# 运营主管年终工作总结方案(实用15篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-09-11

*运营主管年终工作总结方案1岁月匆匆，眨眼间20XX年就挥手告别了，又迎来了崭新的20XX年，回顾20XX年，几多耕耘，几多收获，现做工作总结如下:>一、公司局域网我公司局域网(INTRANET)相对于一般公司来说，稍显复杂，公司分别使用了电...*

**运营主管年终工作总结方案1**

岁月匆匆，眨眼间20XX年就挥手告别了，又迎来了崭新的20XX年，回顾20XX年，几多耕耘，几多收获，现做工作总结如下:

>一、公司局域网

我公司局域网(INTRANET)相对于一般公司来说，稍显复杂，公司分别使用了电信和网通两套宽带，我来公司前，两套宽带各自独立运行，互不相连。这样的布局有很多缺点，比如一条线路出故障，会导致此线上部门网络全部中断，另一条线路无法补充进来，从而很大程度影响公司各部门正常工作。另外一个问题是贫富不均，各部门使用线路负荷需求不一致，工作站点也不一样，需求量大的，电脑多的带宽反应迟钝，经常堵塞，也大大影响了工作效率。

针对这种情况，我改善了线路分布情况，制作了新型连接线，带宽要求高的设计部、报纸排版等部门分配使用了高带宽，相对稳定的电信宽带，而工作机器少的区域使用网通宽带，一旦电信或网通的某一条出现故障，另一条线路立刻带动全部电脑，从而不影响各部门的正常办公效率，此后公司很少出现因为某些网络故障导致停工的现象发生。

>二、网站制作

来公司这半年多，先后制作了《公司门户网站》、《都市交友网》、《都市人才网》、《都市广告网》、《手递手传媒》、《都市折扣网》六个网站，其中尤以人才网和广告网修改和完善较多。目前除了折扣网和广告网外，其他网站已初具规模，已经对外公开。

>三、网站运营

目前正式开始运营的只要都市交友网，传统媒体亚太都市报上定期刊登交友信息和广告。网络媒体上也以免费方式发了不少帖子，主要目标集中在张家口当地的论坛，百度吧等。目前注册人数正在缓步增加中，注册会员现在已经有30人左右，预计20XX年有望突破200人。

>四、其他工作。

顺利与公司其他部门配合，完成公司主管交代的其他任务。

**运营主管年终工作总结方案2**

20xx年是公司“管理创新年”，全年以管理创新为根基，以变革应对变化，不断调整企业经营战略目标和管理机制，不断完善企业内部目标责任状。一年来，在集团公司的正确领导下，全司上下根据年初制定的工作目标，齐心协力，努力拼搏。截止十月底实现经营开拓量亿元，完成总产值亿元。

>回顾过去一年，公司主要做了一下工作：

一、推进经营方式创新，强化经营开拓，壮大发展规模

20xx年以来，在集团公司的正确指导下，抢抓机遇，通过总结20xx年经营工作的不足，深入剖析公司的优势和劣势，积极调整思路，坚定不移贯彻大市场、大业主、大项目经营理念，在全体员工的共同努力下，经营开拓保持着稳步发展的态势。

首先，在公司领导班子的带领下，把开拓市场放在经营工作的首位，组织强有力的开拓团队，努力构建新的经营开拓网络，积极与政府、业主和各大设计院建立良好的合作关系。

其次，经过科学分析，瞄准我司具有一定优势的建设项目，公司领导带头跑市场，充分利用各类资源，对项目进行长期跟踪，加大前期投入，以一个项目为原点，辐射周边市场，拓展新市场。三是科技创新、强化管理，在工程投标、预算编制、施工组织设计等方面，采用现代管理和计算机软件技术，不断提高工作效率和工作水平。同时，进一步加强经营开拓、工程合同和企业信用的管理。为业主建设单位提供优质服务。四是规范联营管理，有效防范经营风险，把联营合作进一步做大做强，使其进入健康发展轨道。

>二、进一步加强基础管理，提高企业竞争力

1、进一步加强项目管理，使生产经营平稳进行

一是坚持每周组织召开重大项目调度会，对我司重点项目进行统一调度，对重大项目上存在的问题，及时研究，并采取有效措施加以整改。

二是公司承建的嘉盛华府房产工程，沙钢焦化四期化产及油库土建、设备安装、调试工程,杭钢废水处理工程、杭钢烧结烟气脱硫等工程均能按照合同进行施工。公司所承建的株洲市体育中心工程被评为省优工程奖，株洲市芦淞区政府行政大楼被评为芙蓉奖，株洲市水岸春天一期工程、益阳银色现代城等两个ＱＣ小组获得湖南省优秀管理小组，由公司编制的大截面铝母线MIG焊工法、早拆模板体系工法、高炉本体大（中）修工程冷却壁安装施工工法、高炉炉壳工厂开孔制作施工工法等四项工法被评为工程建设省级工法。

