# 2024年电子商务年终总结

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-07-23

*篇一：2024年电子商务工作总结　　熟悉要销售的产品，基本的业务流程。 我的工作是从公司产品目录及产品价格开始的，当我拿到目录时，我认认真真地看了起来，当然最重要的是要熟悉产品的英文描述。这个过程不可少，虽然不要求一次全部记住。我整个地...*

　　篇一：2024年电子商务工作总结

　　熟悉要销售的产品，基本的业务流程。 我的工作是从公司产品目录及产品价格开始的，当我拿到目录时，我认认真真地看了起来，当然最重要的是要熟悉产品的英文描述。这个过程不可少，虽然不要求一次全部记住。我整个地看了一遍，就开始上些 B2B 网站注册发布公司及产品信息了，边看产品目录边发布，慢慢就熟悉了。 现在看到一个产品，我基本能说出它的英文名字甚至产品型号了。

　　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。 报关 员

　　开始工作都是一个由浅入深的过程。起初，我只是在前人注册的一些电子商务网站更新发布产品信息，慢慢地在网站的链接发现了其他更多商务网站，自己注册会员，发布信息。(这些实在无需指点，一看就懂。)注册网站发布信息，我想大概是所有新人业务的起步吧。

　　慢慢地注册网站多了，也会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。判断网站好坏的一个重要标准就看能否得到 询盘 了。 以下是我两个月来收到 询盘 的网站: ecplaza.com; ec21.com; made-in-china.com, fuzing.com, tradekey.com, ecvv.com, greatfair.com, importers.com.

　　因为我们做免费的，查询买家信息时看不到联系信息，对普通会员来说可以网上直接 询盘 的算不错的了，可是效果很差。所以，通过多种渠道查找买家信息是我从始至终都在研究的问题。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。

　　总得来说，两个月来，查看过的网站不计其数，自己注册网站50个加上以前注册已知27个，总共77个注册网站，发出询信粗略估计上千封，收到询盘20来个，寄过三次样品(一次香港，一次浙江义乌，一次中东巴林)。这些在我的电脑D盘，联系资料里都有详细记录。E盘也有些文档信息。

　　心得体会

　　1. 判断网站好坏的标准。理论上说网站注册越多越好，但其实效果并不明显。要懂得择优处理网站。要看一个网站的好坏，需从浏览量，搜索排名，网站更新速度，服务项目等多个角度分析比较。比较优秀的网站有ALibaba、Made-In-China、GlobalSources、manufacturers.com.tw、EC21、ECPlaza、ecvv、fuzing、importers、tradekey、busytrade、tradeget等等。注册免费网站，就应该更勤快更新，否则很快你所发布的信息就会被淹没不见了。

　　2. 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，最好知道对方的名字。第一部分交代怎样得知对方的联系信息的，最好用一句话写出来。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。

　　3. 怎样寻找客户?A、运用搜索引擎。 Google是全球最大著名搜索引擎，输入关键词+buyer、importer、distributor等，可以搜索出很多信息及相关网站。其他国际知名搜索引擎有Yahoo、MSN、AOl、Altavista、Ask、Lycos、Alltheweb、Overture，kellysearch，webcrawler等。可以采取类似方法搜索，要更具体的话，可以在搜索时后面+email或其他等。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。这是我偶然的一个最大发现。贸易论坛是一个结交朋友，获取知识，查找信息的好去处。很多热心人士发布国际采购商信息。休息的时候，可以去论坛发发帖，消遣一下。遇到什么问题不懂的也上去问问，会得到很多回应。目前我发现人气最高，最好的论坛是福步，其他我涉足的贸易论坛有跨国采购网，网罗网，世贸温州，易八达等。我在 外贸 论坛找到了很多买家信息，受益匪浅。D、各国经济商官方查询网址，各国促贸机构及网址。(见电脑D盘，时间限制还没来得及用这个方法细细查询)这个对于要开发特地国家客户的贸易商有针对性效果。 E、世界买家网win.mofcom.gov.cn。这是中国公共信息服务为帮助中小型出口企业拓展海外市场而提供的免费服务。8月29日通过审核成为正式会员。每月可免费查询150家海外买家信息，100家国内采购信息。可惜由于时间的关系，我也没有好好利用。但愿可以方便后来的人，有利于公司以后的发展。F、参加展会。这个方法是我阅读时得来的，并没有实际操作。在这也不便多说。我想如果有机会参加的话，也的确是一个现场认识客户、跟客户交易的良好时机。

　　4. 工作的条理性。网上找业务，来得慢，需要有良好耐性。我自认为工作上手快，有条理，有创新，还有种独特的领悟能力。我制定了带有图片说明的报价文档，发给客户非常方便。我把联系过的客户集中归纳在excel文档，作为客户管理系统(找个客户管理系统软件就更好了)。 对产品分析，不同的报价表，从网上找来的相关进口商的联系信息，注册的网站信息等都归纳到电子文档里，存放在电脑里面，也算是对公司的微小的一点贡献吧。

