# 运营人员工作总结范文 运营人员工作总结简短

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-08-19

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**运营人员工作总结范文一**

我通过招聘到公司项目管理部上班，项目管理部门实习工作总结。从工程施工单位到工程建设单位，虽然我的工作岗位和角色发生了很大变化，而且对《浙江省建筑工程预算定额》也是初次接触，但在领导的关心和同事的帮助下，凭着自己的专业基础和工作经验，加上刻苦钻研和学习，很快适应了工作环境，并取得了较好成绩。现将工作情况简要总结如下：

主要工作表现及成绩：

1、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了《维科纲要》、《房产板块员工日常行为规范》、《基本管理制度》、《岗位职能说明书》等各项规章制度，并将其牢记于心，时刻提醒自己要严格遵守公司的各项规章制度，维护公司形象。如坚持每天上班提早到公司，打扫办公室卫生，为同事创造一个干净的工作环境。

2、认真学习浙江省概预算编制资料。虽然概预算编制的原理相同，但是《浙江省建筑安装工程定额》与我以前接触较多的公路、铁路工程定额有很大差别，因此，我首先对浙江省概预算编制资料进行了认真系统的学习，并坚持边工作边学习，很快就掌握了其中的要领，已能独立完成领导交给的任务;与此同时，我还利用业余时间学会了使用“神机妙算软件”编制预算和“鲁班软件”抽算钢筋，工作效率得到极大提高。在今后的工作中，我将不断的摸索和钻研，把工作做得更加精细、完美。

3、维科精华集团股份有限公司敦煌分公司卷绕车间及临时工程决算审核工作进展顺利。卷绕车间及临时工程虽然完工已久，但是有关竣工资料却很不完整，这给决算审核工作带来了很大的困难。我接手这项工作后，一方面积极要求施工单位完善竣工资料，另一方面利用手中现有的资料计算工程数量，核对各项数据。为准确掌握工程情况，保证计算的准确性，我还特意到现场仔细查看。经过我的努力，目前这项工作已取得了较快的进展，工程决算审核所需的大部分资料已收集齐全，卷绕车间的预算已同施工单位核对完毕。

4、积极着手华严街5号地块商住楼土建审核工作。从领导安排我负责该工程土建预算审核工作之后，我抓紧时间熟悉施工图纸及相关资料，并多次到施工现场了解情况，使自己在最短的时间内掌握工程的静态和动态情况。为更好地维护公司利益，在决算时取得主动权，我把工程量计算工作提前到了现阶段。经过一段时间紧张有序的工作，目前已完成了地下室部分工程量的计算。

5、其他方面：

①积极向领导提出合理化建议，如成本控制、资料管理方面;

②与同事积极探讨造价控制、合同管理、资料管理等内容。通过讨论既增进了同事间的友情，又提高了自身的业务能力;

③主动与同事交流，热情帮助他人;

④积极参加公司组织的各项活动，如参加党员学习、新春联欢演出。

努力的方向：

1、充分利用通过全国造价工程师执业资格考试的优势及以往的工作经验，积极主动接触各种相关业务，提高自身的实际操作能力，为公司的品牌建设作出自己应有的贡献;

2、积极参加自学本科考试，钻研专业技术，提高业务能力和专业水准;

3、发挥党员的模范带头作用，争当先进。

总之，三个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

**运营人员工作总结范文二**

1、国内外电子商务当前发展的状况，以及未来发展的趋势

1.1、电子商务发张状况

电子商务是90年代中期伴随着网络经济的兴起，在世界经济生活中出现的应用技术革命。面对经济全球化的发展趋势，电子商务将成为21世纪商务和贸易活动的重要形态，以及企业竞争的主要手段。互联网和电子商务的兴起，将对整个杜会经济生活产生巨大影响。电子商务是指包括电子交易在内的、利用各种现代电子信息网络，如国际互联网(Internet)、企业内部网(Intranet)、企业外部网(E\_tranet)等设施来实现的商务活动。

近几年来，世界各国特别是以美国为代表的经济发达国家，都在大规模地推动电子商务的发展，力图重用在电子、信息和通讯领域的技术优势，夺取下个世纪经济增长的制高点，并以此取代或改造传统的商务活动方式，重组业务流程，降低交易成本，加速流通过程，全面提高企业的市场竞争力和综合国力。美国在电子商务方面起步早，投人大，发展快，整个框架体系已见到雏形。目前，美国拥有全球电子商务总量的80%，占有技术、人才、应用等方面的绝对优势，具有很强的代表性。

