# 电商运营年度总结报告【7篇】

来源：网友投稿 作者：独坐青楼 更新时间：2024-07-01

*电商运营年度总结报告【通用7篇】作为电商运营怎么写好年度总结报告呢？电子商务快速发展造成了用人企业需求与人才供给之间的落差,电商运营跟随时代的发展需求而发展,不断完善,下面是小编为大家整理的关于电商运营年度总结报告，如果喜欢可以分享给身边的...*

电商运营年度总结报告【通用7篇】

作为电商运营怎么写好年度总结报告呢？电子商务快速发展造成了用人企业需求与人才供给之间的落差,电商运营跟随时代的发展需求而发展,不断完善,下面是小编为大家整理的关于电商运营年度总结报告，如果喜欢可以分享给身边的朋友喔!

**电商运营年度总结报告篇1**

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

1、工作的条理性不够清晰，每天上班都没有一定的安排，看到缺乏哪种能力就学习哪种，目前，一边推广，一边做客服，一边写写文章，一边作作图弄弄网站，没有详实而主次的计划，但至少还是知道哪方面需要立刻完成，哪方面需要缓期完成，做多了就慢慢地有所体会，慢慢地加大进步，也希望在明年会得到更好的优化空间。

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

对于电子商务这块，以前的我真的一点也不懂，也就是刘总的栽培和认可，让我学会了很多，虽然在整个过程中遇到了许多问题，不知道怎么推广，怎么去优化关链字，但利用身边资源和网络课程的同时，知道推广是一件长久的坚持做才能达到效果的事，贵在坚持。

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。

20\_\_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\_\_件货，人件利润\_\_元，年收入\_\_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\_\_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。

**电商运营年度总结报告篇2**

在公司做客服已经是有两年的时间了，第一年的那时候，还没有那么熟悉电商客服的工作，但是这一年来，可以说是我有突破的一年，不但业绩不错，我自己也是学到了很多的电商方面东西，现在就这一年的工作做下总结。

一、在学习方面

除了继续加深客服的沟通技巧，熟悉新的产品，我也是对运营方面的知识做了一些学习，作为电商客服，日常里和客户沟通，在线上销售产品，这一年里，我在销售的同时也是对销售技巧再次做了学习，有了更深的体会，在实际的工作中，也是懂得该用什么样的技巧去做，去认真的把工作做好，每个月公司都会推出新的产品，为了能更好的去销售，也是部门会组织培训产品知识，在了解了产品之后，也能更好的去给客户推荐，同时我也是不满足于仅仅做好客服的工作，我也是希望自己能对店铺懂得更多，明白一个店铺应该是怎么样的去做好的，该如何的去做推广，如何的让客户找到我们，从而能销售，这些运营知识的学习也是让我的知识面更加的广阔，对于电商行业有了更多的了解。对今后的晋升或者转岗都是有帮助的。

二、在工作方面

日常我都是通过线上的软件和客户沟通，将我们的产品推荐给客户，回答客户的问题，同时一些售后的问题也是进行回复，除非太忙，或者必须售后去处理的，我一般都能自己帮客户解决，也是给客户留下一个好的印象，能让客户如果下次有需求，可以再来找我。领导分配下来的销售任务，这一年来，我都较好的完成了，而是还是超额的，这也是我平时接待客户的过程中做好了服务的结果，很多客户二次回购，或者介绍客户过来，都是直接找我，也是给我的业绩带去了很多的帮助，让我能轻松的完成年度的目标。

新的一年，我也希望我在本职岗位上继续做好销售的工作，同时能有机会去做一些运营的工作，让自己的职业道路更加的宽广，同时让自己今后能有机会做到店长的职务，作为店长，对整个店铺都是需要去负责的，需要学习和了解的东西也是很多，也是我新一年想去争取的目标，但在这过程中也是要学好运营，学好推广，这样我才能做好。同时在工作的时候，也是多去发现自身不足的地方，让自己不断的去改进，去变好，只有这样，我才能变得更加的优秀。

