自己都要做出登记，这样不用问大概用了多少自己也能稍微明白，也不会到了最后乱七八糟的，这也是项目经理应该做到的(2)项目信息，这是令人头疼的一个事情，每次项目信息需要技术或者业务员去跟进的时候，我的工作对于这个项目我已经交出去了，对于后期的跟进我可能不会再跟进了，这时候不管技术与业务员从这个项目地回来，应该把你了解的项目情况与当地的情况都给公司做出汇报，让大家想想这个项目的合作的可能性，后期怎么跟进，需要哪些服务，这个项目的关键点在哪里，这个项目的关键人物是谁，他们注重哪方面的信息，这些业务员去的时候应该稍微搞明白，我们公司现在就是这个样子，不管技术与业务员去了之后回来之后没有几个人知道，然后后期也就没有什么动静了，就这样一个项目废掉了，那照这样下去，再好的信息也会死掉，我们后期根本走不进去，或许很多项目我们有可能是做陪客的，是需要关系的，但是不可能每个项目都是内部关系当陪客，10个项目总有1个项目不是陪客，可是我们在后期的工作中我觉得问题很多，不管技术与业务员与我们公司都应该想想这后期怎么样才能进的去，怎么去打通这层关系，怎么把握好项目信息，我们总是对于每个项目持消极的态度，总说这个项目是做陪客，如果这样子，去或者不去又有什么区别呢，所以项目拿到手我们人员应该好好分析这个项目的质量，还有项目的及时性，很多时候汇报一个项目，没人管也没人告诉怎么处理，等突然有一天公司问这个项目的情况，时间拖得这么长，说不定人家早就定了，这样子再去找机会我们就显得更加被动，所以我们的态度应该改变一些。

瞬息间，对于我来说不平凡的20xx即将过去，加入济南凯诺新型建材有限公司，对于我来说是一种成长与进步的的历程，从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、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，第一次给客户讲解这个产品的运用，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20xx年的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司，也祝济南凯诺新型建材有限公司的明天会更好!

**商务工作总结篇六**

20xx年，面对经济持续下行的不利局面，区委、区政府认真研判形势，积极贯彻落实市委工作会议精神，明确了“对外扩大招商，对内激励企业”的工作思路，以“精准招商、产业链招商”为着力点，大力开展投促工作，取得了可喜的成绩，现根据市上年初下达任务情况，结合我区实际，将20xx年全区投促工作情况及20xx年工作要点汇报如下：

（一）目标任务完成情况

1.市上下达目标情况。按照《南委目督办发〔20xx〕年1号》文件要求，今年我区（含现代物流园）目标任务是：全年累计到位资金53亿元，新签约项目xx个（其中，工业项目7个，5亿元以上项目6个），新开工项目xx个。

2.完成目标情况。20xx年，全区新引进35个（见附件一），完成市上下达目标任务233%；其中工业项目xx个，完成市上下达目标任务214%；5亿元以上项目8个，完成市上下达目标任务的133%；新开工项目31个（见附件二），完成市上下达任务的207%；总协议资金102.7亿元，合并续建总到位资金已完成60.52亿元，已完成市上下达目标任务的1%；投资额5000万元以上的新竣工投产项目18个（见附件三）。

新签约主要项目有：深圳同方科技有限公司投资14.5亿元的电脑显示器及led系列产品生产项目；深圳富安娜家居用品股份有限公司投资10亿元的艺术大家居生产项目；四川港航公司投资18亿元的中法农业科技园项目；重庆柏逸集团投资5亿元的名贵花卉种植、农业观光及养老休闲中心项目；南充东都投资有限公司投资5亿元的白塔耍都商业中心项目等。

新开工主要项目有：奥克莱斯城市商业中心项目；嘉都服饰生产项目；天胜动力设备生产项目；柏逸名贵花卉种植及养老中心项目；美的仓储及物流配送中心项目；格力仓储及物流配送中心项目等。

新竣工投产项目有：浙江传化公里港项目；南充友豪置业红星美凯龙项目；王府井国际广场；重庆大川控股的南鑫建材城项目；深圳友信崧峰的食品冷链物流项目等。

在谈重点项目有：一是上市公司、行业十强广东都市丽人有限公司的丝绸内衣生产项目；二是行业十强成都置信集团的南充国色天香大型游乐园及商贸中心项目；三是央企、上市公司经易集团、中冶集团、港中旅集团的都京丝绸产业园及阙家新型城镇化项目；四是央企、上市公司中建集团的都京丝绸产业文化主题园项目等。

