# 电子商务日报工作总结(合集37篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-07-01

*电子商务日报工作总结1回睨过去的一年，内心不禁升起感慨万千……时间如梭，又将跨过一个年度之坎。作为医疗行业，销售额是公司的关键之一，医疗的网络营销在这几年处于火热状态，加上很多网民是通过网络来了解疾病知识，想要占领医疗市场份额，在于良好的营...*

**电子商务日报工作总结1**

回睨过去的一年，内心不禁升起感慨万千……时间如梭，又将跨过一个年度之坎。

作为医疗行业，销售额是公司的关键之一，医疗的网络营销在这几年处于火热状态，加上很多网民是通过网络来了解疾病知识，想要占领医疗市场份额，在于良好的营销模式。回顾即将过去的这一年，在公司领导全力协助下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出各个目标展开工作，紧跟项目组各项工作部署。在网络推广方面做了应尽的责任。

收藏昨天，把握今日，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我们却必须面对现实，不仅仅要能做的到工作及时做好，要落实到位，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行反思，不断地对工作的经验进行总结分析，从怎样引入有效流量，如何提高转化率，尽量使整个项目组的各个工作程序化、规范化、系统化、条理化、！从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，只有不断地对自己进行反思，这样的开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己更好的前行。

回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将xx年的工作做如下简要回顾和总结：

1、我们正生活在电子商务经济时代。电子商务在新世纪里为我们提供良好的服务，如今已渗透到生活中的各个细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为服务顾客为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个服务细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和项目组各成员保持良好的沟通。

2、能严格执行公司网络部门制度。今年的电子商务的比较火热的时代，各个行业想在电商市场大捞一把，作为医疗行业的电商人员，网络推广作为企业网站宣传的先锋，不断地关注搜索引擎的变化，不断地调整策略，以适应搜索引擎市场的变化，与同部门其他人员同舟共济，为整个项目组的月目标不断努力。

不足之处：对于网站的品牌宣传不是很到位，有一定的滞后性，很好的理念没有及时落实到实践中，争取xx年改进这一现状。

3、站内优化。自从搜索引擎变化之后，项目组几个站被降权之后，开始着手开始做新站，新站在上线之前，进行关键词的选择和网站框架的选择，在这种过程，网站的排名不断地的波动，所以不断地加强站内优化小细节的维护。

不足之处：网站首页经常变动，站内内容质量不高。

4、站外推广。站外推广是作为网站与外界进行交流的窗口之一，去年的下半年，整个外推市场就开始紧缩，此时就开始找平台，比如最近的新闻源、全球网等平台，作为宣传的手段。

不足之处：很多外推的文章没办法得到良好的质量控制，就不知道发外链能不能产生转化率，寻找高质量的平台还是很重要。

5、推广策略：

（1）分散流量是网站推广的重要事情之一

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-xx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，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，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

**电子商务日报工作总结2**

本学期的工作既将结束，自开学到现在给人的第一感觉是忙，第二就是快！每年的上半学期都是学校开展活动最多，最活跃的时期，所以也是团学会工作最忙最累的时间，但是在这忙碌的工作中我们也收获了很多，成长了很多。

随着期末的到来，我们女工部这一学年的工作也接近尾声，从整体上来说，我们部门这一学期的工作是比较成功的，下面我对我们部的工作做个简单的总结：

1、首先是开学初的迎新工作，作为刚成立的新系，迎新对我们来说是一项很重要的工作，我们部主要负责宿舍安排和宿舍钥匙发放这块，工作完成的很好，没出现什么差错。在团学会成员的共同努力下圆满的完成了迎新工作。

2、其次就是迎新晚会，我们部主要负责会场的后勤工作，配合其他各部的工作。给大一的学生送上了一场精彩的晚会。

3、第三个比较重要的活动就是运动会，运动会的两天时间里我们部主要负责提水倒水，保证水源供应充足，做好运动员的后勤和接待工作，说实话这项工作非常辛苦，但部里人一直坚守岗位，没有离开，也没偷懒，表现很好，值得表扬。