三是为更好完成今年的产值指标，同时也为明年的生产奠定较好的基础，在10月初，公司成立了施工生产工作重点调度小组，并制定了施工生产工作重点调度行动计划，对四季度的施工生产进行部署。

2、进一步优化人力资源管理

目前我司人力资源基本能满足现有的生产需求，但从长远考虑，需经加大人才的储备和培养，特别是专业技术人员的储备和培养。为满足企业和员工的需求，公司竭尽所能创造条件，开展培训工作。今年共组织642人次参加各类培训、考试、取证工作。同时，为了满足企业发展对人力资源的需求，今年共招聘相关专业的大中院校毕业生45人。对新进公司的青年人才，继续推行导师带徒弟的方式，实行“一带一”的培养，通过这样的方式，他们不仅增长了工作才干，还提高了业务能力。

此外，新《劳动合同法》的实施，对企业人力资源管理尤其是劳动关系的处理带来很大的压力和挑战，加重了企业的人力资源管理成本，极大地增加了劳动关系处理工作的难度，如何妥善处理好劳动关系，是人力资源工作的难点。针对这种情况，公司积极加强员工劳动合同法及相关法律的学习，另一方面积极同劳动局等相关部门联系，妥善处理了因各种原因造成的民工投诉事件，截止10月底，处理好各类劳动争议事件21起，确保了公司的稳定，减少了公司的成本

**运营主管年终工作总结方案3**

>一、为什么要选择网上购物：

1、商品的供应量：比如有些商品某些城市供应量很大，而有些城市却很少，而你又非常想要那件商品。这时的你不防试试网上购物了。

2、方便快捷：普通购物太费时费力了，一早出门去上班回到家很想在沙发上躺着看会电视，买点东西就得要驱车出去到某某商城去买东西，到了商城里琳琅满目的商品让你看得眼花缭乱，有时候到一个不是经常去的商城去购物时自己要买的东西在那个方向都不知道。真是麻烦！如果你是到商城里去买一些家用电器的话买好了之后还要自己搬回家(国内还是有一些买电器，送货上门的一些大商城。)，自己还要遭累。但如果你是网上购物的话就不用这么麻烦这么累了；打开电脑在某个网上商城里直接输入自己想要的商品就出现在电脑的屏幕上。直接购买就是了。

3、节约时间：处于市场经济的现在，大家都知道时间就是金钱，如果是把普通购物的时间来做其他的东西，说不定还会创造更大的价值来。要是为人之父母的话，多陪陪自己的孩子还是不错的。

4、便宜：一般来说网上商城的东西都要比市面上的东西便宜一两成，网店加盟。

>二、从网络的出现直到现在，如果我们仔细考察，便会发现，电子商务基本要经历三个阶段：

1、拼命打基础的阶段：这一阶段以接入网络、建立网站为主要内容。

很多企业会在这一阶段建立了自己的网站。这期间，以Web开发为主的高级程序员、程序员、互动设计师、网页设计师等将成为抢手的职业。

2、疯狂推广阶段：这一阶段的主要内容是对网站进行推广，以使得更多的人能够发现自己的网站，增加流量是主要的任务。

以网站推广为核心业务的seo专家、邮件列表专家等成为热门的职业。在此期间，出现了大量的网络“骗子”，他们通过各种欺骗手段来获得虚假的访问量。包括使用防木马等黑客程序。目前国内的大的中心城市出现了很多以此为生的企业和个人，并且为此沾沾自喜。

3、大招核心竞争力阶段：这一阶段的主要内容是增加网站的粘性，把浏览者留住，让他们转化为客户。

**运营主管年终工作总结方案4**

20XX年对我而言，是非常有意义的一年，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、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，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开展工作：

>一、从基础业务入手，着力于柜员素质的培养，保障分理处工作的稳健推进

（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，并按照缺什么补什么的原则，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）加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。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。自我行开展传票外包业务以来，严格按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，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的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，挖掘新的业务增长点

（一）为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

（二）在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、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，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

（三）立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果；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，切实加强自身建设

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。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、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，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取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在20XX年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20XX年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去，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，来迎接其他商业银行的挑战！