（二）工作亮点

1.多家知名企业落户。年内成功引进上市公司、行业十强清华同方科技公司投资14.5亿元在我区新建电脑显示器及led系列产品生产项目；上市公司、行业十强的深圳富安娜家居用品股份有限公司投资10亿元的艺术大家居生产项目，该项目已开工建设，设备订购已经完成；中国it连锁第1强的浙江颐高集团已投资1亿元与南充友豪置业有限公司合作新建电商产业园项目。这些重大项目的成功引进，将势必提升我区乃至我市经济实力及知名度。

2.优势产业走出国门。一是顺应国家“一带一路”战略，将我区传统丝绸产业重装上阵，成立专门的中国绸都—都京丝绸产业文化主题园指挥部。该主题园已与欧洲四川商会、中国意大利交流会、意大利中国商会和国际丝绸网等重量级单位建立起了长期合作联系。下一步我区将在欧洲丝绸之都—意大利科莫市，开展专题丝绸产品展示会，法国阿登大区区长夫人牵头已在园区内设立工作室。我区丝绸产业与国际合作步伐正加速迈进。二是围绕家居建材产业，引进富安娜投资新建的世界一流技术的uv打印新项目。该项目建成投产后，在占领国内高端市场的同时，产品将远销欧美等发达国家，年出口创税收将达到1亿美元以上。

3.项目填充成效显著。面对经济下行的严峻形势，部分企业面临生产经营困难，我区及时出台对策，将推进企业营销作为工作突破口。为友豪置业公司嫁接了中国it连锁第1强的浙江颐高集团，为浙江传化公路港填充了京东、美的、格力、顺风、百世汇通等企业入驻，为航空港部分企业成功招引了四川省管塑达塑胶有限公司、xx市区百胜二手车交易市场、四川天胜动力设备有限公司、重庆乾进钢结构有限公司等企业与现有企业合作，解决了企业难题，推动了区域经济的发展。

（三）主要工作举措

1.领导率先垂范，投资促进逆境突破。面对今年投资促进困难重重的局面。区委、区政府领导高度重视，率先垂范，主要领导和分管领导多次带领区投促局及相关单位前往广东、北京、浙江等地开展招商引资活动，成功引进清华同方、浙江颐高集团等一批重大项目。

2.准确研判形势，精准包装对接项目。一是抓住国家大力推行ppp项目的契机，我区精心包装了都京丝绸产业文化主题园项目、凌云山5a打造项目、北部新城污水处理等ppp项目，多家企业已进行接洽。二是抓住国企改革的有利时机，多方收集信息，精确研判信息，成功引进清华同方在我区新建电脑显示屏及led系列产品生产项目。

3.加强统筹协调，打造专业招商队伍。今年，我区以产业为主线划分了多个专业招商部门。由区投促局全面统筹，航空港工业集中区负责电子信息及机械制造项目引进，现代物流园负责物流及电商项目引进，中国绸都—都京丝绸产业文化主题园负责丝绸产业项目招引。从高校及各经济一线部门选拔了一批干部，经过培训、考试筛选后对口充实到投促工作第一线，使我区招商队伍更专业，水平更高。

（四）存在的问题

一是签约项目落地困难。现代物流园因土地指标等原因，导致去年签约的青岛海尔投资的虚实网服务园项目一直未能取得项目用地，中国物流集团投资的大型物流中心项目也是今年下半年才取得项目用地。二是经济环境影响较大。受整体经济环境影响，当前企业在追加投资或扩张投资的意愿普遍不强烈，企业及客商来考察的多，实际签约的少。三是中小企业融资困难。虽然我区在与银企对接上花了大量功夫，但是中小企业普遍存在抵押难、担保难、融资难、审批时间长、用款周期短的问题。

20xx年，我们要以我区的机械电子、丝纺服装、现代物流等主导产业为项目抓手，加强对重大项目的招引和入驻重点招商项目的督促，抓好节会招商及区上重大招商活动，确保新引进一批、新开工建设一批、新竣工投产一批、新包装储备一批重点招商项目，圆满完成市上下达的各项投资促进工作任务。具体工作思路为：

