# 网商企业工作总结(热门25篇)

来源：网友投稿 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-10-03

*网商企业工作总结1这一年的工作，我认真积极的去做好了，每个月评比的时候，虽然并没有拿到第一，但是我也是一直在前几名的，而我的努力也是得到了很多的收获，对于上一年的一个客服工作，我也是来总结下。作为在电商公司做售前客服的我来说，其实每个月都是...*

**网商企业工作总结1**

这一年的工作，我认真积极的去做好了，每个月评比的时候，虽然并没有拿到第一，但是我也是一直在前几名的，而我的努力也是得到了很多的收获，对于上一年的一个客服工作，我也是来总结下。

作为在电商公司做售前客服的我来说，其实每个月都是有一定的压力的，今年上一年受到疫情的影响，虽然我们的销售工作影响不是像实体店那么的大，但是还是有一些的，不过我也是认真的去做好，同时在家办公的时候，我更是利用好时间，去把产品再次的熟悉，了解客户的一些心理，去看书，学习，对于自己销售的方法也是做一些反思改进，特别是第一季度的时候，我也是感受到，经过自己的总结，真的改变还是很多的，以前每天工作的忙碌，也是让我下班之后没有什么心思去学习，只想着休息，但是这段日子，在家办公的时候，工作不是那么的忙碌，比较的轻松，我也是没有浪费时间，而是利用起来，去学了一些东西，改进了自己的工作。

后来回到公司办公之后，我把所学运用在和客户的沟通之中，也是很好的去做好了售前，业绩也是提升很快，之前虽然我业绩没有拖后腿，但是却并不是那么的好，而且自己也是工作之中没有的那么有条理性，但是经过前段日子的学习，我也是有了更多的感悟，对于做好工作有了一些心得，一年下来，我不但是完成了业绩目标，同时自己也是收获了很多，对于下一年的工作，我也是更加的有信心，同时也是在这一年之中，我感受到，售前的工作，虽然之前觉得挺简单的，但是想要去突破，想有更好的成绩，其实并不容易，也是需要继续的去多思考，多一些经验才行。

同时在售前的工作里头，我也是发现了自己也是还有一些不足，耐心有时候是不够的，其实我们的销售，有时候客户的咨询，并不是一下就能成交的，可能需要一些时间，也是要去做好一些回访，并且沟通的时候也是不需要那么的急促，甚至这种还可能吓怕一些客户，我也是要去注意，也是学到的更多，自己多了一些思考，一些原本自己没有发现的问题，也是凸显了出来，让我清楚，自己要做的更好，还有很长的路是要去走的，不过我也是相信，只要我努力，也是会业绩得到更多突破的。

**网商企业工作总结2**

20xx年已和我们挥手离别，20xx年步进了我们的视野，回顾20xx工作历程。整体来讲有酸甜苦辣。回忆起我xx年6月24日进的公司一向到此刻，已工作有了1年多。今年整个的工作状态步进进了正轨，并且对我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。可是整体来讲我自己还是有很多需要改善。以下是我20xx年工作情景总结：

第一：沟通技能不具有。天天接触不一样客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达本事是需要加强改善。

第二：针对已合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量渐渐多起来，固然大的客户少之又少，可是自己还是在尽心尽力的维护每位意向比较好的客户，并且到达从意向客户到真正客户为目的。客户固然已签下来了，之前感觉万事大吉了，实在这类想法是十分的不成熟，之后经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的题目。确切感觉到一个新客户开辟比较难，可是对已成功合作的客户实际上是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单进程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那末这样不但继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。所以这点我得把眼光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对我们这个行业来讲有旺季和淡季，对淡季或邻近放假的时候问候客户这些应当做一个很好的报表回纳，而我这方面做的不够好。确切报表就是天天辛劳劳作的种子，日积月累，需要自己专心的往经营，否则怎样结出成功的果实呢。领导仅有经过明了的报表才能够明白我今日的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也天天做好完全而又具体的报表也能够天天给自己订一个清楚而又有指导性的工作总结和来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那末也更加如鱼得水。

第五：当碰到不懂的专业或业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足的地方表现，我会在今后的工作当中加以改善，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。固然谁都愿意做一个聪明的人，所以一样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。看公司领导和同事共同监视我。一个人有错误不怕，怕的是不明白改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

**网商企业工作总结3**

对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁未对自己进行一番盘点，也是对自己的一种鞭策。不经意间20xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到特别特，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有3年的时间了。我个人的幸福小家也是在这里实现的，3年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这3年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

20xx年，比较坎坷的一年，或许自己没有做好工作准备，对自己的不负责任进行了反思，行为本身并不能说明自身的性质，而是取决于我们行动时的精神状态。工作是否单调乏味，往往取决于我们做它时的心境，没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活和人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在20xx年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，做任何事都会有第一次的，经历了第一次之后，我发现第一次做事时最重要的是不要害怕，要有信心，激情和责任心。

20xx时刻提醒：

一、做好本职工作

二、善于沟通交流，强于协助协调

三、精于技术知识与实际操作熟练

20xx年任重而道远，机遇与困难并存，目标与现实之差距，都要我们去面对，去迎接挑战。有这么一句名言“人的成长进步有五个毕经阶段：读万卷书、行万里路、与万人交、高人指路、自己开悟。”读书、交友、名师指点这都必须要靠自己去开悟和践行，即自己要把从书本上、朋友身上、名师身上感悟到的好理念，真正落实到自己的工作和生活当中去，并不断反省和总结自己，不断激励自己，不断挖掘自己的潜力，从而为自己所在的岗位作出新的更大的贡献。 最后，愿大家拥有四心：感恩的心、惜缘的心、进取的心、平常的心。总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在特别特弥足珍贵的珍藏。相信特别特的明天会更好!

**网商企业工作总结4**

本人自20xx年7月进入公司以来，任职技术员，资料员。在领导与同事的关心指导帮助下，还是比较完整的完成了工作任务，回顾这初入公司的一年，我收获与付出同样很多，我清楚的感觉到自己在成长、在成熟，现就这一年的工作做以下总结：

>一、20xx年完成的主要工作是在唐冶山山体公园绿化工程和机场路绿化提升工程中。

根据公司安排任职，在领导的指导下对施工方进行管理和监督。完成的主要工作包括：

1-1、熟悉、审查施工图纸、提出合理化建议。统计各项目工程工作量、核对苗木规格、数量以及栽植区域。审查施工单位进度计划和施工方案，做好施工前期准备工作。监督施工单位严格遵守合同、按规范及标准施工，及时处理并上报施工中存在的问题。根据施工规范要求对进场材料及苗木进行验收。控制工程进度和质量，检查安全文明施工工作。要求施工单位制订合理的养护管理方案并监督实施。认真审核工程签证。整理合同文件和各类资料。

>二、我工作中还有很多的缺点和不足

很多方面都还需要学习，更加需要公司领导与同事的帮助、指导和支持，具体表现为以下一些方面：

1、工作中主动与事前控制能力有待提高：主要表现为对工程施工整体的控制能力不强，园林景观工程与相关专业交叉施工及施工段多，有时因与各施工段之间未能及时沟通，导致园林景观工程施工过程中出现诸多问题。

2、在工程质量管理、安全管理方面能力还需进一步提高如：确保绿化工程的施工质量和效果，要对材料及苗木严格验收，所有进场的苗木必须满足设计要求才能进场种植。

>三、20xx年工作计划及重点工作安排

1、配合公司工作安排，圆满完成我所在项目部的工程。

2、积极完成公司领导交办的其它工作。

经过时间的洗礼，工作的锻炼，我的工作能力有了一定的提高，也清楚的认识到自己的缺点和不足之处。在今后的工作当中，积极响应公司的领导，与公司同仁密切配合，针对工程中存在问题和遇到的挫折及时调整，并不断总结经验教训，利用业余时间加强专业知识、技能的学习，提升自己的工作能力，踏踏实实的去完成每一项工作，为公司的发展贡献自己最大的力量。

