# 乡镇电商干事工作总结(合集25篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-08-27

*乡镇电商干事工作总结1乡党委政府对农村淘宝这一新鲜事物的发展是倾注全力，在人力物力和财力上都给予大力支持，对新发展的第一批站点采取“三个一批”思路扶持发展，即“温暖一批、带动一批、发展一批”不断扩大农村淘宝用户，不断发展壮大农村淘宝项目。温...*

**乡镇电商干事工作总结1**

乡党委政府对农村淘宝这一新鲜事物的发展是倾注全力，在人力物力和财力上都给予大力支持，对新发展的第一批站点采取“三个一批”思路扶持发展，即“温暖一批、带动一批、发展一批”不断扩大农村淘宝用户，不断发展壮大农村淘宝项目。温暖一批即：乡政府出资农村五保户、低保网购一批生活用品，为这些弱势群体送去一片温暖；带动一批即：村淘站点用优惠券带动周围群众投入村淘消费；发展一批即：以村淘站点为中心逐步向纵深扩展推广，不断发展更多的群众加入农村淘宝用户。目前，xx乡除了新设的xxx村、xx村两个点，之前的xx村、xx村两个站点发展态势较好。

**乡镇电商干事工作总结2**

今年，我局围绕县委、县政府脱贫攻坚工作总体部署，根据xxx文件精神，结合全域旅游发展，加强政策引导，突出精准帮扶，积极配合牵头部门扎实开展电商扶贫工作。现将旅游电商扶贫工作情况汇报如下：

>一、强化组织领导

为做好旅游电商扶贫工作，我局召开了专门会议，专题研究部署旅游脱贫攻坚电子商务工作，成立了由局长xxx为组长，其他业务骨干为成员的的涉旅电子商务扶贫工作领导小组，切实加强精准扶贫工作的组织领导。同时，初步拟定了《xxx局脱贫攻坚电子商务工作实施方案》，对工作进行了责任落实，细化措施，为开展此项工作提供了保障。

>二、工作开展情况

1、积极引导旅游企业、景区、酒店发展电子商务，持续加大网络营销推广力度。指导旅游企业、景区、酒店建立自身网络销售平台，游客可通过网站平台实现预订门票、住宿、商品。文化旅游公司、旅游开发公司、酒店、民族手工艺品等企业主动与携程、途牛、去哪儿、美团等电商平台建立合作关系，利用大电商平台将博湖的精品旅游产品、线路推广出去。截止目前，旅游景区、酒店通过门户网站和电子商务网上支付平台售票3600余张，预订客房2024余间，销售手工艺品2800余件，实现旅游收入112万元。

2、拓宽旅游农特产品销路，提高旅游产业扶贫效益，我局依托博湖有机生态鱼、辣椒、西瓜、蔬菜等丰富的旅游农特产品资源，积极探索旅游电商扶贫新模式。组织开展了旅游电子商务进农村活动。一是采取以“旅游电商服务中心+龙头企业（合作社）+贫困户+网店”的旅游电商扶贫模式，将贫困家庭作为发展旅游电商的重点，引导贫困户积极开办农牧渔家乐、制作手工艺品促进农村富余劳动力就业；二是推广村企结对帮扶旅游扶贫模式，推行景区包村，旅行社、酒店包户，帮助推销农副产品。鼓励旅游景区、旅游企业、酒店、农家乐为贫困人口提供就业岗位，直接带动就业730余人，间接带动就业3562人。景区、星级酒店优先采购建档立卡贫困村生产的农副产品。星级农家乐通过扩大规模，吸纳农牧民就业，50家星级农家乐直接吸纳贫困人口49人就业，间接带动148名农牧民人均增收3500元。

3、以活动促旅游，旅游带脱贫。坚持“以活动促旅游，以旅游促发展”，积极联合各部门各乡镇策划并实施开展农牧民农副产品+农家美食进景区活动共8场次，通过“5A+”的合作模式，引进农牧民、商户到景区开展经营活动，将博湖县特色农副产品与少数民族餐饮融入旅游产业中，不仅为景区融入了鲜活的产业与动力，满足了游客的需求，而且提供了新的就业岗位与致富渠道，带动了农户、商户人均增收2200元，促进贫困户脱贫致富。通过捕鱼节、美食节、西瓜节、垂钓公开赛等活动促进了景区周边客流量，带动经济消费。今年扶持建档立卡贫困户61户143人。带动贫困人口就业年总收入万元，人均增收元

4、精心组织参加旅游电子商务推介活动。按照“月月有活动、季季有亮点、全年无淡季”的要求，突出宣传推介博斯腾5A级旅游景区、美丽乡村旅游点、“农家乐”民俗旅游目的地及体现“吃、住、行、游、购、娱”六要素的旅游产品和配套设施。积极实施“走出去、引进来”战略，组织各旅游企业积极参加xxx会，充分发挥援疆优势，主动赴xxx地宣传推介3次，提升宣传效果。

>三、存在的问题

一是我县电子商务发展处于初级阶段，电子商务发展环境仍需优化。虽然我县旅游资源丰富，特别是地方特色产业优势十分明显。但是，由于没有依托大量的网商群体和交易规模，电子商务产业链不够健全，网络接入、快递物流、第三方仓储、电子商务金融、培训等支撑不力，与其他周边地区相比还有很大差距，不能有效促进旅游电子商务发展。

二是通过旅游电子商务平台开展脱贫攻坚工作载体较少，带动旅游脱贫成效不够明显。

>四、下一步工作计划

（一）加强学习培训。积极组织旅游企业、景区、酒店、星级农家乐管理人员学取外地先进经验。通过赴外取经和邀请知名电商专家开展陪训等方式，指导我们开拓思路，寻找合适发展路径。

（二）加大宣传推介力度，营造电子商务发展氛围。利用传统媒体和网络媒体等形式，特别是微信等新兴媒体宣传电子商务知识，提高电子商务意识，灌输电子商务理念，加大宣传力度。

（三）切实转变观念。电子商务是新生事物，引导涉旅企业盘点自身资源优势、创新发展模式，走出一条具有自身特色的新路子。

**乡镇电商干事工作总结3**

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。

**乡镇电商干事工作总结4**

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。

**乡镇电商干事工作总结5**

县电子商务工作总结。

20xx年，在县委县政府的高度重视和正确领导下，店前镇党委政府认真贯彻落实上级各项工作部署，强力推进电子商务各项工作的开展，促进了我镇电子商务的良好发展。

一，20xx年电子商务工作回顾

店前镇党委政府高度重视电子商务工作，三次召开电子商务工作会议，学习政策文件精神，部署工作方案，并成立了电子商务工作领导小组，出台了《店前镇促进电子商务发展扶持政策》文件，有序推进电子商务工作。王贻峰镇长多次联系电子商务办工作人员，指出工作中的不足之处，强调创新工作方式，调整工作思路。分管电子商务工作的彭镇长多次带领电子商务办工作人员走进每位淘宝店主家中，传达了电子商务扶持政策文件，了解他们的困难和需求，鼓励他们将淘宝事业做大做强。在日常工作中，电子商务办工作人员通过qq,电话等形式和每一位淘宝店主保持联络，一方面及时了解他们的销售状况和困难，另一方面帮助他们出谋划策和提供咨询。

20xx年，店前镇政府共组织开展3次电子商务业务培训，累计培训人数近300人。全镇网店数达19家，销售额突破700万，超额完成县委县政府下达任务，且多项数据创历史新高。

二，20xx电子商务工作存在问题

目前我镇部分淘宝店主缺乏专业培训，网上推广效果不佳，销售业绩一般，导致动力不足，各店主对店前本地特色产品的推广力度不足，一方面缺乏平台，另一方面缺乏专业人才指导。