（一）瞄准重点区域实施招大引强。20xx年，我们要继续瞄准“珠三角”、“长三角”、“成渝西”及“丝绸之路经济带”等重点区域，加大赴外招商力度，加强对电子信息、机械制造、丝纺服装、现代物流和重点商贸旅游类项目的招引，力争促成10个投资亿元以上重点项目成功签约、落户。

（二）抓好园区招商。航空港工业集中区、中国绸都—都京丝绸产业文化主题园、南充现代物流园各园区要成为我区招商引资和项目建设的主要平台，不断提升园区集聚发展效应。20xx年，航空港工业集中区要力争引进1—2户电子信息产业重点项目入驻。南充现代物流园要加强对知名物流企业的招引，争创全国物流示范园区。都京丝纺服装工业园要以区委、区政府加快建设都京丝绸产业文化主题园为契机，积极与中丝协会、欧洲四川商会在市场拓展、产品推介、项目建设等方面开展合作，招引丝纺龙头企业做大规模，力争20xx年新引进2-5户投资超2亿元的优质丝绸产业企业入驻。

（三）开展回引工程推进大众创业。20xx年，我们要根据省政府出台的20xx年31号、27号文件、xx市政府出台的20xx年13号文件精神，实施“归雁计划”，建立我区的科技创新创业园或中小企业孵化园，落实我区回乡创业的各项优惠政策，开展乡友招商、以商招商，吸引在外商界成功人士回乡创业，推动新一轮大众创业、万众创新的热潮。

（四）加大项目清理，实施“腾笼换鸟”。20xx年，我局要继续推进对原先引进的不合格中小招商项目的清理，用清理出的项目用地招引好项目、大项目，实施项目“腾笼换鸟”，换档升级。要主动对接国家“一带一路”、中国制造20xx、“互联网+”行动计划等战略部署，精准把握产业投资导向、深入实施创新驱动发展战略，积极承接高端产业向我区转移。

（五）夯实招商基础，抓好节会招商。20xx年,我局将进一步做好招商宣传、项目包装等基础性工作，围绕重点领域、特色产业、新型技术，精心策划包装一批发展层次高、产业关联度大、互补性强的项目，调整充实项目库，做好项目储备。要进一步创新招商方式,通过委托招商、专业协会招商、 邀请协会专业人员加入赴外小分队招商等形式，提高项目招引成功率。要做好20xx年川商大会、西博会、泛珠三角经贸洽谈会、广东、江苏经贸招商等重大节会招商的活动准备、招商宣传、客商邀请等各项工作，并确保一批重点项目在节会上成功签约。

**商务工作总结篇七**

一、思想修养

作为一名总经理助理，要想完成工作的责任，首先必须具备各个方面综合优秀的素质，树立正确的世界观和人生观。在这半年中我认真参加各种学习和活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名总经理助理，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能做的好一些。

二、素质提升

1、在工作学习生活中我认真听取经验，仔细记录，并在工作之余的空余时间认真思考推敲，有目的的在工作中进行一些尝试。在工作中，我认真投入，认真学习。我感到人人都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。如：刚来公司半年，对公司管理和生产上各个方面的情况一无所知，就不能更好的建言献策，当好参谋助手，我能不懂就问，向管生产的同事虚心学习请教，思考，大胆的与同事之间探讨生产管理之道。

2、在空余时间，我会阅读一些生产管理方面的书籍，网上查询有关相关资料，我深切的感受到学习对自己的帮助确实很大。

三、工作内容

1、思路决定出路，思想有多远，舞台就有多大;我们是脑力劳动者，思维上的超前，思路上的开阔，决定了我们的价值成长空间，带给企业财富值的多少;这方面，我定位准确，能耳聪目明的做好参谋工作;我就相当于蜀汉三国时的诸葛亮!现代称之为参谋，(全力为公司的发展为公司领导做好参谋);在公司能融入到公司氛围和工作当中去，找准自己的工作立足点、切入点、着力点，找到工作的感觉，围绕自己的中心工作，上协调领导，下联系群众员工，做好群联工作，与各个部门同事员工之间搞好服务工作，管理不拒细，参谋不决断，助手不揽权，不越权，不越位，不缺位，工作到位，该请示汇报的做到及时请示汇报，不该看的不看，不该说的不说，不该听的不听，不该做的不做，不传播任何影响员工同事之间团结和进步的话，给公司员工思想管理稳定制造麻烦和障碍，影响公司生产的正常化。

