# 最新电商销售优质年度工作总结(五篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-09-01

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**电商销售优质年度工作总结篇一**

  seo是网络营销方式之一，只有与sem、edm、事件营销等相结合，项目组主要靠360、百度、搜狗等搜索引擎，至于其他搜索引擎引流不是很多，根据去年的一年的时间的关注，目前爱民网站日pv：1000-20xx之间，ip:700-1000,这样的流量属于偏少阶段，同期相比下降很多，这说明我们现在推广宣传力度还不够，进而影响产生咨询量。

  （2）、注重用户体会

  在上年里，搜索引擎不断地变化，对于网站运营，我们有时候要从用户者角度来考虑事情，只有用户体验做好，把用户当做顾客，始终坚持“顾客是上帝”，做好服务，这样对于网站才具有生命活力，才能获得源源不断的流量。

  （3）、推广方式

  在做外推的时候，要坚持以多样性为主，这样才能获得更多的流量，比如：多样性你的锚点文字链接、多样性的页面连结、多样性你的流量来源、多样性你的网络营销方式等，不断地引进新的营销方式，最终应用营销整合，才能使网站处于搜索引擎界不败之地。

  （4）、seo优化

  如今seo优化不在是靠技术可以打天下，seo优化的网站运营的核心，也是网站运营长久的灵魂，seo优化与网站策划是相同的，只不过优化是一个长久马拉松赛，要根据不同阶段来进行调整，现在考虑的事是使用者到底在想什么?使用者到底需要什么?不再是指针对搜索引擎的算法的分

  析，而是去分析用户者的需求，这好比是计划经济和市场经济的转变。只有找到精准的关键词，这样你才能获得最高的流量，最终产生咨询。

  （5）、网络推广新群体

  随着电子商务的高速发展，移动客户端用户将是未来的新生力量，如何做好的这个领域，有待于我们的考验，如今是移动seo将是网站很重要的议题，面对现在的市场，只有善于去挖掘，这能获得源源不断的财富，移动seo将会在新的一年里刮起一个新的潮流。

  在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶。

  网络推广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，在告别昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，我将不骄不躁，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，并跻身于国内先进企业行列，

**电商销售优质年度工作总结篇二**

  运营部自营项目一个，合同总金额23万元，已收18万元。

  针对本年工作中关于管理与业务做如下总结：

  (一)、坚持规范化管理

  1、建立健全各项规章制度，奠定工作有序进行的基础，明确部门和个人的责任、目标，对部门强化内控、防范风险起到了积极的作用。

  2、对业务工作加强监督检查，制定详细操作细则，实行有效地管理措施，防范了经营风险。

  3、所有分支机构的项目严格按照公司程序运行，保证质量，重服务，做好部门运营工作。

  (二)、保障业务工作稳健推进，挖掘新的业务增长点

  1、部门加强业务知识和能力的提升，规范管理、规范经营，挖掘新的业务增长点。

  2、开发新渠道、维护老渠道，发挥公司业务优势不断开拓客户市场，主动向客户宣传我公司的业务特点和优势。

  3、主动拜访各地级市同行、开发商、建设主管部门，建立人脉、提升品牌影响，加大合作几率。

  总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

  1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

  2、分支机构技术力量参差不齐，造成反复审图，耽误时间，今后要多规范管理，严格按照公司的技术要求执行，提高效率。

  3、对于分支机构项目回款后的结算，目前各分支机构均有意见，望控制在三到五个工作日内。

  回顾过去的一年，我们在繁杂而有困难的工作中，取得了较大成绩，也付出了艰辛和努力，更重要的是部门员工共同奋进，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我们一直很努力，但工作成效并不理想，还需要在x年工作中继续努力和拼搏。成绩只代表过去，x年的工作任重而道远，在新的一年里我们将继续做好本职工作，使在新的一年有新的气象，来迎接新的挑战!