**网商企业工作总结5**

>一、20xx年主要工作

(一)系统部署，有序推进全市电商工作开展。市委市政府领导高度重视电子商务产业发展，张宾市长、赵跃进副市长等市领导多次就电商工作作出重要批示。根据市委市政府领导指示精神，我们不断加强全市电子商务工作部署，进一步建立健全工作机制和产业政策体系，逐步夯实电子商务工作基础。

1、全面理顺我市电商工作机制。一是切实承担好市电商工作领导小组工作，积极发挥领导小组职能。根据实际工作需要，专门召开领导小组工作会议，对市电子商务工作领导职能作进一步明确，明确了各成员单位职责分工、年度重点工作和目标任务，并印发了《台州市电子商务重点工作任务分工方案》。二是进一步理顺全市电子商务工作机制。推动各县(市、区)成立电商工作领导小组，设立业务处室，全面理顺各县(市、区)电子商务管理工作机制。目前全市10个县(市、区)设立了机构，负责电子商务工作，其中椒江、天台县设立了电子商务科;大多数市、县出台了产业政策，椒江、临海、天台、三门已发文落实财政资金分别为1000万元、1000万元、350万元和300万元，路桥、温岭、仙居、玉环落实财政资金分别为1000万、1000万、900万元(约)和1200万元(约)，已经县(市、区)长办公会议通过。

2、多次召开全市性电商工作会议。为抓好全市电子商务工作的部署和落实，提请市政府并以市政府名义先后组织召开了全市电子商务大会、市电子商务工作领导小组工作会议等，研究部

全市电子商务发展重点和政策措施，着力推进我市电子商务各项重点工作。

3、进一步完善我市电商产业政策体系。在认真执行市委、市政府已实施政策文件的基础上，按照省政府提出的“电商换市”实施意见、关于实施支持跨境电子商务零售出口有关政策意见、电子商务拓市场方案、农村电子商务工作实施方案等，广泛开展调查研究，进行任务分解，制定具体实施方案，进一步明确我市电子商务工作发展目标和具体任务，同时会同市级相关部门广泛开展产业园区、人才培训、服务体系、示范创建等工作，督促、指导各地研究制定符合当地情况的政策，逐步完善全市电商产业政策体系。

此外，认真做好人大建议和政协提案的答复工作。先后办理涉及电子商务提案12个，其中主办8个，会办4个，包括一个由张宾市长亲自领办和市人大的重点提案。

(二)突出重点，抓好“电商换市”重点工作。按照“拓市场、兴农村、惠民生、促生产”的要求，认真做好“电商换市”各项重点工作。

1、深入推进电子商务拓市场工程。按照《关于明确全省20xx年度地方特色馆和区域产业带建设计划有关工作的通知》精神，进一步明确全市淘宝“特色馆”和阿里“产业带”建设计划、要求和促进机制;启动淘宝“台州馆”建设，探索“特色馆”创新运营模式。目前，台州淘宝“特色馆”正在积极组建，黄岩模塑、温岭鞋帽、天台汽车用品阿里“产业带”和天台汽车用品慧聪产业带都已签约，“一号店特色中国仙居馆”、“一号店特色中国三门馆”已运行，并成功举办了“淘宝三门青蟹节”和“淘宝三门冲锋衣生产基地联合推广”活动。

3、开展电子商务应用普及工程。认真落实省级有关部门联合下发电子商务进企业、进市场文件精神，以专业市场和生产企业电商应用普及工程为重点，积极探索专业市场和生产企业发展电子商务的途径，开展专业市场和生产企业电子商务应用普及调研，已着手启动上报工作计划，组织实施。根据〈浙江省人民政府办公厅关于印发浙江省农村电子商务工作实施方案的通知〉、《台州市人民政府关于加快电子商务创新发展的若干意见》和张宾市长重要批示，结合我市电子商务和农村经济社会发展实际，制定20xx年——20xx年台州市农村电子商务工作实施方案。

(三)夯实基础，认真做好电商行业管理基础工作。

根据电商产业发展和业务工作需要，做好电商统计、服务体系、示范创建、培训和电商园区等服务工作。

1、加快构建全市电子商务行业统计体系。根据《浙江省电《关于进一步加强全省电子商务统计工作的通知》精神，对全市统计对象等进行结构优化调整，从原来上报企业32家，增加到80家，更加全面地了解到电子商务行业发展情况。

2、启动电子商务综合服务体系建设。根据浙江省电子商务服务体系建设实施意见，整合全市各类电商服务资源，为当地企业开展电子商务提供一站式服务，第一批确定了市本级、3个县建设电子商务公共服务中心，近50家各类电子商务服务主体已入驻平台，县以下电子商务公共服务点建设也已启动，争取在明年一季度前全面完成第一批试点工作，明年实现全覆盖。

3、开展电子商务示范创建工作。组织开展了第二批省级电子商务示范县(市、区)创建，天台县为第二批省级电子商务示范县(市、区)创建单位;组织申报前后科技、爱仕达为省级电子商务示范企业，并与市发改委合作，认真做好国家电子商务示范城市创建工作的指导、服务与总结。

4、开展电子商务人才培训工作。人才是行业发展的关键，我市制定了《台州市电子商务培训实施方案》，建立了高等院校、电商企业、行业协会共同参与的电商人才培训模式，20xx年至20xx年内将完成覆盖党政机关、企业、电商专项人才、高校学生和社会大众等各个层次共10万人次的培训，今年已经培训176期13079人次。积极组织参加省里举办的各类电子商务培训，全市已输送了15名企业人员参加全省电商职业经理人培训。

**网商企业工作总结6**

我于20xx年xx月xx日加入公司，入职为一名电商运营专员，到今天终于完成了公司的考核，可以转正了。回顾在试用期里面的这两个半月的时间，自己努力学习，认真完成公司交代给我的工作任务，并且严格按照公司的规章来约束自己，所以虽然在刚刚进入岗位的时候出现了一些错误之外，后面都没有犯过任何的错误，得到了领导表扬。虽然我知道我就转正了，但是我心里清楚我离一名合格的运营专员还有相当大的一段路需要走，所以我要在这类总结下我这短时间的得与失，从而帮助自己在后面的工作中进步。

>一、思想上面

这是我进入一个新的工作环境，里面的工作要求和工作制度跟我之前的工作环境有很大的不同，我在经过最初的的适应期之后，就加快了自己对新公司的制度学习，我知道一个员工要想在公司有大的进步并且表现优秀，最基本的前提就是不能够出现任何的错误，所以我严格用公司的要求来约束一季的行为，对待工作认真负责，不敢走一丝一毫的松懈的时候。我还积极向公司的优秀同时学习，像他们的优秀工作作风看齐，我知道一个好的榜样是能够不仅自己的学习和改进的。

>二、工作上面

>三、人际交往方面

我们电商运营专员并不是只要你埋头做视频就行的，还需要将自己的制作思路跟大家分享，得到领导和同事们的同意后才开始做的，不然自己辛辛苦苦做好了却不能够通过审核或者不符合公司的产品需求那就相当于白做了，所以我们做每一个视频之前都是要讨论的，这种工作需要让我在极短的时间内就跟大家混熟了脸，并且跟大家保持了密切的联系，这样子就让我更好地融入到了这个团队中去，自己为人处世的能力也得到了锻炼。

**网商企业工作总结7**

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\_\_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：

一、产品化

二、产品报价的灵活性

刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据excel做一个很正式的报价。

3.论坛法，去有关的商业论坛，那些里面有很多谈论关于有关类似产品的提问，去那里介绍公司，从而推销自己的公司，通过自己的博客，聊天工具去宣传自己的公司。

4.逆向法，我们是做建材市场的，想想用我们这个产品的行业，与他们建立关系，也是迈向市场的一步，像一些保温公司，房地产公司，建筑公司，或者施工的个人，都是我们产品的适用对象，从这里着手，从而有机会寻找我们的经销商，像他们推销应该也是个不错的选择。

