# 商场营运部年度工作总结(4篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-07-01

*商场营运部年度工作总结一一、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...*

**商场营运部年度工作总结一**

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\_\_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。

**商场营运部年度工作总结二**

时间过得真快转眼来到公司已经近一年了。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x月x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。

这一年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\_\_梦献上自己的一份绵薄之力。

**商场营运部年度工作总结三**

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。

**商场营运部年度工作总结四**

在刚刚过去的20\_\_年里，我作为负责\_\_行全面工作的行长，在\_\_农村商业银行的领导下，认真履行工作职责，带领全行干部员工，努力做好各项工作，业务经营得到了健康、有效、快速地发展。现将履职情况汇报如下：

一、坚持勤政廉政，努力提高自身素养

作为支行的支部书记、行长，我始终以会议重要思想作为行动的指南，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，清正廉洁，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一是积极学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。二是时刻以党员干部的标准严格要求自己，廉洁自律，把党和群众的利益放在首位，不谋私利。三是做到抓好党风廉政建设工作责任制的落实，把党风廉政建设工作始终放在首位，切实在落实上下功夫，在实际行动中求成效。

二、坚持以任务为目标，全力推动业务经营快速发展

20\_\_年，我行坚持以任务为目标，进一步加大市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。一是把存款与发卡、pos相结合，巩固老客户，发展新客户，深挖储源，广筹资金，做好发展一户，巩固一户。20\_\_年末，\_\_行各项存款余额\_\_万元，较年初上升\_\_万。二是以国家的政策为导向，调整思路，细分市场，不断调整信贷结构。\_\_行根据经济结构发展的新特点，探索灵活多样的贷款方式，大力支持区域经济的发展，20\_\_年末，\_\_行各项贷款余额\_\_万元，较年初上升\_\_万元，一定程度推动了区域经济的发展。三是大力清收不良贷款，提高信贷资产质量，减轻农商行成立的包袱。 \_\_行及时掌握不良贷款户的经济状况和账户活动情况，综合分析后分别采取公告催收、依法诉讼 等多种行之有效的措施，全年累计收回不良贷款\_\_万元，超额完成\_\_农商行下达的\_\_万元的盘活任务。四是加大收息力度，各项收入应收尽收，20\_\_年我行全年各项收入\_\_万元。20\_\_年，因我行任务完成较好，被总部评为“\_\_先进单位”。

三、全面推进“三项整治活动”、“内控和案防制度执行年活动”的深入开展，强化内控制度执行力。

为确保“三项整治活动”全面开展，我行制订了本行的活动方案及领导小组，领导小组各司其职，各负其责，深入细致地对各项贷款进行了清理排查。排查中未发现违规操作行为，未发现“三名贷款”，不良贷款反映真实。

结合“三项整治活动”，\_\_行深入开展了“内控和案防制度执行年活动”，活动对信贷领域的风险、内控制度执行力、“防范操作风险13条意见”的落实情况进行了排查，从而强化制度执行力度，大力推进全面风险的管理，筑牢风险防范和案件防控的堤坝。

四、警钟长鸣，“安全保卫”工作常抓不懈

对于安全保卫工作常抓不懈，时刻做到警钟常鸣。我行每月召开一次保卫工作会议，每日的晨会也将安全保卫规章制度作为学习的重点。通过例会、晨会与职工的自学相结合，员工掌握了各项安全防范规章制度，并切实贯彻执行到工作的各个环节，如支行负责人定期或不定期的对各个网点的安全保卫情况进行检查，按要求出入通勤门、规范营业场所的交接及运钞接款送款按要求操作，各类与安全保卫工作有关的台帐登记情况等等。

对于总部统一制订的各项安全防范规章制度及处置突发事件的应急处置预案，我行不仅仅组织职工认真学习，还组织员工进行实际的演练，从而提高了全体员工安全防范水平和能力。

工作中存在不足

一、存款不稳定。一是我行存款中对公存款占比较大，存款不稳定，波动较大，我行存款20\_\_年全年一直完成较好，但是第四季度时，几个大户陆续用款，致使存款大幅下滑。

二、一级支行对二级支行的工作抓得不够紧，二级支行未能完成\_\_行分配的存款任务、发卡任务。

三是部分二级支行门面较小，其他商业银行相比仍有一定的差距。

下一步工作计划

针对以上存在的问题，我准备采取如下措施予以解决：

一是做好以贷引存及黄金客户工作。通过加大宣传攻关力度，主动走访企业、工厂、居民，广泛捕捉信息，积极开拓新的存款来源，稳定存款。二是继续树立职工的主人翁意识，加大对各个网点的考核力度，工资与效益挂钩，加大奖惩力度，做到奖罚分明。三是把存款与发行金农卡、卡均余额、布放pos相结合，争取新客户。四是现在房地市场不明朗、股市低迷、民间借贷风险较大，我们要深入到客户家中，认真细致做好客户的思想工作，将客户的资金从股市、房市、民间借贷中争取过来。

二、传统业务依然占绝对比重，中间业务拓展缓慢。目前我行各项收入依然以贷款利息收入为主要来源，我行中间业务全年仅收入7万元。因此作为农村商业银行，我们要寻找寻找新的经济增长点，把存款、收入与发行金农卡、布放pos机相结合，有条件的情况下开展代收代付业务，扩大中间业务收入的来源。

三、加强企业文化建设，树立良好社会形象，做好“双建”工作。20\_\_年，我行计划把企业文化建设、“双建”与改革、发展、管理有机结合起来，提高服务质量和服务档次，不断满足广大客户的金融服务需求。继续做好打基础、抓规范工作，加强内控制度的执行力度，积极申报“\_\_标准基层社”。

总结过去一年的工作，我既取得了一定的成绩，也存在着一定的差距和不足。新的一年，我将结合实际认真落实，进一步树立信心，振奋精神，扎实工作，按照上级的要求部署，完成20\_\_年各项任务目标，努力开创\_\_农村商业银行\_\_行的新局面。

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