**电商销售优质年度工作总结篇三**

  经过20xx年的努力，全市电商工作已逐渐形成较为完整的体系。20xx年，是我市“”规划的收官之年，也是“十三五”规划的起始之年。我们将紧紧围绕全会精神和市委、市政府重大战略决策步聚，以建立完善产业发展、应用推广、服务支撑、行业管理等四大体系为总体目标，继续推进电商工作的开展。争取20xx年完成网络零售额500亿元、居民网络消费350亿元以上，全市企业电商应用普及率达到70%。重点做好以下十三个方面的工作：

  (一)进一步完善电商政策体系

  一是完善工作机构。调整电子商务工作领导小组，增设市跨境电子商务工作领导小组。建立部门联席会议制度及市、县(市区)联动协调机制，统筹解决电子商务发展重大问题。进一步加强电子商务工作力量，督促各县(市、区)尽快设立电子商务专门科室，落实编制、职能和人员。二是建立考核制度。将电子商务发展指标列入市对县(市、区)责任制考核内容。三是配套落实相关政策。细化《关于促进电子商务发展的若干扶持政策》，进一步研究落实人才引进、电商园区和产业基地建设、企业招商等方面的实施方案和具体政策。积极组织申报省级电子商务示范县(市、区)项目;组织申报省级、国家级电子商务示范服务平台、示范企业，示范园区等建设项目，积极推荐电子商务企业开展等级评定。

  (二)进一步深化电子商务进农村试点工程

  明年是浙江省实施电子商务进万村试点工程最后一年，我市将继续计划在天台、三门、仙居、黄岩等地新建400个农村电子商务服务网店，争取达到1000个，重点依托当地产业优势，发展集群网店;计划新建3xx4个电子商务配送服务中心。在发展村级网店的同时，通过广泛培训，着力提高村级网店运作质量，进一步加强厂店合作、厂商合作，制定落实好《台州市农村电子商务工作实施方案》，推动网店实行企业化、标准化、规范化管理。

  (三)开展电子商务进社区试点工程

  电子商务进社区试点实施方案已报省商务厅待批，明年，将在全市范围内启动电子商务进社区试点，采取政府指导下企业化运作方式，计划在二年内完成500个社区服务点建设任务，解决电子商务最后500米商品配送问题，便利居民生活。

  (四)实施生产企业电子商务普及工程。启动生产企业电子商务三年普及行动计划，全面促进生产企业开展电子商务业务，争取三年内实现100%的规上企业开展电子商务。

  (五)启动专业市场电商化促进工作。包括推动市场商户上网、电商园区改造、建设专业性第三方平台以及和阿里巴巴合作建设专业市场产业带等内容，推动专业市场转型升级。

  (六)电子商务产业园区建设要有新突破

  努力完成16个以上电子商务产业园区、60多万平方米招商引资任务，入驻率争取达到95%以上;确保每一个县(市、区)都有一个电子商务产业园区，重点建立以产业为导向的电子商务产业园区，促进传统产业与电子商务产业互动发展。建立与健全园区管理制度，开展规范化运作、高标准服务，加强产业之间的联系和密切协作，进一步落实好基地(园区)统计工作，落实好相关扶持政策，广泛开展标准化园区建设活动。

  (七)加快推进电子商务公共服务体系建设

  明年也是浙江省实施电子商务公共服务体系建设最后一年，我市将继续在临海市、温岭市、玉环县建设电子商务公共服务中心，全市在乡镇、街道、市场、园区等设立电子商务公共服务点100多个，逐渐形成全方位电子商务公共服务网络，着力推动电子商务应用，进一步提高电子商务服务水平。

  (八)努力搭建电子商务宣传推广服务平台

  我市计划成立台州市电子商务宣传推广活动小组，由台州商报与台州市商务局电子商务处负责牵头，各县(市、区)商务局电子商务工作机构指定一人协助分管。下面分设电子商务宣传专业组。积极鼓励、吸收更多的企业与个人参与电子商务宣传普及推广活动。

  (九)着力打造网上商城——特色馆、产业带。

  我市计划在阿里巴巴、淘宝、慧聪、一号店等国内电子商务服务平台上设立农产品特色馆、产业带。推动台州农产品淘宝特色馆上线运作，依托台州产业优势，每年建成产业带1个以上，确保网上商城运作标准化、规范化和常态化管理，努力实现平台商、应用商双赢目标，提升电子商务应用水平。