**网商企业工作总结8**

转眼一年的时间过去了，在公司领导正确的指挥和各部门同志的支持和帮助下，我和全体仓库管理员勤奋踏实尽职尽责地完成了本部门工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，为做好生产部门各项工作打下了良好的基础。我在这一年的工作中不仅学到了与工作相关的知识、技能与方法，还学习到了如何做人、怎样为人处世，这是比任何东西都宝贵的人生财富，并将受益终生。

我们不仅仅要能做到工作时埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化！从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己的前行。

又是年底了，我作为一名仓库管理者对一年来的工作进行一下总结与归纳，如有不妥之处请领导批评指正。

>一、减员增效

20xx年仓库继续推行集团减员增效的号召减员增效，20xx年初仓库部门共计人员14人，截止到20xx年年底，共精简人员2人。目前：五金库3人、成品库3人、原材料库1人、罐区3人、磅房1人、卫生1人。目前各仓库人员已经达到最精简人员工作效率达到90%以上。达到了年初制定精简人员的目标。

>二、仓库工作效率对标管理，提高仓储工作效率

仓储部门的职能：三个字：收 、管 、发。

1、收：供应商——进料数量验收——进料品质验收——是否合格(不

合格坚决不收货退给供应商)——入库入帐——原始单据的保存。

2、管：(保证账、物、卡一致)仓库物料要物清、帐清、质量清、用途清。

3、发：根据车间生产需要凭车间领料单——仓库准备物料——仓库发放物料——物料交接——帐目记录

4、月底盘点，交月报表

5、做账：按进出仓记录及时做好账目记录..

>三、下一步重点加强仓管人员培训

提升仓库人员综合管理素质 在传统观念里，仓库的工作就是简单的收、发、存，其实仓库管理是一门经济管理科学，不仅是简单的收、发、存等重复性的工作。下一步重点要通过培训、学习各项业务知识等途径来全面提升保管员和仓库管理人员的综合素质，了解物料特性、安全知识、环保知识等各项必要知识。

1、我们的工作是服务性工作。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事,是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求，我们给公司生产一份满意服务！我们会一如既往，无微不至地做好原材料、五金、半成品供应。 如有不足之处就和各部门保持良好的沟通。

2、严格执行公司仓库保管制度，防止收发材料差错出现。入库及时登帐，手续检验不合要求不准入库;出库时手续不全不发货，特殊情况须经有关领导签批。做到以公司利益为重，爱护公司财产，不监守自盗。 不足之处：对供应商物料进仓数量严格把关了，对生产部门领料把好关;及时登帐入ERP系统，保证不出现亏盈状态。

3、合理安排材料在仓库内的存放次序。按产品种类、规格、等级分区存放，不得混和乱堆，保持库区的整洁。能真正掌握材料的进、出、存的工作流程，同时也真正做到了物尽其用，人尽其才的作用。

4、积极配合财务部和采购部。负责定期对仓库产品盘点清仓，做到帐、物、卡三者相符。积极配合财务部门做好仓库库存的盘点、盘亏的处理及调帐工作，保证库存报表的上交时间和数据的准确性,真实性。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决问题，来提升自身的业务能力和仓库整体水\*。 总之，仓库能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式,而是靠不断的努力。

为了公司发展得更加壮大，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更细、更好，为公司的发展前景尽一份力。

**网商企业工作总结9**

回睨过去的一年，内心不禁升起感慨万千……时间如梭，又将跨过一个年度之坎。

收藏昨天，把握今日，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我们却必须面对现实，不仅仅要能做的到工作及时做好，要落实到位，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行反思，不断地对工作的经验进行总结分析，从怎样引入有效流量，如何提高转化率，尽量使整个项目组的各个工作程序化、规范化、系统化、条理化、!从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，只有不断地对自己进行反思，这样的开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己更好的前行。

回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将\_\_年的工作做如下简要回顾和总结：

1、我们正生活在电子商务经济时代。电子商务在新世纪里为我们提供良好的服务，如今已渗透到生活中的各个细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为服务顾客为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个服务细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意!我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和项目组各成员保持良好的沟通。

不足之处：很多外推的文章没办法得到良好的质量控制，就不知道发外链能不能产生转化率，寻找高质量的平台还是很重要。

5、推广策略：

**网商企业工作总结10**

20xx年，是中国电子商务市场的飞速发展的一年。数据显示，仅前三季度，我国电子商务整体交易规模已达到x万亿，预计全年交易规模将达x万亿。20xx年也是中国电子商务市场的开始转型的一年，其中xx领域发展最为迅速，xx、xx等巨头的规模效应也更加的明显，而中小电商企业的生存却更加的困难；团购市场则是从“百团大战”，进入寒冬期，倒闭、裁员大量出现。不过，热闹的中国电子商务背后，却是电商企业激烈的价格竞争导致的高投入、低盈利现状的出现。20xx年的电子商务市场出现了以下几种情况：

>一、传统企业纷纷介入电子商务

xx、xx等传统企业纷纷加大了对电子商务领域的拓展力度。不得不说，现在“火爆”的电商市场状况，是绝大多数传统企业没有预料到的，虽然他们错失了主导电子商务市场的良好时机，但是凭借他们自身丰厚的实力，在未来的电商市场分一杯羹，是没有任何问题的。在即将到来的20xx年传统企业在电商领域拓展趋势也一定会更加明显起来。

>二、电商企业业务扩张

过去的20xx年里xx、xx等电商巨头都纷纷转向多元化经营策略。以起家于电子产品的xx来说，其业务范围已经从电子产品，拓展到图书、服装、鞋类、箱包等等各种渠道，各个领域，其产品也越来越丰富起来。而xx也从单纯的图书销售，转向尝试销售各种产品。以服装类的xx，也开始拓展到更多品类的商品销售。xx就跟不用说了。不仅如此，各大电商巨头更加是极力拓展自己的业务覆盖范围。

>三、价格大战持续高涨

“便宜才是硬道理”，现在电子商务市场正印证着这句话的正确性。无论是xx还是xx、xx领域，也不管是垂直电商还是综合平台，价格优势才是目前确定其生存的优势。20xx年电商领域的价格大战可谓是激烈，但是即使到了20xx年这种趋势也还是无法避免的。

>四、中小企业及个人的经营更加困难

随着，xx商城宣布涨价，激烈的市场竞争，导致了电商市场运营成本的上升，中小企业及个人的电子商务道路更加地难以前行。各大电商巨头的融资的纷纷成功，进一步增强了他们的实力和市场竞争力，越来越疯狂的价格战，让资金本就紧张的中小型电商企业和个人企业根本就难以参与竞争，处于越来越恶劣的境地中。

从中国电子商务发展趋势看，20xx年的电商企业想要在激烈的竞争中获得一份优势地位，首先必须做好产品和服务的质量，其中物流不畅则成为一大难关。物流不畅带来的巨大问题，在以往的交易活动中已经有了充分的体现。解决了物流问题的企业，必定能在未来的竞争中握有更大的优势。未来电商行业也必将向着专业型和细分型发展。专业性更强的企业能够针对所在行业类型领域，提高服务能力和质量，并能够降低交易成本，因此在获得更好利润的同时，也能够给消费者带来可观的回报。例如，针对箱包行业实行专业运作的麦包包，就取得了很大的成功。再如，定位于服务家居行业的居品氏商城，针对家居领域提供时尚、有创意的专业家居用品服务，其引领的行业规范性和先进性，一定能够在未来的电商领域赢得很大的影响力。xx和xx等的出现，正说明了中国的电子商务市场开始向着理性和规范的方向发展。

相信中国未来的电子商务市场一定能够向着更加规范和良性的方向发展。

**网商企业工作总结11**

带着回味的20xx年第一季度已悄悄远去，新第二季度的脚步已开始起步。回顾第一季度来的工作，有辛劳有付出，有成绩有不足，当然更多的是工作经验的积累。营业厅是公司直接为客户演示和办理业务、提供面对面服务的经营场所，是客户认识企业、提升企业品牌的重要窗口。为进一步提高公司对外树立高效品牌，宣传品牌形象，更多的收集市场信息与情报，更多的接收用户的意见和反馈情况，现对20xx年第一季度工作总结如下：