三，20xx年电子商务工作展望

店前镇电子商务发展形势向好，市场空间巨大，20xx年工作计划：

1，进一步加大宣传力度，通过发放资料，挂横幅，开展培训等形式让更多的人了解淘宝，让更多有能力，有条件的人在网上开店。

2，强化人才优势，鼓励店前在外务工人员返乡创业，通过多渠道开展人员培训工作，提高创业者的业务素质。

3，深入推进专业化经营工作，变中求进，整合内外资源，积极引入一些优秀的电商平台，帮助各店主集中推广。

**乡镇电商干事工作总结6**

1、1、全面排查各村电商网点运营情况，对有农产品上行的于庄村、闫庙村、何寨村进行业务指导，对经过整改不具备便民服务功能的臧寨村网点、闫老村网点进行撤销，臧寨村由何寨村电商网点覆盖，闫老村由会龙村电商网点覆盖，大元村网点进行停摆。2、加强对网点的日常监督，对运营较弱的网点进行资源整合，通过并入邮乐购、金农信e家、益农信息社，使电商网点具备了便民服务网点的功能。3、建立电商扶贫利益连接机制，如闫庙村电商网点通过请贫困户务工和收购贫困户辣椒在线上销售，于庄村电商网点通过收购贫困户辣椒在线上销售等，有效的带动了贫困户增收，各村还通过电商网点在线上帮助贫困户销售农副产品，促进电商扶贫功能。4、完善各网点基础设施，使用功能分区明确正常，保持整洁卫生，具有门头牌、制度牌、货架、电脑或智能手机、台账梳理等，并加强宣传，在网上、微信朋友圈等渠道对会龙辣椒品牌进行宣传，积极开展电商培训工作，对网点负责人进行一对一指导，免费培训。5、为更好地开展会龙镇电商工作，经村支部研究上报，会龙镇党政办公室下发关于明确村级电商联络员的通知。6、会龙镇现有的会龙村、何寨村、于庄村、郜庄村、刘庙村、闫庙村、朱寨村等7个网点，已全部交由能够长期稳定的专职人员经营。7、通过我镇电商分管负责人查看摸排，对没有专职人员经营的电商网点，臧寨村网点、闫老村网点进行了撤销，大元村网点进行了停摆说明。8、会龙镇各电商网点陆续进行了资源融合，何寨村网点融合了金农信e家、益农信息社、邮乐购，于庄村网点融合了金农信e家，闫庙村网点融合了益农信息社，刘庙村网点融合了邮乐购、金农信e家，朱寨村融合了邮乐购、益农信息社，会龙村融合了邮乐购。

**乡镇电商干事工作总结7**

近年来农村电子商务事业发展犹如雨后春笋。20xx年度我镇党委政府对此高度重视，积极推动农村电子商务工作的良性发展，就此，将我镇电子商务进农村工作总结如下：

一、具体做法

（一）加大宣传，加强培训。我镇积极宣传电子商务进农村方面的各种优惠政策。组织全镇12个村（居）委、在镇单位领导和机关职工召开大会，宣传政策，鼓励所有人参与，并规定开会的村书记、主任回村必须组织召开大会，政策必须宣传到位。同时，对有兴趣的群众，进行技术支持、业务指导。

（二）政府牵头，塑造典范。政府领导高度重视，号召政府年轻同志带头从事农村电商工作，由大学生村官带头打造，为全镇人民树立农村电子商务典范。

（三）出台政策，大力扶持。镇政府出台文件，鼓励辖区内有能力，有条件的人员，发展电商，并根据规模给予一定的奖励。

二、取得成绩

在镇党委领导的高度重视下，我镇打造了以地方特色农产品销售为主的电子商务体系。其中打算建立大桥村蜜柚和罐山村香甜李的网络销售渠道。预计建成后将实现每年10万元的网络销售额。

三、下一步工作思路及打算

（一）利用区位优势，招商引资，打通物流。文成镇毗邻阆中城区交通相对便利，目前已经有多家快递公司。然而快递公司尚不能承担快速、量大的农产品。我镇拟引进低成品物流公司，促进农产品的对外输出；或者建立物流基地，合作其他乡镇物流公司，解决农村电商的基础设施。

（二）加大通讯合作，畅通全镇网络。在全镇12个村（居）便民服务中心安装无线网络，连通有线网络，畅通全镇。设定我镇主页为无线网页面，车辆或路人经过可以进入页面查看所在地的特产，多方位宣传。

**乡镇电商干事工作总结8**

（一）利用区位优势，招商引资，打通物流。文成镇毗邻阆中城区交通相对便利，目前已经有多家快递公司。然而快递公司尚不能承担快速、量大的农产品。我镇拟引进低成品物流公司，促进农产品的对外输出；或者建立物流基地，合作其他乡镇物流公司，解决农村电商的基础设施。

（二）加大通讯合作，畅通全镇网络。在全镇12个村（居）便民服务中心安装无线网络，连通有线网络，畅通全镇。设定我镇主页为无线网页面，车辆或路人经过可以进入页面查看所在地的特产，多方位宣传。

时光如梭，转眼间20xx即将成为过去。为了更好在新一年度开展销售工作,吸取教训保留经验,特做一个总结。我于5月25日进入公司，至今正好半年时间，有欣喜之处，更多的是不足之处,在此，希望能回顾过往，展望未来。

初进公司时，在我们这一行业，我纯粹是一个三无人员，没经验没人脉没专业知识，有的只是对外贸这工作的热情。从开始的公司英文网站建设然后再到公司进行的一些简单培训，我开始慢慢进入到这个行业，对公司的产品有了简单的了解，同时，通过其他很多朋友的指导，从开始零起点到年底终于熟悉了这个行业和职业。

主要工作成绩：

（一）和技术部同事一起努力，经过将近一个月的时间，公司英文网站基本建立起来，目前一直在完善当中。

（二）公司三大产品（ENIC扫描仪mapletree信息发布系统BTIT多媒体接插件）英文资料基本完全。

（三）网络推广，从开始的在中国音响论坛，中国音响网，千家论坛，中国系统集成论坛等网页发布公司相关产品的帖子以及后来接手百度推广的管理，这些对公司在网络上知名度还是有一定的作用，目前，只要是信息发布系统，多媒体墙面盒地面盒舞台盒等等相关公司产品的关键词，在百度首页上都能体现出来。

（四）销售方面：外贸这一块前前后后总共发送了大约600封左右的客户开发邮件，总共收到有18家公司的回复，并明确表明了对我公司产品的兴趣。从这里看，邮件的回复率很低，但还是证明客户开发是有一定的效果，后续需要加强这方面的学习，特别是客户开发邮件的内容的完善和提高，以提高以后客户开发的效率。

目前，主要和德国的B&KBraunGmbh，阿联酋的ABCOM，突尼斯的MulicomSafetyandSecuritySystems等客户建立了基本的业务关系，这三家公司已经采购了样品，其中ABCOM的后续订单正在进一步商谈中，预计明年四月份之前会有更大的订单过来。B&KBraunGmbh已经约好对方公司采购Steven在Palm展会上对产品的改进再进行进一步的商谈。而MulicomSafetyandSecuritySystem，因为对方还未收到样品，具体情况需要后续跟踪。

另外与德国的DasLichttechnikhausVertriebsGmbh，瑞典的AxisCommunicationsAB，法国的LINEARTECHNOLOGIE，委内瑞拉的CGS,马来西亚的Syscom，新加坡的AVSIENCE,俄罗斯的Proline建立了稳定的业务联系，其中AxisCommunicationsAB表达了采购样品的意向，目前因为对方公司相关联系人JensAnderson正在度假，所以差不多要等到2月份左右就会形成订单。其余的除了委内瑞拉的CGS,以及俄罗斯的Proline之外，另外的客户已经约好在北京的Palm展会上继续看我们的新老产品。

同时，我们与做相关外贸的贸易公司也在积极的接洽当中，其中香港SinoBright和深圳的凯优电子很满意我们的产品。凯优电子已经将我们的产品图片放在他们的网站上，SinoBright因为Peter正在度假，需等他回公司再进一步联系，正处于价格商讨的\'关键阶段。

另外国内客户我主要负责四川，重庆，云南，广西，贵州地区的客户的联系和开发。目前广西的铭银视频和重庆的西原自动都借过样品，其中，西原自动因为价格最后甲方未能接受而放弃采购。成都文广新集团公司的项目四川省电视台800人演播室的改造升级工程已经报价，目前对方正在和甲方确认方案个价格，有成交的可能。另外，重庆航东电子的-和成都中川盈科建筑智能的-已经表达了采购BTIT的意向，要求春节后继续联系。广西鑫闽科技有限公司的-已经确定了mapletree的技术方案和报价，预计明年会进行这个项目的采购。另外，云南的锐佳正信，成都的迅豪设计，成都菲斯特科技等公司建议了稳定客户联系，如有需要，这些客户都很可能会产生订单。