**电商运营年度总结报告篇3**

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`。

**电商运营年度总结报告篇4**

在这经济高速发展的时代，传统的购物方式、消费习惯，将会慢慢的被时代所淘汰，取而代之的是网上购物。网上购物是以后发展的趋势，然而网上购物必须依托发达的电子商务平台。电子商务是指利用计算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务(买卖)过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据(包括现金)进行买卖交易，而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易(买卖)。我认为电子商务的发展趋势如下；

1、企业的电子商务越来越普及，实体渠道与网络渠道相辅相成，逐步融合。

2、移动互联将迅速增长，移动互联的电子商务模式将在最近几年体现出价值。

3、网络广告的价值日渐提高，网络广告模式创新不断出现。

4、专业化电子商务运营推广机构如雨后春笋一般出现，逐步成为一个特定的门类。

5、局限于社区的电子商务会被大电子商务所替代。

6、电子商务平台之间竞争日渐激烈。

7、电子商务搜索会快速发展。

从上一次省级大赛结束，我们就开始了新的一轮备赛电子商务的培训。在实训过程中，觉得时间是非常的紧，我们既有辛酸、烦恼，同样也有收获的喜悦。

首先，我自己平时就注意电子商务课程的学习和提高，阅读大量的电子商务书籍，并积极向高校老师求教，也考取相关的证书，不辜负领导的信任，愉快接受领导下达的培训任务与目标，以积极的心态投入到备赛的准备工作中。我找出近几年大赛的题目和要求，认真琢磨大赛的相关题目题型和涉及哪些知识点，为解决其重点和难点寻找大量的资料，设计多套模拟试卷，结合大赛对软硬件的要求，积极创建了电子商务实验室。在学生中积极而广泛宣传比赛的意义与专业远景，吸引了许多优秀学生来加入到我的团队中。我们从找电子商务与物流的成功案例，填物流管理案例申报表，模拟一个物流公司并且建立自己的网站， 写电子商务网站分析报告， 实训心得体会等等入手，要我的学生在网上找相关质料和案例。在一点一滴中积累专业基础知识，在这里就出现了许多问题：

一、实训室的电脑不能上网，我们找的资料不完整，根本就无法做下去。

二、我们是第一次自己动手建网站，需要模板，按照模板上的框架才能完成，光凭借我们的想象是无法完成的。由于资料不全，无法做下去，只好去网吧查找资料，有些资料在特意去查资料时没有想到，只有在做网站需要时，才知道。如果实训室的电脑是连网的，我想学生做作业，找资料就方便多了。

但就是在这种不利的培训条件下，我和我的团队凭借良好的心态和对学校荣誉的无比尊崇，我们克服许多困难，如天气，住宿条件等等，依然积极备战，配合我把学习任务保质保量完成。通过这次实训，我认识到了要学好电子商务，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但实训操作才能使我们更快的掌握这些知识。这次实训虽然时间比较紧，但是学生基本上能够完成我布置的任务。在这次实训过程中我的学生遇到了许多问题，主要体现在以下几方面：

一、基础知识仍然不扎实。我们学校根本没有开展这么课程，学生对于大赛的知识只能从我这个培训时间学习。对于大赛设计的一些知识点对于中职学校的学生来说掌握他们是比较困难的，这一点在做网站时体现的非常明显，有些知识点只可能在高职或者本科书上才能查到。

二、实训的场地不好。我们需要在网上查找资料，但是实训室的机房不能上网，我们想要的资料找不到，有时导致无法做下去。这样使我们的效率非常低，浪费大量的时间，因为我们做网站需要资料时而没有，这样我们就要去网吧查找资料。如果实训室的电脑能够上网，我想我们的效率会提高很多，节约大量的时间。

三、实训时间比较充分。我们平时一般是利用课外活动的业余时间集中培训，在寒假与暑假也会抽出一定的时间集训，而到了比赛前的几个月我们就会抓紧一切时间突击训练，因为准备充分，我们取得了一定成绩。

在以后的日子里，我将从以下方面做起：

一、再抓基础知识和相关科目的教学与学习并加以监督。在这次实训过程中，学生的基础知识不扎实表现的非常突出。许多知识我在课堂上都讲过，只是学生却没有认真学习，导致在实训时，许多地方不知道到做。