  (十)继续开展电子商务人才培训和普及教育。

  完成覆盖党政机关、企业群体、电商专项人才、高校学生、社会大众等各个层次每年3万人次以上培训，落实好全省电子商务职业经理人定向培训，落实好电子商务企业人才需求定向培训，建立企、校联合互动机制，在台州高等院校开设电子商务专业课程等。

  (十一)加快电子商务示范性项目建设。

  严格按照部、省示范性项目建设标准，努力打造一批电子商务示范性项目，争取列入省级电子商务示范县(市、区)1名，列入部、省级电子商务示范平台、示范服务、应用企业、示范基地(园区)各若干名，认真落实好电子商务示范性项目建设，开展示范性网店评选活动与示范性项目创建工作。

  (十二)积极打造电子商务服务(应用)商龙头企业。

  一是培育和引进重点电商企业。重点扶持“前后科技”、“聚宝盆”、“台州商城网”、“美莱美”等代表性企业发挥其龙头带动作用。推动规上制造业企业，特别是上市公司加快电子商务的应用，在各大电商平台开展业务，力求引进国内外电商名企，孵化成长性较好的初创企业。从而加快形成以龙头骨干企业为核心，大中小企业紧密协作的产业组织体系。支持方林二手车市场等重点市场兴办网上市场，引导广大中小企业、个体工商户应用行业电商平台，努力打造全国知名的专业电商平台。二是打造电商经济产业带。借鉴天台汽车用品产业壮大的经验，扎根块状经济带，依托阿里巴巴等大型电子商务服务平台，推动服装、鞋帽、家电、眼镜、塑料制品、家居等商品进行网上销售，大力培育集群产业、集群产品和集群网商。

  (十三)推动跨境电子商务试点。

  一是积极争取跨境电子商务的相关政策。努力成为下一批国家跨境电商试点城市。二是创建跨境电商园区。支持中非经贸港、星星电子商务产业园区成为省商务厅、财政厅重点支持的跨境电商园区，争取在明年年初投入运行。三是积极完善相关基础设施。推进“电子口岸”建设，实现外贸单证的标准化和数据化，积极争取省邮政管理局支持，设立国际邮件互换局分支机构。

**电商销售优质年度工作总结篇四**

  (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。

  2、继续实施“电子商务进万村”工程。做好首批“电子商务进万村”工程验收工作，并根据各地实际需要，进一步调整明确了20xx年度和20xx年度“电子商务进万村”工作计划。截止目前，已建成2个区域电子商务服务配送中心和1200多个村级电子商务服务店，为农村居民提供网上代购、代销等服务。重点依托当地产业优势、产品优势，发展集群网店;据初步统计，台州10多个淘宝村网络销售已达50多亿元，在发展村级网店的同时，通过广泛培训，着力提高村级网店运作质量，进一步加强厂店合作、厂商合作，推进网店实行企业化、标准化、规范化管理。

  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。

  5、指导电子商务产业园区建设工作。不断深入实际，多次听取园区建设经验介绍，提出建设性意见。我市目前在建、拟建电子商务产业园区(楼宇)16个，建筑面积达60多万平方米，已经入驻企业达600多家，为应用企业和个体网商提供畅通、便捷电商服务信息渠道与服务项目，同时也进一步发挥龙头电商企业服务功能性作用。

  (四)营造氛围，打造适合电商发展的优良环境。从业务指导、行业组织、举办展会等入手，着力营造适合电子商务发展的良好氛围，带动全市各地电商工作的开展。

  1、加强全市电子商务工作业务指导。加强与各县(市、区)工作联系与业务指导，召开了全市商务系统电子商务业务工作会议，举办了一期全市行政系统参加的电子商务培训，参加人员近100人。积极参与市人大电子商务工作调研，加强与电子商务各成员单位和当地学校之间横向联系与交流，互通信息，共享资源，达到了进一步深化认识、交流思想、资源对接、提高水平的目的，较好地指导了各县(市、区)电子商务工作的开展。

  2、参与组织举办重大展会。指导参与举办了第二期台州网商节、二期汽车用品展会和缝纫机展会等，通过展会促成网销提高30%以上;举办了5场电商专业论坛，参加人数上千人，营造了良好的电商发展氛围，取得了较好企业效益和社会效益。

