# 2024年网店运营个人总结报告 网店运营个人总结(十篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-10-02

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!网店运营个人总结报告网店运营个人总结篇一总结是把一定阶段内的...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**网店运营个人总结报告网店运营个人总结篇一**

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，通过它可以正确认识以往学习和工作中的优缺点，让我们来为自己写一份总结吧。总结一般是怎么写的呢？以下是小编帮大家整理的网店运营总结报告，仅供参考，大家一起来看看吧。

1、网店名称：xxxx

2、网店地址：xxxxxxx

3、掌柜姓名：xxx

4、开店时间：20xx年x月x日

5、经营范围：女装、饰品

7、前言：在接触网店之前，甚至是在学电子商务这门学科之前，对于网络我是知之甚少！可能是命中注定我和电子商务结下了深厚的渊源！这学期我们有好多的实训课，其中网店经营就是其中比较重要的一门！我很喜欢网店经营这门课，因为我觉得这很实在，可以学到很实质性的东西！几个星期的实训很快就结束了，时不待我，我觉得自己要学的东西还有很多，不过，我会继续努力的！

1、商品来源：

小店所有商品皆为代理的商品。本店负责接受客户下订单，并在每天中午12点将当日（前一日中午12点至今日中午12点）的订单信息反馈给生产厂家，确保各商品在当日下午17点能准时发货。

2、支付方式：

现主要采取淘宝主流支付方式支付宝支付，但如果买家要求汇款也可。在当地城市也可采取货到付款方式。

3、《网上营销实战》课程带来的收获及感想

开网店有代销和直销和现实一样的，如果是代销店那么你的代理商应该有一个宝贝数据包，利用淘宝助理把宝贝导入上架到店铺里就行了，里边应该是连同运费等一切编辑都是现成的，可以省去很多环节。如果你是直销是自己的货物，那么从拍摄图片到编辑图片的都要严格按照淘宝的类目来进行，一旦属性错误，严重的还会被处罚。开网店细节问题还有很多，比如代销的.货物来源，直销的自我经营，如何经营，物流等都是会遇到的细节问题！

网店的装修，营销推广的方式和美工的培训。

第一步：携带自己的身份证和自己的银行卡(如果没有可以办理一张)到相应的银行办理网上银行业务，银行的工作人员会把相关的程序告诉你。

第二步：去淘宝注册自己的新用户。

第三步：注册支付宝新用户，按提示来填写自己的真实资料。

第四步：登陆自己的支付宝，然后进行实名认证。

第五步：在网上进行交易，或者想自己开店，必有把自己的淘宝用户，和自己的网上银行来绑定支付宝。这些就是淘宝开店的前期步骤但是后期就没有那么简单了，因为还有很多东西需要你去注意，来获得盈利。

这门课对电商专业来说是一个不错的实践，开店中常遇到寻找合适货源、与厂家协调价格和商品信息的问题，建议学校能多给些像学校实训商城那样的流动资金，从代理的模式逐步过渡到有自我仓储能力的经营模式，在管理方面我们会得到更多的实践，实训让我明白开网店和网店经营是两个不同的概念，开个网店很简单，但是如果要是经营一个网店，还要从中获取利润，那网店就会是一个由婴儿逐渐长大的一个渐进的过程。开网店就像是一个新生命的降临，接下来就是你细心般的呵护来伴它成长！

1、学会发贴推广

上各大论坛、mop、qq群，广发推广贴。发贴不要只发水贴哦，最好发主题贴，多发些能够吸引大家的贴，回贴呢也不要三两个字就完事，首先要认真看贴的内容，有针对性地发表一下自己的意见、看法，争取使你的回贴给人留下印象，而且要找新贴回，沙发坐不上，板凳也可以啊，很少有人会愿意一页一页翻下去看回贴内容的，有很多人跟贴的热门贴就算我们回了，被人看到的机会也是少之又少的。

2、商品名称仔细推敲

商品名称很重要，不能马虎了事，淘宝规定商品名称在三十个字以内，那么我们就要把这三十个字用足，或者给自己所有的商品名称前面都加上店铺名称，这样让买家在众多的商品中能够多次浏览到你的店名，即使是不进入，也至少可以留下一点印象吧，呵呵，先混个脸儿熟，或者就加上什么吸引眼球的字眼，什么最低价，什么特惠活动之类的，然后商品的颜色及尺寸能描述则描述。

1.网店社会实践报告

2.淘宝网店计划书

4.游戏停止运营的公告

5.景区运营管理通告

6.公司运营计划书

7.网站运营计划书

8.分公司运营管理方案规定

**网店运营个人总结报告网店运营个人总结篇二**

时间如白驹过隙，转眼间已经过去半个学期了。在这半年里，我对电商运营这门课程有了更加深入的了解，同时也收获了许多宝贵的知识。

一开始我认为只要自己的产品足够好就够了。海报什么的都无所谓。在学习电商运营这门课的过程中，我明白了海报对于一个产品的重要性。有创意的海报可以吸引消费者的眼球，有内容的海报能不同程度满足消费者的需求。所以说，海报对产品的销量有着不可估量的作用。

通过调查我发现淘宝上有一半以上的卖家选择衣服鞋子等低成本的产品。如何让自己的产品在众多淘宝店中脱颖而出，首先，自己的产品必须有吸引性，并且可被大多数人所接受，其次是自己的产品一定有自己的独特性，提高自己产品的竞争力。最后，我觉得一定要有耐心，坚持自己的产品，不能半途而废。

许多人认为店铺装修不重要，只要自己的产品够吸引人。通过对电商运营的半年学习，我觉得好的店铺装修对于产品有着推动的作用。好看的东西总是可以让人不舍得挪开眼睛。所以，当别人浏览到自己的淘宝店时，看到店铺装修很华丽，就会继续浏览下去，最后会选择自己想要的产品。

店铺装修有许多东西都是需要用ps来完成的。尤其是自己在做海报的时候，需要用ps做出有创意的海报来吸引消费者的眼球。还有详情页的设计，一定要能够清晰的展示产品的内容，能够让消费者更加直观的了解产品的质感、材料等。

通过对电商运营半年的学习，我不仅充实了自己，而且提高了自己的能力。虽然在学习过程中遇到过许多困难，也沮丧过，灰心过，后来在老师的帮助下，我一次次克服困难，让自己的学习可以顺利进行。也发现电商运营是件非常有意思的课程，我也对主人这门课程越来越感兴趣。我也相信在接下来的学习生活中，我会更加努力，争取让自己取得更加优异的成绩！

**网店运营个人总结报告网店运营个人总结篇三**

一、开拓市场--建立分支机构

1、为了更好的了解市场、开拓市场、提高市场占有额，本年度我们组织部门人员对\_\_等七个省内地级市和\_\_的招商市场进行了详细地摸底调查，掌握了当地的设计市场情况，拜访认识了很多同行朋友。这一年中，联系拜访客户\_\_家，有单项业务合作意愿的\_\_家，有全面业务合作意愿的\_\_家。

2、成立分支机构：

(1)分公司\_\_家

(2)分所\_\_家

二、分支机构完成项目业绩

分支机构签订合同\_\_个，合同总额\_\_万元，已到账\_\_万元，实际已收管理费\_\_万元。

三、运营部自营项目：

运营部自营项目一个，合同总金额\_\_万元，已收\_\_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。

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\_\_年工作中继续努力和拼搏。成绩只代表过去，\_\_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!

**网店运营个人总结报告网店运营个人总结篇四**

网店运营个人总结那里有?针对这一问题小编整理了网店运营个人总结范文供大家参考!