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：

**乡镇电商干事工作总结9**

通过对我镇各村电商网点的认真摸排，按整改要求，根据网点实际功能，对具有快递、代缴、代购、农产品信息收集与发布三个以上功能的网点分类为便民网点，加挂便民网点牌。对在便民网点基础上，具有稳定持续的农产品上行能力的网点分类为综合服务网点，加挂综合服务点牌。对于功能单一，运营能力较弱的网点，进行资源整合、调整，对不符合条件的电商网点进行了撤销，对处于停摆状态的网点积极做好整理工作，以待重新运营。通过整改，我镇的各村电商网点现状如下：

1、何寨村电商网点，为便民网点，何寨村是我镇唯一的贫困村，该村电商网点位于何寨小学向北200米路东的一家超市内，网点负责人为李传奇，该网点具有快递收发功能、生活代缴代购功能、农产品信息收集与发布功能，并且已经开展了农产品上行业务，能够通过拼多多、微信朋友圈帮助农户卖辣椒、毛豆等农特产品，网点还具有超市、邮乐购、金农e家等功能，具有长期稳定发展的基础。

2、闫庙村电商网点，位于闫庙村洪洋生态农业基地，是我镇唯一的综合服务型网点，网点负责人为安徽省人大代表张洪洋，该网点主要有农产品上行业务，如在拼多多、微信朋友圈卖会龙辣椒、羊角梳、西红柿、甜瓜等农副产品，同时融入了专业合作社、益农信息社等，但因网点位于农田内，未开通快递收发业务。该网点可以有效的带动贫困户增收，可以通过收购附近的贫困户家的辣椒，在线上进行销售，建立了电商扶贫利益连接机制，并打算今后也将红薯苗在线上销售，同时他的生态基地，也带动了一些贫困户的就业，有效的推动了我镇的电商扶贫工作。

3、刘庙村电商网点，为便民网点，位于刘庙小学斜对面，网点负责人为吕丽和她的家属赵治彪，该网点具有快递收发、生活缴费、农产品信息收集与发布等功能，并融合了金农e家、邮乐购相关业务，儿子开的有养猪厂，也经常通过微信朋友圈发布猪肉信息，通过线上找到买家，并进行交易。

4、朱寨村网点，为便民网点，该网点位于朱寨村会朱路最东头，是一家小型的生活超市，网点负责人为李莉，该网点具有快递收发、生活缴费、农产品信息收集与发布等功能，融合了邮乐购、益农信息社相关业务，位于路口，来往人居多，可以有效的了解到本村的贫困户以及农户家中的农副产品信息。

5、会龙村电商网点，为便民网点，该网点位于会龙集南头的桥北边，是一家融合了邮乐购、电子商务的生活超市，网点负责人为刘宝林和他的家属徐梅，该网点具有快递收发、生活缴费、农产品信息收集与发布等功能。

6、于庄村电商网点，为便民网点，在于庄村室往北大王庄路东，具有快递收发、生活缴费、农产品信息收集与发布等功能，并在今年长期在线上销售辣椒，还经常收购周围的贫困户家中的辣椒在线上销售，主要在拼多多上销售，销量可观，并初步形成了电商扶贫利益连接机制，也融合了金农信e家。

7、郜庄村电商网点，为便民网点，网点位于郜庄村室往南第一个路口再往西200米，靠路南，网点负责人为朱振豪，该网点具有生活缴费、农产品信息收集与发布等功能，快递功能还在申请中，其本人经常在淘宝平台卖瓜篓子，有着丰富的线上销售经验，对本村的电商扶贫工作有着很强的潜质。

**乡镇电商干事工作总结10**

1、加强宣传，各镇村干部在走访贫困户的同时，向贫困户宣传电了商务的便捷，以及电商网点所具备的功能，让各村的贫困户知电商，懂电商，用电商。2、加强培训，定期对各网点负责人进行业务培训，及时传达新的业务知识。3、加强部门协作，共促电商发展，推进扶贫、财政、农经、社保等部门协作与配合，利用资金、人力、信息等资源，充分发挥电商服务网点扶贫功能、提高农产品网络销量，促进农产品上行，推动我镇电商扶贫工作取得扎实的成效。

会龙镇人民政府

20\_年12月31日

**乡镇电商干事工作总结11**

光阴似箭，时光荏苒。别知别觉我来到xx差不多两个月了，回想起两个月前，我依然一具刚迈出大学校门的懵知道少年。

20xx年7月伴着似火的骄阳，我告别了菁菁校园，带着一抹学生的青涩，来到深圳那个充满魅力和机遇的都市，展开我人一辈子新的篇章。刚到深圳的时候，我和其他的求职者一样，别断地在上投简历，天天在别处跑面试。在茫茫的求职生涯中，谢谢xx向我抛来了橄榄枝，让我有了毕业后的第一份工作。

初到xx，领导的关怀，同事的照应，让我感觉到了公司以人为本的人文关心，使我快速融入到xx那个大伙儿庭里。公司的每一具人，别论新职员依然老职员，别论年轻的依然年长的，大伙儿互相关怀，互相学习，共同营造着良好的氛围，我为自己刚毕业就能在如此一具优秀的集体工作、学习、日子而感到骄傲、自豪。

年轻的我宛如初生的骄阳，充满着热情似火的朝气，散发着活力四射的光芒。初来乍到，一切都那么的陌生而新鲜，别断地激发我的求知欲；对以后的美好向往，也使我更坚决了自己踏入工作后奋斗的决心。

入职的第一天是公司对新职员的一具基础的培训，具体内容算是公司经营的产品，工作的业务流程，公司的考勤制度以及工作的方式。还有一些基本的业务知识，比如打电话的基本话术、证书的类型及价格。经过一天的培训，我对公司的业务和工作方式有了一具大致的了解。自己也尝试地打了二十多个电话，别做疑惑，做了后才知道原来自己存在不少咨询题。例如刚开始打电话时，会别由自主的产生害怕的心理，因为害怕而导致说话的声音比较小。在打电话的过程中，自己的思维也比较混乱，疑惑该说什么以及该如何去说。当时我想到了一句话“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。培训的不过知识，在培训的过程中，我们疑惑自己会存在哪些咨询题，惟独亲自做了，我们才干发觉自己存在的咨询题，从而更好的去解决咨询题。

有了第一天的尝试，接下来的工作就顺利不少了。尽管依然有一点害怕和思维混乱，但至少我说话的声音比之前大了，也能和客户有一具简单的交流。这说明我进步了，就证明我在成长。就如此，我在每天别断的学习和巩固中成长，我慢慢的熟悉了业务的流程和一些话术的技巧，以及业务流程的操作和推进。在此期间，我听说公司在新职员入职五天后会有一具压力考核，算是对新职员综合素养以及工作期间的表现的观看和考核。并且我也目睹了在我之前进公司的职员在压力考核中被淘汰，当时我内心就惟独一具念头，那算是――我一定要经过压力考核。五天的时刻很快就过去了，我迎来了公司淘汰率很高的新人考核――压力考核。在没轮到我之前，我的心情有点紧张。尽管在这五天中，我别断的去学习、去请教、去巩固、去完善自己的别脚，尽管证书的报价表我差不多背得滚瓜烂熟，但是说实话，我的内心依然没底，怕自己在考核的过程中出错，以致于被淘汰。终于轮到我了，考核刚开始时，我心跳若狂，但是渐渐的随着考核的进行，我冷静了下来。也使自己进入了状态，可以更好的去对待考核。整个考核过程下来，没有我预期的好，但也没出什么太大的错误，就如此我顺利的经过了压力考核。

经过压力考核后，我正式成为了xx的一位新人，我知道这不过我职业生涯的刚刚开始，未来还会有更多“更残酷”的考核在等着我，我要别断努力的奋斗，让自己具备各方面的能力，成为一具能独当一面的人。

入职的第一具月，公司为新职员安排了具体的培训，其中包括业务方面的，也包括其他的一些关于我们别可缺少的相关知识的培训。具体内容有：销售的话术、沟通的技巧、证书注册的流程、客户和人才的寻觅及开辟、情商的治理、建造行业的相关知识、公司的组织架构等等在我之后的日子中有着举脚轻重的东西。培训的过程中，说师们别遗余力的教我们他们所知道的的东西，这一点我特别地感激也很荣幸自己可以成为xx的一份子。而且在培训中大伙儿互动做游戏，在乐趣中学知识，在互动中同意说师们在那个行业中这些年所沉淀下来的菁华。经过培训，我知道了不少新的东西，也学到了不少新的知识，并且也成长了。经过培训，让我们武装了自己，让我们更具凝结力，让我们可以更好的去为公司制造价值。

