# 2024年电商公司工作总结范文三篇

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-08-31

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**2024年电商公司工作总结范文三篇一**

南京尚达贸易有限公司是一家经营家用电器、生活用品等，现在代理了荣事达小疽电产品，起初是一直在线下销售，平时也是在研究淘宝相关知识，进入淘宝线上也一年的时间了，下面是本公司总结的一些经验：

首先我们先加入消保以及旺铺，虽然是实体企业，但是到淘宝上的消费群体大都以信誉度来评判商品好坏真伪，短时间没有办法使信誉提高，只有通过一些其它办法，我们是这样做的：

1、通过旺铺的功能，把店铺装修的专业，整体的VI统一规范，产品图片全部采用厂家提供的图片介绍;

2、接下来把我们的公司照片、企业荣誉、许卫证、国外一些权威认证另到商品描述中，使商品页面尽显饱满，充实;

3、开通直通车，买一部份关键字，当然，常规的推广办法都是按着淘宝大学里的推广方法做的。

我们的客户服务体系与物流较欠缺，根据退款率和评价数据分析，基本都是由于物流途中损坏造成的原因比较多，物流损失也是比较头疼的问题，包装方便需要改进。希望包装的是全部使用网购包装在加厚点 作为一个网店，在线客服绝对是一个店铺的窗口单位，代表着一家网店的形象和素质!网店生意的好与坏，客服水平占据着极大的关键因素。 根据一些简单的数据分析淘宝店的有待改进的是提高客单价、强化团队的推广相关知识和技能，主推爆款商品，增加关联性，主要是针对商品的发货时质量检查，避免不必要的损失，包装加强。

本年度目标在这个旺季突破销售、增强活动力度和活跃性、并做出以下方案：

1、针对提高客单价，可以通过设置包邮标准的提高，或者商品详情页面的关联推荐和搭配建议，根据节日设计对应的店铺促销活动等方式。提高产品定位，开展套餐销售等，比如满多少送优惠，捆绑销售优惠，来稳定提高客单价，需要扩充产品来提高客单价。

2、针对提高转化率，之前一个月做了商品详情页面的初稿，通过数据的变化可以看到明显的效果，之后可以通过进一步的优化后，进一步稳定和提高转化率。最重要的工作是有针对地优化商品内页页面，开展促销活动，提升客户服务的水平来提高整体的转化率。

3、针对提高访客数，应加大直通车和钻展的流量导入，在销量较高的商品中，有选择性的进行淘宝后台活动报名，免费流量和付费流量双管齐下，导入高质量的目标客户群流量。适当加大推广力度，保持合理的流量比例。比如：加强直通车和钻石展位中的一种，短期提高销量。

**2024年电商公司工作总结范文三篇二**

维护老客户是我们的一项重要任务。淘宝近几年的不断改版也为卖家提供了很多新的功能，其中维护老客户的重要性也受到了关注。所以专门推出了软件，对卖家来说比较实用，让卖家可以轻松使用淘宝工具联系买家，增加与买家的感情。

第一，旺旺群发消息。

阿里旺旺不仅是买卖双方联系和交流问题的工具，而且

有了阿里旺旺，买家可以分组添加为联系人，也可以群发消息给买家。如果有新来的或者有什么促销活动，阿里旺旺的群发功能可以快速通知买家。

第二，发站内消息。

也是通过站内信件随时通知买家店铺的更新来联系买家的一种方式。现场信件是淘宝类似发邮件的功能。我们可以在特殊节日或者买家生日的时候，通过现场写信的方式送上祝福，这样会让买家感受到我们的亲密，增进买卖双方的感情，让买家时刻支持我们的店铺。如果买卖双方都不愿意再靠近一步，那么双方可能只能维持纯粹的业务关系。但是，如果我们热情高涨，努力接近买家，与他们交朋友，我相信双方不仅仅限于业务关系，买家也会永远支持我们。

三、阿里网店版。

阿里网店版是卖家的好助手，三星级别以上的卖家可以申请开通阿里网店版。相比正常版，阿里网店版有很多功能可以帮助卖家更好的管理店铺，整理宝贝，联系买家。通过客户页面，可以查看买家的购买数量和金额，有助于卖家联系买家。您可以设置给予买方的优惠金额，也可以查看买方的交易情况、交易比例和金额。