2、我能认真主动搞好车间和部门的信息收集、决策，不断完善督促落实工作，及时将工作落实情况，落实完成到了哪一步，进展如何，有什么困难，有什么需要改进完善提高的，及时捕捉信息，准确的搞好落实情况反馈，积极的做好决策参谋。发现问题后先自己认真的分析问题原因，拟定改进措施方案，然后请示总结汇报，给领导解决问题提供决策参考。

3、在各个部门完成总经办下发的工作任务单这一点执行力上，我就是个铁面判官，不论谁出现问题，工作责任心不强，没有按要求完成落实工作，坚决一查一纠到底，大家在工作上都怕我出现在他们面前，怕我又对他们进行问责，跟踪其的工作抓紧去落实完成;为全面提升各级人员的工作责任心，为公司管理迈上新的台阶上推波助澜，我毫不心软，恪守原则，在执行力上坚决不打折扣，如果被大家给磨平了，有令不行;我这点都做不好的话，那我这个总经理助理也就没有实质存在的价值了。

4、领导交办的事情，我首先立足自身开动脑筋想办法一丝不苟高标准的认真完成，做到不等不靠，在工作的过程中发现不足立即改进，什么事情我都对自己要求高标准的完成;因为对于我这个在铁军里历练出来的人，骨子里不一样，比如在六月底迎接宜家来审，面对还有四天时间的情况下，在程总和罗总的领导下，当总经办将组织12个人全面清理厂区花园环境卫生的任务交给我时，我能在第一时间欣然接领任务，迅速的根据厂区环境卫生区域大，面积广，时间紧，任务重，死角多，工具少，天气热，人员少，思想波动大，畏难情绪高。

5、总经办交与我的工作任务;同样的一件事情，两个不同的人来做，思想观念，认识度上不一样，给自己要求的标准不一样，责任心不一样，那做出来的效果必然也就不一样;我把交办的每一件事情都当作是自己的事情来做，每完成的每件工作任务都当作是对我自身能力素质的锻炼提高和鞭策，对于每一个真正有理想有目标，本着对自己负责的我来说，工作是种乐趣，工作中能提升和实现自我人生的价值。

四、工作流程

针对本级工作岗位职责不健全的情况下，我能根据我们公司的实际情况拟定适合本公司自己的工作流程，并严格按照工作流程来履行自己的工作职责;思路清晰了，流程具体了，面对本职岗位，工作头绪多，事务繁琐的情况，做起事情来才会有条不紊;我每天把工作进行分类，急需办理的事情先办，特事特办，合理分配完成工作时间表，是我轻松应对和处理各种本级工作任务的关键;重大工作任务中，做到事前有计划，实施中有预想，预想中有措施方案，事后有总结，总结后有呈报。

五、发挥好自己长袖善舞的润滑油作用

我们公司是有着800人左右的生产企业，林子大了，什么样的鸟都有，出现摩擦矛盾是在所难免的，无论是本公司人员，工作上和生活上，出现矛盾，发生纠纷，员工投诉，还是外来单位和企业等各个方面事情的协调处理，我能凭自己的能力和阅历来轻松应对和合理处置，这半年来来我配合总经办分别接待了自贡灯笼协会的来厂参观和青神政府监察部门的来厂调查工作和晚上接受总经理的指示去处理喷粉车间员工吴仕均下班回家途中出车祸，都处理恰当，各级满意;我把工作干在平时，而不是评时，对上：尊重而不盲从，服从而不奴婢，不违背原则。“不唯书，不唯上，要唯实。”有分寸的开展工作，坚持原则，按章办事;待下，以礼，以诚，以情。不盛气凌人，不瞎指挥，不欺下瞒上。协调好内外关系，外求支持协作，内求团结向上。

六、展望

通过这半年的工作，我在公司各级领导和同事的关心帮助下，很幸运学到了不少东西，工作上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在生产工作协调方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试，努力把工作做的更好。

**商务工作总结篇八**

20xx年，全县上下认真贯彻落实县委、县政府决策部署，积极依托我县的生态、产业等资源优势，优化发展环境，完善功能支撑，大力推动电子商务与传统行业渗透融合，电子商务呈现快速发展的良好态势。预计到12月底，全县累计实现电子商务交易额120亿元，增幅29。8%，其中网络零售交易额17。5亿元，增幅31。5%。