尽管培训让我学到了不少知识，但是我并没有将其彻底的汲取和沉淀。我惟独去实践了，才干将这些知识给消化掉，并且也能去尝试新的渠道。俗语云“授人以鱼，别如授人以渔”，就像于哥教给我们查寻客户和人才的办法，而别是直接给我们人才。我想与其等着公司为我分配客户和人才，还别如利用于哥教我们的办法自己去寻。

于是，我便开始自己寻客户和人才。刚开始的时候别知如何准确的去寻客户的联系方式，因此寻到的不少客户的联系方式基本上错误的。后来寻的客户多了，联系方式的正确率也提高了。慢慢的，我也积存下来了四五百家客户，尽管不少基本上没有需求的，但是如今没需求，别代表未来也没需求。做销售最珍贵的算是资源，我为自己积存的客户资源多了，未来便能更好的去谈单，去赚钞票。同样在人才开辟这一块，我也没闲着，也为自己积存了一部分人才，使自己未来可以更快更有效的去匹配人才，从而将单谈成功。

经过这段时刻的客户和人才的寻觅，我发觉了一具咨询题，算是我如今要做的也是公司要做的――发觉新的渠道，一具销售行业中，谁手上有渠道，他就比别人离成功更近了一步。如今猎证行业的人才，不少基本上在58挂靠上寻的，造成了人才的共用性。如此一来，就浮现了我在谈那个人才的时候，别的中介也在跟那个人才，我就毫无优势可言。假如我手上有一具新的寻觅人才的渠道，那我的人才能够说都是基本上新奇的，而且和别人的也别同，如此我成单的几率就会更大。

最后借用一句古话“鸟随鸾凤飞腾远，人伴圣贤品自高。”我相信，在xx那个优秀的大伙儿庭中，在领导的关心和我自身别断努力学习、实践的条件下，我一定能让自己从平庸走向优秀，从优秀走向卓越。

**乡镇电商干事工作总结12**

20xx年是蜂献公司电子商务工作的开局之年，在汪总的亲自指导和刘经理的直接领导下，按照公司确立的经营方针，通过部门员工的共同努力，基本实现预定目标，但是与其他部分网店相比，还有很大差距，为了更好的汲取过去一年的经验教训，推动20xx年电子商务工作的跨越式发展，现将20xx年电子商务工作总结如下：

一、主要工作情况。

1、通过大家共同努力，基本实现了预定的销售目标。

经统计，20xx年网络总销售额为万元，其中直销店万元，旗舰店万元，经销批发万元。成功招募了2家实体专卖店，培育了2家较好的网络代销店。

2、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）经过调研并由领导批准，在元月份和8月份分别开通了淘宝直销店和商城旗舰店，现已成功运营，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，在xx月份先后招聘了客服人员，形成了电子商务的销售团队，尽管人数不多，但是内部分工合作，注重发挥个人专长，并多次开会交流思想和经验，随着电子商务的不断发展，今后团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断加以提高和完善。

（3）随着蜂产品网店的增加，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，例如原蜜的促销使得直销店的信用有了很大提高，节日的促销对实现全年的销售目标发挥了关键性的作用。另外，我们也尝试性的进行了广告投入，包括直通车及淘宝客等，尽管发挥的效果有限，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）按照汪总的要求，并通过市场情况的对比，我们多次对品种和价格进行了调整，一方面完善传统类目产品，另一方面不断增加高附加值产品，形成了较为齐全的品种体系。另外在价格上，我们按照网络市场的实际情况和自身的长远发展考虑，逐步淘汰了散装产品，包括原蜜等，并适当提高了部分产品的价格，使整体价格保持在中等偏上的水平，这符合大多数消费者的心理价格承受范围。

3、品牌推广和招商加盟有所拓展，但尚未取得明显的阶段性效果。

（1）年初由于直销店的实际需要，我们分别在全国各地级市的相关论坛上进行了最简单的发帖和回帖，在当时为直销店的信用增长和销量提升发挥了一定的作用，但是帖子的影响力有限，所以品牌推广尚处在最初级的阶段。

（2）招商加盟方面，在3月份和xx月份，安庆和融安的两位老板分别来公司进行了考察，之后签订了加盟协议，分别在安庆市区和融安县城，开设了蜂献蜂产品专卖店，这为我们今后发展加盟商，以及如何成功运营县市级专卖店，提供了很多有效的尝试和经验。

（3）网络代销方面，我们分别组织了两次集中招募，第一次以个人店为主，大约招募了20家网店，其中有xx家左右直接进货，但是由于很多因素的影响，个人店大部分没能实现持续经营。第二次我们以商城店为主，其中招募的安徽特产专营店和群航食品专营店，发展势头不错，20xx年将重点扶持。

二、存在的主要问题

1、受主客观因素制约，网络销售收入增长缓慢。

（1）淘宝网内竞争极其激烈。一方面数十家老店凭借超高的客户积累、大量的广告投入、不断攀升的人气排名及开店时间的沉淀，占有50%以上的市场份额。另一方面至少有xx0家新店凭借低水平的价格竞争，迅速的抢占市场份额。另外还有上千家网店经销蜂产品，虽未形成较大规模，但是也在无形中或多或少的瓜分了市场份额。据不完全统计，目前在淘宝商城有180家品牌旗舰店经营蜂产品，在淘宝集市有约4000家经营蜂产品。在淘宝首页搜索“蜂蜜”，单品展现数量达15万个，王浆、花粉、蜂胶略少。

（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。主要表现在搜索排名上，在首页展示的机会太少太少，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。

（3）主观上网络销售的主管人员营销策划能力较差、行业特殊的经营技巧欠缺。一是未能找到适合行业和企业实际的的营销方式，如现在比较通行的服务营销、体验营销、知识营销、情感营销、教育营销、能使这些营销方式与网络营销相结合。二是促销方案水平低，策划的竞争手段单一差异化营销、整合营销、联合营销等等，买赠、换赠、退赠、折价、炒作等促销的方式方法未能灵活掌握和运用。另外促销方案只顾当前，未考虑长远。有时频繁过密，让消费者失去了紧迫性购买的心结。有时受成本、运费影响，幅度过大没有缓冲空间，幅度太小对消费者利诱性不大。最后促销搭配上，买A送B、买A送A、A+B搭配减价等没能从消费者实际考虑，甚至未能从自身的成本和费用的承受能力上考虑。三是未能制定并且贯穿整个经营过程的发展策略，众所周知，经营发展策略的整体性和前瞻性，有时可以决定一个项目的成败。一年来我们的眼光仅仅盯在销量提高上，决策随意性、市场分析较盲目、计划周期短、执行力不够彻底等等都是发展过程中较为忌讳的。

2、网络营销的基础工作还不够扎实，品种增减、价格制定、数量规格等等的设置还不够成熟和完善，尤其是文字表述上过于正规，没有设计平时化的语言，也没能够找到打动买家的关键性语言。我们之前以散装产品拉动信用增长，以较低价格吸引买家，在散装的同时又兼有精装，层次分明，确实给买家提供了很多选择的机会，但是从另一方面，也造成了买家对产品质量的怀疑，后来由于为了顺应整体的发展趋势和成本费用实际，我们果断的将散装的全部删除后，导致了直销店生意日渐惨淡，至今还未走出这个怪圈。价格制定上，由于我们当时对市场分析比较盲目，部分价格制定的过低或者过高，未能成功吻合买家心理，因为过低和过高都能够导致买家望而却步。文字表述上绝大部分还是人云亦云，模仿性太大，未能在吸取别人经验的基础上形成自己的文字特色。

3、招商加盟进展缓慢，品牌推广的难度较大。网络招商方面，呈现招商容易，持续经营难，有效的经营的过少。合作的店家不积极推介，地域的差异也导致代销的利润少，发货麻烦等，这可能也是影响代销商激情的重要因素。另外代销商由于对蜂产品行业比较陌生，在回复买家咨询、文字表述、经验技巧等方面都有着很多欠缺。实体加盟方面，由于目前在该方面我们还处在探索和尝试阶段，加之目前我们的网络广告投入的渠道较为单一，仅限淘宝网，所以无论是加盟商招募还是地方专卖店的持续经营，都还没有完全展开，更没有完全成熟。从加盟商招募来说，一方面是潜在的加盟商在寻找好项目创业，另一方面我们有好项目但潜在加盟商却不知情，所以如何使我们的项目与潜在加盟商相对接，这是一个需要重点研究的课题。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，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。