1.2、电子商务未来发展趋势

二十一世纪是信息化的时代，第三产业在各国的比重不断上升，特别是服务业，信息服务业成为21世纪的主导产业，这导致了电子商务的产生和发展，在全球信息化大势所驱的影响下，各国的电子商务不断的改进和完善，电子商务成为各个国家和各大公司争夺的焦点。研究探讨电子商务现状和制定实施恰当的电子商务的政策问题就十分迫切。而在我国，计算机与网络技术的普及与发展，电子商务迅速崛起，众多的信息技术企业、风险投资公司、生产流通企业纷纷开展电子商务。

电子商务已成为二十一世纪人类信息世界的核心，也是网络应用的发展方向，具有无法预测的增长前景。电子商务还将构筑二十一世纪新型的经济贸易框架。大力发展电子商务，对于国家以信息化带动工业化的战略，实现跨越式发展，增强国家竞争力，具有十分重要的战略意义。

2、B2B、B2C、C2C交易流程的描述及总结

2.1B2B：这个交易平台是最烦琐的，又很多的事情要去做，才能够达到交易的成功。首先是在学校的电子商务实训平台上进行学生注册。成功注册了用户后，登陆开始真正进入B2B的交易平台。当然我们实习的都是虚拟的交易平台，就需要我们自己去到后台审核自己的身份。身份和信用度确认后，卖方可以发布自己的商品到交易。买家登陆B2B交易平台，目的就是要买到货真价实的商品，双方都是以企业的身份，购买的产品都是大批量的，需要产生交易凭证，具有法律效用的。买家的担心就是要一个诚信度高的企业，不会让买家产生多大的风险，不致产生付款后不发货的情况。

B2B的交易方式下，卖家需要到物流公司选择以什么方式托运商品，买家需要凭着交易凭证到物流公司去提货，交易过程中，物流公司起到了不可替代的作用。买卖双方的转帐、存款等都需要涉及到网上银行这个中介，在现实的网上交易平台中，网上银行交易，安全是最重要的问题。

2.2B2C：即企业和个人的交易平台，卖家能在B2C平台上发布商品注册、登陆，后就顺利发布商品，由于是直接面对的是终端消费者，应该把自己公司的信誉和形象搞好，因为任何一个消费者都愿意购买信得过的公司和产品。买家在B2C交易中，有很多的选择空间，而且任何一个B2C的交易平台或者是卖家都提供了一个容消费者收藏商品的购物车，方便消费者看到自己喜欢的商品时，可以收藏起来，等一段时间购买。买家的权利显然增多了，可以对卖家进行评价和投诉，增加了买家的购买主动性。当然在这个环节，消费者是直接和企业进行购买，直接由企业或物流公司来完成货运，网上银行是交易必不可少的，企业和个人都需要有自己的网上银行帐户，买家需要的是个人的帐户。

2.3C2C：与B2B、B2C相比，个人和个人的网上交易步骤更为简单明了，只要网上拥有合法身份和网上银行帐户，基本上就可以在网上开店。在C2C交易平台上，买家在购买商品时虽然有更多的选择空间，但是需要注重卖家的信誉度，不能一味的购买商品，买家不再是沉默的，可以对卖家的商品、信誉进行评价，大大掌握了交易的主动性。个人与个人的交易方式，商品比较单一，数量很少，基本上无需物流公司的介入，更多的是选择送货上门和邮寄方式来完成交易，买卖双方只要都开通了网上银行帐户即可进行交易汇款，成功地完成C2C的交易。

3、“电子商务实习系统”流程设计缺陷及合理的改进建议

我们电子商务实习系统总体比较理想，存在一些小问题。扮演商城用户，会员，以及企业用户角色的，我觉得商品分类一栏比较乱，应该在网页左侧设置专门商品导航，这样网页比较整齐，容易操作;商品搜索框太短，这样，不能很好的变现电子商务风格;网页最下面应该设置消费者保障、新手上路、付款方式、商城特色等栏目，这样更加完美逼真;把物流设计在程序中，这样方便多个角色及时查询货物运输情况;网页中间位置应该设计一个活动专区，大家可以及时了解商城动态，促销信息等。

4、实习中存在的问题

4.1、现有实训软件的不足

现有实训软件主要面临的问题是没有模拟商务环境。学校只提供了模拟软件，不提供产品信息和企业信息等关键数据，大量的信息都需要我们杜撰出来，杜撰的次数多了，信息质量自然难以保证，远没有真实商品生动、吸引人，发布的产品信息连自己都懒得去浏览。学生兴趣全无，单凭教师强迫着去完成，效果往往很差。