自鑫波接管营业厅以来，营业人员日常行为逐是规范，工作效率渐趋提高，最主要的营造出上进学习的态度，差错率有了明显减少，杜绝了利用职务之便舞弊徇私的行为，终端销售比去年同期增长，融合业务比去年同期增长，单装宽带比去年同比增长，2G、3G单卡销售也比去年同期有所增长。整体来看，营业环境比起以往有了质的改变，人员素质有了明显的提高。

当然，在得到一定成绩的同时，我也看到了当下形势的迫切，管理需要更细化，观察人员行为需要看的更深，对分解的任务需要按时抽查完成情况，站在公司角度和以主人公的身份要求下属行为。在服务上离公司要求的标准还存在一定差距，对公司分配的任务目标还不能百分百完成，营业人员对服务标准和业务知识掌握情况还不能达到要求。也存在个别营业人员行为懒散，思想麻痹，挑拨同事之间的和谐环境，分解的任务不能按时完成等现象。综上所述，我认为作为厅经理的我应看问题要全面，不能听从个别同事的谗言，对个别问题要进行全面分析，斟酌考虑，查问题所因，从根源抓起，多询问、多暗访、多听取其他同事的建议，具体要求如下：

热爱本职工作，精通电信业务。

工作是每一个人人生中必须经过的路，因为工作，我们可以接处到很多的事物；也可以结交很多的朋友；工作更可以使我们活的更精彩！要想在一个岗位中做出优异的成绩，我们应该热爱自己的岗位，做好本职工作，熟练的掌握工作中的每个步骤，将工作做精、做牢、做实。

敢于管理，善于管理。

营业厅经理担负着主持并督导营业厅的工作，利用早班会对营业人员进行鼓励，做到面对营业员不同的性格，如何使其有良好的心态去做好营业工作为目的，一年以来，通过说、劝、教的方式与营业员相处，没有出现大的过失和工作差错。对于差错敢于去指正，面对个人的先进事迹善于去表扬，不以物小而不为。

知指标，明任务，求发展。

随着集团公司将营业厅演变为营销中心趋势的推进，营业厅深感肩负的任务，在过去的一年每次早班会我都重复强调着分到个人头的上的各项任务和指标，使其了解这自己的业绩，促使营业员将业务更好的发展、加快发展。正常营业中我尽可能的帮助营业员推销我们的产品，做好后台支撑，及时总结经验与其他营业员分享讨论。

严格遵章守纪，维护企业信誉。

团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重。不图谋私利，维护企业信誉，要求即使在无人监督、独立工作的情况下也不做任何侵犯企业利益的事情。当用户到营业厅进行投诉时，我要求必须按照首问负责制认真处理、全程跟踪处理，并做好记录，维护企业信誉，做好营业厅经理的职责。

**网商企业工作总结12**

20\_\_已悄然离去，回想起来，风风火火的这一年或许可以算的上是自己经历的最大转变的一年，在20\_\_的开始，我仍在校园中晃晃悠悠，每天过的没心没肺，从未考虑过将来。

如今，一年未到，我却转型为正式的一名员工，能够坚持着早起晚归，朝九晚五，和每一个上班族一样过着很有规律的生活

真的自己都很难想象，尤其结合自己工作任务，以一个完全门外汉的身份接触着电商，经历了曾经让我掏空钱包的双十一、双十二，每天乐此不疲的搜罗着电商红包的藏身之处，每一样都可以称之为不可思议。

犹记得当初被通知来面试时，自己的心情依然记得，那时候自己也没有什么职业规划，什么工作，面试什么也全然不顾，只知道傻傻的抱着简历来了，\_\_哥问我会玩\_\_吗，平时电商吗，内心疑惑着到底是什么神秘的工作

可以这么愉快，既能逛电商，还能玩\_\_，如今，终于解开了这个面具，以一个电商客服者熟悉着电商，接触者它的世界，也适应着它的规则。

客服，顾名思义是贯彻实行的意思，电商的运营客服也符合着它的字面意思，\_月份加入电商部，也正是开始了客服的工作，每天熟悉着电商后台，接触着产品的上下架，各类工具的操作。

我也总结为是最基本的客服工作，忙着\_\_每周三的定时上新，忙着它的每款产品新的促销，新的折扣，接近大半个月时间，就是我每天的工作任务。

其实现在回想起来，那时候其实才是生活中最忙碌的一段时间，白天几个小时的工作，晚上回家还需要忙着毕业设计与论文，对比请假回校的同学，自己竟然坚持了下来，那一段时间也是自己面对完全陌生的电商。

自己最快熟悉成长起来的阶段，客服的工作也很快变成了自己的擅长熟悉的领域，因而在后面的\_\_、\_\_以及目前的\_\_项目，虽然仍然做着客服的工作，但是因为是自己熟悉的一块，内心也会变得很有自信。

每一次使用自己熟悉而简单的后台操作就能够帮助解决掉顾客的各种麻烦时，心情自然感到很开心。

接触推广工作其实自己也很意外，从最初的免费推广，到现在实战中的付费推广，每一项都是一种新的体验，第一次投放使用推广费用，那时双手或许都有冒冷汗吧，简单的一个投放计划都需要再三确认里面数据是否精准。

**网商企业工作总结13**

本人xxx，毕业于xxxx大学，所学专业为xxxx，于20xx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，电商运营试用利用自身优势，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，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。

**网商企业工作总结14**

自公司成立以来，我公司在省市等上级有关业务部门的关心指导下，以最高的质量和诚信、最快的速度以及持续改进，满足并超越客户的期望为质量方针，全方位高质量的开展公司资质许可范围的检验检测工作。现将我公司20xx年度工作情况简要总结如下：

>一、抓公司内部管理工作，提高综合实力。

今年上半年，依据国家最新颁布的评审准则要求，我公司对《实验室资质评审准则》进行内容宣贯学习，并将公司系列管理文件做了相应整理及修订工作，同时在机构及人员，管理与服务，仪器环境和检验质量等方面狠下功夫，严格管理，优化配置，取得良好的开端，为下一步检验检测机构的发展打下了坚实的基础。

进一步建立健全各项规章制度，并在工作中严格执行，确保各项规章制度真正落到实处。我们把检验工作和日常工作制度化、规范化，真正做到了分工明确、相互协作、各司其职、各负其责。对人员上下班严格考勤，奖勤罚懒，以提高工作效率，增强组织纪律性；对检验人员日常学习进行定期考核，考试成绩记入个人档案并和奖励挂钩，以促进检验人员综合素质的提高；完善环境卫生轮流值日制度，树立良好形象的意识；对检验工作质量跟踪走访、信息反馈，以促进服务意识的提高和服务质量的提升；对检验报告书进行考核，以促进检验工作改进和质量上的提高；对检验人员加强日常安全教育，以杜绝检验安全事故的发生。严格的内部管理和考核，使我所精神面貌明显改善。于此同时我们着手修订机构合并后《质量手册》《程序文件》《作业指导书》等系列的质量管理文件，并且在具体工作中按照新的质量保证体系和安全保证体系进行试运行，通过运行不断修订和完善，现在，新的质保和安全体系已基本成熟。

>二、提高检测效率，规范检测体系。

建筑工程检测工作，事关建筑工程质量安全及人身安全，为此我们严格按照标准规范要求进行检测工作，对于不符合要求的工程项目及时发检验意见通知书，督促其进行整改，同时严格执行管理上报制度，将不符合情况及事实如实呈送上级管理部门，协助排除安全隐患及整改不符合项目。

由于建筑工程行业技术及材料的快速更新，目前已出现很多新型材料及相应的标准规范，如楼地面新型保温材料的轻质混凝土的推广，我公司时刻把握这些新技术新规范新材料的更新信息，并组织相应人员的学习及应用培训工作。保持公司在技术上的先进性。

今年下半年，我公司配合市建设局相关部门，开展了全市建筑节能的专项检验工作，通过全面排查，对市属范围内的建筑工程项目的节能实施情况有了大致的了解，同时对于一些不符合要求的项目进行了整改，确保了绿色环保节能建筑的推广实施。同时我们还积极把某些许可的检验工作往外地拓展，不仅增加了业务收入，而且取得了良好的社会反应。