**运营主管年终工作总结方案5**

我于xx年1月1日荣幸的进入xx牛肉公司，已满四年，在这四年之中也经历过多个岗位的磨练，由门市部调入车间，再到销售部。

并于xx年8月11日，负责公司开票工作，又是我新的岗位，同时又增加我的细心和责任，开票与做销售不一样，管理层次不一样，所有的销售金额我都会过目，有更高的销售业绩我很高兴!因为我所拥有的事业兴旺发达也是个人思想提高。

自xx年8月11日，公司决定固定开票时，也就是我新的工作归宿，同时我也明白我的工作份量有多重，工作环境与体系完善会给个人提高综合素质，在这些时间我深感忙碌，因为我公司销售业绩不断上升，开票数量也就随之增多，我所接触的是我公司所有经销商，以及我们的分公司，我们川北有广安-广元-达洲-武胜-巴中-南充-西充-南部等。

以及其它地方，阆中客户比较凌乱，也特别多，阆中片区平销售方式是现款现货，川北不一样，有的是不含折扣，有的含折扣，他们是先款后货，在此我想说句最真的感受：公司所有客户是为我公司增加销量也是他本人增加收入，对我来说而他们不仅仅是属于公司也是属于我个人的客户，此话也许过重，因为接单出货是我个人更多地与她们联系，同时也感受到了一份心灵相通与责任，正如我们董事长说的那样：多一份压力也就多了一份责任，同进也是一个新的起点，在新的岗位上，我性格变了很多，因为我所做的工作有很大的责任，有时不得不果断处理，当然，我想这也是我的工作职责!为了让我们能办好事，为了信任和销量我不得不这样，爱岗敬业是一个人的职责，让我做的事我会用心做!也给自己增添一分安心!

对公司发展而言，我有几点不成熟的建议如下：

1、为了体系完善需规范个人思想行为并不断总结工作经验;

2、为了工作流程和体系正规，每个人工作岗位有明确的安排，这是为了提高公司管理水平并提高每一个员工的工作责任心与综合职业技能，为了提高工作效率是要大家齐心协力走上规范的行动，我所要求的是包装车间保持成品库房所有产品每样均不可少，无论是在销售淡季与旺季，都一直下去，这样也不会误事和忙碌。

3、在送货方面还有些弊病，因离城内有点距离，除了特殊情况以外，要给我们的客户核定一定的时间订货，也包括我们送货的时间，因距离不能快速达到他们的需求，如要象流水线一样的订货，会耗费不必要的费用，降低工作效率。当然，这只是指阆中片区，外面都是大量订货，多数是走托运，不会存在类似的情况。

4、为了运转工序一事，我想提一下我不该提的问题，现时我们送货人也增加，关于送货手续问题，送货人员应做的事是，制单人制单，是他们送货，送货方面也有很多手续，包括收款以及欠款和交款方式要手手清，必定这里只有我和出纳，收款欠款单据要一一交清，同时;也包括我们销售人员的手续方面，以免造成不必要的担心，以及送货人员每次发托运部的货包含清单要准确给对方装上，以免造成失误，我讲过多次，但还是有类似错误，在此，开票人员含有工作项目是，开票-退换货-接拿订单-同时身边有三部电话，多数都会同时打进来，我时时都在安排我的工作顺序，也许这样是小题大说，可是这些都是要细心和眼清的事，我望领导如实安排在xx年新的一年有新的运作方式，如我把所面对的责任制度我都要安排和接替，我想这样运行量之重，在xx年，要把每天的销售金额填在表格上，折让是多少，不含折让的，都要填上去，同时也要象去年一样一月的销售产品每个单品都要统计销售多少袋，最重需要大家多一份责任信，同我们公司共创兴旺发达之路。

5、在每个部门我都会积极配合，因有时工作忙碌有一些运转不足，送订单以及其它也许不是很快的办理完全，为了工作运转畅通，在开票送货是一条线的行动，要各自尽各自的责任心，重要的是成品库房产品不能断货，因工作程序很多，退换货接单发货还要保证客户货物如时到达，不然会造成对方生气，我要这样去安排，如外面订的货也要及时发到托运部，那怕是我们的送货人员不吃饭，也必须要送去，因车错过就会耽误到货的时间，包括下到车间的订单没有的必需做出来,这就是我所要的责任心，当然，在这样的立场我是难处的….因我不是领导只是同行吧了!但是也需大家理解!在他们的岗位紧紧是我一个人对他们要求,可我接受的是我全公司的经销商,我的责任心是很重的我不得不这样去做，正如我们董事长说的那样，要果断利索。

