# 2024年生产运营年度总结(三篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-18

*生产运营年度总结一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...*

**生产运营年度总结一**

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。

**生产运营年度总结二**

一、认真学习，提高自身素质。

我认真学习和熟悉公司的各项规章制度与工作流程；了解公司公司文化建设，以此提高自身素质。在实际工作中，我围绕工作目标任务，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，力争更快更好地完成各项工作任务。

二、努力工作，完成项目工作任务。

1、按照金叶都市美邻项目销售时间节点进度，我参与项目示范区、销售中心及样板房的专题讨论会三次并形成会议纪要；

2、参与设计部的设计沟通会、方案设计评审会；

3、配合销售代理公司形成项目示范区看房通道包装方案建议、项目示范区包装建议、项目精装房建议、示范区导示系统布点方案建议和项目模型尺寸底座制作建议，并将这些建议上报总部。

四、努力学习，积极撰写各类文稿。

1、为了解全国及市房地产新政情况，掌握市房地产现状，分析未来发展趋势；

2、我坚持定期考察学习市高端楼盘及精装楼盘，及时写出考察报告；

3、参观20\_\_年秋季房地产交易会后，撰写房地产交易会情况简报；供大家交流参考；

4、我积极参加公司组织的拓展训练和园林、景观、电脑操作、应用文写作、门窗选型、工作制度、呈文流程等十几余次培训，提高自己的工作技能。

五、存在不足问题。

20\_\_年下半年，我认真努力工作，虽然按工作计划完成了各项工作，取得一定成绩，但还是存在一些不足的地方，主要是工作计划的连续性执行得不够，房地产营销专业水平还有待提高，这些存在的不足问题，需要在今后的工作中切实加以改进和提高。

六、20\_\_年工作计划。

20\_\_年，我要认清自已的工作定位和工作目标，明确工作思路和工作理念，振奋工作精神，鼓足工作干劲，促进工作提速高效。要加强营销专业知识、营销管理及客户管理等相关知识的培训与学习，学习行业中标杆企业工作模式和标准，建立各种工作模版和资料库并运用到实际工作中，切实提高房地产销售策划水平，管理好销售代理公司，提高部门日常工作效率与工作质量，力争取得比20\_\_年更好的成绩。

**生产运营年度总结三**

一、 前期规划，重新定位产品，整合资源

1. 对淘宝线上产品做市场进行调研，分析市场的消费人群、价格、热销产品、材质、包装、套餐组合等等。对淘宝线上的产品有一个大致的把握，了解同行，知道市场的大致方向。(要知道市场上卖什么，消费者喜欢什么产品，什么产品好卖)

2. 我们要做好产品选择，选择其中一些性价比高、有特色的卖点、有利润、竞争比较小，比较好打入市场的产品，我们要挖掘我们店铺的产品卖点，重点打造我们的卖点。(我们有什么产品，有什么特色卖点，为什么要选择我们)

3. 我们要重新定位我们的店铺，根据上面的数据，我们可以知道，我们店铺的产品跟消费者的需求是否一致，根据数据调整我们店铺的产品，尽量要跟市场需求相对应。(要跟着市场走，才能满足客户要求，才能增加我们的销量)

具体要求：要有专门的人员去做市场调研，做出数据报表，对市场的数据作出分析，可通过不同的途径获得，可作为店铺选品、定价、做关联营销的参考。(要做到用数据说话，不要带太多主观想法，要根据市场定位)

二、美工装修：根据产品和店铺的定位，定位出店铺的大致风格

美工方面要重新优化，根据产品的重新调整优化首页，还有优化详情页，详情页要重点突出产品的卖点。(直通车的图片要做好，重点突出产品的卖点)

三、营销推广——关注转化率

发掘潜在顾客：做好站内站外推广，吸引更多新的顾客，优化标题跟详情页，突出产品卖点，做好关联促销。

具体要求：

1、关注直通车，如果主推款的直通车转化率低，要重新整改直通车，提高直通车转化率。同时增加几个计划，推其他几个产品。前期开直通车是为了测试标题、图片，还有引流，后期直通车追求的是转化，所以关键词匹配要精准。

2、虽然现在活动销量不算入搜索排名的计算，可是还是要多报活动。活动是一个很好的提高店铺销量、评价的方式，可以提高产品销量;也可以测试你产品价格对转化率的影响;有些活动还是有一定的利润空间的。

3、还有其他站内站外推广也要关注。

四、数据分析

每天都要做数据报表，要关注店铺的动态，分析店铺的发展情况，根据数据反映的情况，对店铺做出分析，对店铺出现的情况进行调整、修改。(数据是最直接、准确体现出一个店铺的总体情况的，只有关注数据并且做出分析，才能很好对店铺的状态做出反映)

五、客服管理

客户是交易成功的重要因素之一，要把顾客的心捉住了，给顾客好的购物体验，跟顾客做朋友，当然最主要的还是要促成顾客成交。(快捷短语、套餐推荐)

六、供应链体系

供应链的环节很重要，毕竟供应链是网店的生命线啊，如果热销产品缺货的话，对一个成熟的店铺而言，是一个致命伤。(要加强跟厂家的沟通)

七、 客户管理

客户关系管理很重要，特别的快消品行业的，很多顾客产品体验好的话，都会进行二次消费的，所以我们要采取一系列方式，留住顾客的心。客户关系管理也就是二次营销，要让顾客记住我们，下次购买类似产品，会考虑到我们店铺购买。需要重点做好老顾客的维护，同时潜在顾客的挖掘也必不可少。

具体方法：

1)、我们要物有所值的产品，这个很重要。我们很多时候都觉得我们的产品物超所值，可是很多情况都是站在卖家的身份去考虑的，而很少站在买家的方面的考虑。要知道，淘宝的竞争很激烈，我们要提供最好的产品给顾客，才能让顾客对这个产品有好感，如果你的产品没什么优势，怎么让顾客喜欢呢?

2)、建立会员管理体系，如在我们店铺购买超过300的顾客，我们可以在一定的时间，送一份小礼物给顾客或者是他在下订单的时候多送一份小礼物，给顾客惊喜，提高顾客对我们店铺的好感，建立长期合作;购买超过100的顾客可以参加我们店铺不定期的一些老顾客优惠折扣活动，购买指定产品给优惠价;购买满58的，我们定期的短信关怀和店铺活动通知。

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