一、全年电子商务基本情况

(一)电商载体建设成效显著。坚持把园区作为集聚电商企业、培育电商人才、链接电商平台的首要载体，根据要素集聚、企业集中、发展集约的目标要求，加快完善临朐电商众创家园载体功能，目前已入驻电商经营主体77家。围绕打造有色金属电商产业带，依托临朐江北建材城，规划建设了占地500多亩的跨境电商产业园，集平台搭建、营销推广、电商孵化、报关结算、仓储物流等功能为一体，积极开展b2b2c跨境电子商务，全力打造跨境电子商务产业聚集区。目前，电商综合服务楼交付使用，智联众益合、广贸天下、中国焦点科技等电商企业已正式入驻。

(二)公共服务体系建设加快推进。县级层面，依托临朐电商众创家园，积极对接各类电商服务资源，引进整体运营服务商，建立县级电子商务公共服务中心。镇级层面，在各镇(街、园、区)成立电子商务服务站，推进农村基础设施建设，提高农村宽带普及率，改善农村电子商务发展环境。大力推广“服务站+合作社+农户”模式，调动返乡高校毕业生、大学生村官等参与农村电子商务的积极性。村级层面，按照“多点合一，服务同网”的思路，利用邮政、供销、银座华兴等现有农村渠道资源，布局建设中心村(社区)e站，将物流快递业务下沉到村，解决工业品下乡“最后一公里”和农产品进城“最初一公里”的问题。通过淘宝、京东、买卖惠、农商1号、村小二等电商平台，为村民提供代买代卖服务，在网上帮农民把农产品卖出去，把需要的消费品买进来，目前全县日均单量已超过2万单。

(三)电商资源整合取得一定成效。一是与“大众创业、万众创新”相结合。颐和生态农业合作社、相亮山楂合作社、聚泽农产品合作社等30多家农业合作组织通过淘宝、京东、苏宁及“颐顺之家”等平台开展网上营销，相亮山楂、九山仟果、沂蒙山胖子、馋嘴狐狸等10余款农产品成为网络热销品牌。寺头镇建成艺术护栏展示交易中心，进一步打响艺术护栏电商地域品牌。龙山苗木合作社通过互联网平台收集市场数据，带动了当地苗木行业向精准种植发展。二是与发展特色产业相结合。坚持走“一镇一业、一村一品”的特色发展之路，引导农业龙头企业、农民专业合作社、家庭农场通过第三方平台、自建平台、地方特色馆等渠道开展网上营销，促进农业“小生产”与电商“大市场”有效对接。九山镇依托“村小二”电子商务平台，量身打造“大小平台结合，线上线下同步”的农村电商发展模式。寺头镇高标准建成红香椿电商体验式展示交易中心，精心打造“前馆后农”发展模式，初步形成可持续发展的销售产业链。三是与精准扶贫相结合。引导支持贫困村、贫困户与合作社、种养大户建立直采直供关系，借力电商平台拓展农产品营销渠道。嵩山风景区依托“乡邻小站”在10个社区建立微店，开通社区政务通，对303户贫困户实行“点对点”帮扶，帮助贫困户销售农副产品。龙山产业园依托十字路村苗木种植基地，积极规划打造“互联网+苗木”电商村。柳山镇搭建农产品“互联网+”销售平台，设立电商服务中心，建设社区电商服务站7个、村级电商服务点21个，形成电商助力扶贫的星火燎原之势。

(四)电商应用的广度深度不断提升。一是引导工业企业发展电子商务。支持华建铝业、永安胶业等行业龙头企业发展行业性专业性电商平台，整合上下游资源，带动关联企业发展。支持广华铝业、九昌重工、恒彩数码等传统企业用好第三方电商平台，拓展网络销售渠道。支持企业发展跨境电商，东兴实业公司在非洲乌干达、莫桑比克设立 “海外仓”，一期工程已交付使用。二是推进传统商贸企业电子商务应用。支持全福元、佳乐家等商贸企业开通“翼支付”，加快培育线上竞争优势，发展全渠道营销模式。鼓励建材、奇石专业市场依托自建平台、第三方平台开展网上销售。本土平台“萃艺林工艺礼品商城”的商户、商品、客户和流量不断集聚，品牌知名度、影响力日益增强。三是推动电子商务向物流、会展、旅游、教育、医疗、文化、社区服务等领域拓展。我县自主搭建的综合平台“骈邑商城”上线试运行，初步实现便民服务、政务、物流配送的互联互通。