4、为了丰富同学们的业余生活，提高同学们的动手能力，我们部配合校女工部在十一月份举办了一个手工艺品大赛，这个活动从策划到宣传再到举办，每一项工作我们都很认真，但参加的人不多，尤其是大一的，说明宣传工作做的还是不到位。

5、虽然这半个学期我们部举办的活动不是很多，但只要是系里举办的活动我们部都有参与，积极的配合了团学会和校女工部的各项工作，每次系里举办活动我部的工作就是负责提水，当然也有两次完成的不是很好，主要是提的有点晚了，以后会注意的。

6、以上主要是我部在系里活动的工作，最后重点说一下我部的本职工作，就是卫生的检查。检查卫生是我部和生活部每周的主要工作，今年我系的卫生工作做得不是很好，主要是宿舍卫生打扫的不合格，这是我们的.失职，所以首先自我反省一下。宿舍卫生之所以没有打扫好主要原因还是对大一的指导工作没做好，再一个就是对大一的要求不够严，不过我们已经采取措施了，严抓卫生工作，希望明年会有所进步。

以上即为我们部门在这一学年所做工作的总结，总体而言，我们部门本学期的工作是比较成功的，、一步一个脚印的塌实认真工作，相信我们女工部将越来越好，我们一直在努力，在思考，我们相信有一份耕耘有一份收获。

当然在工作中我们部门也出现了不少的漏洞和弊端，可是我们部门都会在每月的总结中检讨和及时的调整，内部的团结使得每项工作都可以很顺利的开展和进行，新的一年是充满希望的一年，是迎接挑战的一年，再次感谢我系其他部门对我们部门的协助与支持，谢谢你们，也希望在新的一年里大家都幸福和快乐。

**电子商务日报工作总结3**

20xx年，按照总结和省、市社工作要求，以及7月15日市委电视电话会议的精神，我们认真吃透上级的精神和我县的实际情况，及时研究决定，脚踏实地开展工作。现汇报如下：

>一、县联社领导重视

三次派人参加上级组织的各类培训和参观学习，自发率先组织到示范县—泸县。参观学习农村电子商务中心、站、点建设。及时明确县社的分管领导和具体经办股室、以办人员。及时解决必要的开支经费，千方百计解决供销电子商务公司的启动资金，想方设法调整解决供销电子商务公司营业、办公场地。鼓励支持泰达农资公司率先开展场镇电子商务服务店。积极同县委、政府拟出工作方案。争取县委、县政府经费的支持。

>二、开展的工作

7月20日，拟草了《县农村电子商务工作实施方案》报县委、县政府分管领导，经县府分管领导批转给了经商局，在起草《县电子商务工作意见》中一并提出，在《方案》中，我们提出了由县政府明确由县供销社主抓农村电子商务工作的地位，提出了政府对农村电子商务中心、站、点建设的扶持标准，以及全县农村电子商务服务站、点的布局设想。10月19日，由县经商局起草的《意见》经县府常务会讨论通过，《意见》基本保留了县供销社提出的农村电子商务工作的内容，但至今该文件没有出台。我们作了充分的调研论证，提出了农村电子商务应在全县各镇设服务站、各村设服务点的布局，作出了镇、村站点的功能定位，与\_、省政府以及上级相关农村电子商务的工作要求高度、契合，得到了我县各方面人事的认可。证明了我们在用心地工作。我们还向有关领导和部门提出了，应将农村电子商务的发展纳入农业综合开发中去，发展好农村电子商务，是增强农业、农村工作软实力的最有效措施，将会加快推进整个农村社会的文明进程，这样的观点，得到了各方的认同，也与上级的精神很吻合。仅管在我县还没有得到政府财力的支持，也没有明确主抓的地位，但我们仍在依据自己的条件，克服困难，做一些工作。我们在7月份就创办了县供销电子商务公司，现在早已在总社和多个电商平台开展商务，也在为农村专合社、大户推销农产品。发起注册了县电子商务协会，办起了第一个乡镇电子商务店—凤鸣农资电商店。