　　5. 两个月来虽然询盘有20来个，但都基本在询价之后便没了消息。能够给我回忆和高兴的就只有两个了。一个是刚来的第二个星期联系上非洲加纳的客户，并且碰巧他们在汕头，亲自过来了我们公司。虽然后来因为种种原因，没有成交，但因为曾经见过他们而高兴。第二个就是跟巴林客户的联系，我感觉希望挺大的。 八月初联系到现在已经一个多月了，我们从价格条件，价格，样品等，对方基本满足了我们的要求，感受到对方极大诚意。虽然现在订单没有下，而我要离开了，真诚希望公司能够达成这笔交易。

　　篇二：电商年终总结：变革与发展并存

　　2024，当“世界末日”的谣言被击穿，阳光依旧灿烂，科学技术仍在以人类难以预料的速度向前推进时;我们不禁翘首：2024年，科技的发展又将进步到哪个阶段?人类生活将会发生哪些翻天覆地的变化?

　　当你想买衣服的时候，你可以打开淘宝;当你想买电器时，你可以进入京东;当你想买书时，你可以点击当当……我们的生活，正在这一个个网页间转换。

　　电子商务的发展，让你足不出户就可置身琳琅满目的商品之中。当鼠标和快递悄悄充满你的生活，你会恍然意识到，我们的生活方式，已经被电子商务改变。

　　正如阿里巴巴集团董事会主席兼首席执行官马云所说：“电子商务今天不是模式的创新，是生活方式的变革。”当淘宝每天有超过1亿人登录消费时，我们必须承认：电子商务已经拉开了生活方式变革的序幕。

　　电子商务一路高歌

　　2024年是电子商务迅猛发展的一年。一连串振奋人心的时刻和数字，共同见证着中国电子商务的前行。

　　据电子商务研究中心发布的《2024年(上)中国电子商务市场监测报告》显示，截至2024年6月，中国电子商务市场交易额达3.5万亿元，同比增长18.6%。电子商务服务企业直接从业人员超过190万人，由电子商务间接带动的就业人数已超过1400万人。2024年第三季度电子商务继续以高姿态前进，一个季度交易额已达2.05亿元。

　　电子商务企业的成绩更是引人注目。截至2024年11月30日，阿里巴巴旗下的淘宝和天猫的交易总额已经达到1万亿元。这个数字占了全国社会消费品零售总额的近5%，相当于eBay和亚马逊2024年交易额的总和，相当于2024年全国GDP的2%。对此，赛迪顾问园区信息化咨询中心高级咨询师夏令表示：“这是2024年电子商务发展中应该被记住的时刻，至此中国的网购实现了一个飞跃。”

　　在2024年的“11.11大促销”中，淘宝和天猫一天即完成了191亿元的交易额。中国人民大学商学院贸易经济系老师李智表示：“这是一个让业界为之震惊的数字。”

　　夏令认为有五方面的因素推动了电子商务的发展，“一是技术的发展，二是政策的推动，三是消费者的需求，四是电子商务企业的努力，五是资本市场的支持。”

　　正是这些因素相互作用，使得2024年电子商务的发展一路高歌。

　　篇三：2024年电子商务年终总结报告

　　时光飞逝，转眼间已到了2024年10月月底了，我也已在公司十七个月了!在此期间感受颇多、收获颇多、工作、环境、领导、同事，这里的一切，对我来说，是一个很难的锻炼和提升自己各方面能力的一个机会。公司管理规范运作有序，各司其职、兢兢业业、工作愉快、亲如一家的氛围是我这一年多来的切身经感受。在此，首先特别感谢公司领导和同事给予我的大力支持、关心和帮助，了解了公司的发展概况，初步掌握了一些基本技术知识，现将本人这一年多来的工作情况总结如下：

　　一、学习业务知识、提高专业水平

　　自2024年7 月份进公司时起，我努力学习、提高自己的专业水平和综合素质。为自己能尽力为公司工作尽一份力打好基础。

　　二、积极服从领导工作的安排，努力完成各项工作

　　早工作中，提高跟客户的对话技巧，淘宝网店的后台管理，宝贝的描述等等，以及近期做的淘宝推广。俗话说;“活到老，学到老”。在这方面，由于我的工作经验不足，工作时间短暂，任何一个问题对我来说都是一个挑战的。但是，我有信心面对，我会不断努力学习，严格要求自己，提高自己的各项业务水平。不管是份内的工作，还是份外的工作。只有多学，多做，多积累工作经验才能把工作做好。

　　以上是我自上班以来的工作心得，也是2024 年要向领导汇报的工作总结。其实确无成绩可言，在下一个年度努力做好电子商务，为公司创造利润，也能实现自我价值!在此如果字里行间有所不当之处，敬请领导多多包涵!谢谢!!!

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