今天主要谈谈免费流量战略。

除去软文推广、论坛推广等常规推广外， seo 每个 b2c 运营者不得不关注的重要手段之一，并且 seo 贯穿整个网站运营的全过程。

首先网站筹划，尽管网站建设的主要功能是展示产品实现在线沟通购物功能，但施乃俺建议采用产品商城系统 + 文章管理系统的混合结构，文章系统的使用的主要原因是 1 产品总数量毕竟有限，需要文章系统来增加整个网站的内容总量来提升网站总收录和内链的数量。

2 文章系统需要添加产品推荐、产品使用说明、新品广播等内容，当然我文章系统还需要做好引导访客至产品页的页面设计工作。

网站谋划中，增加一个产品可以引申出的页面数，如产品图片页，产品评论页，产品参数页，产品价格页等等，同样这样做的目的增加收录和内链。

大型网站由于内容丰富收录量大，内链作用非常明显，所以我要制造出更家多的对用户有用的内容。

增加产品问答知道频道的重要性。

大家应该知道百度知道这个产品的流量是非常大的惯例推广中，问答类网站回答问题也是带来高质流量的一个途径。

而我潜在客户经常在使用搜索引擎查找自己所需要产品的相关疑问，正是站在客户的角度上进行网站频道的筹划，应该建立一个产品问题频道获取针对性的高质流量。

网站 seo 流程 从内容页开始，首先我要说明一点， seo 目的不是仅仅为了某一个重点关键词的排名，而是为了通过长尾的力量获取更多更普遍的购物流量。

而内容页当然是网站中最多的页面，所以针对内容页的优化工作就非常重要。

这样不强调太多 seo 基本知识，主要告诉大家要重视页面的内容聚合性和可更新性， titl 关键词设计，内链建设。

重点注意从内容页 - 栏目页 - 频道页 - 首页的优化流程。

内部优化一定要做好，因为外部优化是需要临时积累，而内部优化一旦做好，后期只需要一些优化跟进改善工作，相对比较省时省力。

一、网店基本情况介绍

1、网店名称:知己衣舍2、网店地址:

上交易1份订单。

主要为女装/饰品

7、前言:在接触网店之前，甚至是在学电子商务这门学科之前，对于网络我是知之甚少!

可能是命中注定我和电子商务结下了深厚的渊源!这学期我们有好多的实训课，其中网店经营就是其中比较重要的一门!我很喜欢网店经营这门课，因为我觉得这很实在，可以学到很实质性的东西!几个星期的实训很快就结束了，时不待我，我觉得自己要学的东西还有很多，不过，我会继续努力的!

………………jpg…………………

二、网店概况

1、商品来源:

小店所有商品皆为代理的商品。

本店负责接受客户下订单，并在每天中午12点将当日(前一日中午12点至今日中午12点)的订单信息反馈给生产厂家，确保各商品在当日下午17点能准时发货。

2、支付方式:

现主要采取淘宝主流支付方式支付宝支付，但如果买家要求汇款也可。

在当地城市也可采取货到付款方式。

3、《网上营销实战》课程带来的收获及感想

开网店有代销和直销和现实一样的，如果是代销店那么你的代理商应该有一个宝贝数据包，利用淘宝助理把宝贝导入上架到店铺里就行了，里边应该是连同运费等一切编辑都是现成的，可以省去很多环节。

如果你是直销是自己的货物，那么从拍摄图片到编辑图片的都

要严格按照淘宝的类目来进行，一旦属性错误，严重的还会被处罚。

开网店细节问题还有很多，比如代销的货物来源，直销的自我经营，如何经营，物流等都是会遇到的细节问题!本次是老师为我们搭建好现成的运营平台，网店的日常运营由ceo和小组长负责分配任务和相关维护，各组员轮值淘宝客服、上架新品和发货，由于网店运营初期好评信誉值低，各组成员还兼负刷单的任务。

平时课上老师做相关针对性的指导，学习了淘宝后台的管理，网店的装修，营销推广的方式和美工的培训。

熟悉了网店的运作模式后，我们每个同学都开了自己的网店，以下是开店的流程第一步:携带自己的身份证和自己的银行卡(如果没有可以办理一张)到相应的银行办理网上银行业务，银行的工作人员会把相关的程序告诉你。

第二步:去淘宝注册自己的新用户。

第三步:注册支付宝新用户，按提示来填写自己的真实资料。

第四步:登陆自己的支付宝，然后进行实名认证。

第五步:在网上进行交易，或者想自己开店，必有把自己的淘宝用户，和自己的网上银行来绑定支付宝。

这些就是淘宝开店的前期步骤但是后期就没有那么简单了，因为还有很多东西需要你去注意，来获得盈利。

网店和网店经营是两个不同的概念，开个网店很简单，但是如果要是经营一个网店，还要从中获取利润，那网店就会是一个由婴儿逐渐长大的一个渐进的过程。

1、学会发贴推广

上各大论坛、mop、qq群，广发推广贴。

发贴不要只发水贴哦，最好发主题贴，多发些能够吸引大家的贴，回贴呢也不要三两个字就完事，首先要认真看贴的内容，有针对性地发表一下自己的意见、看法，争取使你的回贴给人留下印象，而且要找新贴回，沙发坐不上，板凳也可以啊，很少有人会愿意一页一页翻下去看回贴内容的，有很多人跟贴的热门贴就算我们回了，被人看到的机会也是少之又少的。

以下是我个人在微博上的首次推广尝试

…………jpg…………….

2、商品名称仔细推敲

商品名称很重要，不能马虎了事，淘宝规定商品名称在三十个字以内，那么我们就要把这三十个字用足，或者给自己所有的商品名称前面都加上店铺名称，这样让买家在众多的商品中能够多次浏览到你的店名，即使是不进入，也至少可以留下一点印象吧，呵呵，先混个脸儿熟，或者就加上什么吸引眼球的字眼，什么最低价，什么特惠活动之类的，然后商品的颜色及尺寸能描述则描述。

商品的关键字3、淘宝首页的logo标志鲜明

大家打开首页后可以看到logo标志，一目了然地写出了本店经营的行业名称以及要推广的产品。

4网店框架布局:鲜明的板块分布，色彩上的搭配，更加吸引顾客的眼球。

6促销活动:满200减20，满100即包邮

1、注意店铺的装饰和布置

感受到时尚的气息，感受到店主的真诚，并能对产品有深入了解。

好的第一印对于实际购买起着决定性作用!一个产品分类凌乱、字体大小混乱、图片布置不合理、缺乏基本店铺标识、产品缺乏必要说明文字...这样的店铺如同一个邋遢、脏乱的实体店铺，不会有人相信这样的店会有很多客人愿意光顾，这样的店铺所卖的商品再好，客人也不会相信!所以，精心地打扮布置店铺非常重要。

2、不断学习与商品相关的\'专业知识

这是一件每日要做的长期工作!在浩如烟海的网络上，我们的店铺如同森林中的一棵小树苗，一开始是没人注意到的，这如同把店铺开在深山里，是难得有人光顾的。

所以，宣传、推广就成为日常最重要的工作之一，在论坛上多发贴子、介绍产品相关知识、多和网友交流沟通、提高店铺及店主的知名度，让大家逐渐关注到我们的店铺是非常重要的，当我们的店铺具有相当知名度的时候，如同我们把店铺从深山搬到市区，每天会有很多人来我们的店里看看，有人光顾就会有生意!这也是商业区店铺租金高昂的原因啊!利用一切可能的机会把自己和店铺介绍给大家，让更多人认识、了解、相信是网店成功的必由之路!当然，这要花很多时间，但这是必须的付出，市场竞争如此激烈的今天，创业没有轻松的捷径，只有勤劳、用心的人才可能成功!

4、充分借助一些商业手段和技巧吸引顾客眼球

多参观学习别的店铺的长处，尤其是那些成功的店铺!采取一些如一元起拍卖、每日10点开抢天天特价、或者部分商品不求赢利但求吸引顾客光顾的方法提高顾客的关注度。

这些方法和技巧需要根据不同产品在实践中逐渐摸索尝试，超级市场里的一些促销手段值得借鉴!顾客的期望永远是买到最好的东西而花最少的钱，尽管如此商业活动中，商家仍然掌握着主动，采用巧妙的促销模式同样能在取得足够利润的同时让顾客感觉到满意!