>三、存在的困难和问题

（一）县供销社主抓农村电子商务工作的地位没有得到落实。截至现在，县委、县政府从未以会议或文件的形式，明确由县供销社负责主抓农村电子商务工作，我们不具备到各镇村支开展工作的起码条件。

（二）无政府财务支持。到现在为止，县供销社开展这项工作，未得到政府一分钱的支持。电子商务工作，在农村基层，是一项全新的工作，需要搞点示范，并且，具有较大公益成分，需要扶持鼓励，这些都需要一定的财力才行，巧妇难做无米之炊。

（三）责任不够明确。仅管\_、省政府对农村电子商务都有文件，市委也召开了电视电话会，但县委、县政府并没有作出什么决策，采取什么工作措施，是乎不是自己的一项工作职责。经商局认为是归他们管的，虽然他们很忙，但也不情愿让别的单位去主抓属他们的事情，从省上开始，两个系统的步调就不一致。

（四）县供销社人太少，年龄偏大。

解决这样的问题，我们认为，只要省、市、县党委、政府把关系理清，把各级的责任进一步的落实，订出硬性的目标要求，一切困难就迎刃而解。

>四、20xx年工作打算

继续努力争取县委、政府的重视和支持，主动与经商局、农工办、财政局等部门对接工作，创造有利的工作机会。积极争取上级的项目支持，如有项目安排，认真组织开展落实。从新组建的基层供销合作社进一步建设工作入手，把网点的改造升级和村级服务点发展起来，争取有一个突破性的进展。把供销电子商务公司的服务工作开展起来，支持农村服务点的建设和经营。积极寻找有实力的电商大企业来合伙投资农村电子商务，把县级平台建起来，把镇级中心站点建起来。

**电子商务日报工作总结4**

在internet飞速发展的今天，互联网成为人们快速获取、发布和传递信息的重要渠道，它在人们政治、经济、生活等各个方面发挥着重要的作用。因此网站建设在internet应用上的地位显而易见，它已成为政府、企事业单位信息化建设中的重要组成部分，从而倍受人们的重视。

计算机将具备更多的智能成分，它将具有多种感知能力、一定的思考与判断能力及一定的自然语言能力。除了提供自然的输入手段(如语音输入、手写输入)外，让人能产生身临其境感觉的各种交互设备已经出现，虚拟现实技术是这一领域发展的集中体现。今天人们谈到计算机必然地和网络联系起来，一方面孤立的未加入网络的计算机越来越难以见到，另一方面计算机的概念也被网络所扩展。二十世纪九十年代兴起的internet在过去如火如荼地发展，其影响之广、普及之快是前所未有的。从没有一种技术能像internet一样，剧烈地改变着我们的学习、生活和习惯方式。全世界几乎所有国家都有计算机网络直接或间接地与 internet相连，使之成为一个全球范围的计算机互联网络。人们可以通过internet与世界各地的其它用户自由地进行通信，可从internet 中获得各种信息。人们已充分领略到网络的魅力，internet大大缩小了时空界限，通过网络人们可以共享计算机硬件资源、软件资源和信息资源。“网络就是计算机”的概念被事实一再证明，被世人逐步接受。

>一、实习过程遇到的困难

(一)为了以后我们能够在工作中顺利做事，老师辛苦的找来实习项目，这是一个建设门户网站的项目项目名称是“365家园生活网”，网站分为近三十个板块，然后我们可以选择那些没有完成的项目来做，我们组选的是“办事指南”这一块。由于不经常接触办事指南的内容，范围比较广而且内有有多而杂，所以给我们的搜集带来很大的困难。