4、广告宣传的有效方式过于单一，淘宝的免费资源也未能充分利用。目前我们的广告宣传主要靠直通车和各类论坛，直通车流量大，效果很直接，但是近年直通车的性价比下降，成交转化率过低，费用却越来越高。各类论坛发帖是免费的，但是效果不是很好，带来的全部流量极其有限，有效流量就更少。所以这两种方式已经越来越不受人们重视了，作为我们新店来说，急需开拓更加划算的广告投入渠道。由于种种原因，淘宝的很多免费活动我们无法参加，如聚划算、天天特卖、淘宝天下-淘上瘾等等，一方面是申请店家太多，审核极为严格；另一方面受成本、费用等影响，部分活动也不适宜参加。值得关注的是xx-12月份我们开通了淘宝客并且加大了佣金比例，效果明显，后期应重点投入。另外淘宝站外广告也未进行有效尝试，这里面因为关系到浏览量与成交量的比重问题，所以一直比较慎重，xx年对于地域性的站外广告要有针对性的尝试性的投放。

5、品牌及产品很难精确定位，常规产品没有完成销量的较大积累，新品推广能力不足，特色产品的核心竞争力没有重点培育。经过一年实践，发现蜂产品行业比较特殊，品牌及产品的定位问题不同于一般的食品企业，因为不同企业之间、不同企业产品之间，具有差异的主要还是规模，其次是概念差异，基于品牌价值和产品特点的核心差异不是很明显，这就使得本企业的产品无法较为完整的与其他企业的产品进行切割和区别，虽然说目前总的行业现状还是“集中分蛋糕”的模式，但是也要注意到部分企业已经开始寻找自己的核心差异了，作为我们这样一个拥有完备的企业竞争能力的品牌和产品，应该走在别人前面。由于种种原因，我们的常规产品还没有成功打造爆款，单品销量急需较大幅度的提高和积累，至少每个品种有一个人气宝贝，否则很难在同质化产品泛滥的网络市场中竞争。年中，我们自主开发的新品也未能成功推广出去，从开发到消费者认知再到完全接受是一个渐进式的过程，需要不断的推介和宣传，然而我们无论是推介和宣传上都明显不足，后期在这两个方面将会加大力度。关于特色产品的核心竞争力方面，简单来说，就是低成本、高售价和难模仿，我们的很多产品满足第一个条件，但是对于第二和第三个条件常常是心有余而力不足，售价方面来说，消费者不会关心产品成本问题，他只关注你的产品价格是否具有足够的吸引力，所以价格如何既高又合理，是需要我们在充分市场调研的基础上进行重点研究的问题。难模仿就更加不容易，这里面就是产品差异化的问题，前面已经提及，不再赘述。

总之，发现和提出问题不是目的，20xx年我们将针对以上问题，重点攻关，优先解决，逐步理顺各个因素的关系，扫清阻碍网络销售正常发展的“拦路虎”，随着网购的流行，使网络销售和传统渠道进行成功对接，真正成为企业的重要支柱之一。

20xx年12月31日

**乡镇电商干事工作总结13**

本人于xxxx年x月x日开始在电商部工作，目前职位为客服专员。进入公司参加工作的几个月试用期经已接近尾声。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对公司有了一个比较完整的认识；对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了公司“诚信、勤奋、求实、创新”的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我试用期自我鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

>工作上。

我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在天猫新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中，配合数据专员，利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据；归纳了行业在电商领域（淘宝）的热销产品，并且结合自身产品，对标题进行第四次标题优化；在京东平台上，对产品进行了导入等等。作为售前客服，要做到以客户为先，尽量满足客户的要求。在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

>在学习上。

严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联理实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

>思想上。

在这段时间里我虽然是学校那学习了一些理论知识，但这一现状不能满足工作的需求。为了尽快掌握电商行业和卫浴行业，每天坚持来到公司学习公司制度及理论知识等等，到了工作时间，就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情，到了晚上和前辈们探讨工作内容，聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足，前辈们给予工作上的支持和精神上鼓励，经过较长时间的锻炼、克服和努力，使我慢慢成为一名合格的员工。

虽然只有短短的几个月，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到最好。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为公司的蓬勃发展贡献我全部的力量。

**乡镇电商干事工作总结14**

我来金鹏力公司从事电子商务工作已经快有一年。经过半年的学习和摸索，让我对网络营销有了很深的认识。从开始的了解产品到B2B网络销售后台操作管理再到产品报价、客户沟通…总体来说效果比较理想。根据我个人的一些看法，做出如下总结：

现今的网络销售已不再是新鲜事物。上到企业单位下至个人都已经开始接受网上购物。其优势就是方便、实惠。在常规买卖行业中买家是货比三家，然而在网络市场里可能会货比十家甚至更多。目前大众的消费心理都希望能买到性价比高的产品。即品质有保障，价格又合理。如果这两点突破不了，很难吸引买家。在这点上公司做的还比较成熟了。

我认为网络上的客户促使成交的另一大因素就是建立信任感。受到网络诈骗的负面影响，尤其是异地客户对于成交缺乏的就是信任感。所以我们在为客户提供高性价比产品的同时，也要消除客户与我们供应商之间的顾虑。品牌推广则是比较不错的选择。在各大网站上发布公司的相关产品信息、发展动向…客户只有实时了解公司，才会放心与公司合作。

第一次合作靠的是服务和销售技巧，后续的合作是用产品来赢的客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经营商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我个人需要加强的地方很多，希望能在以后的工作中不断学习、进步。为公司带来更大的效益。

**乡镇电商干事工作总结15**

20xx上半年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对20xx年上半年的工作进行简要的总结。

>一、通过不断的学习，获取知识

产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的\'努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx上半年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们DFAC销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年上半年工作时间里，我服务的客户对我这半年的满意度基本上是良好，这让我很有自豪感

>二、做好改进

对20xx年上半年工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况相关部门已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们DFAC人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

>三、下半年个人工作目标和计划

我在20xx年上半年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!我希望下半年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**乡镇电商干事工作总结16**

电子商务系学生会自成立以来，在系领导老师的正确指导下和全系学生会干部的的积极配合下，电子商务系学生会本着：“自我锻炼、自我管理、联系学生、服务学生”的宗旨。结合系学生会的口号：“内抓基础，外推专业”。开展了一系列工作。由于我系学生会刚成立，所以除了响应学校的各项活动外，其他工作主要是围绕如何加强内部建设和促进与各系的交流而展开的。现将本期的工作总结如下：

一、响应院学生会开展了各项文体活动：

1、为了增强学生体育锻炼意识，5月12日我系以“迎亚运”为主

题组织了一场拔河比赛，为同学们提供了展现个人、集体的风采舞台。

二、我系学生会本学期开展的活动：

1、4月13日，电子商务系学生会在电子商务系办公室召开了电子商务系第一届学生会正式成立会议。在庆祝成立会上，电子商务系系主任助理封定国鼓励所有学生会干部要不断提高自身的综合素质，并分别从不同角度对学生会干部提出了更高的要求，提出优秀的学生干部要起到带头作用，要做好学院、系与学生的沟通工作，起到纽带作用。

2、5月6日，我系学生会面向全系招收第一届新干事。3、5月25日，我系举办了就业应聘技巧知识竞赛初赛。4、6月12日，经过半个月我系学生会干部的积极努力筹备，就业应聘技巧知识竞赛决赛展开了帷幕，虽然比赛取得了圆满成功，但也存在许多不足地方。希望能总结经验，下次举办更加好。5、6月24日，院学生会联合系学生会举办了学生会总结大会暨联欢晚会，在大会上我系学生会干部谢清浪、杨琼珠分别荣获了本学期“优秀学生干部”称号，晚会上，我系文艺部为本次晚会表演了街舞以及唱歌，把晚会气氛拉上了高潮。

三、系学生会各部门本学期开展的各项工作：

1、秘书处进一步完善学生会内部的一些管理制度，对我学生会内部的资料、档案进行整理和存档。

2、后勤部每周三对各班级的草地评比、我系学生宿舍进行检查和卫生评比，以及不定期对饭堂和小卖部进行检查，提高了我系学生安全卫生意识，为同学们创造一个舒适的学习生活环境。