四、网店经营数据管理

目前淘宝网有诸如淘宝助理之类的软件，可以通过数量数据库管理得出很多有用的信息。

(一)抓住买卖时机

一般在淘宝网上商品成交时间最多在中午12点，下午5、6点，还有晚上9-11点三个时段。

在这些时段购买淘宝首页上的商品推荐位效果最好。

(二)有用的数据1、浏览用户比率

计算公式:浏览用户比率=少于1分钟的访问者数/总访问数指标意义:这个指标一定程度上衡量网页的吸引程度。

指标用法:如果这个数据过大，那么很有可能我的网页的内容可能过于简单，或者图片没有新意，不能吸引有消费需求的顾客，我就要改进我的网点版面了。

2、平均订货额

指标用法:通过这个指标，我可以知道总体上，在我的网点上购物的顾客的喜好，是喜欢便宜的低质量的，还是喜欢稍贵的，高质量的。

通过我的顾客群体变化，我来不断的改变我的销售方向。

3、转化率

计算公式:转化率=总订货数/总访问量

指标用法:这个数据能考量出有购买需求的人，多少人是在我的网店上购买的，这个数据每一点增长，都会给我带来很大的销售额。

提升它的关键方法是我的婚纱或者饰品等商品的描述手法，以及照片的拍摄技巧，还有和同类商品卖家的商品性价比比较。

还有我在淘宝上的诚信度等等原因。

五、对现有的网店管理平台的建设性的意见及建议

1.流程的优化

店铺推广。

加入淘宝客，借助别人的力量来一起达到共赢。

加入消费者保障协议，使顾客放心购买。

这是稳定顾客的心理的一种必要手段。

如果店铺的销售额上升了之后，可以考虑将一些商品参与秒杀活动。

还有加入“买就送”这个活动，以此来增加网店商品在淘宝页面上的排行。

其二时间的投入。

商品的不断更新，最好每天至少更新一次。

还有“掌柜推荐”这个专栏也是要每天更新，尽量把准备下架的商品放到这栏目上来。

因为在淘宝上，越是准

备下架的商品和掌柜推荐的商品，在淘宝页面上的排行也就越靠前。

这样顾客更容易看到我们的商品。

虽然是免费的开成了店铺，关于店铺普通的装修是免费的，但是如果要想让店铺更加的突出，吸引顾客的眼球，店铺的装修就要舍得花钱去购买一个合适自己店铺风格的模板。

从提高销售量来讲:首要任务就是做好网店的推广，让更多的网名知道本店，提高网店地知名度，提高点击量以及收藏人气量。

2.功能的完善

首先:对店铺整体店面的设计以及定期的排版上，我们需要有一个专门的人员来负责。

其次:在做推广的时候，我们也要每天都注意信息，尽量不要错过每一单生意。

再者:多做借助淘宝的一些软件，比如:淘宝搜索统计专家来搜索我们店铺商品的排行，以及销量的总结。

在客服工作上，一定要坚持:顾客就是上帝“的原则，不要轻易的得罪。

服务态度要温和，要耐心解答顾客的问题。

在配送物流方面。

坚持及时发货，如果有事情耽搁的话，要第一时间跟买家说明。

处理退货方面。

如果是商品真的是我们发货时就有问题，我们一定会赔偿。

3.服务的人性化

为了照顾一些新手买家，我们店铺的导航栏那里会设立一个“新手买家“栏目来引导买家如何进行网上购物。

方法一:主动出击 掌控命运

如何去找淘客，如何让淘客推广我们的产品呢?很多卖家都说，淘客引流只是适合大店铺，小店铺没出路，但是大家别忘了勤能补拙，如果你没有任何优势，只能比别人更加努力，用笨办法，一个个淘客群去加，去问，只要能坚持，总会成功的。

我们要联系淘宝客无非是这么几种方法:

1、加淘宝客qq群

加qq群很多是收费的，我一般是不建议大家加入，没赚到钱就花钱，还有可能加进去也没有效果，q群很多会被拒绝，没办法生意难做，只能坚持，幸运总是会光顾有准备的人。

成功概率比较低，但是可以做到免费。

2、u站查找达人

这种方法可以找到比较精准的淘宝客，按照类目划分的达人广场但是这种达人一般会比较忙，没时间搭理我们，难点就是在于如何“撩”到这些达人。

如何让她记住你，如何让她加你好友，如何让她回复你，这些都是我们要考虑的事情。

方法二:守株待兔

这种操作方法更加适合大商家，或是销量评价都比较多的卖家。

建立一个定向计划，真的不难，但是设置之后的效果千差万别。

还是先罗列下新建计划步骤:

1、撰写计划名称

2、选择计划类型

3、设置审核方式

4、设置有效日期

5、设置类目佣金

6、撰写计划描述

除了上面的内容外呢，我们还要特别注意这几点:

重点1:不是所有人设置好了都有很多淘宝客来申请推广你的产品，因为类目不同，店铺状况不同，产品销量，评价都有关系。

重点2:定向计划淘宝客未审核。

大家别忘记了我们所有的淘宝客都是需要我们商家审核通过之后，才能他推广我们产品的。

重点3:定向计划没有设置主推产品，大家设置好了定向计划，没有在店铺里面放置产品，别人路过通过橱窗看到店铺是空的，怎么会有人买东西的呢?道理一样的，大家要把自己的高销量评价的产品放到定向计划，淘宝客才可以看到申请推广。

以上两种方法都可以让我们的定向计划在短时间内找到可以合作的淘宝客，并且可以通过后台报表分析到哪个淘宝客推广效果好，在618大促来临之前就可以谈深入的合作了。

继续关注冠格电商学院，学习更多的网店运营技巧，将618大促前的准备布局得更完美，确保自己的店铺在大促期间可以超常发挥，超额完成目标!

1.

网店运营与推广总结

2.

网店运营总结报告

3.

网店运营个人简历模板

4.

网店个人总结

5.

网店运营策划书范文

6.

开网店个人总结

7.

网店创业个人总结

8.

开网店的个人总结

**网店运营个人总结报告网店运营个人总结篇五**

工作总结是做好各项工作的重要环节。通过工作总结，可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益。那么该怎么写工作总结呢?下面给大家分享关于2024运营个人季度总结报告，方便大家学习。

光阴似箭，转眼间，实习生活结束了。在实习过程中，我始终保持了积极、主动、严谨的工作态度，遵守公司规章制度，虚心学习，也有幸得到部门领导的教诲与指导以及同事的帮助，采用了看、问、学等方式，初步了解了网站运营中的具体知识，拓展了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

实习是我们每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

一、实习工作概括：

去年1月份我与北京华联广州分公司签订实习协议后，来到北京华联广州分公司实习。担任公司基于对传统超市行业与新型互联网企业特性的深入了解与北京华联广州分公司合作建立并运营具有综合型的中国超市网站的运营专员。从20\_年1月17日到20\_年5月31日，为期5个月。在这次实习中，我充分利用了在校所学知识和北京华联广州分公司平台技术。在网站运营经理的指导下独立负责公司网站的内容建设、页面完善、内容优化、关键词筛选、搜索引擎优化、各种网站推广方法的实施、网站广告友情链接的互换、网站流量监控分析、网站会员包装及后期日常更新维护等有关网站运营的工作。在这段时间内，网站的流量稳定，运营正常。我们的工作时间是从上午9点到下午6点，中午有一个半小时的午餐时间。

二、实习工作内容：

1.负责网站的内容建设、设计、优化、推广、追踪等运营和维护工作;

2.负责网站内容的采集、撰写、编辑、扩充、发布等日常维护工作;

3.负责网站搜索引擎优化工作的制定及执行，实现网站在百度等各大搜索引擎上的良好排名;

4.依照网站运行流程和规范，确保网站良好运行，对网站频道内容的日常检查、更新、信息的收集、整合与编辑;

三、实习工作总结

通过这次实习，我真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手能力，同时也让我认识到自己与真正专业人士的差距。我们做的这些内容在我看来已经受益匪浅，但是在专业电子商务人士眼中却只是seo技术的皮毛，并没有深入核心，这些工作只是之后真正工作的铺垫，是必经过程。在这六个月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，也获得了经历和体会，对于今后走上工作岗位，都有很大的帮助。经过这次实习，也提高了我的专业水平。在以后的工作上我会有争取更大的进步。

在这次实习工作中我总结了几点经验教训，这将会在我以后的人生道理上起到非常重要的作用。首先，态度决定一切，工作时一定要一丝不苟积极主动，按时上下班遵守公司规章制度;当然作为新人就要不断学习，遇到自己不懂或不会的地方及时向经理同事请教;在工作中勤于思考，在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率. 公司的日常工作都会比较繁琐，而且几天下来也会比较枯燥，就是需要你多动脑筋，不断地想方设法改进自己的工作方法，提高工作效率，减少工作所需时间。

本人自5月加入公司，转眼已经1月有余，现在就到公司来所做的一些工作汇报如下：

一、 个人定位与运营部职责： 到公司后不久，在对大美网初步了解后，针对发现的问题，提出了运营部的工作目标“以优势物流配送、网络资源及现代化仓储服务，为商家提供一站式方案，打造物流、信息、资金流合一的全程服务，建立与现代商业企业相匹配的组织架构，建立现代商业企业相匹配的考核体系、建立现代商业企业相匹配的供应链体系”，要求在整个公司内形成“以业绩为导向，以经营数据说话”的人员评价体系，在接下来的工作中，本人一直围绕这个目标和评价体系，根据运营部的相关职责开展工作，具体如下：