第四，短信。

手机是大多数人使用的通讯工具，也有群发的功能。我们可以平时积累买家的电话号码，记录下每个买家的姓名、喜好、生日，然后在买家生日的时候发祝福短信，或者买家第二次购买的时候根据买家的喜好给买家发信息。相信贴心的服务一定会让顾客非常感动，让他们成为店铺的忠实顾客。

**2024年电商公司工作总结范文三篇三**

光阴荏苒，日月如梭，转眼走出象牙塔不久的我来到英腾软件公司这个大家庭工作已经2个月了，我的人生开始了新的历程。刚从学校毕业出来的我，就进入了英腾软件公司这样一个有着优良传统和欣欣向荣的一流高新技术公司，并担任一份与自己所学专业相对口淘宝运营岗位，我心中感到非常的幸运和骄傲。在这两个月中我融入了部门运营团队，基本上完成了自己岗位上的各项职责，下面是我将就这两个月自己的工作概况、感想做以下的总结。

一、主要工作情况

1、了解公司及产品概况，淘宝店铺的整体运作概况、模式;

从11月1日开始进入公司上班，因为我是从学校刚毕业出来刚到公司上班，所以在来公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司及产品概况，市场环境，并在上班前的两周写了公司淘宝两个店铺的分析报告，在写分析报告过程中对公司的产品、淘宝店铺整体运作有了更加深入的了解。对店铺经营概况有了一个比较全面的系统性的认识，并对此存在的不足提出了自己的修改建议。

2、在11月份下旬开始承担工作岗位的相应任务，在团队负责人陆柳宁的安排下开始负责淘宝C店和旗舰店两个店铺的宝贝标题优化，及制作两个店铺每日来源流量汇总及旗舰店直通车的转化数据表，因为我是从学校刚毕业出来实习生，对相应的seo优化技术不是很熟练，所以在工作中也是边学习边实践，在负责标题优化的过程中速度有些慢，但基本可以完成优化宝贝标题的工作任务。

3、在12月上旬开始负责旗舰店的直通车优化，因为在来这之前这是第一次接触直通车的推广操作，所以对操作方面不是很熟练，在部门同事的积极指导下从开始接触摸索到慢慢的熟悉操作，在11月份的时候已经开始接触宝贝关键词优化，直通车优化与标题优化相类似，所以在直通车这块开始入手比较快，刚开始主要是对宝贝添加推广关键词，然后对关键词做相应的调价，根据负责人陆柳宁的工作要求、主次关键词的排名要求进行关键词的调价。

4、在12月下旬主要的工作任务就是负责直通车推广的优化工作，因为在前面12月上旬的时候已经对直通车做了基本的调整比如添加关键词、设置关键词的出价、排名，所以现在主要做的就是提高关键词的质量得分，降低点击平均单价。为了达到预期的目标通过和团队负责人的协商同意，我对旗舰店的直通车推广计划做了很大的调整，在18日时开始重新规划、调整直通车推广计划，到目前为止基本达到了预期的效果，点击量增加了两倍，点击单价有所降低。在接下来的时间里还重新启动了淘宝C店的直通车推广，并开始做出推广计划调整、优化。

二、工作中出现的问题

1、因为我是刚从学校出来开始工作，虽然之前在校期间经营过网店有一些基本的功底，但在公司运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处。

2、在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外沟通的时间比较少，所以对团队的交流比较缺乏，有时候工作实行也会受到影响，以后我注意这方面的问题增加相互的沟通。

三、个人感受

从入职第一天起到公司已经有两个月的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前虽然对淘宝的运营推广有自己的一些经验，但对于公司的产品类目而言和之前做的有很大的反差，所以来这里之后也是在不断地充实自己的知识，重新认识行业类目，并开始接触直通车的操作。这两个月来对于运营水平有了一定的提高，对于直通车的推广从零开始变得越来越熟练，能力得到进一步的提升。

【2024年电商公司工作总结范文三篇】相关推荐文章:

2024年电商运营个人工作总结范文 电商运营个人工作总结简短三篇

2024年电商运营个人工作总结范文 电商运营个人工作总结报告三篇

公司动员大会电商发言稿

跨境电商实习工作总结范文

电商双十一活动总结范文

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