在这里我想请示一下关于退换货的扣袋费，扣与不扣，希领导明确表态，以及那些客人及部门情况下有折让和优惠政策希注明，我所有领导他们的管理体制与我不一样，我是长坐在这里，面对事与人有时候是需要答复和解决的，希在xx年工作中有一定的规范和安排会对操作方式给一些方便。

xx年，是我们大家迎接公司大量的收入的时期，要从我的工作环节和细心做起，希我们的部门齐心协力尽责做好自己要做的事，有句话这样说：今天工作不努力，明天努力找工作，这句话不是每个人都要用上它，我们已拥有这份工作就应该做好，也是一次考验，只要对它负责，这门课算是有一半的及格分数，即时放弃，只要你有同样的思想理论换了工作你还会是很好的职员。这是个人意识，我们大家没有必要论你我，只要领导安排的工作我们都要做好，在此，以上不成熟的建议希领导重视，以及安排各自的岗位和责任，在新的一年我们的企业是不断的发展.我会在新的一年做好我要做的工作,我会与大家共迎共创更大业绩。

在此:感谢领导的信任和同事以及家人的支持和鼓励。

**运营主管年终工作总结方案6**

转眼间工作时间已过去半个多月，在这半个多月里头，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、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。

**运营主管年终工作总结方案7**

电子商务部作为公司的一个新兴部门，一年来，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，现将一年工作汇报如下：

>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o2o电商基地，并围绕发展目标详细地作了电商发展规划，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。

>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c6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c6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539条，包括电脑69条，空调31条，办公桌114条，办公椅521条，电视机10条，文件柜64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it设备，通讯设备、c6系统以及网络设施设备的维护。

1、续交公司光纤使用费，确保公司网络通畅。

2、调整c6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c6达到化。

3、完成固定资产盘点，同时入录到c6平台，建立电子资产库。

4、日常维护公司网络等。

5、处理好电信错收个别手机通讯费事宜。

(三)c6系统费用管控模块实施。

1、费用管控是c6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。

2、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。

3、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。

**运营主管年终工作总结方案8**

我在这次的ERP沙盘模拟公司经营中是担任运营总监的职位，对于运营总监这个职位，我认为有几项非常重要的任务。

一、即使准确采购原材料，不让生产线停产；

二、准确计算下一年的产量，与营销总监沟通，打好下一年的广告；

三、要有自己的核心竞争力，并且根据市场和其他公司的产品，制定本公司的新产品研发，开发新生产线。

第一、在采购原材料方面，先期我们的生产线没有太大变化，从第一年第一季度我们就上了一天全自动生产线，采购原材料比较简单，一直保持原料零库存，没有多余的占用现金。后期我们的生产线发生变化，而我对采购原材料没有做好计算，再加上我们对生产线上桶的位置出现争议，不能确定下一季度应采购的数量，导致我的采购一度混乱，甚至有采购不足，出现停产，不能按订单数量准时交货。及时准确采购原材料是确保生产线正常运转的关键，作为一名运营总监必须准确计算生产周期，不能发生混乱。虽然零库存能尽少的占用资金，但有时在计算错误或发生意外时，不能及时供应生产线，造成停产，所以，原料仓库应该有一定的库存，保持安全库存，以备不时只需。

第二、在计算产能方面，钱两年我都没有这个意识，打广告多花了很多冤枉钱，营销看着订单不敢选，让我也很纠结，从这点来说，运营和营销总监加强交流是很有必要的。看来计算产能是一个公司发展方向和计划下一年市场的前提，运营总监不能忽视这一点。

第三，由于我们刚开始只有两条全自动生产线和两条手工线，导致我们的产品产量低，而我们的产品只有P1、P2两种，利润不高，竞争激励。这使我认识到一个公司在生产时，一定要有自己的主打产品，核心竞争力，把主要产品放在高端的生产线上，才能快速生产，扩大规模，降低单个商品的成本，在和销售时以便获得更多利润；并且能快速回收成本。除了掌握自己公司的产品情况外，还需要了解市场的需求和方向，既发挥自己的优势，有避开和强手的竞争，尤其是单纯的价格竞争，价格竞争在公司没有打持久战的实力时，公司会有很大的压力。

每个公司都是一个整体，各部分，各部门配合好是，整体能发挥比各部门单纯相加更高的水平；而配合不好时，整体的运作就会出现问题。我和营销总监在打广告和产能方面出现分歧，后来我又采购原料发生错误，导致生产线停产，当年不能产出足够产品交货，为此我们争论很长时间，甚至差点发生争吵。其实这都是可以避免的，如果我们提前一起商量，做好规划，完全可以让公司更好更平稳的发展，这就说明一个公司团队合作的重要性。