(一)运营目标管理

1、目标与绩效考评管理

结合公司现状，为了拟定了招商及销售目标考核方案，经与公司领导讨论及各部门负责人沟通，组织了公司方案执行可行性的讨论，日后根据董事长要求，将拿出更加细化的考核方案，近期组织相关人员讨论。

2、周期性经营分析

为更全面的获取各版块信息，完善了各板块业绩汇报模板，督导各部门按照要求及时完成经营分析，准时向运营部与公司领导提交了相关的分析报告和报表;经营分析的分析方法还不够全面、分析层面还不够深入、分析数据比较粗放还不够精准，信息的获取亦非常有限，对公司工作的指导性还远远不够，故分析报告可完善与提升的空间很大。经过筛选及审核资质，目前招商层面在谈公司有23家，有17家有相关合作意向。

3、整改调整网站，优化网站结构对大美进行了布局改造、增加了相关品类，梳理相关商品，增加了日用百货板块。

(二)、人员管理及人员架构

通过对公司原有人员架构及人员数量与其他网站对比，统一了我部门管理架构及管理人员配备，将所需人员报备给人事部，配合人事部门招聘相关人员，完成人员配置。

(三)、标准化、信息化建设

信息化建设是公司对内部管理信息传递、对外宣传等工作的基础，能有效实现管理水平与效率的提升。到公司后，运营部在保证现有系统正常运行的前提下，重点围绕建设制度化、标准化、系统化开展了相关工作。改进大美网的板块格式，与各部门领导会商，在将来争取实现部门无纸化办公(即公司内部erp办公)，相关工作进行改进，简化流程，提升效率。

二、工作中的不足及失误

因本人自身原因，在这这个月的工作中，在运营部的岗位工作上，没有为公司运营工作得到有效提升，离董事长的期望值相差甚远，承担主要管理责任。

三、 对公司的几点建议：

作为公司的一员，公司的成长、经营的好坏都直接影响着我们每一个员工的利益，

公司发展到一定的规模就不再是一个人的企业。随着企业的发展，公司以后聘请人员也会逐渐增多，为了吸引更多的“人才”能加入公司，融入公司并愿意与公司共同成长发展，对公司提一些建议，错的地方望谅解：

1、 希望董事长能建立一套定期与各负责人的正常定期沟通机制，并坚持下去。这样便于直接了解各负责人的目前正在所做的工作，工作状态如何，避免因沟通不畅，导致相互工作的不了解，影响相关决策。

2、 任何企业都想做一个百年企业，我们企业也不例外。企业发展的核心是高级管理人员，但高级管理人员一般都是自身培养，了解企业的实际情况，并不断的成长、历练起来的。成长和历练的代价是允许和鼓励他们敢创敢做，不违反原则问题的情况下，允许犯错误。我们企业现在更多的是让董事长去拍板，每个人都怕承担一点点责任。这样是培养不出高级管理人员的。甚至是董事长在想在做，其他的人员在看。长远来说必将影响企业的发展。

第三季度工作计划安排如下：

1、 配合人事进行相关岗位人员的招募工作，以完善自身部门人员配置;

2、 审核供应商资质，细化招商政策，达成有效招商目标;

3、 建立健全自身部门体系建设，实施部门考核方案，并报备公司领导;

4、 进行网站推广，媒体全覆盖，打造大美品牌;

5、 根据实际情况，对大美网继续进行改造，以实现客户购物的便捷化服务，提升客户体验;

6、 对我部门相关人员进行定期培训，提高自身素质;

7、 建立物流体系，通过自身及第三方物流平台合作，实现“半日达、次日达”等目标;

8、 完善商品架构，细化商品价格，分析利润占比，实现我司收益最大化。

我们新大陆电商团队经过1年多的努力，店铺一直在成长发展，从我个人来说收获无限，学到了很多知识!现在对于店铺装修、广告图、宝贝页面等等的制作都有了一定的经验，但是进步的空间还很大，仍需继续努力!在设计方面往往遗忘了做图的目的和重点，这点仍需要再不断参考一些成功例子来学习和改进。

美工体会心得：都说美工是店铺的灵魂，一张好的图片胜过千言万语，既要做好又要做到如实描述，所以应该是最了解产品的职位之一，要不断的学习做好商品图片：

1、美工需要完全了解产品的特性，卖点，优势等等，(这些需要很多运营文案前期的工作)这样才会真正的做出高转化率的图片。

2、流程化，首页，细节图在做之前应该有一份流程化的资料，做出所有产品每个位置放什么东西，哪些是公共部分，哪些放活动，让所有的产品统一化，但同时突出自己的优势，

3、先写广告语，每款产品突出自己特点的广告语，围绕每款产品的特点进行编辑。让顾客跟着自己的思路走，才会真正的达到高转化率。

4、照片必须清晰，明亮。不清晰的照片给人一种美诚意的感觉，买家本来就对商品心存疑虑，需要让人猜测质地和细节的图片已经失败了一半。拍摄图片时光线一定要好，尽量不要用灯光一面。

5、商品图片千篇一律，会不会让顾客看厌烦呢?合理的搭配，点睛的点缀。数码照片拍摄的图片都偏灰，适度地提高亮度是必须的，但不要过度的ps，一定要保持商品的真实感，同时有漂亮的图片才是最好的。

6.图片要丰富，全面。一张图不能说明问题，可以用几张图。把宝贝最特别的地方都展现出来，最好可以把图直接显示在宝贝详情中。

还有对于广告的投放、活动的参与等，通过参与活动，打造爆款，引进流量，提升店铺的总销量。我们通过参与整点聚以及瞄一眼、天天特价、直通车活动等，这些广告的投放与活动的参与，不仅给我们带来流量，而且大大的增加了销量。

活动之前我作为美工设计就必须有质量有效率地完成广告图的制作，宝贝页面的优化以及关联营销等等。大多的淘宝商城是靠砸广告投活动撑起的，活动就是为了销库存，如一场聚划算几小时上千上万件的销量。但是，参与一次活动，并不代表商家就一定有收益，亏本的例子随处可见。因此，店铺前期的工作很重要，包括设置那款促销产品，促销价格，促销图设计，活动图设计，如何关联销售等等，可能一招不甚，满盘皆输。

进入新大陆是偶然的，也是幸运的，非常感谢公司给我这样的机会，总结：在自己的职责范围之内，积极思考，不断提升自己的工作技能，提高自己的综合能力!

俗话说：只有经历才能成长。工作是人生活的重要部分，遇到困难要用平常的心态实际看待问题，告戒自己凡事要先做人、后做事。

世界没有完美的事情，每个人都有缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪、粗心。我在平时遇到设计上的问题及时与同事、同行沟通，向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。在沟通时积极的听取他们的意见和建议;不断努力学习提高自己;及时了解需求，不断根据领导的要求修改自己的设计作品。

经过时间的洗礼，我的专业技能和发展会得到提升，相信在以后的工作中我会弥补这些不足，努力提高我的技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力!每一个岗位都会有这样那样的问题，每一个岗位都会有小小的辛酸，但只要我们方向是对的，方正心态，踏踏实实的做好眼前的每一份工作，相信不久的将来就是晴天。

昨天怎么样不重要，关键是今天做了什么，明天怎么样，加油吧!最后，感谢领导对我的悉心指导，我一定会以积极主动，充满激情的心态去工作。

以上总结如有不当之处，请予批评指正。

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月3来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚圆”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总。

归纳以下几点：

1.一切从零开始，积极学习市场运作有关方面的专业知识，努力做到专业知识程度向市场这方面发展;

2.积极完成领导安排的有关工作，做到工作上有问题及时向领导寻求解决问题的方案，不懂就问，努力把工作做好;

3.工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

4.分析市场需求，寻求招生市场关键在于哪，对市场的认识也有一个比较透明的掌握，并做好市场月报表;

5.在不断的学习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;

6.在每个月里设计好当月招生广告，如：广告纸、调幅、写真广告等，并积极的投入到市场的运作;

7.对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行;

8.“知彼知己，百战不殆”调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿;

二、部门工作总

2024年6月3日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳

1.部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足;

2.部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

3.部门工作数据分析：在工作上对于市场数据分析是非常不足的，因为市场招生就是我们的工作，如果学生来报名了，可是我们还不知道他是怎么知道我校有相关的培训项目;

