# 运营部门年终总结报告(三篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-08-02

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。运营部门年终总结报告篇一您好!时间过得真快，转眼来到公司已经快半年了。我...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**运营部门年终总结报告篇一**

您好!

时间过得真快，转眼来到公司已经快半年了。我的工作岗位是it运营规划专员。实习期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成的日常工作。在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的业务能力，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、通过日常工作的学习和积累，使我对网站运营规划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，现在能有条不紊地完成每个工作环节。通过不断地请教和学习，慢慢地了解了公司网站的构架及运营规划，熟悉后台系统的操作环境，和各种日常运营方法，掌握网站页面单品及活动的更新上线。

2、统计销售数据，及时了解、频道的销售进度，分析各品牌、各店销售上升或下降的原因，对主要品牌和畅销单品做出具体分析。

3、每周对所负责的频道给出有亮点、能促进销售的it计划，根据营销节奏对占频道主要销售及知名度不大的品牌分别不定期的营销，配合当下时令对应季类的it品牌做针对性的推广，及时尽快地更换页面单品，尽可能地利用网站资源提升销售。

4、观察竞争对手的网站及活动的页面设计规划，扬长避短，及时发现和改进自身的缺陷和不足，不断地学习好的运营方法和思路，发展自己，向更高一级的运营规划人才转化，早日成为独当一面的运营人员。

经过半年的自身努力和同事们的帮助，我对工作有较强的处理能力，熟悉各项业务的操作流程，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，实现自己的奋斗目标，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

**运营部门年终总结报告篇二**

本人于20xx年xx月xx日进入诚惠信息科技有限公司担任部门经理。经过这段时间的工作和培训，不仅工作日益成熟。而部门培训和新员工培训，收获也非常大，认识了本部门和其他部门精英，

更重要的是，对诚惠卡的理念和价值观也有了更进一步的认识。正因为如此我更立志成为一名专业、优秀的部门经理。

下面，我就这近2个多月的工作情况，从以下五个方面做一个整体汇报：    一、 前期工作总结

本人重点组建产品事业部门团队和统领产品销售工作与公司内部流程的完善。到今日为止，本人已经招聘并培训员工4人，组建了产品事业部门;本人带领团队共完成与14家药店合作，并销售公司产品总金额为6174元。本人在内部协作方面，与打单部门，仓库，财务和行政人事部门有了良好的沟通和协作，初步完善内部工作流程。

二、 岗位理解及工作感想

作为一名部门经理，我的工作内容是：带领团队完成公司诚惠卡平台的组建。打造出广州样板市场。本人认为要完成这个目标，需要分两步走，第一步：诚惠卡平台组建阶段。第二步：诚惠卡平台推广阶段。而前期我们主要是组建诚惠卡平台。在组建诚惠卡平台的过程中，本人颇有心得。本人认为关键在于两点。

一) 解决单体和小型连锁药店的配合和加入的问题。一个巴掌拍不响，我公司既然是要打造中国最大的医药保健零售终端的整合平台，则需要药店愿意和认同本公司的理念和方向。而本公司需要站在零售药店的高端做一个统和工作。站在最高处，那么就必然是对零售药店的未来方向把握很准确，才能引导药店走这条道理，所以本公司需要通过一些列的市场调研，业务部门市场实践去为这条路打出一个通路出来，在打通过程中完善各种制度，体系和流程。

然后才能带领药店走向一种明确的合作方式。所以前期在本公司内部体系和制度还没有明确前，如果过早让药店加入联盟，加入之后提供不了相应的服务，这就会让药店对公司平台失去信心，一旦失去信心，想要再重新沟通，那是很费力的事情。所以本公司前期在与药店合作中，不要急于让药店加入诚信联盟，而是借助药店的平台，本公司通过与市场的实地接触来规范本公司内部体系和流程，在初见成效的时候，与药店沟通加入我公司中国社区药店诚信联盟。