>三、公司业绩及检验情况。

自公司成立以来，公司业务处于不断增长的势头。自20xx年元旦之初，截止此次市监督局检查前夕，公司出具检测报告共计615份，主要为建筑节能项目，其中检测合格报告共计583份，不合格报告共计32份，合格率为％，检测不合格项目基本集中于保温层厚度检测及建筑门窗检测报告，后期均通过市建设局督促加以整改。

>四、加强公司内部管理工作，树立检验机构新形象。

作为一家仅成立两年的小企业，公司目前还有诸多不完善的`方面，如在人员管理方面公司有一定的松散情况，在设备维护及保养方面缺乏一定的技术及指导经验，以及在人才培养机制方面缺乏完善架构，这些都是公司后期需要加强改进之处。除此之外，检测作为一家服务型机构，公司只有提供更好的服务方式和服务态度，才能一步步发展壮大。为此，我们需开展更加广泛的社会服务活动，用热情服务渗透到检验工作的各个环节。今后，我们将积极开拓进取，进一步规范检验工作行为，克服存在的不足，把特检工作推向一个新的台阶。

**网商企业工作总结15**

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。

**网商企业工作总结16**

我做售前客服的一个工作，在售前工作里面我也是掌握了和客户线上去进行沟通的技巧，对公司的产品也是很熟悉了，同时也是认真的去把售前工作做好了，而今试用期也是结束了，我也是要对自己的一个售前工作来做个总结。

刚来我们电商公司做售前的时候，我是没有什么销售工作的经验，之前虽然也是做过一些的事情，但是都是比较简单，而且没有什么技术含量的，而想要做好客服的工作，其实也是不那么的容易，不过我也是愿意学习，所以无论是培训，模拟或者下到岗位去实操，我都是认真的去学，去做好了本职该做的事情，也是得到了带我的同事肯定，也乐意的教我，我明白我学习的效率可能不是那么的高，那么就多花一些时间用在这学习上面。无论是在公司，或者是在下班之后的时间里面，我都是认真的去思考，去学习，该背该记忆的东西，都是认真的去记好，该努力的方面，我也是清楚，如果自己不付出，其实想要有收获哪有那么的容易。通过学习，我也是感受到，要做好售前，不简单，但是也是容易的，只要自己愿意去沟通，积极一些，其实想要有成绩也是能做到的。

在岗位上，我也是积极的去和客户沟通，尽量的的多回访，明白客户的需求，去推荐我们的产品，通过沟通我也是渐渐的掌握了技巧，明白如何的来做售前才能真的有所收获，同时也是通过自己的努力，我的销售成绩也是得到了肯定，并且也是在和客户的线上沟通里面找到了如何去做，自己的售前工作效率会更高一些，做售前，最终的一个目的也是去把自己的产品推销出去，去让客户买单，而想要做好，其实也是简单的，重要的是自己肯努力，多去思考，怎么样的客户该用什么样的方法，不同的策略也是会取到不一样的效果。做好了客服的工作，我也是收获了很多的经验，对于今后的工作，我也是更加的有信心去做好。

试用期即将结束了，我也是看到了自己的成绩，同时也是发现了自己以前没察觉到的一些不足之处，要去改进，要不断的努力，让自己的短板变长，更好的去完成售前客服的工作，而且我也是相信，凭借我的努力，我也是可以做得更加的出色，更优秀的。并且试用期虽然结束了，但是我觉得这是一个新的开始，要去做的，要去提升的还有很多，我也是不能松懈，要继续的拼搏，继续的把售前工作做好。

**网商企业工作总结17**

在过去的一年中很有幸加入到XXX公司来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将工作情况作简要总结：

>一、不断加强学习，素质进一步提高。

具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。一年以来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

一是重点学习了产品知识；

二是学习了与电子商务部门相关的规章制度；

三是在前辈指导下联系实际学习电子商务的工作技巧，注意收集相关信息。对公司领导各次会议中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰；

四是尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同事学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。可以说在这一年中，由起初的凭借兴趣入门逐渐过渡到现在能独立处理部分事物并对这项工作始终持有浓厚兴趣。

>二、踏实肯干、做好本质工作

>三、不足待改进之处

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的重点。

1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性、提高时间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己。

3、精于专业技能，勤于观察总结，尽量将工作总结规范化、数据化、直观化。

>四、岁首年终，一年之计在于春

**网商企业工作总结18**

在这一年的时间里，通过对电子务的认识，结合工作实际，对工作做如下总结：

>一、存在的不足

2、在工作期间，对工作认识不够，特别是刚来的时候，完全缺乏主动能力，对鞋业行情缺乏了解和分析，再一个就是对工作的定位不足，逻辑能力欠缺。

3、缺乏工作经验

4、为什么我们的鞋子没有形成销售：

因为流程的问题不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏，还有当时的设计，考虑不到位，不知道开淘宝店还是淘宝商城，现在选择了开淘宝店，对我来说是一件好事也是一件烦事，开淘宝店的目的是为了以后开商城打个基础，但凭现在的控制力度显然是不够的，现在的工作距离不够精细化，（还是流程问题）。

再一个就是开淘宝店什么迷惑都有，一人客户不满意，给个差评，整个店都跨下了，一个地方出错了，就扣分，比起商城没有什么优势，最郁闷的事——写了好几篇稿都给删了，我又没有打广告，接链接。

5、在阿里巴巴上，工作缺乏一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作回头看，但是缺少规律性，比如：在阿里巴巴上，很多功能都有修改更新的内容，就可以直接推广（诚信服务，专场报名，跟帖，活动报名，优质产品，回帖，发帖等等），以前却什么也不知道，只有发现，才能实现精细化。

总之，用一段话概括：工作条理不够清晰。对流程不够熟悉；工作不够精细化；工作方式不够灵活；缺乏工作经验；缺乏平时工作的知识总结。

>二、今年公司要开拓大领域，鞋子要形成大规模销售，今年货也会很多，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤垦垦，踏踏实实做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能，尽快的得到进步。

以下是我今年提高地方：

要提高工作的主动性；工作要注重结果；今年工作要定目标，一切围绕着目标来完成；把握一切学习的机会，平时要做总结；多看，多学习，多做。

20xx年的工作目标：

今年我们要定一个鞋子销售的目标，淘宝上达到一个冠，年销售也就是xxxx件货，人件利润xxx元，年收入xx万，但必需得开商城，而且至少两个淘宝店，还要有专业的设计人才，在成本方面，一定要达到月销售量，可免房租，尽可以有是在两个月内实现，（月销售额达到xx件）这是我对今年公司的动营目标，虽然做起来压力大，但有压力才有动力，只有朝着这个目标走，有信念就一定会实现，我们一定能做好的，也一定会做到。

**网商企业工作总结19**

在过去的20xx年，一篇《20xx年电商死亡名单（上半年）》让无数人感慨资本寒冬、电商难做。但不论如何，身为一只电商狗，在17年开始不久，还是应该对xx年的工作进行总结，对17年的工作进行规划一下。

那么一份年终工作总结报告该有哪些方面组成呢？

>大的来讲，就3部分：

过去的总结、未来的规划、遇到的问题。

>细分下来，填充这3部分要提到的内容有：

KPI指标过去业绩的完成情况、增长率情况、未达成目标的原因分析、过去一段时间工作上遇到的问题(短期问题、长期问题）、产生问题的原因分析(外部原因、内部原因、自身原因）、未来解决产生问题的方案、未来工作的业绩目标、业绩总目标的分解、达成目标的详细规划、相比过去的增长点、未来的工作重点、需要的工作支持等。