(五)电商人才培训工程扎实推进。采取“走出去+引进来”的形式，多次赴浙江义乌、遂昌等地考察学习，与阿里巴巴、海盈互联、经贸职业学院等专业机构、高等院校建立互动。依托县技工学校载体，组织实施千名青年电商人才培训活动，持续举办“退伍军人自主创业”“网店实操”“巾帼创业”“青年创业”“电商助残”等特色培训班，分门别类地开展电子商务基础、操作及能力提升培训，让参训学员认识电子商务、开展电子商务、增强运用电子商务创业增收的本领，加快培养一支实际操作能力强的电商带头人队伍。先后组织电子商务培训班22期，培训学员3100多人次，新培养电商创业人员950人。强化舆论宣传，利用电视、网络、报刊等媒体，及时总结推广农村电商工作的好经验、好做法，为发展农村电子商务营造良好氛围。

在取得一定成绩的同时，也存在一些问题和不足，主要有：各类市场经营主体对电子商务发展认识不充分，电子商务服务体系建设滞后，物流配送服务延伸不够，电子商务专业人才缺乏等。

二、明年工作打算

20xx年电子商务工作将重点抓好以下五个方面：

一是加强电商众创家园载体建设。进一步优化临朐电商众创家园载体环境，大力开展招商工作，吸引产业链上下游的电子商务平台企业、应用企业、运营企业、专业服务机构入驻发展，力争入驻实体发展到120家以上。积极与县人社、妇联、团委、智建中心等部门单位搞好工作对接，加快完善园区的聚集、带动、孵化、培训等功能，将众创家园打造为集聚度高、规模效应明显的创业创新孵化器、电子商务示范园，积极争创“省级电子商务示范县(基地)”。

二是加快推进县镇村三级电子商务公共服务体系建设。县级层面，加强与运营服务商合作，完善县电子商务公共服务中心的功能，面向重点行业和产业集群，在支付、认证、数据、软件、信用，以及平台运营、设计、咨询、网店管理等业务环节，提供定制化、专业化服务，全面提高产业发展和行业应用保障能力。镇村层面，进一步加快镇、村电商服务站点的布局建设，推进“村小二”等电商站点的建设，在每个镇(街、园、区)设立电商服务站，80%以上中心村建成电商服务点，每个镇(街、园、区)至少建成1个电商示范点。

三是大力推进跨境电子商务发展。加快临朐跨境电商产业园建设步伐，积极打造集平台搭建、营销推广、电商孵化、报关结算等功能为一体的跨境电商服务平台。积极对接阿里巴巴“一达通”、敦煌网、往来云商、广贸天下等跨境电商平台，引导企业开展b2b2c跨境电子商务业务，培育外贸竞争新动力，打造跨境电子商务产业聚集区。

四是大力拓展电子商务应用领域。工业领域，支持行业龙头企业发展垂直自营电商平台，支持传统制造企业通过电商实现产供销一体化，鼓励中小企业应用第三方电商平台拓展发展空间。农业领域，引导颐康农业、康宝蜂业、山河食品等农业龙头企业、农民专业合作社等经营组织，借助地方特色馆或自建平台开展网上营销。服务业领域，支持传统商贸流通企业结合实体店面和物流配送体系，积极发展区域特色网上商城，促进线上线下互动，满足不同层次消费需求;支持建材、奇石等传统市场转型升级，应用互联网技术建设协同平台，实现网上购销。

五是积极实施电子商务育才工程。创新电子商务人才培养机制，推进实施“千名青年电商人才培训”等工程，建立分级分层培训体系，面向企业经营管理者、创业群体、电商从业人员，有针对性地开展理念培训、入门培训、技能提升等培训。加强农村电商精准扶贫培训，积极帮助贫困村、贫困户开设网上店铺，开展电商创业。鼓励企业积极引进应用型、技能型电子商务人才，支持有条件的电子商务企业与科研院所、高校等开展产学研合作，建立创业实践基地、教育实践基地和培训基地。

**商务工作总结篇九**

20xx年，在国、省宏观经济增速放缓的大背景下，全区服务业总体运行平稳，增长稳中趋缓。

20xx年，预计全区完成服务业增加值29.5亿元、社会消费品零售总额71亿元,三产入库税金7.82亿元,外贸出口1.79亿美元，分别完成年度目标的106.1%、100.1%、100.3%、117%，同比分别增长11%、12.6%、10.3%、28.8%。