总体来说，这次经历的收获是非常丰富的，不管此次经营的结果如何，我都学到了很多东西对企业有了全新的看法，经营一个企业并不是我们想象的那么简单，而是非常复杂需要投入大量精力的一个过程，非常感谢老师给我们提供这个难得的机会，让我们亲自动手去体验，虽然过程很累，但是真的学到了很到东西。

**运营主管年终工作总结方案9**

xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

>一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在XX区域市场的领先市场地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1xx个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

>二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

>三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

**运营主管年终工作总结方案10**

在公司领导及各部室支持下，客户服务部较好的完成了上半年各项工作，取得了一定成绩。回顾半年来的工作，我们主要做了以下几点：

>一、管理精细化

理赔工作在保险业务中具有举足轻重的地位，它不仅事关保险公司自身的经济效益和发展，也影响到保险职能作用的发挥及社会效益的实现，对保障社会稳定和人民的安居乐业发挥着积极的作用。为此我们在理赔管理中，本着各自的工作岗位和分工，认真履行职责，努力学习有关理论和规定。随着公司‘精’‘细’‘微’管理的方法，制定了本部一系列规章制度，岗位到人，职责到人，奖罚到人。在理赔数据管理中，严抓落实，保证了数据的真实性、一致性、正确性、及时性和规范性，使理赔管理工作，达到了上级公司的要求。

>二、工作标准化

理赔工作中我们坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则，狠抓理赔和防灾防损质量的提高，工作讲究高标准严要求。首先从抓第一现场的查勘率入手。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。坚持双人查勘，双人定损，限时赔付，不断提高服务质量；坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，进一步提高了服务水平；加大了考核力度；积极做好防灾防损工作，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，增强了防范风险的能力，收到了良好的社会效果。我们狠抓理赔管理，加快理赔速度，加强队伍建设，提高服务水平，改善服务形象，切实挤压理赔水分，实现有效降赔，较好的完成了各项理赔指标。

>三、服务规范化

保险市场竞争不外乎是价格竞争、品牌竞争、服务竞争，而服务竞争在保险市场竞争中具有十分重要的作用。作为客户服务部来说，服务的好坏直接关系到公司的发展与生存。因此，我们部把理赔服务工作放在了重要位置。组织大家学习，充分认识客户服务的重要性，扎扎实实抓好客户服务工作，建立健全了服务制度，服务措施，规范了服务行为，于细微处见精神。比如客户随时随地上门办理业务，我们都能提供周到的服务；能一次办好的业务，不让客户跑第二次，每理算好一件赔案都会及时的电话通知保户前来领款。一年来我们不断改进工作作风，提高了服务质量，提高了客户满意度，尽职尽责的完成了工作。

我们公司正在发生着一天天的变化和提高，令人欣喜、振奋。是的，成就代表过去，辉煌铸就未来。今后我们要加强学习，努力提高业务技能，精诚团结、扎实工作、奋力拼搏，为确保全年目标顺利完成而努力奋斗。衷心祝愿我们的人保事业蒸蒸日上，公司大而富强。

**运营主管年终工作总结方案11**

社会上有许多工作，而对于我们学设计的同学来说，工作也是千千万的小路。当无数的小路交错在一起的时候，我们会迷路，站在路的交叉口，我不知道选那一条，因为我不知道哪一条路能达到我的目的地，而且我也不清楚我的目的究竟是什么，只是随便挑一条。路上同行的人多了，看的事认识的人多了，才发现这条路原来真的很适自己。心里豁然开朗。

短短一个月的职业生涯真的影响了我很多，我开始不断的对身边的人、事和物去思考，去寻找，去理解，去欣赏，去评价，去表达。就像我用两天的时间制作出一张效果图，他人往往只能看到完成品。而这并不是最重要的，最重要的是别人没有经历的我却在珍惜的创作过程。也许这个过程还远远不能称之为创造，但我会努力的。

下面就我这一个月的职业生涯谈谈我个人的感受。

>一、工作内容：

1.整体工作：我的工作就是负责设计产品主图、产品描述及产品上架根据不同的产品设计出不同风格的描述。

2.工作中要完成的任务：

作为一个淘宝美编除了要求aipscdr，这些必会的软件以外，还要对颜色调配用的很熟对网页代码要有初步的了解。

>二、工作过程：

刚来公司的时候做了简单的产品上架、优化及商品描述。下面让我来说一说，我在这一周做的事情。

思考配色与构图：对整个产品内容有了一了解后，现在要思考作品的色彩和具体的构图，先用笔画出草图，也可以直接在脑海里构思。色彩要活泼健康有张力。

查找素材：其实素材这种东西总是数量大于质量，我可以很轻易的下载到许多许多的素材，但却很少用的到它。如果你平时喜欢搜集图片，请注意分类，素材的分类是素材线下存储的关键。查找素材时要记住明确所需图片风格与类型缩短查找时间。