(二)在建设网站之前我们必须先要把我们的网站策划方案拿出来，所以实习的前两天我们一直在讨论关于网站策划的问题。讨论到网站主题色、网页布局、栏目分类等一些问题时大家都有不同的意见，所以我们是经过自信分析才决定下来网站的一些问题。

(三)在网站的建设当中大家会遇到一些想象不到的问题，例如：用ps技术美化图片文字时遇到的技术问题，用flash做出来的动态广告不是我们想要达到的效果，有时网页之间链接不上……，遇到这些技术上的问题

(四)原本以为采集信息是一件比较容易的工作，可是要搜集一些与题材切实可行的信息还是需要下一些功夫进行筛选的，所选的内容既要与民生相联系，又要贴切百姓生活，要把大家常遇到的问题和经常谈到的热点话题全都涉及到。所以工作量较大。

>二、如何解决问题：

在遇到这些问题是我们都感觉太累太复杂了，所以也有想过放弃，想过只不过是一个作业，想办法完成就可以了。可是再看看我们为了这份作业忙了这么些日子也应该要一些更多的收获，这才在老师和同学的帮助下完成了此次实习任务。

在实习的过程中我们也体会到了，不应该为完成作业而去做作业，应该把它当做自己的工作，自己有义务去完成它，在完成工作的过程中真真正正的学到一些东西，才是最主要的。

实习心得：经过为期两周的专业实习，令我更深一步的了解和学习了网站设计。在实习当中我们进行分工作业，大家团结起来一起完成实习任务。实习当中我们的意见产生过分歧，制作当中遇到过技术上的问题，可是大家共同面对困难，一起解决问题，所以我们要相信团队的力量啊。

我们组做的是“365家园生活网”中的办事指南这个板块，刚开始接到任务时就感觉这个板块不好做，因为大家对办事这块不太了解，而且这一块要涉及到各个方面的内容，范围比较广，收集内容时工作量较大。特别是有一个便民

提示，要收集到大家生活中的热点话题，然后在解决问题，任务量比较大。所以刚开始大家都摸不着头绪，后来大家一起讨论，在老师的帮助下完成了任务。所以在实习中能学到很多课外知识，对这段时间的学习我收获很多，体会最深的就是大家讨论问题时，各抒己见，然后再分析问题得出结果，有时因为一个问题大家花上一天的时间讨论，不放弃的精神啊。

这次实习，是进行实战性工作，所以大家都在努力的做，也希望能够对以后的生活和工作有所帮助。感谢老师给我们这次实习的机会，让我们深刻的了解到做好一个网站不是一朝一夕就能完成的，它要求有很大的耐性和较强的创新能力。所以在以后的学习工作中我们要加强自己各方面知识和能力的培养，做好每一件事。再次感谢老师!

最后，让我们再一次感谢老师给我们这次实习的机会，让我们在实习当中体会到了工作的感受，感谢老师对我们的培养与教导，谢谢!

**电子商务日报工作总结5**

在这一年的时间里，通过对电子务的认识，结合工作实际，对工作做如下总结：

>一、存在的不足

1、工作的条理性不够清晰，每天上班都没有一定的安排，看到缺乏哪种能力就学习哪种，目前，一边推广，一边做客服，一边写写文章，一边作作图弄弄网站，没有详实而主次的计划，但至少还是知道哪方面需要立刻完成，哪方面需要缓期完成，做多了就慢慢地有所体会，慢慢地加大进步，也希望在明年会得到更好的优化空间。

2、在工作期间，对工作认识不够，特别是刚来的时候，完全缺乏主动能力，对鞋业行情缺乏了解和分析，再一个就是对工作的定位不足，逻辑能力欠缺。

3、缺乏工作经验

对于电子商务这块，以前的我真的一点也不懂，也就是刘总的栽培和认可，让我学会了很多，虽然在整个过程中遇到了许多问题，不知道怎么推广，怎么去优化关链字，但利用身边资源和网络课程的同时，知道推广是一件长久的坚持做才能达到效果的事，贵在坚持。