一篇电商运营工作年终总结报告应该不止只有这些，而将这些内容拼凑在一起，没有固定的模式和顺序要求，只要按照个人的逻辑将其表述清楚就好。

下面我就按照我前一阵子自己写的年终总结报告将这些部分的逻辑流程理一遍。

>1、xx年的业绩完成情况

（1）xx年业绩目标

在展示数据的时候，采取图表（如直接的表格、折线图、饼图等）往往更能一目了然、言简意赅。

而在提到业绩目标的时候，提到目标达成率和相比去年的增长率是相当重要的。

其次要将业绩目标的达成值和达成率分解到过去的每个月。

底下并附上些许简单的说明文字，如：月均达成的销售额、达成率超过100%份月份等。

然后将业绩目标的完成分解到各业务部分或者组成频道。

（2）未能完成回款目标分析

将以上未达成业绩目标的月份分别罗列出来，并附上相应的未达成目标的原因分析。这样既可方便了解一年当中业绩发展的淡季或者销售较低迷的具体时段，也方便来年提出更有针对性的解决方案。

（3）费用率的分析

做的电商的，或多或少都是要投入一定的促销成本、比如开个直通车、钻展、报名一个活动，甚至你参加什么平台必须支付的佣金扣点等等。而这些费用的清楚罗列并分析，对于制定来年的规划、预估成本等都是必要的。

>2、xx年重点工作的分析

这主要是对完成和实现业绩目标所涉及到的各工作细节的细化分解分析。这部分的分析对制定17年的相应工作提供一定的参考依据。

>3、xx年遇到的问题&17年的解决方案

xx年里遇到的问题可从外部问题（外界、比如说：消费者、平台、公司以外的对业绩完成有影响的因素）、内部问题（公司内部的、如配合的部门等）、自身问题。这些问题又可细分的去从短期和长远2个维度去分析。并且一定要提出17年解决方案。

>4、17年的业绩规划

（1）总目标的表明、其次是每月目标的业绩分解罗列。

（2）达成每月业绩分解目标的详尽规划：如货值、货品款式、货品价格段、促销活动、甚至是活动玩法等规划。

（3）17年的增长点，相比于xx年有增长空间的部分、甚至是新挖掘的部分的罗列等。

>5、17年的工作重点

主要是根据xx年的工作重点罗列出17年需要关键把控的工作的部分的罗列分析。并且需要务必写出达成这些工作需要各部配合和支持的地方。

以上就是我的年终工作报告总结的基本组成部分，仅供借鉴参考，如有不足欢迎点评留言。

**网商企业工作总结20**

“双满意”活动开展以来，商电铝业集团党委认真按照市委、市\_党委的安排和部署，从企业实际出发，精心组织，狠抓落实，取得了一定成效，推动了集团公司各项工作顺利开展。现将有关情况总结如下：

>一、强化组织领导，确保活动有效开展。

20xx年4月份，集团公司党委根据上级党委的部署和要求，结合工作实际，制定并下发了《关于在创先争优中广泛开展“双满意”活动的通知》并通过召开支部书记例会、党员大会进行宣传发动，传达学习上级党委关于开展创先争优活动的主要精神，并要求集团公司各总支、支部、全体党员高度重视，把此次活动摆在重要议事日程，把落脚点和出发点落实到引领科学发展、构建和谐企业中心工作上来，切实抓好、抓实，决不允许走过场。与此同时，集团公司成立了由集团公司董事长、党委书记、总经理郭海军任组长，集团公司党委委员为成员的“双满意”活动领导小组，并下设办公室，负责活动的组织协调、工作指导和检查，确保组织到位、领导到位、责任到位。

>二、联系实际、围绕中心，有效推进各项工作

此次“双满意”活动，集团公司党委以“做科学发展先锋队，当干事创业排头兵”为主题，以人民群众满意为唯一标准，以创建“人民群众最满意基层党组织”、争做“人民群众最满意\_员”为主要目标，紧紧围绕集团公司中心工作，充分发挥基层党支部战斗堡垒作用和广大党员干部先锋模范作用，坚持以让人民群众看到进步、得到实惠、真心满意为主要内容，开展了一系列活动，有效推进了各项工作有序开展。

1、强化学习、提高认识。科学选择书目，创新学习形式，改进学习方法，完善学习制度，切实用科学的理论指导每个党员干部的政

治理念、思想方法和日常工作。建立健全了每月一次的学习制度，采取各单位领导班子领学、党员干部个人自学、专题研讨学、讲党课、深入基层到实践中学等方式，认真学习政治理论、业务知识等。

3、强化机制，创新内容。在原有机制的基础上，进一步建立和完善了奖惩激励、教育培训、内外督察、典型选树等机制，为“双满意”活动提供机制保障。同时，结合企业实际，提出了“用心工作、开心生活”理念，用“双心”理念凝聚人心，既典型引路，将职工的主人翁责任感和荣誉感鼓起来；提供平台，让职工在企业困难中把责任感升起来；关心生活，让职工工作安心快乐起来；排忧解难，让职工的切身困难问题解决，心里踏实起来；通过一系列活动开展，使全体干部职工全身心地投入到“双满意”活动中。

4、强化员工队伍建设。以岗位技能鉴定和“双满意”活动开展为契机，扎实开展员工队伍建设工作，在人员个体上强化培训力度，造就一批开拓进取，技能熟练，爱岗敬业，勤奋务实的员工；通过个体培养，逐步形成一支与行业发展相适应的政治过硬、业务精通、注重实效、勇于创新、充满朝气与活力的员工队伍。

总之，活动开展以来，我们做了大量的工作，也取得了一定的成绩，但还存在一些问题，具体表现在部分党员干部工作不务实，质量、效率不高以及部分领导干部对政风建设工作和评议工作的重视程度有待进一步加强等，这些都切实需要在今后的工作中加以完善和改进，以确保“双满意”活动取得实效。

**网商企业工作总结21**

为迎接双十一，我公司各个店铺举行了大型的促销活动。双十一我们创造了亿，200万单的历史新高，我们后勤部将北京科捷仓后勤工作做以下工作总结：双十一工作回顾：

1、整体来说，大家的工作积极性是非常高的。

2、北京科捷仓对各个店铺的大促，提前做了一定的预包、人员培训、等相关的工作。双十一工作总结：

1、库房发货主要问题：

（1）工作按排操作不合理。不是每个人都清楚相关的流程，即使重要的管理者也不是很清楚每个人具体应该做什么，工作没有分配到位，没有按照预定的计划来做事，以至于最后全部还是按照自己的方法来，遇到事情解决事情，而不是很有条理，有计划处理事情。经验不足，造成了这次活动中出现了工作分工混乱，遇到问题不能及时和更好的处理。

（2）在打印快递单的和和发货单的环节，没有提前做好分，单方式工作准备，也未能及时提出，浪费了大部分时间，影响了货物的打包与发出。

（3）库房分拣人员在分拣货物的过程中对产品不能百分之百把握住，速度慢，拿错货，以至于导致订单发错货。

（4）包装人员，在包装的过程中对货物的箱子型号不熟悉，包装不完好，速度慢，影响发货速度，是否能确保顾客在收到货是否完好。

2、快递运输主要问题：

（1）北京科捷仓没有做好与快递运输物力的沟通。大份订单的包装，出库前没有与快递沟通是否采用麻袋再次包装，确保顾客收到货是否完好的，避免出现少货，漏液等相关情况。

（2）没有相关的规定每天的发货率，外省的快件大概什么时间到达顾客手里，及运输过程中的破损率，发货率，签收率我不能预测。

（3）北京科捷仓与快递运输协调不到位。

3、前期工作计划的主要问题：

（1）前期活动计划按排不到位。

（2）没有完全按照我们提供的相关预包计划经行预包。

（3）对发货量比较多的的品牌和特殊的套装没安排专人学习和处理。

4、我们的活动计划组装做的有问题。

对未来的工作设想：

（1）在今年的双十一物流工作中出现一些不足，吸取经验教训做到以后物流做到：发货速度快、发货好、签收美。

（2）电商中物流、包装是占一个最相对主要的一部分，在来年的大型活动中和科捷物流协商、沟通遇到疑难问题及时解决，提出相关的计划、策略。

电商公司年终总结5篇（扩展3）

——电商公司财务年终总结

**网商企业工作总结22**

20xx年，是\*电子商务市场的飞速发展的一年。数据显示，仅前三季度，我国电子商务整体交易规模已达到5万亿，预计全年交易规模将达7万亿。20xx年也是\*电子商务市场的开始转型的一年，其中B2C领域发展最为迅速，京东、凡客、当当、卓越等巨头的规模效应也更加的明显，而中小电商企业的生存却更加的困难;团购市场则是从“百团大战”，进入寒冬期，倒闭、裁员大量出现。不过，热闹的\*电子商务背后，却是电商企业激烈的价格竞争导致的高投入、低盈利现状的出现。20xx年的电子商务市场出现了以下几种情况：