3、纪律部制定了一系列符和我系现况的考勤制度，使同学们在思想上提高了警觉，为今后的学习质量提供了保证。

4、学习部协助教学管理中心对同学们学习信息的反馈，以及统计班主任调查问卷。

5、体育部组织了拔河比赛，提高了同学们的身体素质。

6、文艺部组织节目参加学生会总结大会暨联欢晚会。

7、宣传部对我学生会办公室的进行了布置，每次活动时出相应的海报和通知。

8、策划部联系外校，进行经验交流，为我系策划活动提供了许多宝贵意见。

9、营销部整理内部，整体提高了成员的营销理念，协助其他部门开展各种活动。

10、淘宝团制定了本部门工作职责，并加入了我校各种电子商务活动，吸取经验同时并成功开了淘宝店。

四、本学期工作不足的地方：

1、管理制定不够完善，出现了有些干部积极性不强。2、活动筹备不够细心，出现了许多小细节问题。

3、责任不分明，由于每个部门有两个部长，一般安排工作都是由一个部门负责，但是有些时候两个部长协调不好，影响了工作的进程。鉴于我系学生会刚成立不久，经验不足，各项活动的开展和工作效率有待进一步提高，这需要我们全体干事的共同努力和积极配合，我相信在下个学期，我系学生会定会更加辉煌，在不久的将来，一定会闯出一片天地！

**乡镇电商干事工作总结17**

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，xx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。

**乡镇电商干事工作总结18**

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 b2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:

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。

**乡镇电商干事工作总结19**

我专业部在20xx年下期努力实现了教育教学的制度化、科学化、精细化，并继续坚持了以“质量、安全、课改、示范”为主题，在管理上有了长足的进步。现将本期相关工作总结如下：

一、理顺了管理体制，切实加强了领导。

审慎的制定了各项制度，完成有利于专业部协调发展的各项计划。加强了专业部教职工之间的沟通，理顺了工作关系，明确了工作职责，落实了工作任务；

二、深化了教育改革，加强了内部管理。

以学校的发展建设要求为载体，以内涵建设为核心，以改革人才培养模式、教学模式、评价模式，创新了教育内容，加强了队伍建设，完善了以内部管理等七项建设任务为重点，按照学校的发展建设要求，不断的深化教育与改革，形成了鲜明的办学特色；

三、大力开展宣传工作，提升了专业部形象。

推介了专业部在技能培养、就业创业、对口升学、内部管理等方面取得的突出成绩，提高了广大人民群众对职业教育的认识，引导他们竖立了正确的教育观、人才观、择业观，积极动员了广大初中毕业生来本专业就读；

四、加强了全方位的日常安全工作管理。

做好了安全预警预报工作；做好了学生常见病、传染病预防工作；做好了学生防溺水工作；做好了学生活动的安全管理（包括教学工作）；做好了学生宿舍安全教育；抓好了财产安全教育等，做到了安全责任零事故。

五、加强了“9+3”学生管理工作。

以“取信学生是基础，深入学生是关键，摸清情况是重点，提升学生综合素质是目标”为主线，搞好了“9+3”学生的管理，严格执行了省、市、县藏区“9+3”免费教育计划的相关政策；严格执行了学校制定的“9+3”管理制度；竭力打造好“9+3”学生管理队伍；

六、加强了专业部文化建设优化工作。

营造了富有浓厚电商、会计等浓厚文化氛围的学生生活及学习环境。精心组织各类体育及文艺活动，树立了环保和节约意识，从节约每一滴水、每一度电、每一张纸开始，为将我校打造成花园式校园出了自己的一份力。

七、校企合作工作

本期电话营销班第一期电商11春学生55人，由袁权、赵春涛、余思影、袁冬梅、张丽梅负责，引进成都北斗医疗科技有限公司电话营销专家4人，进行专项培训，进一步做到岗位技能的对接，管理做出亮点，做出特色。用企业的竞争理念分期分批地更新教师和学生的思想意识。

总之，在20xx年下期我专业部各项工作都在按计划良好的运行，并取得了优异的成绩，放眼未来，为适应本专业部创“国示”的需要，我们还要继续全面提升教师的水平，提高教书育人、服务育人的水平；同时紧紧围绕“学校以教师为中心，教师以学生为中心”的理念，以“目标管理、项目管理、周到服务”为服务理念，培养品牌学生，以“创新机制、转变观念、提供平台”为理念塑造品牌教师，努力创建一个优秀的财会、电商团队。

**乡镇电商干事工作总结20**

xx年来，县委、县政府紧紧围绕“实力工业、休闲城市、美丽乡村”发展战略，抢抓机遇、积极谋划，把电子商务作为助推经济社会转型升级的重要抓手，全面推进“电商换市”。在这过程中，尤其注重农村电子商务发展，积极与合作对接，农村工作走在了全国前列。下面就我县电子商务工作情况汇报如下：

>一、主要工作

（一）以“电商换市”为契机，推动传统产业转型发展

我县一、二、三产利用电子商务的氛围基本形成、程度逐步加深、普及面越来越广。一是工业企业广泛应用。我县113家规上工业企业中，90%以上建有网站，其中有20多家利用第三方交易平台销售产品。二是农产品网销取得成效。多家县级以上农业龙头企业在、、等第三方交易平台开设网店。今年，我县还与开展合作，胡柚首登聚划算线上热销，活动当天销售胡柚近8000件，约30吨。在众筹平台举行葡萄促销活动，开启了我县生鲜农产品网上销售首次尝试。我县“常发”牌山茶油和“瑞利丰”胡柚鲜果也先后在舟山大宗商品交易所成功上市。三是商贸营销模式与时俱进。县域重点商场超市、专业市场都建有门户网站，部分商贸流通企业已开展“O2O”运营模式，如金百汇超市，自建了面向超市农村消费者的网络购物平台，在乡镇、村设置了9个商品配送点。农家乐经营户也开始运用掌上APP拓展营销渠道。

（二）以“农村淘宝”为重点，有序推进“电子商务进万村”工程。

今年月，我县与集团签订了农村淘宝项目战略合作协议，成为全国首批12个之一，首个农村淘宝项目试点县。6月6日，农村淘宝县级运营中心和首批10个农村淘宝网点同时开业。开业以来先后刷新当天成交额全国纪录（超万元）、单个村点单日成交额全国纪录（超万元），创下月份村均交易额及村日均订单量等多项全国第一。截至目前，已开展了三批淘宝合伙人招募，招募合伙人57人，建成农村网点57个。共完成订单52000余笔，总销售额达万元。另外，我县依托全省邮政系统的网及手机APP邮掌柜线上平台，以村邮站为主体，建设邮政农村电子商务服务网点68个，拓展了一系列农村便民服务；金佰汇也在10个行政村设立了农村电子商务服务网点。

（三）以扩充网店为推手，全面启动电子商务百强县创建活动

月份，我县召开了电子商务百强县创建工作推进会，对创建工作进行了发动和部署，并制定了《县电子商务百强县创建实施方案》，通过开展电子商务相关的知识普及宣传、创业培训等活动，引导全县规上企业、中小企业、专业合作社、个体工商户、来料加工户、种养殖大户、青年创业者等经济主体通过开设网店，参与到电子商务中。

（四）以“智网营销

一是与战略合作全面深化。今年，我县与公司签订战略合作协议，就打造成为四省边际“互联网+”制高点展开合作。据此，我县编制了电商+旅游发展规划，启动了县智。二是“互联网+”模式全面推广。研发移动掌上农家乐手机APP，开设快速订餐通道，已实现APP上架经营户28户。实施“互联网+ITV”，向农家乐经营户推送定制版农家乐信息，目前已完成平台建设，整理图片资料63份，拍摄宣传片3部。

三是网站平台建设全面加强。利用政务服务网、县政府门户网、旅游网、网等发布旅游动态，全面开展对外推介；与xx等网站合作，进一步拓宽销售渠道。指导旅行社、酒店等15家重点旅游企业利用电子商务创新运营模式。