4、为什么我们的鞋子没有形成销售：

因为流程的问题不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏，还有当时的设计，考虑不到位，不知道开淘宝店还是淘宝商城，现在选择了开淘宝店，对我来说是一件好事也是一件烦事，开淘宝店的目的是为了以后开商城打个基础，但凭现在的控制力度显然是不够的，现在的工作距离不够精细化，(还是流程问题)。

再一个就是开淘宝店什么迷惑都有，一人客户不满意，给个差评，整个店都跨下了，一个地方出错了，就扣分，比起商城没有什么优势，最郁闷的事——写了好几篇稿都给删了，我又没有打广告，接链接。

5、在阿里巴巴上，工作缺乏一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作回头看，但是缺少规律性，比如：在阿里巴巴上，很多功能都有修改更新的内容，就可以直接推广(诚信服务，专场报名，跟帖，活动报名，优质产品，回帖，发帖等等)，以前却什么也不知道，只有发现，才能实现精细化。总之，用一段话概括：

1.工作条理不够清晰；

2.对流程不够熟悉；

3.工作不够精细化；

4.工作方式不够灵活；

5.缺乏工作经验；

6.缺乏平时工作的知识总结。

>二、今年公司要开拓大领域

鞋子要形成大规模销售，今年货也会很多，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤垦垦，踏踏实实做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能，尽快的得到进步。以下是我今年提高地方：

1.要提高工作的主动性；

2.工作要注重结果；

3.今年工作要定目标，一切围绕着目标来完成；

4.把握一切学习的机会，平时要做总结；

5.多看，多学习，多做。

>xx年的工作目标：

今年我们要定一个鞋子销售的目标，淘宝上达到一个冠，年销售也就是1xxxx件货，人件利润xx元，年收入xx万，但必需得开商城，而且至少两个淘宝店，还要有专业的设计人才，在成本方面，一定要达到月销售量，可免房租，尽可以有是在两个月内实现，(月销售额达到xxx件)这是我对今年公司的动营目标，虽然做起来压力大，但有压力才有动力，只有朝着这个目标走，有信念就一定会实现，我们一定能做好的，也一定会做到。

**电子商务日报工作总结6**

一、 主要亮点

二、 存在问题

三、 今后下一步打算

一、新派淘淘乐

为了让新派会员实践商务技能，让同学们参与二手书籍交易的全过程，并在活动中得到锻炼，同时为外国语学院同学提供售卖二手书籍的平台，特举办新派淘淘乐活动进行二手书现场展卖。

二、新派电子商务社团“微小说”大赛

为丰富同学们的课余生活，为了让大学生更轻松的了解社会新事，也为发掘培养喜爱微小说的同学，有地方发展他们的特长，表现自己，同时激发同学使用电子商务平台的热情。本比赛通过网络平台，希望能引导同学们用善于发现的眼睛，用属于自己的语言表达自己的思想感情，一展自我风采，并让更多同学了解并喜欢上微小说，能投身与创作中，给大家贡献出更多更好的作品，更能提高同学们的写作能力，想象能力。

我们新派电子商务社团是一个利用网络技术平台展现当代大学生风采，丰富大学生活的团体组织。为了将网络技术与同学们的学习生活紧密相连，活跃校园文化，同时让跟多的人了解与使用新派网站，特举办新派微小说大赛。

创作网络微小说，字数在140字以内，作品要求原创，不得剽窃，分类：言情、搞笑、励志。要求短小精悍，语言简洁，结局出乎意料或引人深思。展现生活的苦乐，展现睿智的幽默。