4.部门工作情况：工作没有一个很明确的目标和详细的计划，市场人远没有养成一个写工作总和计划的习惯;

5.部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高;

6.整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核;

7.以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

三、20\_年工作计划

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，但是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销计划，只是基于年度分析总的策略性工作思路，具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

1.目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为14万/年，广告费用目标为1.2万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。

2.建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3.培养市场人员发现问题，总问题，不断自我提高的习惯。总问题目的在于提高高市场人员综合素质，在工作中能发现问题总问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4.品牌推广。品牌是一个企业的形象，我们做职业教育企业市场形象推广是很重要的，我的品牌有：春华、求是、贝盈等，做好品牌的推广首先我们要制定计划;

5.团队支持。为了保障来年市场招生工作顺利高效地实施，我们还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力标准，以更好的发展客户服务需求，并使客户向其他课程上转化。

年已经过去了，回顾一年来的工作，在上级行的大力支持和行领导的正确领导下，本人能奋力拼搏，务实创新，围绕全行中心工作，认真学习贯彻中央精神，牢固树立和落实科学发展观，围绕争先进位的奋斗目标，执行稳健的货币信贷政策;积极开展维护金融债权和创建金融安全区活动，深化会计改革，狠抓基础建设，规范业务操作，强化监督职能，增强风险防范能力，特别是在存量个人账户身份信息真实核查这一块取得了不错的成绩。同时顺利的完成了银行的会计工作,\_支行的会计工作有了全面提高，受到上级行和支行的肯定，现将本人一年来的工作总结如下：

一、正确履行会计职责和行使权限

认真学习国家财经政策、法令，熟悉财经制度。积极钻研会计业务，精通专业知识，掌握会计技术方法;热爱本职工作，忠于职守，廉洁奉公，严守职业道德;严守法纪，坚持原则，执行有关的会计法规。认真贯彻国家有关财经法规和建行各项财务会计规章制度及操作流程，正确组织会计核算，对重要会计事项进行审批、授权、签字，在全行员工的帮助和努力下，顺利完成了全年储蓄、会计、外币、信用卡、房信业务的核算工作。在\_\_计工作规范化检查评比标准中荣获\_\_名.按照上级规定的财务制度和开支标准，经常了解各部门的经费需要情况和使用情况，主动帮助各有关部门合理使用好各项资金。

二、以身作则，努力学习，提高工作效率

2024年本人在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，上半年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

三、做到了存量个人账户身份信息真实核查

我深深的知道：“个人银行存款账户是老百姓的\"钱袋子\"，现金存取和转账结算是否安全，关乎国计民生”，因此，我在会计工作中时刻注重存量个人账户身份信息真实核查。

(一)对重点核查对象进行了核实

主要针对2024年6月30日(含)以前开立且尚未通过联网核查公民身份信息系统(以下简称联网核查系统)核查，或未向公安等身份证件发证部门核实，或未经第二代居民身份证阅读机具鉴别的个人人民币银行存款账户的存款人及其代理人的身份信息;同时在2024年6月30日以后开立，且开户证明文件为非居民身份证的个人人民币银行存款账户的存款人及其代理人的身份信息的重点核实。完成了对个人人民币银行存款账户包括目前尚未销户的个人人民币银行结算账户、个人人民币活期储蓄账户、个人人民币定期存款账户、个人人民币通知存款账户等各类人民币银行账户的核实。

(二)抓结算账户清理工作

积极配合人民银行做好账户管理系统推广工作，在银行人员非常紧张的情况下，及时录入客户经理采集回来的客户资料报人行核准。到6月底止，共录入客户信息并经人行核准或报备的220户，其中基本账户150户，专用账户20户，临时账户3户，30户一般账户。并按时填报《人民币单位银行结算账户客户信息采集、录入进度报告表》。对未经人行核准或报备的120户仍在使用的账户采取了定的措施，其中60户在系统中执行“封存”。

(三)信息的及时登记与更新

在开展身份信息核查及疑义信息核实工作时，及时在行内业务系统中登记核实结果、疑义身份信息种类、无法核实原因等。对于核实过程中存款人开户证明文件、联系方式等信息发生变更的，及时更新行内系统记录的信息。按照《个人人民币银行存款账户申报接口格式》规范进行工作，核实工作结束后，又重新开展了个人人民币银行存款账户信息向人民币银行结算账户管理系统的报备工作。

(四)依法处理相关账户

遇到未提交有效身份证件原件进行核实的处理，对在银行通告时间结束后仍未提交有效身份证件原件进行核实的存款人，根据其风险管理要求，关于身份不明及身份证件过期的存款人，依据《中华人民共和国反洗钱法》第十六条第五款及《金融机构客户身份识别和客户身份资料及交易记录保存管理办法》第十九条第三款的规定，中止为其提供服务。依法采取处理措施，妥善保存了相应的账户处理、记录和资料。同时，按照账户管理及反洗钱等相关法规制度的要求，归档保存存款人开立账户的所有账户资料、身份资料和账户交易信息。

在过去的工作中，虽然取得了一定的成绩，但还不够扎实，应该多认真研究和学习，在以后的工作中，加强其他方面的学习，拓展知识面，了解更多银行业的情况，特别是对其它银行的会计业，多做撑握，今后我将继续以争先进位为目标，不断提高履职能力，努力开创工作新局面。

★

公司企业年度个人总结2024五篇

★

2024单位员工上半年工作总结简短5篇

★

2024党员个人工作总结5篇

★

2024年事业单位个人工作总结

★

2024公司企业工作总结怎么写五篇

★

会计2024上半年个人工作总结5篇

★

2024后勤保障工作个人总结模板五篇

★

2024公司年度总结

★

2024年度党员个人总结报告

★

2024党员个人年度总结五篇

**网店运营个人总结报告网店运营个人总结篇六**

1、网店名称：xxxx

2、网店地址：xxxxxxx

3、掌柜姓名：xxx

4、开店时间：20xx年x月x日

5、经营范围：女装、饰品

7、前言：在接触网店之前，甚至是在学电子商务这门学科之前，对于网络我是知之甚少！可能是命中注定我和电子商务结下了深厚的渊源！这学期我们有好多的实训课，其中网店经营就是其中比较重要的一门！我很喜欢网店经营这门课，因为我觉得这很实在，可以学到很实质性的东西！几个星期的实训很快就结束了，时不待我，我觉得自己要学的东西还有很多，不过，我会继续努力的！

1、商品来源：

小店所有商品皆为代理的商品。本店负责接受客户下订单，并在每天中午12点将当日（前一日中午12点至今日中午12点）的订单信息反馈给生产厂家，确保各商品在当日下午17点能准时发货。

2、支付方式：

现主要采取淘宝主流支付方式支付宝支付，但如果买家要求汇款也可。在当地城市也可采取货到付款方式。

3、《网上营销实战》课程带来的收获及感想

开网店有代销和直销和现实一样的，如果是代销店那么你的代理商应该有一个宝贝数据包，利用淘宝助理把宝贝导入上架到店铺里就行了，里边应该是连同运费等一切编辑都是现成的，可以省去很多环节。如果你是直销是自己的货物，那么从拍摄图片到编辑图片的都要严格按照淘宝的类目来进行，一旦属性错误，严重的还会被处罚。开网店细节问题还有很多，比如代销的.货物来源，直销的自我经营，如何经营，物流等都是会遇到的细节问题！

网店的装修，营销推广的方式和美工的培训。

第一步：携带自己的身份证和自己的银行卡(如果没有可以办理一张)到相应的银行办理网上银行业务，银行的工作人员会把相关的程序告诉你。

第二步：去淘宝注册自己的新用户。

第三步：注册支付宝新用户，按提示来填写自己的真实资料。

第四步：登陆自己的支付宝，然后进行实名认证。

第五步：在网上进行交易，或者想自己开店，必有把自己的淘宝用户，和自己的网上银行来绑定支付宝。这些就是淘宝开店的前期步骤但是后期就没有那么简单了，因为还有很多东西需要你去注意，来获得盈利。

这门课对电商专业来说是一个不错的实践，开店中常遇到寻找合适货源、与厂家协调价格和商品信息的问题，建议学校能多给些像学校实训商城那样的流动资金，从代理的模式逐步过渡到有自我仓储能力的经营模式，在管理方面我们会得到更多的实践，实训让我明白开网店和网店经营是两个不同的概念，开个网店很简单，但是如果要是经营一个网店，还要从中获取利润，那网店就会是一个由婴儿逐渐长大的一个渐进的过程。开网店就像是一个新生命的降临，接下来就是你细心般的呵护来伴它成长！