>1、传统企业纷纷介入电子商务

苏宁、国美等传统企业纷纷加大了对电子商务领域的拓展力度。不得不说，现在“火爆”的电商市场状况，是绝大多数传统企业没有预料到的，虽然他们错失了主导电子商务市场的良好时机，但是凭借他们自身丰厚的实力，在未来的电商市场分一杯羹，是没有任何问题的。在即将到来的20xx年传统企业在电商领域拓展趋势也一定会更加明显起来。

>2、电商企业业务扩张

过去的20xx年里京东、凡客、卓越等电商巨头都纷纷转向多元化经营策略。以起家于电子产品的京东来说，其业务范围已经从电子产品，拓展到图书、服装、鞋类、箱包等等各种渠道，各个领域，其产品也越来越丰富起来。而卓越亚马逊也从单纯的图书销售，转向尝试销售各种产品。以服装类著名的凡客诚品，也开始拓展到更多品类的商品销售。当当就跟不用说了。不仅如此，各大电商巨头更加是极力拓展自己的业务覆盖范围。

>3、价格大战持续高涨

“便宜才是硬道理”，现在电子商务市场正印证着这句话的正确性。无论是B2C还是B2B、C2C领域，也不管是垂直电商还是综合\*台，价格优势才是目前确定其生存的最大优势。20xx年电商领域的价格大战可谓是激烈异常，但是即使到了20xx年这种趋势也还是无法避免的。

>4、中小企业及个人的经营更加困难

随着，淘宝商城宣布涨价，激烈的市场竞争，导致了电商市场运营成本的上升，中小企业及个人的电子商务道路更加地难以前行。各大电商巨头的\'融资的纷纷成功，进一步增强了他们的实力和市场竞争力，越来越疯狂的价格战，让资金本就紧张的中小型电商企业和个人企业根本就难以参与竞争，处于越来越恶劣的境地中。

从\*电子商务发展趋势看，20xx年的电商企业想要在激烈的竞争中获得一份优势地位，首先必须做好产品和服务的质量，其中物流不畅则成为一大难关。物流不畅带来的巨大问题，在以往的交易活动中已经有了充分的体现。解决了物流问题的企业，必定能在未来的竞争中握有更大的优势。未来电商行业也必将向着专业型和细分型发展。专业性更强的企业能够针对所在行业类型领域，提高服务能力和质量，并能够降低交易成本，因此在获得更好利润的同时，也能够给消费者带来可观的回报。

例如，针对箱包行业实行专业运作的麦包包，就取得了很大的成功。再如，定位于服务家居行业的居品氏商城，针对家居领域提供时尚、有创意的专业家居用品服务，其引领的行业规范性和先进性，一定能够在未来的电商领域赢得很大的影响力。麦包包和居品氏等的出现，正说明了\*的电子商务市场开始向着理性和规范的方向发展。

相信\*未来的电子商务市场一定能够向着更加规范和良性的方向发展。

**网商企业工作总结23**

xxxxxx集团物业公司，主要负责集团公司的后勤事务管理以及重点绿化工程建设和绿化养护管理检查和指导工作，近年来，物业公司以“强班子、建队伍、夯基础、上水\*、精服务”的总体工作思路，进一步统一思想、提高认识、明确任务、落实责任，周密部署、精心实施，着力营造全民动员、全社会参与的强烈的氛围，迅速掀起绿化矿山，美化家园的新热潮，较好地完成了省、市下达的义务植树任务，完成了矿区绿化的任务，主要做法如下：

>一、抓重点、树形象

我们深刻认识到，绿化工作是矿区整体工作的一个重要组成部分，随着矿区经济的发展和我市城市化的推进，人们对环境的要求越来越高，必须下大力气搞好矿区的绿化、美化，为群众创造良好的环境，提高生活质量切实把绿化工作作为为职工群众办实事、提高矿区文明程度、造福子孙后代的调度来认识，精心组织，狠抓落实，做到三个到位，

一是组织到位，绿化工作放在重要的位置，对绿化工作进行专门安排，进一步明确了管理责任，细化了措施，各单位进一步提高认识，采取有效措施，把绿化工作的目标任务落到实处，不少单位实行了领导绿化点挂牌制，使矿区的绿化工作，真正纳入正常化、规范化的轨道。

二是措施到位，为了提高矿区的职工的绿化意识，我们利用广播、报纸、电视、宣传栏、黑板报等形式，进行了全民义务植树和矿区绿化的宣传活动，围绕年初确定的目标、任务，深入宣传发动，通过广泛宣传发动，掀起了绿化热潮，全矿区正逐步形成爱绿、知绿、护绿，积极参与创建的良好社会风气，逐步形成绿化工作人人有责、积极参与的局面。为绿化工作的开展，营造了良好的舆论氛围。三制度到位，为了适应矿区绿化工作的发展需要，对矿区绿化工作实行了集中统一管理，制定了《xxxxxx集团绿化管理工作暂行规定》我们制定并认真执行了领导决策、工作职责、理论学习、职工培训、考核奖惩等一系列工作制度十余项；同时，还建立了政研会、情况通报、总结评比等规章制度；有力地确保了各项工作任务的全面落实。由于组织得力，措施到位，制度健全使全公司各项工作得到了协调发展和共同进步，既改善了职工工作、生活环境，提升了单位形象，也使得职工业务素质和职业道德素质有了明显提高，职工精神面貌焕然一新。

>二、重建设、强基础

一是加强机构建设。建立专门的机构，实行绿化工作责任制，是多年来绿化工作稳步发展的基本经验。去年以来，根据矿区改革发展的实际，我们物业公司配备了专门的技术人员，公司所属各单位，也都相应调整加强了绿化工作管理机构，由专人负责绿化的日常工作，做到上下结合，齐抓共管，分工负责，有条不紊，确保了绿化工作的正常开展。如朔里矿、岱河矿、海孜矿、童亭矿等单位，把矿山绿化、美化工作列入矿党委、矿行政的重要议事日程，党委\*、矿长亲自参与制定绿化规划，矿绿化委员会统筹安排绿化管理及布置绿化规划和检查实施，实行承包管理，责任到人，不仅注重于植树，更注重于管理，岱河矿还成立了盆景花草协会，丰富矿工的精神生活，净化美化了职工宿舍和住宅楼的环境。二是加强绿化队伍建设，建立绿化专业队伍，抓好绿化工作的基础。在近年来为适应矿区绿化工作的快速发展，重新组建了30个绿化专业队伍，为了提高绿化管理队伍的整体素质，今年按照集团公司部署计划，采取请进来送出去的办法对绿化工作人员进行了全面的培训，先后举办了园林绿化技术培训班和苗圃技术培训班，组织了岗位技术比武和技术练兵活动，提高了绿化工作的技术含量，使全公司的绿化工作有了后劲，为绿化工作长足的发展奠定了基础。三是加强内部管理制度建设，加强建设是绿化工作协调发展的重要保证，我们结合矿区绿化工作的实际，

建立了一套行之有效的绿化工作管理制度，实行专管和群管相结合，制定了《绿化承包责任制》、《矿区绿化达标检查验收考核办法》等多项制度，并严格各项制度的落实，用制度规范绿化工作，有效地促进了绿化工作的开展。