三、校园寻宝活动

**电子商务日报工作总结7**

xx年来，县委、县政府紧紧围绕“实力工业、休闲城市、美丽乡村”发展战略，抢抓机遇、积极谋划，把电子商务作为助推经济社会转型升级的重要抓手，全面推进“电商换市”。在这过程中，尤其注重农村电子商务发展，积极与合作对接，农村工作走在了全国前列。下面就我县电子商务工作情况汇报如下：

>一、主要工作

（一）以“电商换市”为契机，推动传统产业转型发展

我县一、二、三产利用电子商务的氛围基本形成、程度逐步加深、普及面越来越广。一是工业企业广泛应用。我县113家规上工业企业中，90%以上建有网站，其中有20多家利用第三方交易平台销售产品。二是农产品网销取得成效。多家县级以上农业龙头企业在、、等第三方交易平台开设网店。今年，我县还与开展合作，胡柚首登聚划算线上热销，活动当天销售胡柚近8000件，约30吨。在众筹平台举行葡萄促销活动，开启了我县生鲜农产品网上销售首次尝试。我县“常发”牌山茶油和“瑞利丰”胡柚鲜果也先后在舟山大宗商品交易所成功上市。三是商贸营销模式与时俱进。县域重点商场超市、专业市场都建有门户网站，部分商贸流通企业已开展“O2O”运营模式，如金百汇超市，自建了面向超市农村消费者的网络购物平台，在乡镇、村设置了9个商品配送点。农家乐经营户也开始运用掌上APP拓展营销渠道。

（二）以“农村淘宝”为重点，有序推进“电子商务进万村”工程。

今年x月，我县与集团签订了农村淘宝项目战略合作协议，成为全国首批12个之一，首个农村淘宝项目试点县。6月6日，农村淘宝县级运营中心和首批10个农村淘宝网点同时开业。开业以来先后刷新当天成交额全国纪录（超万元）、单个村点单日成交额全国纪录（超万元），创下月份村均交易额及村日均订单量等多项全国第一。截至目前，已开展了三批淘宝合伙人招募，招募合伙人57人，建成农村网点57个。共完成订单52000余笔，总销售额达万元。另外，我县依托全省邮政系统的网及手机APP邮掌柜线上平台，以村邮站为主体，建设邮政农村电子商务服务网点68个，拓展了一系列农村便民服务；金佰汇也在10个行政村设立了农村电子商务服务网点。

（三）以扩充网店为推手，全面启动电子商务百强县创建活动

月份，我县召开了电子商务百强县创建工作推进会，对创建工作进行了发动和部署，并制定了《县电子商务百强县创建实施方案》，通过开展电子商务相关的知识普及宣传、创业培训等活动，引导全县规上企业、中小企业、专业合作社、个体工商户、来料加工户、种养殖大户、青年创业者等经济主体通过开设网店，参与到电子商务中。

（四）以“智网营销

一是与战略合作全面深化。今年，我县与公司签订战略合作协议，就打造成为四省边际“互联网+”制高点展开合作。据此，我县编制了电商+旅游发展规划，启动了县智。二是“互联网+”模式全面推广。研发移动掌上农家乐手机APP，开设快速订餐通道，已实现APP上架经营户28户。实施“互联网+ITV”，向农家乐经营户推送定制版农家乐信息，目前已完成平台建设，整理图片资料63份，拍摄宣传片3部。

三是网站平台建设全面加强。利用政务服务网、县政府门户网、旅游网、网等发布旅游动态，全面开展对外推介；与xx等网站合作，进一步拓宽销售渠道。指导旅行社、酒店等15家重点旅游企业利用电子商务创新运营模式。