（五）以“园区电商”为主体，加快打造产业集聚

一是引导有限公司创办电子商务孵化园，建设3860㎡办公楼和2024㎡的物流仓储，入驻企业20家。

二是引进电子商务有限公司，建成拥有400㎡办公面积和2024㎡仓储面积的青年网商创业园。

三是整合城东新区旧厂房，改造建设电子商务产业园，项目已签约并将于年底正式开园，目前已完成招商15家企业。

四是鼓励有限公司利用闲置厂房筹建帮帮电子商务创业园，目前已完成园区建设，正在开展对外招商。

五是就城东新区电子商务产业园项目与3家投资商进行洽谈，正在制定可行性研究报告。

（六）以通讯物流为基础，完善电商服务设施。

一是宽带建设成效显著。统一采用目前最先进的网络设备，搭建本地宽带城域网和宽带单位业务网，实现了全县所有乡镇千兆全覆盖。

二是无线网络实现突破。我县已实现全县范围2G、3G网络的全覆盖，4G网络城区与乡镇的全覆盖，政府办公场所、医院、学校、车站、购物中心、广场、旅游集散地等核心区域无线WIFI全覆盖。今年我县还拨付40多万元，推进重点民宿村新建无线WIFI网络，目前已完成长风村、弄坞村、徐村村、路里坑村、黄塘村的覆盖工作。

三是物流项目有序推进。新都物流中心项目已完成工程总量的65%，预计年月竣工投产。安能物流项目已签订了战略合作框架协议，将建设货物运输集散中心、汽车后市场服务基地等。芳村物流综合服务中心和浮河物流仓储综合服务中心已通过决策。

（七）以培训基地为载体，全面铺开电商人才培训工作。今年，我县出台了《县电子商务人才培训基地认定办法》，认定县职业中专、职业培训学校、县锦绣职业培训学校为我县第一批县电商培训基地，计划今年培训5期，培训专业人才500人。依托三家培训基地，我县相关部门有针对性地开展各类电商知识普及和培训，如：团县委开展农村淘宝相关培训20期，培训1500人次；县人力社局开展了农村电子商务创业服务指导培训2期，培训100人；县农办安排了培训资金20万元，开展了掌上农家乐培训2期，培训经营户58户；县妇联组织农村剩余劳动力开展来料加工电子商务培训2期，共培训50人。截至目前，全县已开展各类电商知识普及及培训69期，普及培训人数达1。4万人次，其中专业人才培训1000余人次。

>二、亮点创新工作

（一）树立标杆，发布全国首部农村电子商务建设规范与评定标准

该标准从服务职能、服务点建设、业务覆盖、合伙人培育、政策扶持、公共配套等6个方面对农村电子商务建设进行了标准化规范，为今后全国的农村电子商务发展树立了新标杆。同时，我县还制定了《县级部门农村淘宝工作指南》、《乡镇级农村淘宝工作指设、业务覆盖南》、《村级农村淘宝工作指南》、《农村淘宝合伙人工作指南》、《农村淘宝答疑解惑》“4+1”工作手册，对相关工作的开展起具体指导作用。

（二）创新模式，建立村淘合伙人四级导师制

为了提高农村淘宝合伙人的综合素质和业务水平，我县建立了村淘合伙人四级导师制，由县委县政府分管领导任县级总导师，乡镇领导任责任导师，村主职领导任操作导师，县域各内电商企业主担任合伙人的业务导师，从政策扶持、创业理念、资源对接、业务指导等角度入手，为合伙人量身打造“成长模式”。

（三）彰显风采，电子商务品牌进一步打响

我县在集团召开的第xx届中国县域电子商务峰会上，荣获创新型示范县称号，成为全国三个示范县之一。先后有来自内蒙古、江西、四川、湖南、广西、河北、重庆等十几批考察团慕名而来，对我县农村淘宝县级运营中心，新昌乡黄塘村、镇村等村级淘宝服务站进行实地考察。月下旬，淘宝大学县长电商研修班在我县举办，53名来自全国各地的县委书记、县长及其他县领导齐聚，听取我县发展农村淘宝的理念思路，交流考察心得体会。今年月起，领路人高级研修班将我县列入培训基地，定期组织其他省份相关部门领导来我县开展培训班，更进一步宣传了我县电子商务发展新面貌。

>三、县电子商务发展存在问题

一是产业集聚缓慢。我县真正辐射力强、带动示范效果明显的电商交易平台和第三方服务机构仅有寥寥数家，且仍处于发展起步阶段。我县尚未建成一个功能完善的电子商务园区，各网点间缺乏资源、信息共享，集聚效应未有效发挥。

二是发展优势欠缺。我县农业产业规模小，缺乏大型农业基地，未能形成农特产品中转集散中心，暂时无法满足电子商务带来的广阔市场。同时，高铁与我县失之交臂，一定程度上弱化了我县的区位优势。

三是产业配套滞后。硬件方面，我县缺少可用于盘活的面积较大的固定资产。仓储、现代物流等支撑体系发展滞后，物流企业以大宗货物运输为主，快递业务量少、成本高。农村淘宝“最后一公里”的物流有待提速。软件方面，信用认证、标准制定、技术支持、品控管理等配套服务发展缓慢。

四是专业人才匮乏。缺乏一批实力雄厚、经验丰富的电商产业领军人才。电商创业人才，特别是农村电商人才难发掘，管理人才难引入，实用人才难留住。

>四、下一步工作打算

（一）优政策，发挥引领带动作用

我县电子商务产业政策出台于20年，通过两年的试行，对我县电商产业发展起到了较好的促进和带动作用。但由于是首次出台，在具体操作过程中，存在标准界定模糊、指标落实难等问题。目前，我县正在根据当前电子商务产业发展的实际情况，深入开展调研，对政策进行修改和完善，既要扩大政策的受众面，又要强调政策的侧重点，既要提高标准又要细化指标，既要发挥龙头企业的示范作用，又要鼓励青年网商创业创新，使电子商务发展专项资金发挥更大的政策效应。

（二）抓招商，增加存量提升质量

一是鼓励电子商务孵化园、电子商务园、茂林电子商务产业园开展对外招商，力争引进一批电商龙头企业及设计、美工、技术服务、金融机构等电商配套企业，打造县电子商务生态圈。

二是加快城东新区电子商务产业园对外招商步伐，促进项目尽早落地。三是盘活新都工业园区、城东新区等地的旧厂房，积极包装项目。

（三）推重点，推进农村淘宝项目

一是持续加快村淘合伙人成长。继续按照“选人不选点、固点不固人”原则，分批次开展农村淘宝合伙人及村级站点筛选建设工作。健全农村淘宝合伙人管理考核办法，提升合伙人工作效能。

二是着力拓展村淘消费市场。实施“三个一百”计划（即：建立一百个老头老太太粉丝群、紧密联系一百户村民、发掘培养一百个志愿宣传员），健全村淘粉丝档案。建立“问题导向”制，围绕质量保障、售后服务等，创新促销手段，进一步拓展村淘消费市场。

三是做好农特产品上行前准备。与公司保持对接，加快完善我县农村物流、仓储、网络等基础设施。推进现代农业产业发展，提升农特产品品质、保障总量供给。为实现“网货下乡”和“农产品进城”的双向流通做好准备。

（四）建平台，提升公共服务能力

一是切实发挥电商协会功能。推动电商协会建立行业准则，规范行业行为，形成合作共赢、抱团发展的良好氛围。

二是加快推进县级电商公共服务中心建设。加快县级电商公共服务中心及电子商务服务联络点的建设，整合各类资源，形成覆盖全县的电子商务公共服务体系。

三是继续完善农村淘宝县级运营服务中心。加强与对接，在物流中转、仓储管理、产品展示和人员培训方面深化合作，切实发挥农村淘宝县级运营服务中心枢纽作用。

（五）强配套，优化产业发展环境

一是加快网络工程建设。今年计划投资2024万元进行宽带光网建设，覆盖城区和180个行政村，宽带入户达到百兆以上。新增4G站点18个，对偏远山区进行2G、3G信号补点。

二是完善仓储物流配套。推进新都物流中心项目建设。对接安能物流项目，细化投资内容，加快项目建设。

三是建立质量监控体系。建立高标准的产品质量监控体系，出台相应的管理办法，为下一步农特产品上行通道的打开做好准备。

（六）争排名，跻身全国电商百强县

持续深入开展百强县创建活动，力争在年底前完成、、农村淘宝、产业带等平台新增注册网店5000家，年销售额24万元以上的网店100家，全年月均发生网购账号5000个的目标，力争创建一批电子商务示范乡镇（街道）、示范村及示范单位，成功进入年度全国电子商务百强县。