1、学会发贴推广

上各大论坛、mop、qq群，广发推广贴。发贴不要只发水贴哦，最好发主题贴，多发些能够吸引大家的贴，回贴呢也不要三两个字就完事，首先要认真看贴的内容，有针对性地发表一下自己的意见、看法，争取使你的回贴给人留下印象，而且要找新贴回，沙发坐不上，板凳也可以啊，很少有人会愿意一页一页翻下去看回贴内容的，有很多人跟贴的热门贴就算我们回了，被人看到的机会也是少之又少的。

2、商品名称仔细推敲

商品名称很重要，不能马虎了事，淘宝规定商品名称在三十个字以内，那么我们就要把这三十个字用足，或者给自己所有的商品名称前面都加上店铺名称，这样让买家在众多的商品中能够多次浏览到你的店名，即使是不进入，也至少可以留下一点印象吧，呵呵，先混个脸儿熟，或者就加上什么吸引眼球的字眼，什么最低价，什么特惠活动之类的，然后商品的颜色及尺寸能描述则描述。

**网店运营个人总结报告网店运营个人总结篇七**

20xx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xx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淘宝，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天猫红包的藏身之处，每一样都可以称之为\*。

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，东哥问我会玩微博吗，平时淘宝吗，内心疑惑着到底是什么神秘的工作，可以这么愉快，既能逛淘宝，还能玩微博，如今，终于解开了这个面具，以一个电商执行者熟悉着淘宝，接触者它的世界，也适应着它的规则。

执行，顾名思义是贯彻实行的意思，电商的运营执行也符合着它的字面意思，4月份加入电商部，也正是开始了执行的工作，每天熟悉着淘宝后台，接触着产品的上下架，各类工具的操作执行，我也总结为是最基本的执行工作，忙着唯路易每周三的定时上新，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\*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淘宝，自己最快熟悉成长起来的阶段，执行的工作也很快变成了自己的擅长熟悉的领域，因而在后面的餐中王、萨雷以及目前的利兹马项目，虽然仍然做着执行的工作，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，是否还有遗漏，兢兢战战的点击完成按钮后，每时每刻都关注着后台数据，反馈的每一张报表都尝试分析，即使很多数据都不太明白，如今回顾才发现，再神秘再高深的世界，接触了、尝试了才能揭开它的面纱，一探究竟，才能知道自己是不是也可以做到。

在过去的一年，每一项任务都是自己面对的一种尝试，一种挑战，有失败，有成功，这其中都必须感谢着主管所给与的督促与机会，让自己能够有实战的机会，被允许犯错，其中每一次的失误更好的让自己认识到不足之处，同时自己也时刻进行着反思，在执行前更是进行着多次的检查核实，以便及时发现和减少错误的发生，告诫自己同一个错误控制着不能犯第二次。

目前的职业规划制定的是在自己的岗位上朝着店长的方向迈进，但是也清楚的认识到自己目前所拥有的仅仅是对于执行推广所涵盖的工作内容，但是同样的，成为一名店长，掌管着手中多个项目，自己所欠缺的漏洞非常巨大，首先便是对于整个项目的把控能力就很薄弱，自己经常从自己的角度出发，因而洞察问题的能力也非常局限。其次便是必备的沟通协调能力非常欠缺，或许也是性格使然，克服起来难度很大，也是在后面的工作中自己必须加强训练的地方。

新的一年已经到来了，自己也可以成为一位老员工，缺乏经验的自己目前最需要的就是总结经验和教训，工作还在继续，相信学习得更多，总结得很多，更有利于自己前行，也更相信有付出总会有回报。

本人20xx年9月进入公司，经过几个月的学习，在公司各位同事的帮助下，学习到许多网店经营的技术。当然也有很多不足需要努力提高的地方。自20xx年9月到20xx年1月是公司销量的快速增长阶段。期间公司全员顶着很大的压力创造了一个又一个的业绩高潮。当然也遇到了一系列的问题，这就使我们跳出个人网店的局限，用一种更为宽泛的视角去审视公司的发展，这一时期学习到的知识无疑是十分宝贵的。

现总结为以下几点：

1.增长方式的考虑。

目前公司的增长方式主要依赖量的增长，对于质的增长监控较为粗放与滞后。监控的指标较为单一，缺乏有效的激励。希望在新的一年里，能够做出更细化的财务考评。强化与业务人员的合作关系，可以考虑在保证公司一定利润的基础上，组成各个自负盈亏的财务核算、业务作战单元，刺激业务人员压低成本，自发提高业务技能，从质和量的角度去提高公司整体运营效果，增强员工的忠诚度和归属感。

2.内部流程的改造。

原有的流程未必不妥，只是在销量快速增长的情况下明显制约了整个销售高峰的持续，增加了售后退款退货发生的几率。主要表现在纯手工和人力的信息登记管理导致整个信息流的丢失和无效反馈。从业务反馈给后方的销售信息到后勤那里中间会丢失70%以上，从后勤传导给业务的发货信息明显滞后和偏差。导致业务查询和追踪的困难增大。采购货源的不稳定性导致销售很迷茫，也在一定程度上增加了销售的难度以及售后问题的发生率。

所以新的一年里，期望更为先进的采购发货销售管理系统。从整体上改善公司各个平台各自为政，信息共享少，传导不良的情况。使整个团队的反应更迅速，更顺畅。提高公司的反应速度。

3.货源采购多元化

电子商务企业发展追求运营零库存高效率，如果货源渠道受制则严重影响前方销售，打击销售人员士气。更影响公司销量的增加。不要把所有的鸡蛋都放到一个篮子，希望新的一年内在货源渠道方面能够有新的多元化的发展，甚至可以考虑在销量大增的情况下跨区域的集中采购。

4.组建新型的具有高效生产力和转化率的网络营销团队。不断提高公司业务团队的知识技能和运营网店水平。

目前，电子商务领域炒的沸沸扬扬的是seo技术，事实证明，在没有广告费用支撑的情况下，单纯依靠seo技术是可以实现多个产品在淘宝人气排名首页的长期停留。记得在10月的时候跟公司领导和公司同事有过聊天，为什么公司新开的网店在没有太高的信誉度的情况下能够实现很快的火起来呢，当时的结论是淘宝没有规则。似乎天道酬勤，谁更努力谁就可能火。现在看来，这只不过是当时我们误打误撞的网店操作适合了淘宝搜索框的脾气:每天不断的产品信息更新使搜索框经常去到新开的网店去收集产品信息，从而赋予较高的权重比，增加了网店的曝光度和产品搜索排行。

当然我们要做更多，前期盛传淘宝跟百度闹翻，现在淘宝已经推出了站外推广平台，可以想象，马云要建立大淘宝，是不会满足闭门造车仅仅在淘宝网内发展的。所以我们要先期去研究seo技术，成立seo营销团队，突破现有的网店营销推广，站在网站营销的角度去考虑设计更改网店的推广，将仅仅依靠广告费用推广转变为多元的技术、资本多元推广。从而可以降低广告费用，达到利用网络技术四两拨千斤，长期站在行业制高点的效果。这样更可以提高我们业务团队的整体营销水平，实现质的飞跃。当前对于我们公司来说，最重要的资源是人力资源，是花费巨额资金培养出来的人力资源，试想一下，现在网络营销技术一日千里，一旦公司实施淘宝站内站外双向推广，谁可以拍胸脯说自己可以马上上手，可以马上实现seo推广。所以及早成立seo探索、学习、培训团队，可以大幅度提高我们团队战斗力，突破网店营销的局限，站在网络营销的制高点进行综合的营销推广，是与百利的。

21世纪最珍贵的是什么?是人力资源。

目前我们的团队，可以说是用大笔的金钱购买出来的团队，是公司最宝贵的资源。技术经验积累已经达到了一定的程度，任何个人的掉队都是公司的损失。《军谶》中说：军队中如果没有物质保障，人们就不会来当兵;军队如果没有对作战功绩的各种奖赏，兵士们也不会勇往直前奋力杀敌。在香饵的引诱之下，必然会有上钩之鱼;在巨额的赏赐面前，必定会有敢于冒死的战士。所以，使贤士衷心归附的是礼待，使士卒乐于效死的是奖赏。以礼来招募重视礼节的贤士，以奖赏来吸引追求赏赐的士卒，如此所需要的人才自然就会到来。