（五）以“园区电商”为主体，加快打造产业集聚

一是引导有限公司创办电子商务孵化园，建设3860㎡办公楼和2024㎡的物流仓储，入驻企业20家。

二是引进电子商务有限公司，建成拥有400㎡办公面积和2024㎡仓储面积的青年网商创业园。

三是整合城东新区旧厂房，改造建设电子商务产业园，项目已签约并将于年底正式开园，目前已完成招商15家企业。

四是鼓励有限公司利用闲置厂房筹建帮帮电子商务创业园，目前已完成园区建设，正在开展对外招商。

五是就城东新区电子商务产业园项目与3家投资商进行洽谈，正在制定可行性研究报告。

（六）以通讯物流为基础，完善电商服务设施。

一是宽带建设成效显著。统一采用目前最先进的网络设备，搭建本地宽带城域网和宽带单位业务网，实现了全县所有乡镇千兆全覆盖。

二是无线网络实现突破。我县已实现全县范围2G、3G网络的全覆盖，4G网络城区与乡镇的全覆盖，政府办公场所、医院、学校、车站、购物中心、广场、旅游集散地等核心区域无线WIFI全覆盖。今年我县还拨付40多万元，推进重点民宿村新建无线WIFI网络，目前已完成长风村、弄坞村、徐村村、路里坑村、黄塘村的覆盖工作。

三是物流项目有序推进。新都物流中心项目已完成工程总量的65%，预计xx年x月竣工投产。安能物流项目已签订了战略合作框架协议，将建设货物运输集散中心、汽车后市场服务基地等。芳村物流综合服务中心和浮河物流仓储综合服务中心已通过决策。

（七）以培训基地为载体，全面铺开电商人才培训工作。今年，我县出台了《县电子商务人才培训基地认定办法》，认定县职业中专、职业培训学校、县锦绣职业培训学校为我县第一批县电商培训基地，计划今年培训5期，培训专业人才500人。依托三家培训基地，我县相关部门有针对性地开展各类电商知识普及和培训，如：团县委开展农村淘宝相关培训20期，培训1500人次；县人力社局开展了农村电子商务创业服务指导培训2期，培训100人；县农办安排了培训资金20万元，开展了掌上农家乐培训2期，培训经营户58户；县妇联组织农村剩余劳动力开展来料加工电子商务培训2期，共培训50人。截至目前，全县已开展各类电商知识普及及培训69期，普及培训人数达万人次，其中专业人才培训1000余人次。

>二、亮点创新工作

（一）树立标杆，发布全国首部农村电子商务建设规范与评定标准

该标准从服务职能、服务点建设、业务覆盖、合伙人培育、政策扶持、公共配套等6个方面对农村电子商务建设进行了标准化规范，为今后全国的农村电子商务发展树立了新标杆。同时，我县还制定了《县级部门农村淘宝工作指南》、《乡镇级农村淘宝工作指设、业务覆盖南》、《村级农村淘宝工作指南》、《农村淘宝合伙人工作指南》、《农村淘宝答疑解惑》“4+1”工作手册，对相关工作的开展起具体指导作用。

（二）创新模式，建立村淘合伙人四级导师制

为了提高农村淘宝合伙人的综合素质和业务水平，我县建立了村淘合伙人四级导师制，由县委县政府分管领导任县级总导师，乡镇领导任责任导师，村主职领导任操作导师，县域各内电商企业主担任合伙人的业务导师，从政策扶持、创业理念、资源对接、业务指导等角度入手，为合伙人量身打造“成长模式”。

（三）彰显风采，电子商务品牌进一步打响

我县在集团召开的第二届中国县域电子商务峰会上，荣获创新型示范县称号，成为全国三个示范县之一。先后有来自内蒙古、江西、四川、湖南、广西、河北、重庆等十几批考察团慕名而来，对我县农村淘宝县级运营中心，新昌乡黄塘村、镇村等村级淘宝服务站进行实地考察。月下旬，淘宝大学县长电商研修班在我县举办，53名来自全国各地的县委书记、县长及其他县领导齐聚，听取我县发展农村淘宝的理念思路，交流考察心得体会。今年x月起，领路人高级研修班将我县列入培训基地，定期组织其他省份相关部门领导来我县开展培训班，更进一步宣传了我县电子商务发展新面貌。