（七）育人才，增强电商发展后劲

一是开展电子商务知识普及。免费开办电子商务知识讲座，让更多社会群体了解电子商务基本知识。

二是健全电子商务培训体系。通过网商创业服务中心、创业基地及培训基地，努力培养一批电子商务领军人才。

三是深化“地校对接”战略。深入推进“地方+高校”战略，根据产业需求，向高校“预约”专业和电商人才，培育壮大电子商务从业人员队伍。四是吸引电商人才回常。赴各地开展电子商务推介会，吸引籍电商企业家、电商人才和创业青年回家乡投资创业。

**乡镇电商干事工作总结21**

自从加入这个协会以来，干得最多的似乎就是值班。呵呵，当初我还真不知道它主要是做什么的，只是凭着我是学这个专业的，加入对我会有好处，而且，还可以教我一些网络知识，这正是我所期待的。面试轻易的就通过了，说起来，我们协会面试还真容易。虽然很可惜没有进校学生会、院学生会，但是，进了我们协会也是一个安慰。

当然，我们协会在我看来还不错了。它虽然还没有校学生会的一个部门大，但却比小学生会温馨，会长很友善，部长也平易近人，协会内部相处起来也很融洽。不过我们协会有一个很大的缺点，那就是我们协会的成员似乎都很沉默，没有特活泼的。我还记得我们协会举办动员大会时，会长不是说每个部至少要出一个节目吗，那是我们部把它看得可重视了，连我这个没登过舞台的也被推上去应急了，为了它，我还专门好好练了一下唱功，结果到正式那一天，却只有我们部的两个节目，当时我失望的心情无法用言语形容啊！

总结起来我们协会举办的活动也不多，动员大会，网上培训，张公山游玩，作为一个协会参加39个协会文艺晚会，也就这么多了，除了动员大会那次，其它的都是缺人吧。弄个每次我都是满怀信心而去，满载失望而归。

最后祝愿我们协会越办越好，成员愈来愈多，内部也能变得越来越活跃！

**乡镇电商干事工作总结22**

：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。

**乡镇电商干事工作总结23**

时刻飞逝，转眼间。XX年已悄然完毕了，在这一年的时刻里，通过对电子务的知道，联系作业实践，对作业做如下总结：

一、存在的短少

1、作业的条理性不行明晰，天天上班都没有必定的组织，看到短少哪种才干就学习哪种，如今，一边推行，一边做客服，一边写写文章，一边作作图弄弄网站，没有详实而主次的方案，但至少仍是知道哪方面需求马上完结，哪方面需求缓期完结，做多了就慢慢地有所领会，慢慢地加大前进，也期望在下一年会得到更好的优化空间。

2、在作业期间，对作业知道不行，特别是刚来的时分，彻底短少自动才干，对鞋业行情短少了解和剖析，再一个即是对作业的定位短少，逻辑才干短缺。

3、短少作业经验

对于电子商务这块，曾经的我真的一点也不明白，也即是刘总的培养和认可，让我学会了许多，尽管在全部进程中遇到了许多疑问，不知道怎样推行，怎样去优化关链字，但使用身边资本和网络课程的一起，知道推行是一件持久的坚持做才干到达作用的事，贵在坚持。

4、为何咱们的鞋子没有构成出售：

由于流程的疑问不知道怎么下手的状况有点多，包括过错与缺漏，还有其时的规划，思考不到位，不知道开taobao店仍是taobao商城，如今挑选了开taobao店，对我来说是一件好事也是一件烦事，开taobao店的意图是为了今后开商城打个根底，但凭如今的操控力度显然是不行的，如今的作业间隔不行精细化，（仍是流程疑问）。

再一个即是开taobao店啥利诱都有，一人客户不满意，给个差评，全部店都跨下了，一个当地出错了，就扣分，比起商城没有啥优势，最抑郁的事——写了好几篇稿都给删了，我又没有打广告，接连接。

5、在阿里巴巴上，作业短少一个随时反省随时更新修正的进程，尽管作业回头看，可是短少规律性，比方：在阿里巴巴上，许多功用都有修正更新的内容，就能够直接推行（诚信效劳，专场报名，跟帖，活动报名，优质产品，回帖，发帖等等），曾经却啥也不知道，只要发现，才干完结精细化。

总归，用一段话归纳：

作业条理不行明晰。对流程不行熟悉

作业不行精细化

作业方式不行灵敏

短少作业经验

短少平常作业的常识总结

二、本年公司要开辟大范畴，鞋子要构成大规模出售，本年货也会许多，作业压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤垦垦，踏踏实实做好每一项作业，处理好每一个细节，努力进步自个的专业技能，赶快的得到前进。

以下是我本年进步：

作业的自动性。

作业要重视成果。

本年作业要定方针，全部围绕着方针来完结。

掌握全部学习的时机，平常要做总结多看，多学习，多做！

**乡镇电商干事工作总结24**

本学期的工作既将结束，自开学到现在给人的第一感觉是忙，第二就是快！每年的上半学期都是学校开展活动最多，最活跃的时期，所以也是团学会工作最忙最累的时间，但是在这忙碌的工作中我们也收获了很多，成长了很多。

随着期末的到来，我们女工部这一学年的工作也接近尾声，从整体上来说，我们部门这一学期的工作是比较成功的，下面我对我们部的工作做个简单的总结：

1、首先是开学初的迎新工作，作为刚成立的新系，迎新对我们来说是一项很重要的工作，我们部主要负责宿舍安排和宿舍钥匙发放这块，工作完成的很好，没出现什么差错。在团学会成员的共同努力下圆满的完成了迎新工作。

2、其次就是迎新晚会，我们部主要负责会场的后勤工作，配合其他各部的工作。给大一的学生送上了一场精彩的晚会。

3、第三个比较重要的活动就是运动会，运动会的两天时间里我们部主要负责提水倒水，保证水源供应充足，做好运动员的后勤和接待工作，说实话这项工作非常辛苦，但部里人一直坚守岗位，没有离开，也没偷懒，表现很好，值得表扬。

4、为了丰富同学们的业余生活，提高同学们的动手能力，我们部配合校女工部在十一月份举办了一个手工艺品大赛，这个活动从策划到宣传再到举办，每一项工作我们都很认真，但参加的人不多，尤其是大一的，说明宣传工作做的还是不到位。

5、虽然这半个学期我们部举办的活动不是很多，但只要是系里举办的活动我们部都有参与，积极的配合了团学会和校女工部的各项工作，每次系里举办活动我部的工作就是负责提水，当然也有两次完成的不是很好，主要是提的有点晚了，以后会注意的。

6、以上主要是我部在系里活动的工作，最后重点说一下我部的本职工作，就是卫生的检查。检查卫生是我部和生活部每周的主要工作，今年我系的卫生工作做得不是很好，主要是宿舍卫生打扫的不合格，这是我们的失职，所以首先自我反省一下。宿舍卫生之所以没有打扫好主要原因还是对大一的指导工作没做好，再一个就是对大一的要求不够严，不过我们已经采取措施了，严抓卫生工作，希望明年会有所进步。

以上即为我们部门在这一学年所做工作的总结，总体而言，我们部门本学期的工作是比较成功的，、一步一个脚印的塌实认真工作，相信我们女工部将越来越好，我们一直在努力，在思考，我们相信有一份耕耘有一份收获。

当然在工作中我们部门也出现了不少的漏洞和弊端，可是我们部门都会在每月的总结中检讨和及时的调整，内部的团结使得每项工作都可以很顺利的开展和进行，新的一年是充满希望的一年，是迎接挑战的一年，再次感谢我系其他部门对我们部门的协助与支持，谢谢你们，也希望在新的一年里大家都幸福和快乐。

**乡镇电商干事工作总结25**

（一）加大宣传，加强培训。我镇积极宣传电子商务进农村方面的各种优惠政策。组织全镇12个村（居）委、在镇单位领导和机关职工召开大会，宣传政策，鼓励所有人参与，并规定开会的村书记、主任回村必须组织召开大会，政策必须宣传到位。同时，对有兴趣的群众，进行技术支持、业务指导。

（二）政府牵头，塑造典范。政府领导高度重视，号召政府年轻同志带头从事农村电商工作，由大学生村官带头打造，为全镇人民树立农村电子商务典范。

（三）出台政策，大力扶持。镇政府出台文件，鼓励辖区内有能力，有条件的人员，发展电商，并根据规模给予一定的奖励。

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