所以承诺以礼相待，却又反悔慢待贤士的君王，就得不到士的效力，因为他们不会留下来;承诺给予奖赏却又反悔的将帅，也得不到他想要的胜利，因为士卒不会为这样的将帅效命的。只有做到礼待始终、奖赏如一，贤士才会争着为其效命，兵士才会争着为其赴死。

(“军无财，士不来;军无赏，士不往。香饵之下，必有悬鱼;重赏之下，必有死夫。故礼者，士之所归;赏者，士之所死。招其所归，示其所死，则所求者至。故礼而后悔者士不止，赏而后悔者士不使。礼赏不倦，则士争死。”)

所以说：发展是硬道理，企业的发展要与个人的发展相结合。制定合理的激励机制才能从根本上调动团队的积极性。

其次，《孙子兵法》说：士卒还没有亲近依附就执行惩罚，那么他们会不服，不服就很难使用。士卒已经亲近依附，如果不执行军纪军法，也不能用来作战。所以，要用怀柔宽仁使他们思想统一，用军纪军法使他们行动一致，这样就必能取得部下的敬畏和拥戴。平素严格贯彻命令，管教士卒，士卒就能养成服从的习惯;平素从来不严格贯彻命令，管教士卒，士卒就会养成不服从的习惯。平时命令能贯彻执行的，表明将帅同士卒之间相处融洽。所以要保证管理中对文武之道的应用，有张有驰，才能铸就团队的强有力的战斗力。

**网店运营个人总结报告网店运营个人总结篇八**

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月3来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚圆”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总。

归纳以下几点：

3.工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

二、部门工作总

2024年6月3日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳

2.部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5.部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高;

6.整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核;

7.以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

三、20\_年工作计划

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，但是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销计划，只是基于年度分析总的策略性工作思路，具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

1.目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为14万/年，广告费用目标为1.2万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。

2.建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3.培养市场人员发现问题，总问题，不断自我提高的习惯。总问题目的在于提高高市场人员综合素质，在工作中能发现问题总问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

5.团队支持。为了保障来年市场招生工作顺利高效地实施，我们还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力标准，以更好的发展客户服务需求，并使客户向其他课程上转化。

**网店运营个人总结报告网店运营个人总结篇九**

运营个人工作总结报告，运营是最直接接触和把控业务的人，那么运营的工作总结怎么写?看下面吧!

回首过去，在新的岗位新的环境中尽快的进入了角色和出色的工作状态。

让自己始终保持良好的工作状态，从各方面严格要求自己，时刻要有一种危机感。

深深了解与市场“共存共亡”的重要性，如果不尽心尽力地做好本职的工作，在激烈的市场竞争中，所有员工都将可能遭到失业的命运，必须改变“观望”的态度以更为积极主动的精神参与市场管理的工作。

在创建全中国文明城市活动中，我以个人的工作成绩，得到了上级领导的信任和支持，并以最大的热情投入到工作中去。

由于北站市场环境复杂，管理繁烦琐，工作有相当的难度，但是在领导的正确引导下以及同事的密切配合、大力协调、共同努力和家属的理解体谅下，使工作取得了较好的成绩，没有受到客观因素的影响。

今年由于工作需要我由三交易区调到一交易区担任组长职务，具体工作范围是主管西一栋、西厅皮件、南墙展示台。

现将我在这半年中的工作情况总结如下:

一、对市场工作，提前思考，对任何工作做到要有计划。

1.本职业务，及早思考，早作打算。

2.分析预测在前。

对一些常规性的工作，要分析与以往不同的特点，预测会带来什么问题，从而及早提出解决的办法。

3.计划准备在前。

早作计划，确定基本方案，最好要有两三套路子，以便在讨论研究中予以取舍，如果“临时抱佛脚”，不仅难有质量，处于消极应付局面，而且会影响工作计划的贯彻落实。

二、和市场全体人员一道，分工明确，责任清晰，精诚团结，密切配合，将各项工作落实到位。

具体措施是:

1.规范市场管理、加强消防设施及其消防通道管理，由于市场经常出现乱堆乱放、出摊占道、严重堵塞了消防通道并影响了正常的经营活动，我已很抓了这项工作。

保证消防通道随时畅通。

及时杜绝消防隐患以免造成生命财产损失。

2.督促市场经营户按时缴纳摊位费，不能拖欠。

现已基本没有拖欠现象发生，如在市场管理中与经营户发生争执，必须顾全大局以整体利益出发，避免工作态度的解单粗暴，要进行说服作好思想工作并妥善解决问题。

3.倡导经营户合法经营。

对及个别经营户打扑克、下象棋的现象给予制止，禁止小商小贩进入市场，以免影响正常的经营秩序，必须严格遵守作息时间，工作期间不能串岗聊天以及从事与工作无关的事，认真负责的搞好市场管理工作。

三、认真负责的完成了上半年上级领导下达的各项管理任务。

以上是我在上半年的工作情况，在工作中还有许多不足之处，敬请领导提出宝贵的意见。

我会在以后的工作中再接再励更上一层楼。

争取在下半年给上级领导交一份满意的工作业绩。

主管常笑称我们是整个业务部的脑子，只有我们想好了做什么，怎么做，形成了方案规划，才能将需求准确的提到具体部门，大家分工协作，项目才能动工。

拿一个活动来说，简单说下流程，

第二步：拿到kpi首先做的就是策划方案想文案

第四步：同步定好招商的规则和目标给到行业同学

第五步：通常活动的owner也作为项目经理的角色，接下来就是跟进度—审质量—反馈，直到完成最后验收。

第六步：活动上线后，需要实时关注各项数据指标，流量、转化、销量，对应到相应环节做优化，如文案、图片的优化、商品排序调整、红包发放监控等。

第七步：活动结束后，保证恢复常态运营，接下来就是根据数据做复盘分析，提炼优缺点，为下一次活动赞经验。

而对于一个固定的频道则更偏向于产品运营，除了按节奏稳步进行与活动类似的工作外，更重要的是每日的数据分析，从各项指标的变化去分析问题，得出优化方案，进行第二版、第三版等有规划的优化改进。

总结来说，我的工作内容包含这几块：

a.内容产出：

作为文案小公举，要做得了文艺青年也当得了滑稽逗逼，要走得了大气促销风，偶尔也要写羞羞荤段子。

内容大致分为四种类型：

四是场景相关的软文，用故事、段子、话题、购物场景等方式引起用户兴趣，唤起用户需求。

b.资源把控：

活动、频道都是资源位，资源是有限的，就会出现竞争，资源的管理就需要立规则，不然就会有人问上资源位的标准是什么，为什么他能上我不行。

这涉及到横向行业、品类维度的划分，和纵向的商家头部、腰部、尾部的分层。

细化来说还包括同一个页面，商品先后排序的调整优化。

c.数据分析:

由于我主要负责独立频道，工作内容则更偏向产品运营，十分注重数据分析。

我分析的主要指标有点击、转化和订单，重点看呈漏斗型的逐层转化流失，分析原因并做进一步的运营手段和产品功能上的优化。

还包括周报、月报，分析一整个阶段内的趋势变化。

数据分析真的.非常重要，从哪几个角度分析，需要哪些指标，不同指标间如何横向纵向对比分析，数据的变化代表什么，背后的原因是什么，有哪些改进的举措。

从完全不会，到逐步有一套思考方法，我觉得数据分析是我做运营以来最大的收获之一。

数据是评价效果的客观标准，是辅助科学决策的重要手段，不会做数据分析的运营就是瞎子。

d.沟通：

做运营常常会觉得我今天好忙但好像啥都没完成，很多的时候都在撕逼扯皮，哦，不，辩论探讨中。

作为需求方，需要与产品、设计、开发同学沟通，保证需求不变形，实现最终效果。

作为资源方，需要与行业商家同学沟通，明确规则和标准。

e.杂事：

说运营琐碎，就是因为安排好以上几大块工作外，还要自己默默低头审商品、做图片、编页面、营销后台人肉操作甚至采购发货等。

这些都是运营要做的事，我涉猎的方面稍微广一些，细分来看，其实包含了三个岗位：内容运营、活动运营、产品运营，提炼这几个岗位的侧重点。

3、核心指标与相关关系

看下面这种不算复杂的图，好歹我也是学过管理信息系统，用流程图的形式理了理指标之间的作用关系，影响因素和对应的责任部门。

(大概思路，不绝对，或许也不正确)