  3、加强行业组织建设。成立了台州市云商协会、台州市移动电子商务协会和仙居县电子商务促进会，加强与当地大专院校合作，着手谋划组建台州市电子研究会或促进会，进一步健全了电商行业组织结构和体系。

  4、加强舆论宣传工作。与各种媒体合作，利用对方丰富的舆论媒体资源，打造“电商换市”宣传阵地，更好地促进电子商务发展。通过台州电视台、台州日报、台州商报等媒体大力宣传电子商务活动，今年以来，从市商务局直接报送或采访电子商务宣传次数就达30多次。

  尽管我市电子商务产业发展及相关工作均取得一定成效，但由于电子商务发展还处于起步阶段，相关工作也正在探索中，还有很多需要改进和提高的地方，如电子商务各业态发展不均衡，模式创新发展还需要加强引导监管，产业支撑体系建设、政策支持力度、产业监管机制、人才培养工作还跟不上产业发展步伐，需要在下一步予以逐步解决。

**电商销售优质年度工作总结篇五**

  作为电子商务，网络销售，如何去找客户，如何通过互联网打开公司的市场却是令人头疼的一件事情，现在是个信息化的时代，如何通过这个平台去寻找潜在的客户却是一门颇深的学问，要下一门苦功夫才行，运气好的话就另当别论，这个工作本来考验的就是个人的耐力与毅力问题，工作开始都是一个由浅入深的过程，首先谈谈自己如何通过网络去寻找我们的潜在市场与客户：

  (1)通过注册行业网站，什么叫行业网站呢，行业网站就是与我们行业产品为之有关的网站，比如国内知名的很多网站，上面的人气都很旺，像勤加缘，阿里巴巴，慧聪，敦煌网，中国制造网，坏球资源，ec21等等人气网站，通过每一个网站找到自己产品所属行业，建立自己的商品的商铺，把自己的产品与样品公司的信息一一上传，注意产品的信息尽可能全面详细，这样子发布的信息质量才可能更高，

  在同类的产品所搜之间才会更靠前，慢慢的通过网站的的相关链接发现其他更多的商务网站，自己注册会员，发布信息，慢慢的注册网站多了，也学会了怎么去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，判断网站的好坏的一个重要标准就看能否得到询盘了，判断网站好坏的标准，理论上说注册网站越多越好，但是有的效果也很不明显，要懂得择优处理网站，需要从浏览量，搜索排名，网站更新速度，服务项目等多个角度分析。

  有的人说做这个很累，一天要注册几十个网站，发布几千几万个信息，很枯燥，很乏味，天天还要更新每天的信息，的确是很辛苦，看似这工作很简单似的，其实很辛苦，它锻炼的是人的耐力与个人的毅力，每一天更新我们的产品排名就靠前，被人搜到的机会就更大，能接到询盘机会就会更多，注册网站多了，公司的产品名气就上去了，你想你去搜索引擎一搜这个关键词语出来全是本公司的信息，这样子公司的宣传效果就更好，因为我们做的都是免费的，查询买家信息时看不到联系信息，对于普通会员来说可以网上直接询盘的算不错了，可是效果很差，所以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。注册免费的网站，就应该勤快更新，否则很快发布的信息就会被淹没

  (2)通过搜索引擎找客户，具体的操作方法，产品的关键词语+经销商/买家。产品的名称+产品的价格。产品名称+行业里面著名买家的公司的简称或者全称。寻找行业展览网站。观察搜索引擎右侧的广告。寻找有链接到大客户的网站的网页。

  (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。

  (5)通过信息平台，有很多工程的网站，我们可以从中获得很多项目的信息，根据提供的信息，我们去核实项目的真实性，让业务员去跟进。

  (6)建立自己的网站也是个很重要的工作，怎么合理规划自己的网站，怎么去合理布局都是我应该学习的，经过一年的努力，也获得很多的项目信息，做了些工程，像银川，山西妇幼保健院，辽宁厂房等。但是事情总有好有坏，确实这一年的有用的信息还是很多的，不知道怎么回事，后期交给技术或者业务员去跟进的同时，成交的几率是很小的，这样下去提供再好的信息也是问题，怎样突破这个障碍下面再仔细谈论。

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