二、创建机房网络的正常运行。现在知识日新月异，我们要经常到网上查找资料，学习新知识，必须有相应的硬件设施来保障，不要浪费我们宝贵的备考时间，提高工作效率，也希望学校领导能重视我们的要求。

**电商运营年度总结报告篇5**

20\_\_年已和我们挥手离别，20\_\_年步进了我们的视野，回顾20\_\_工作历程。整体来讲有酸甜苦辣。回忆起我\_\_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。可是整体来讲我自我还是有很多需要改善。以下是我20\_\_年工作情景总结：

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。

二、针对已合作的客户的后续服务不到位。

看着自我成功客户量渐渐多起来，固然大的客户少之又少，可是自我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，也是对自我一个工作上的认可。所以这点我得把眼光放长远。

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，需要自我专心的往经营，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。而我自我也天天做好完全而又具体的报表也能够天天给自我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。

四、开辟新客户量少。

今年我合作成功的客户主要是经过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自我真正找的客户很少，这点值得自我好好的沉思一下，有一些大部份缘由是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，所以大部份的时间花在了联系电话销售客户上，而疏忽了自我联系上的意向客户。而自我今年开辟的新客户量未几，这点在明年要很好的改善，并且明年订好一个计划，让自我的时间分配的公道。到达两不误的效果。

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我的知识给吸收。

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我的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是经过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司经过网络、电话来取得跟客户的沟通，工作上听上往天天坐在办公室里，打几个电话或qq、客服等联系到客户，这样很简单，可是实际上工作量还是有的，天天要跟不一样的客户打交道，并且一时间经过本身的语言来留给客户一个十分好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就比如是在享受的进程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交换沟通。并且让意向强烈的客户一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自我付出辛劳的努力是息息相干，并且作为销售职员来讲一时间要有十分敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对意向强烈的客户而言除很好的电话问候、信息问候、qq问候外还需要有一份工作的热忱感染到客户，让客户从自我的行为中感觉到我的真诚。那末相信客户量也会渐渐积累起来。

**电商运营年度总结报告篇6**

时间一晃而过，弹指之间，20\_\_年已接近尾声。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，我一定努力打开一个工作新局面。在20\_\_年，为更好地完成工作，现总结如下：

一、企业自媒体运营（德雨品牌宣传平台运营情况）

1、微信

微信订阅号。服务号认证，申请微信微信企业号。其中微信订阅号。服务号的建设完善，微信官方的网的制作。

微信订阅号每天的文章推送，总推送文章100篇以上。

2、微博

公司官方微博的注册。认证。微博的装修。完善，粉丝自定义菜单的设定、微博运营，发布长微博40篇以上。

3、博客

新浪博客开通，装修完善。

博文发布15篇以上。

3、百度

百度帐号注册，百度贴吧开通发贴。

百度的空间申请，发布文章，上传产品图片。

百度直达号申请。

二、电商平台（运营情况）

阿里巴巴平台入住，实名认证，店铺简单装修。

德雨企业支付宝账户申请。

拍拍微店账户申请。

小结：电商推进第一阶段基本建设已完成（免费推广）

年后计划（1季度）

年后进入电商第二阶段（付费运营）

一、企业自媒体运营（免费推广）

招聘专门的软文编辑专员负责企业自媒体的品牌宣传。

（微信。微博。博客。百度）

二、电商平台（网店运营）

网络分销平台合作、招商。

（如大众点评、百度糯米、美团、窝窝团等其他团购网站）

微信小店开通，商品上架，小店运营。

阿里巴巴店铺诚信通的开通。

德雨系列产品的美工描述和商品上架。

淘宝店铺入驻，商品上架，店铺运营。

拍拍微店入驻运营。

三、人员招聘（前期）

软文编辑专员、网店运营。

在将迎来的一年中，我会继续努力，将我的工作能力提高到一个新的档次，不辜负大家对我的期望，我会尽我所能的工作，帮助公司实现发展，相信公司的明天会更好！

**电商运营年度总结报告篇7**

\_\_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520\_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\_\_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20\_㎡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20\_㎡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“3.0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二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20\_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。

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