>三、绿xxx、美矿山

多年来，我们围绕“内强素质，外树形象”的要求，以创建国家级文明单位为目标，确立了以人为本的原则，认真总结多年来矿区绿化美化的经验，进一步强化精品意识，高起点规划，高标准设计，大手笔绿化，大范围推进公共绿地、单位绿地、居住区绿地的建设，提高了矿区绿化品位与档次，形成总量适宜、颁布均衡、植物多样、特色鲜明的格局，营造了优美的矿区环境，较好地树立了矿区的形象。一是合理规划设计。认真做到矿区绿化与矿区总体发展规划密切结合起来，做到“三同时”，即同时设计、同时预算、同时施工，在下达年度绿化任务时，实事求是地提出绿化总的指导思想，按总构思进行实施，取得了明显的效果。如，国家级文明单位雷鸣科化公司和机电装备公司等单位，在设计绿化布局时，组织工程技术人员和绿化专业人员，邀请有关部门专家，对绿化工作进行长远规划，将老区和家属区绿化列入基本建设改造之中，做到绿化和基建相配套，一次到位，使点、线、面协调发展。

在全矿区的绿化布局中，坚持和群众性文明创建活动结合起来，使之成为矿区绿化的主体，同时根据绿化功能的不同，按照扩大绿地，实现绿化、美化、净化的要求，充分利用空地，合理布局，以植物造景，建设园林景点为主，目前，矿区各大麦、矿，都建立了集绿化、美化、净化为一体的园林景点，提高了绿化工作的档次，受到职工家属的好评。强化绿化管理，在绿化工程管理上，以提高绿化品位为目标，加大了工程招投标管理力度，在景观绿地、公共绿地的建设上，始终坚持实行设计方案招标制，好中取优，提高品位。在工程施工上，全面推行了工程招投标制、中标后一年包活的责任制，提高了绿化工程的质量和植物的成活率。在绿化工作的日常管理上，各单位绿化部门严格执行各项管理制度，按照有关标准对绿地进行养护管理，保质树木花草生长繁茂和绿化设施完好，同时，实行全员承包，划分区域，使每棵树、每一棵草、每一棵花都落实到人。各单位按照“谁绿化、谁管理、谁受益”的方针，动员有条件的部门和单位积极认建绿地。

采取共建、捐建、认养、冠名等形式，鼓励和吸引广大职工参与绿化，调动了广大职工参与绿化管理的积极性。各基层单位大力开展“环境卫生达标、争创文明单位”活动，积极参与绿化管理。由于矿区绿化工作管理到位，使矿区绿化带错落有致，别具一格，既美化了矿区环境，又促进了企业文件建设，使矿区环境更具现代气息。

结合实际，是保证绿化工作向深层次发展的保证。去年以来，我们本着适地适树，以绿为主，以植物街景为主，桥、灌、草、花相结合的原则，选用适合本地自然条件的植物，并适当配置泉、石、雕塑等景物，取得了绿化、美化、净化的良好效果。因此，绿化工程的建设，应因地制宜，实事求是，借鉴国内外先进经验，根据本地特殊的条件和生态环境进行设计，探索适合本地的色的管理模式。只有这样才能保证绿化工作向深层次发展。当然，由于目前各单位经济效益有所不同，具体条件有所差异，矿区的绿化工作还存在新、老区发展不\*稳现象，虽然建成了一批精品工程，但有的前段时间，仍然有绿量缺口。要提高矿区绿化的整体水\*，必须高起点、高标准，下大力气解决绿化工作发展不\*稳现象，全面提高绿化品位与档次，进而全面提高矿区的环境质量。

**网商企业工作总结24**

20XX年，财务部在公司领导的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，围绕公司工作中心做好为全公司服务的同时，认真组织会计核算，通过加强会计制度的建设、财务内部控制制度的建设，不断提高服务质量。圆满完成财务部各项工作，并很好地配合了公司的中心工作。

>一、真履行职责，组织会计核算

组织财务活动、处理与各方面的财务关系是我部的本职工作，随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在年初即进行了会计电算化的实施，经过一个月的数据初始化和三个月的手机结合，全体财务人员全都熟练掌握了财务软件的应用与操作，财务核算顺利过渡到用电算化处理业务。这为财务人员节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

财务部一直人手较少，但在我们高效、有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最\*常最繁重的工作，一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司资金流量一直很大，尤其是在X月至XX月收缴销售款的期间，现金流量巨大而繁琐，财务部邹治和胡蓉两位同志本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错。全年累计实现资金收付达X亿XXXX万元。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己的努力。财务部全年审核原始单据XXXXX张，处理会计凭证XXXX张，准确无误地出具各类会计报表无数。

制度属于企业的硬性管理，任何成功的企业无一例外的有其严格的规章制度。长天公司从无到有，从当初的三两人到今天的上百人，规范各项经济行为已日益成为企业管理的主题。在过去的一年中，财务部相继出台了关于财产管理、合同签定、费用控制等方面的规章制度。为完善公司各项内部管理制度，建设财务管理内外环境尽了我们应尽的职责。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并保持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，全面处理了保险公司遗留资产的往来手续，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报。

>二、资金调度和信贷工作

资金对于企业来说，就如“血液”对于人体一样重要。今年工程建设全面铺开，各经营管理机构逐步建立，新员工不断加盟。资金需求日益增加。尤其在X-X月份项目未能取得任何经济收益的情况下，公司承受了巨大的资金压力。我部根据工程建设和公司发展的要求，为确保资金使用单位各项工作的顺利开展，与总公司一起筹划、合理安排调度资金。同时财务部还全面承担了X月份开始的销售收款和银行按揭工作，在全体财务人员和招商人员的共同努力下全力以赴地做好了资金的快速回笼。保证了市场建设的顺利进行，及时偿还了银行到期贷款，全年累计完成投资亿元，偿还到期贷款XXXX万元。资金的成功运作保证了长天和东方公司的正常运转，更是继续树立了东方公司“aaa资信企业”的良好形象。

自项目启动以来，一直有多家银行向公司进行信贷营销。为了公司的长足发展，财务部与工行东塘支行建立了信贷关系，以期达到积累企业信誉的目的。我部于X月—X月向银行申请房地产开发贷款XXXX万元。期间收集、整理了大量资料，编制各类贷款报告，与银行人员商谈贷款工作，多次接待银行各级领导的视察，在完成贷款工作的同时与银行建立了良好的合作伙伴关系，同时使我们对贷款工作有了全面的了解，学到了新的业务知识。

>三、全力协助招商工作

招商是本年度的重中之重，招商政策的优劣与否直接关系到公司的生存和发展。财务部协助公司领导做了大量的财务分析和市场调查。全面参与了公司招商政策的制定，为公司制定销售价格、租赁价格，出台各项招商政策和调动招商积极性和主观能动性提供财务参考。

由于董事长、总经理正确的.决策和超前的预见，以及全体员工的不懈努力，招商工作取得了可喜的成绩。根据财务统计数据截至XX月XX日，门店销售：XXX个、住房销售XXX个，成交率，成交额XXXXX万元，实收房款XXXX万元，尚有未收房款XXXX万元，资金回收率为；预定门店XX套，收取定金XXX万元。出租自有门店XX套，收取定金XX万元，出租率。在这X个月中，财务部和招商部同心协力，加班加点，尤其是在审批至XX月XX日的按揭贷款中，表现了两部门不怕苦不怕累的良好工作作风。当月工行东塘支行向公司发放按揭贷款XXXX万元，创该行月发放按揭贷款的记录。确实取得了骄人的业绩。

时光飞逝，今年的工作转瞬即为历史。一年中，财务部有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡上，在各项经营费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格上，在及时准确地向公司领导汇报财务数据，实施财务分析等方面都相当欠缺。在财务工作中我们也发现公司的基础管理工作比较薄弱；日常成本费用支出比较随意；公司对员工工作要么没有很明确严格具体科学的要求；要么就是执行乏力；也有一些员工在工作中不能站在公司的立场和利益上等等。这些应该是XXXX年财务管理要重点思考和解决的主题，也是每一位长天人如何提高自我、服务企业所要思考和改进的必修课。作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

电商公司年终总结5篇（扩展4）

——绿化公司年终总结5篇

**网商企业工作总结25**

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、

>一、产品化

>二、产品报价的灵活性

等熟悉了产品本身的性能之后，其实报价看似简单，其实里面学问很多，刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，施工费怎么算包含哪些

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