开始设计：设计花的时间是最多的，有的时候，在设计时原先找到的素材就不能用了，甚至全部用不到。所以后后来我就先设计，想用什么图的时候再找。

切图：所有的描述图做好了之后就开始切图，切图其实就是把效果图变成几张分辨率低点的图。

完成：做到这一步我的任务就基本完成了，接下来就是产品上架，上架过程中须注意每个选项有没有选对，总之，细心认证点就好。

工作一个月时间，对一切越来越熟悉之后，总想找到一些别的感觉。每天我会去不同风格的淘宝宠物店，会观察他们出彩的地方，然后不断加强自身的职业素质。

工作是人生活的重要部分，不论是消极还是积极，都会给人带来不同感受。所以我不会让自己因工作的烦恼、困难和压力，困扰自己，使自己工作情绪化、生活情绪化。遇到困难我会用平常的心态实际看待问题，告自己凡事要先做人、后做事。

**运营主管年终工作总结方案12**

时间过得真快，转眼来到公司已经近两个月了。我的工作岗位是电子商务运营专员。试用期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成日常的工作。在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的工作能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结。

1、了解公司概况。从8月6日开始进入公司上班，因为我是刚参加社会工作不久来到公司上班的，所以在来到公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司概况，完成公司下发的学习任务，掌握办公所需的应知应会。通过学习系统里面的学习任务，对公司的发展及规划有了更加深入的了解。

2、通过日常工作的学习和积累，我对电商运营有了较为深刻的认知。第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，电商运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处，我会通过不断地请教和学习，尽快完成任务。

3、统计每日线上销售数据，及时了解全区各分公司的销售进度，了解各公司、各品牌销售上升或下降的原因。

4、同事关系相处的非常融洽，但是在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外与领导沟通的时间比较少，有时候工作实行也会受到影响，以后我会注意这方面的问题，增加相互的沟通。

从入职第一天起到公司已经有两个月的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前对电子商务了解比较少，所以来这里之后是在不断地充实自己的知识。这两个月来对于运营水平有了一定的提高，能力得到进一步的提升。经过两个月自身的努力和同事们的帮助，我对工作有了较好的处理能力，熟悉各项工作的操作流程，希望能早日得到公司的认可;同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来，为实现苏宁梦献上自己的一份绵薄之力。

**运营主管年终工作总结方案13**

敬爱的领导：

您好！xxxx年对我具有特别的意义，因为这是我从学校毕业进入社会的第一年。进入\*\*\*\*工作是我从事的第一份工作，是我职业生涯的一个起点。通过四个月的不断学习，以及同事、领导的帮助，我逐渐了解物流这个行业，个人的工作技能也有了明显的提高。虽然我在工作中还存在这样那样的不足之处，但感谢有各位对我的包涵与帮助。

现在我将自入职以来到至今工作期间的工作情况给予回顾，并就今后工作计划进行具体的阐述，编写此报告书如下：

>一、本人工作情况总：

这段时间以来，我主要进行了以下工作：

1、在公司的安排下，我首先学习了办公室的基本操作，熟悉公司的日常运作流程。我进行的具体工作包括建立完善的客户联系档案，将公司经常联系客户整理归案，并以抄录、随笔记录的纸质文件记录新客户的资料。通过电脑录入，整理公司内部文件做好电子文档。

2、由于公司业务涉及到的报关报检、现代物流、保税物流、货代、运输仓储等业务流程、业务操作模式及规范等问题。虽然我所读专业与此相关，但从未进行过实际操作，因此在同事帮助下逐步学习各种操作并合公司实际情况重新组织自己操作思路。

3、承担公司内部财务会计出纳工作，处理公司日常费用支出登记及记录公司营业收入等。每月对各项支出和收入作出分类、统计并录入电脑存档。

>二、工作分析：

这一段时间的工作虽然可以看到些进步，但是远远不能达到一个专业物流操作员的程度，综合分析，主要有以下几方面原因：

1、无工作经验，缺乏综合知识和技能。

虽然我是一名学国际货运的应届大学毕业生，由于刚毕业没有相关工作经验，没有需要的社会关系网络，也没有综合的物流运作经验，一切都从零开始，所有工作都是边学边干，所以业务进展效果不是很理想。经常出现不该出现的业务错误，导致操作过程不能马上到位，产生了很多时间和精力上的浪费。这只能在错误中成长不断加强学习，不断培养自己在各个方面的知识和技能，尽快熟悉公司日常运作。