一是认真开展节日促销活动，培育消费热点。紧抓节日商机，推出一系列各具特色的营销活动，精心实施了“迎春购物月”、“汽车嘉年华”、“美食盛宴”、“欢乐购物节”等让利促销活动，拉动节日消费。二是开展专题会展活动，培育消费亮点。成功举办四川第三届商品交易会，吸引川东北区域6地市共200余家企业参展；结合家居博览中心项目建设，举办家居产品专场展览会；同时，将汽车展销会办成了展销节，实现每月一次布展。三是组织参加省内外展会，培育外销渠道。组织区内斑竹竹艺、大唐农业、大唐食品、尧舜车业、六合服饰等企业参加了川货全国行·北京站、宝鸡站、哈尔滨站和惠民购物全川行·泸州站等展会活动，拓展区内特色产品销售渠道。同时，我们还加强市场监测，实行主要生活必需品市场监测日报告制度和预警报告制度，全面监测大宗商品和日用消费品的市场供求和价格运行情况，保障节日供应。

今年以来，商务局坚持创新服务业重点项目推进机制，建立发展责任制，实行一对一跟踪负责，优化全程服务，及时协调解决建设中的矛盾和问题，助力重点项目建设快速推进，牵头协调的服务业重点项目共完成投资约25亿元。王府井国际广场项目主体封顶，友豪国际家居博览中心项目除高层外其余楼宇全部封顶进入装饰装修，金汇时代广场完成完成展示馆建设并签订施工合同，即将进场；紫金汇主体封顶开始装修。

今年以来，区商务局坚持以“服务企业，惠及民生”为己任，积极向上争资争项。年内共完成10个内贸和物流项目项目申报，成功争取到电子商务集聚区、王府井国际广场贴息、长乐商贸镇和秦巴山区四个省级项目和市场建设、电商发展、物流等多个市级项目，截止目前已到位资金500余万，全年预计到位项目资金过千万元。

成功争取到省级电子商务集聚区建设项目，组建了高坪电商协会，通过电子商务拓展流通渠道。推动电子商务平台建设，鼓励企业建设电子商务网站，建成南鑫、传化、友信龙三个电商运营平台并投入使用，培育筹建了东方大厦、友豪国际两个创客空间和电商孵化园，支持大唐农业、斑竹竹艺等涉农企业发展电子商务，区内新增网店51家，实现网上销售逾5000万元，同比增长20%。

坚持做到人员保障到位、资金保障到位、时间保障到位三到位，驻村帮扶组和第一书记严格按要求到岗到位开展工作。深入调研，准确核定贫困户，认真宣传扶贫精神，帮助联系村制定详实的扶贫攻坚规划，并制定了《市xx区商务局20xx—20xx年扶贫攻坚工作规划》、《市xx区商务局20xx年干部驻村帮扶工作意见》。帮助加强基础设施建设，帮助硬化银花村村道3.5公里、修建沉水池10个、石河堰3个、山平塘1口，完成银花村活动改扩建工程，并投资20xx0余元为其购置办公室、会议室用具，完成支部活动室的标准化建设。帮助建立支柱产业，配合银花村两委给该村贫困户发放了鸡苗3600只、羊1头，涉及106户，306人。借助业主在阙家打造4a级旅游景区的契机，协调业主流转银花村2、3、4、5、6社土地约1000亩，并完成土地整理，栽植经果林苗木约8000余株。开展节日慰问。在重大节日期间，花费2万余元购买米、面、油等慰问品，慰问联系的佛门乡银花村、九里半村和社区困难户，解贫困家庭的燃眉之急。在“扶贫日”活动期间，宣传动员商贸企业、单位职工捐资捐款120xx多元，发动社会力量为扶贫做贡献。

一是进一步加强党的建设，落实党建工作责任制，完善工作制度，落实清单工作法，强化机关效能建设，转变干部作风，提升工作效率。二是加强党风廉政建设，认真贯彻落实《廉政准则》，建立健全廉政风险防控机制，强化预防职务犯罪机制，推进党风廉政建设社会评价工作，加强对党员干部的监督约束，开展干部作风整顿活动，全年无违纪违规行为发生。四是进一步加强信访安全维稳工作，及时妥善处置各类信访事件。五是继续加强工会、妇女、统战、计划生育、精神文明建设和环保爱卫工作，完成了上级的各项工作安排，取得了良好的成效。

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