总之一句话归纳，就是：先借助药店平台接触市场，在接触市场过程中完善公司内部服务体系，完善了公司体系后再让药店加入诚信联盟。

二) 解决公司内部配合问题。要成就一个大目标，少不了公司内部的大力协助和配合。业务团队在外面拼命，但是需要内部配合的时候，内部不给力，这不仅会影响业务员的士气，拖延项目的进展，也会让药店对本公司的服务失去信心，所以内部在发货，打款方面，希望能够时效更快。

三、 工作中存在的问题工作中存在一个很矛盾的问题，就是公司的总目标是打造一个医药保健零售终端整合平台，解决药店目前遇到的困境问题，站在药店发展的前沿，引导药店方向，按照道理来说，应该匹配对药店经营非常了解，很有药店经验的业务才能有足够的思想和经验去说服药店，引领药店走新方向。也有一个强悍的服务系统来管理药店。而偏偏业务人员在这方面是非常薄弱，公司服务系统还没有出炉。

四、 如何解决工作中的问题。

针对以上问题，本人以为，公司需要建议一个强大的培训机制把人员素质提高上去。人员素质提高后，办事情才有效率和方向，也能和药店的经营者更有说服力的沟通。公司服务系统的完善也是至关重要。

五、 近期工作计划及职业规划

针对公司的情况和个人的定位，我准备从以下几点来执行：

一)20xx年一月至2月，重点放在两个方面，第一：业务员的技能提升阶段。第二：市场的调查和促销等方面。第三：公司内部流程的统一阶段。

二)20xx年3月，公司服务系统的完善阶段。

三)2xx年4-5月，公司诚惠卡平台的大力推广阶段。

四)20xx年6月，诚惠卡平台广州样板市场打造成功阶段。

五)七月之后，诚惠卡平台的高峰期。争取一切可用资源整合。壮大诚惠卡平台。

职业规划：很高兴能进入广州诚惠信息科技有限公司从事部门经理这一非常有挑战性的工作，也希望能在岗位上做得更专业，更细致，我会争取在以后的工作中养成良好的工作习惯，形成自己的风格。为自己以后的职业生涯打下夯实的基础。

这就是我的工作情况，在今后的日子里，我会继续努力，请各位上级领导监督和考核我，谢谢!

**运营部门年终总结报告篇三**

我来已经两个月的时间了，经过两个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

工作成绩与收获 ：

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢公司领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的两个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。     1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我有了更深刻和完整的认识。深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况，熟练掌握了公司的核心业务等等情况，能系统明了的向客户讲解、交流清楚，为今后业务工作的开展而奠定坚实的基础。对公司介绍的学习过程中，深挖掘我公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面地介绍给业主。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

岗位认识：

1、在我应聘的职位是市场部门，作为市场部门的一名销售人员和之前单位的销售还是有很多不同，和客户交流的方式方法也不尽相同。前公司有自己的产品，和运营商交流主要就是介绍产品，引导运营商接受我们的产品，认识到使用该产品能带来很大的经济效益。主导部门就会主动的推动，但是其它部门还不能尽快的推动该产品上线，作为庞大的国企运营商，还需要努力使得运营商内部各部门都来推动该产品，如果有部门不积极，就需要说服用户，使得该部门认可，这样就会更快推动该产品，给公司快速带来效益。

2、 在我们主要推动的还是工程服务，自己并没有核心的产品，所以我认为担任销售就会和前公司在和运营商接触时，方式方法就会有很大的不同。现在和运营商交流基本就是网建部，介绍我们公司之前的业绩，并和兄弟公司对比，体现出公司的服务质量和兄弟公司的差异，使得运营商认可我们。还需要提前得到招标的信息，引导运营商在招标的时候体现出对公司有利的部分。在进行投标时，尽力做好标书，不仅要在等分点，全部得分，也还要完善丰富其它部分，给用户留下十分好的印象。

优点与缺点：

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面：

优点

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、 心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基本素质。

缺点：

1、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作，但是字眼研究的不透侧，很多都没有仔细看，造成了很大的误差等等。

总之在我要更好的体现出自己的价值，为公司做出贡献。

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