2、缺乏人生阅历和与人交际的沟通能力。

由于初入社会，没有足够的社会经验和人生阅历，对于日常的业务联络经常产生不必要的失误。言语中得失客户的情况时有发生，因此我们必须练就一定的客户沟通技巧。

3、公司缺乏专业的运作经验。

我司正处于起步阶段，许多业务上操作还未成熟，不能进一步拓展业务，导致公司营业额停滞不前，无法见到相应的产出效益。解决的方法是，进一步加强学习，吸收其他公司经验，干自己所能干，专心本公司擅长业务，在巩固原有客户基础上增加新客户。

>三、个人总结：

这段时间以来，我无论在思想认识上还是工作能力上都有较大的进步，但差距和不足还是存在的，比如工作总体思路需要进一步清晰，处理事情要以最简单的方法来完成，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，转得不快，没有想在前，做在先。

保障业务准确进行，完满完成服务客户的责任，这就是我司工作的特点。从物流工作的性质上讲，它具有专业综合性强、环节复杂、程序缜密、突发性强的特点。这就要求我们要有扎实的专业基础，综合的知识积累和认真负责的工作态度。作为公司成员来讲，从事物流行业，我的综合知识的积累还远远不够。因为刚从业，对社会工作没有成熟的经验，加之物流工作突发性很强的特点，往往只能跟着领导安排的计划去做。工作上常遇到许多突发性业务需要临时处理，而且通常比较紧急，这都让我有时措手不及。这都是缺乏经验所造成的，也只能在今后工作积累和总经验。

>四、公司存在的弊端和未来工作计划及建议

1、每个企业在建立和发展中不可缺少的四大资源是：资金资源、物资资源、人力资源、信息资源。随着社会经济体制改革和各行各业企业经营的发展，资金资源、物资资源和信息资源三大资源并不为现代企业发展的竞争焦点，而影响企业生存下去的主要因素是人力资源的管理。现代企业管理改革=人力资源竞争，则人才的竞争。总而言之，能够把握人才控制就能更好地发展企业。因此，我们要做好编制部门职位（岗位）、工作职责及人员分配。因事设岗，因岗设人。

2、未启动公司绩效考核运行情况，员工平常工作做好做坏没有一个依据进行评估，做多做少没有具体的标准来衡量，员工工作热忱低下，很难提高其工作积极性。同时对公司人力资源工作规划需要的依据也带来困难，比如；人员调动、工资调整、升职、降职等。因此要建立合理的薪资体系和良好的绩效考核系统。

3、公司日常工作流程不明确。工作流程为办理事件和管理程序的重要环节，也是平常工作不可缺少的使用工具，一件事情、一项工作该如何去办理和完成？负责人是谁？这些都应规范起来，按规定去处理和解决，只有这样才会顺利开展各项工作（如遇特殊情况可特殊处理）。建立健全公司各项规章制度及工作流程。

4、整理好公司财务帐。入职以来我承担公司内部财务工作，发现处理公司财务支出的体制不够完善。由于公司属于私营企业，很多支出都未能做到公私分离，导致不能更准确核算和控制公司营运成本。例如：私人外出应酬使费，自置私人用品，自用款等不应记入公司支出帐内。建议将公私支出帐分开登记。

5、开设公司员工意见箱和公告栏。我认为公司意见箱是员工和上司进行沟通的纽带，意见书可以反映员工的心声，它应该是企业内部管理改革的重要资料和依据，也是公司无形的宝贵财富。公告栏，是针对让全体员工知悉公司内、外部每日发生最新消息所设置的，并且也可以张贴一些培训和教育资料，以供大家学习，同时也是公司内部信息交流最佳途径。

以上内容为本人近月入职以来工作总情况，如有不妥之处请批评指正。我坚信在不久的将来，公司会发展成制度化、规范化、人情化、现代化管理模式的企业。谢谢大家！

**运营主管年终工作总结方案14**

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，跟着春梅姐从一将一兵壮大到现在\_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年在集团领导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\_次，共xx份。

（二）文案整理。

20xx年xx月xx日我来到新成立的发展运营部，之前在总裁办负责整理部分会议纪要，更新集团大事记、新闻，发布集团微信公众平台信息，并收集养老网站、养老信息。成为发展运营部一员后，并没有将先前工作摒弃。在此基础上，又将集团微博进行申V、时刻关注、收集国家、省、市养老相关政策信息，进行分类、发布。20xx年全年发布政策信息xx条；新闻xx条；大事xx条；整理养老相关网站xx个；集团微信公众平台及微博xx月份移交运营部xx，前\_月集团微信公众平台发布信息xx余条，微博xx余条；20xx年，全年组织协助召开近xx次会议，编写相关会议纪要xx份。