市场或者渠道部门负责引流，引流过程中的用户定位和引流手段会影响到流量的质量，以一定的成本引入质量越高数量越大的流量是市场和渠道部门的工作重点。

流量到了客户端之后就涉及到进一步的分布和转化，各个入口的pv、uv是多少?转化率多少?转化通常分为浏览/点击转化和购买转化，通常用转化率或者是流失率来描述，流量呈倒三角逐步流失。

影响浏览/点击转化的主要因素包括导购路径和内容，导购路径的优质与否涉及到产品流程设计是否合理、符合用户体验。

而这里的内容是笼统地称呼，包括入口的点击文案、图片，详情页的文案描述、图片质量，这些都是对应的运营需要把控的。

下一步是购买转化，主要影响因素为选品本身质量和营销包装，购买转化还要细分为下单、支付步骤，根据流失率查看哪一环节有待优化，找出影响因素对应到运营同学。

影响用户复购的因素就更多了，营销策略运用是否得当，产品上是否有对应功能引导，以及商品本身是否足够打动用户再次购买。

另外一个关键指标是留存，新用户进来后有多少能留下来成为老用户，老用户又能活跃多久。

流量本身的质量、整个app的定位和设计，每一步运营所呈现的内容都会是影响留存的因素，包括从转化和购买的情况也能间接体现留存情况，而一个app只有做好留存，才能稳步长久运营起来。

总结来说，就是流量进入到客户端后就会有分流，我们需要看的就是各个点击入口和各条操作路径的流量流失情况，包括用户下单、付款的购买转化。

另外两个重要指标是复购和留存，这两项是综合指标，涉及到的因素复杂多样，但也是衡量运营工作是否成功的关键指标。

4、分析思路

高效的运营要有条理，把零散琐碎的工作串起一条逻辑线，正好整理了下自己思考问题的条理架构。

举个例子，某次活动中，我的kpi是运营的频道订单量达到之前的x倍，那么影响订单的因素就是流量和转化，该活动的引流进来的量级其实已经是定的，所以一方面我要做的是详细还有另外的哪些渠道能够增加该频道的流量，例如自媒体平台、卖家传播等。

另外的工作的核心就是提高转化，点击转化和购买转化。

所以我从用户、商家、商品、营销玩法几个角度思考，我能做什么。

首先如何让更多的用户进到频道内，这里能有什么功能引导，另外根据以往订单数据，商品品类、数量如何规划，采用什么营销手段怎么玩能够提供购买转化。

在这些策略都明确后就整合成了一套方案，当然还会涉及过预算控成本。

涉及工作就不说太具体了，差不多这个意思。

活动结束后我超额完成了kpi，通过数据分析，复盘时总结了活动成功的关键因素，下次活动继续沿用，也发现了存在的问题，下次改进。

在这里我得出的经验就是当发现问题和执行目标的时候，多问一问“是什么?”和“为什么?”因为主管说高效的工作70%在思考，30%在执行。

但是也不能跟我一样太纠结了，哈哈。

三、那些真切的感悟

阿里系的公司传承了阿里的文化，我也有幸真切感受了一把，阿里文化里有不少的经典词汇，要性、owner意识、拥抱变化……还有好多我一下想不起来了。

阿里文化是狼性十足的文化，有些部分是我初出社会还不能接受消化的，但以下这些却是我最实在真切的感悟。

1、不要纠结，先去做

我属于思考型人格吧，做任何事情在没有厘清思路前我会岿然不动，但在这个“唯快不破”的文化里，我很受煎熬，但也自然有成长，做事情是要先思考，但不要纠结在选择，如果实在想不清楚也不用纠结，先去做，试试看，或许就有思路了。

2、站在一定高度上，要有格局

“你做的可是产品运营，运营的是啥?是整个app呢，你要站在ceo的高度想问题”这是主管跟我说的玩笑话，哈哈哈。

虽然我是小兵，没有太高的高度和足够的格局，但是我看的多，确实是这样，站得越高，想得越多，能考虑到的就越全面，埋头只做自己的事常常会迷失方向，不知对错。

就像开车时，教练说眼睛看着最远的地方。

3、不看你怎么想，要看你怎么做

每个人其实都会有很多有趣的想法，但是真正实现就会遇到很多困难，或者很多人干脆不去做。

刚入职的时候，我觉得转手绘特别美，想做一个专题，当时被嘲笑品位低，就没有做，后来某一个同学做了这个，效果惊人，这就变成了一个最大的类目。

所以呢，你想到了没有做到就不是你的!

4、心要大，皮要糙

很多同学会跟我一样，从小是乖乖女好学生，其实受挫能力很差，但在互联网或者说整个社会，受挫撕逼各种正常。

在这里我撕过开发，怼过产品，跟运营更是争论了不少次，还顶撞过老板呢，战绩累累，哈哈哈!当然也没用的哭过好多次，每次争论后自己是最不好受的，因为总是想太多，后来心态慢慢放平，都是为了工作，只是因为工作，角度不同而已。

所以心要大，皮要糙，话要好好讲。

1.

电商运营个人总结报告

2.

网店运营总结报告

3.

2024电商运营总结报告

4.

电商运营实习总结报告

5.

电商运营年总结报告

6.

电商运营月度总结报告

7.

运营部个人工作总结

8.

电商运营月工作个人总结

**网店运营个人总结报告网店运营个人总结篇十**

(一)运营目标管理

1、目标与绩效考评管理

结合公司现状，为了拟定了招商及销售目标考核方案，经与公司领导讨论及各部门负责人沟通，组织了公司方案执行可行性的讨论，日后根据董事长要求，将拿出更加细化的考核方案，近期组织相关人员讨论。

2、周期性经营分析

为更全面的获取各版块信息，完善了各板块业绩汇报模板，督导各部门按照要求及时完成经营分析，准时向运营部与公司领导提交了相关的分析报告和报表;经营分析的分析方法还不够全面、分析层面还不够深入、分析数据比较粗放还不够精准，信息的获取亦非常有限，对公司工作的指导性还远远不够，故分析报告可完善与提升的空间很大。经过筛选及审核资质，目前招商层面在谈公司有23家，有17家有相关合作意向。

3、整改调整网站，优化网站结构对大美进行了布局改造、增加了相关品类，梳理相关商品，增加了日用百货板块。

(二)、人员管理及人员架构

通过对公司原有人员架构及人员数量与其他网站对比，统一了我部门管理架构及管理人员配备，将所需人员报备给人事部，配合人事部门招聘相关人员，完成人员配置。

(三)、标准化、信息化建设

信息化建设是公司对内部管理信息传递、对外宣传等工作的基础，能有效实现管理水平与效率的提升。到公司后，运营部在保证现有系统正常运行的前提下，重点围绕建设制度化、标准化、系统化开展了相关工作。改进大美网的板块格式，与各部门领导会商，在将来争取实现部门无纸化办公(即公司内部erp办公)，相关工作进行改进，简化流程，提升效率。

二、工作中的不足及失误

因本人自身原因，在这这个月的工作中，在运营部的岗位工作上，没有为公司运营工作得到有效提升，离董事长的期望值相差甚远，承担主要管理责任。

三、 对公司的几点建议：

1、 希望董事长能建立一套定期与各负责人的正常定期沟通机制，并坚持下去。这样便于直接了解各负责人的目前正在所做的工作，工作状态如何，避免因沟通不畅，导致相互工作的不了解，影响相关决策。

2、 任何企业都想做一个百年企业，我们企业也不例外。企业发展的核心是高级管理人员，但高级管理人员一般都是自身培养，了解企业的实际情况，并不断的成长、历练起来的。成长和历练的代价是允许和鼓励他们敢创敢做，不违反原则问题的情况下，允许犯错误。我们企业现在更多的是让董事长去拍板，每个人都怕承担一点点责任。这样是培养不出高级管理人员的。甚至是董事长在想在做，其他的人员在看。长远来说必将影响企业的发展。

第三季度工作计划安排如下：

1、 配合人事进行相关岗位人员的招募工作，以完善自身部门人员配置;

2、 审核供应商资质，细化招商政策，达成有效招商目标;

3、 建立健全自身部门体系建设，实施部门考核方案，并报备公司领导;

4、 进行网站推广，媒体全覆盖，打造大美品牌;

6、 对我部门相关人员进行定期培训，提高自身素质;

8、 完善商品架构，细化商品价格，分析利润占比，实现我司收益最大化。

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