现有软件是没有消费者的，也就是模拟市场中没有购买力，我们既充当销售者、又充当消费者。比起在线运营的免费电子商务平台，这种实训软件在功能上过于简单，只需要花一两次课的时间就能完全了解。另外，实训软件也存在界面单一、产品分类和产品信息少、用户易用性差、无专人维护等问题。

4.2、对电子商务模拟实训软件的要求

实训软件首先应能模拟现实电子商务环境，其次应能在短时间内完成交易，并有相应的评价体系，能够判断学生们的工作孰优孰劣，简单说就是能根据学生的操作情况直接评分。另外，软件要具备良好的稳定性、用户易用性、可维护性。

实训需要从一个模拟的商务环境中开始，在该初始环境中，存在若干家企业，不同企业有其自身的初始状态，如商品种类、销售额、库存数量、信誉度、处理图片及页面的技术水平、网络营销能力等。

**运营人员工作总结范文三**

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。

以下我将我的实习工作分为内容建设、页面完善、搜索引擎优化、日常更新和网站推广五个方面进行总结。

一、内容建设

网站内容建设不仅是一次灵感创造的行为，更是一种理性思维的程序。每个行业有自己特定的产品/服务，网站的内容理应围绕行业的核心业务设置。根据本公司的自身特点和相关的行业特点和用户的实际需求，在中搜平台上和网站运营经理的指导下，首先对中国超市网站中所有内容进行外链转内链，然后根据网站的不足之处进行内容填充，在网站页面添加产品展示、产品分类、图文信息等。最后对网站现有内容进行优化使内容实质中能够反映出相关知识，让用户从中能学到什么、体会到什么。

二、页面完善

网站内容完善就是给网站随时添加相关信息，只有不断的完善门户提供的服务，用户的需求才能不断的被满足。根据网站运营流程主要做的就是参考行业成熟网站进行网站的页眉页脚设置及底部导航的制作、网站其它页面的完善、网站结构的布局与调整、网站的视觉形象设计、添加交互性和广告位等操作来引导用户访问和提高用户体验度，使达到让客户快速找到所需要的信息或让新来网站的用户能够马上找到所需要的。

三、搜索引擎优化

搜索引擎优化(即seo)是一项非常重要的基础性网站推广工作可以提高搜索引擎对网页的收录及一系列关键词的排名，从而提升网站访问量。在seo方面我主要做的是关键词的选取确定网站核心关键词与布局，首先根据关键词筛选工具、用户习惯及对旅游客运相关行业的了解在网站运营经理的指导下进行中国旅游客运网站关键词和长尾关键词的筛选，然后按照搜索引擎优化规则对网站首页、栏目页等进行筛选的关键词和长尾关键词布局。

四、日常更新

一个网站，只有不断更新才会有生命力，人们上网无非是要获取所需。只有不断地提供人们所需要的内容，网站才能有吸引力。还有一个就是经常进行网站内容更新，能够讨好蜘蛛进行页面内容的爬行，从而抓取页面进行收录。这样能够充实网站的内容，对于浏览者来说也增加了可读性。因此，日常更新也是我每天最重要的工作。因为网站运营有人力方面的限制，所以网站内容以转载别的网站内容为主。网站每日更新的位置包括主页中的头条，行业的资讯，时事新闻。由于独立负责网站，我实际上承担的是频道主编的职责，因此我既要保证频道内容的专业性，又要兼顾频道的流量。不过要吸引更多的人来网站，单单从别人网站转载内容是远远不够的，必须要写出一些原创的东西才能吸引别人眼球。去了解更多的行业网站相关新闻，经常去看同行业的相关网站，吸收别人好的东西，巧妙地用到自己的网站上来。只有坚持去写原创，才能超越同行业网站，关键字排名才会有所提高。

五、网站推广

在实习期间，所有都是围绕网站推广进行操作的。推广的目的就是让更多的人知道你的网站，来提升品牌知名度、增加网站流量跟用户、提升转化，增加销售。在网站推广方面网站运营经理常说“没有最好的只有最合适的推广”。因此，在实习过程中是对各种免费网站推广方法的实施。主要推广方法：百度辅助产品推广(贴吧、博客、知道、百度)、对搜索引擎进行优化、搜索引擎的登录、撰写软文、即时聊天工具推广、发帖、撰写博客、邮件推广、登陆导航类网站、与其它网站建立友情链接、广告互换、加入网络广告联盟、制造网上新事件。

【运营人员工作总结范文 运营人员工作总结简短】相关推荐文章:

2024年新闻网站运营人员个人工作总结

2024年新闻网站运营人员个人工作总结

运营求职个人简历模板 运营求职个人简历范文

运营部门试用期工作总结

运营专员试用期工作总结

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