（三）其他工作。

与此同时，参与了xx工程、xx医院、集团OA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，这跟上级领导的帮助密不可分。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。搜集政策类信息，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7、8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，在领导的指导下，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，而她却是在凌晨2点离开的集团，早上又跟随xx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，争取做到为领导分忧！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，自己的水平欠缺，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，恳请各位领导、同事多多批评指正，帮助我努力成长！谢谢！

**运营主管年终工作总结方案15**

马驹过隙，岁月如梭，20xx的脚步已悄然到来，我们又迎来了新的一年。回首20xx,这是一个不寻常的多事之秋，在全球经济危机的影响还没有结束下，大范围的流感又开始泛滥，严重影响到人们的日常生活和消费习惯，也对商场的销售造成一定影响。公司领导根据实际情况及时调整方针战略,出台各种促销计划，以保障年度任务的完成。下面，本人就20xx年的工作向各位领导作一下汇报。

1、销售方面：儿童区年度销售任务xx年为645万，实际销售，超额完成任务%。其中小狮猫销售为，占儿童区总销售的%。波芘龙儿童乐园销售为，占总销售的。童装区销售有几个高峰期，第一期为店庆期间，销售为，占总销售。第二期为五一期间，销售为，占总销售。第三期为十一期间，销售额为，占总销售的。在这几次大的活动中，因促销力度较大，吸引了客流，销售额也因此提升。

运动年度销售任务xx年为，实际销售为。完成任务的。五一期间大部分品牌都参加了活动，所以销售额直线上升，占。十一期间大品牌，如阿迪，安踏，李宁，Kappa等没有参加活动，所以销售额并不十分理想。

2、协助区域经理完成各季度的招商调整计划。四月份，完成波芘龙儿童乐园进场的前期准备工作和进场后的后续问题。同时压缩小狮猫面积，自有童装区整体前移。三季度，引进童装品牌“天使的口袋”，同时完成考拉布鲁撤场，OSHKOSH、DDN、小可米露等品牌的协调移位工作。同年十二月份，又引进了迷你屋、鎏恒色、英氏等童装品牌。并完成原有童装品牌的续签工作。

根据公司的发展需要，xx年十月份，我成为童装区主管，主要负责童装区的日常管理工作。在这两个月中，主要工作内容为：

1、根据品类销售情况，协助品类经理组织中厅特卖活动；

2、根据公司的工作安排，检查营业员的消防知识；

3、协助品类经理完成新签约商户的进场工作等；

在这一年的工作中，虽然完成了领导交付的工作，但也存在一些不足。在今后的学习和工作中我会努力改进。下面是xx年的学习方向和工作计划：

1．强化形象，提高职业素养。作为一名一线的营运主管，言谈举止代表的是公司形象。所以要努力学习专业知识，全面提升自身素养，以崭新的精神面貌迎接新一年的到来；

2．严于律己，做好模范带头作用。要想管别人先要管好自己。在xx年的工作中，我一定严格遵守公司的各项规章制度，积极参与公司组织的各项培训，会议等，为营业员起好模范带头作用。

3．强化职能，做好服务工作。营运主管的职责之一就是供应商与公司的扭带，所以我一定努力做好供应商与公司的沟通工作。积极准确的传达公司的各类事项，也对供应商的思想动态、思想意图及时的传达到上级，以便及时给予回应，以利于双方更好的合作，达到双赢的目的。

4．协助品类经理做好日常管理工作，包括：

（1）了解业种内各专柜的销售业绩，及时组织特卖活动，以完成保底销售；

（2）了解专柜内营业员的情况，日常的仪容仪表，考勤等；

（3）监督专柜断码、断号商品，催促及时补货；

（4）检查本品类公共区域的环境卫生、灯光照明、设施设备以及安全隐患等；

（5）检查各专柜内卫生清洁、商品陈列、商品价签、POP使用、装修施工等是否符合管理规定；

（6）监督管理各专柜议价销售和私收货款等情况；

以上是我xx年的工作总结和xx年的工作计划，如有不妥之处，请领导批评指正。我现在是童装区的主管，对这个品类还不是太熟悉。不过在今后的工作中，我会积极努力的了解和掌握这个品类的一些特性特征，做到不耻下问，多种渠道吸收“营养”，全方位提升自己。

20xx年马上就要来临，xxxxx也即将迎来自己两周岁的生日，回想和xxxxx共同走过的岁月，心中真是激动不已。为此，我向公司领导保证，在新的一年，我会为xxxxx更加茁壮、健康的成长贡献我自己的微薄之力。愿xxxxxx像红日，越来越亮，红红火火！

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