>三、县电子商务发展存在问题

一是产业集聚缓慢。我县真正辐射力强、带动示范效果明显的电商交易平台和第三方服务机构仅有寥寥数家，且仍处于发展起步阶段。我县尚未建成一个功能完善的电子商务园区，各网点间缺乏资源、信息共享，集聚效应未有效发挥。

二是发展优势欠缺。我县农业产业规模小，缺乏大型农业基地，未能形成农特产品中转集散中心，暂时无法满足电子商务带来的广阔市场。同时，高铁与我县失之交臂，一定程度上弱化了我县的区位优势。

三是产业配套滞后。硬件方面，我县缺少可用于盘活的面积较大的固定资产。仓储、现代物流等支撑体系发展滞后，物流企业以大宗货物运输为主，快递业务量少、成本高。农村淘宝“最后一公里”的物流有待提速。软件方面，信用认证、标准制定、技术支持、品控管理等配套服务发展缓慢。

四是专业人才匮乏。缺乏一批实力雄厚、经验丰富的电商产业领军人才。电商创业人才，特别是农村电商人才难发掘，管理人才难引入，实用人才难留住。

>四、下一步工作打算

（一）优政策，发挥引领带动作用

我县电子商务产业政策出台于20年，通过两年的试行，对我县电商产业发展起到了较好的促进和带动作用。但由于是首次出台，在具体操作过程中，存在标准界定模糊、指标落实难等问题。目前，我县正在根据当前电子商务产业发展的实际情况，深入开展调研，对政策进行修改和完善，既要扩大政策的受众面，又要强调政策的侧重点，既要提高标准又要细化指标，既要发挥龙头企业的示范作用，又要鼓励青年网商创业创新，使电子商务发展专项资金发挥更大的政策效应。

（二）抓招商，增加存量提升质量

一是鼓励电子商务孵化园、电子商务园、茂林电子商务产业园开展对外招商，力争引进一批电商龙头企业及设计、美工、技术服务、金融机构等电商配套企业，打造县电子商务生态圈。

二是加快城东新区电子商务产业园对外招商步伐，促进项目尽早落地。三是盘活新都工业园区、城东新区等地的旧厂房，积极包装项目。

（三）推重点，推进农村淘宝项目

一是持续加快村淘合伙人成长。继续按照“选人不选点、固点不固人”原则，分批次开展农村淘宝合伙人及村级站点筛选建设工作。健全农村淘宝合伙人管理考核办法，提升合伙人工作效能。

二是着力拓展村淘消费市场。实施“三个一百”计划（即：建立一百个老头老太太粉丝群、紧密联系一百户村民、发掘培养一百个志愿宣传员），健全村淘粉丝档案。建立“问题导向”制，围绕质量保障、售后服务等，创新促销手段，进一步拓展村淘消费市场。

三是做好农特产品上行前准备。与公司保持对接，加快完善我县农村物流、仓储、网络等基础设施。推进现代农业产业发展，提升农特产品品质、保障总量供给。为实现“网货下乡”和“农产品进城”的双向流通做好准备。

（四）建平台，提升公共服务能力

一是切实发挥电商协会功能。推动电商协会建立行业准则，规范行业行为，形成合作共赢、抱团发展的良好氛围。

二是加快推进县级电商公共服务中心建设。加快县级电商公共服务中心及电子商务服务联络点的建设，整合各类资源，形成覆盖全县的电子商务公共服务体系。

三是继续完善农村淘宝县级运营服务中心。加强与对接，在物流中转、仓储管理、产品展示和人员培训方面深化合作，切实发挥农村淘宝县级运营服务中心枢纽作用。

（五）强配套，优化产业发展环境

一是加快网络工程建设。今年计划投资2024万元进行宽带光网建设，覆盖城区和180个行政村，宽带入户达到百兆以上。新增4G站点18个，对偏远山区进行2G、3G信号补点。

二是完善仓储物流配套。推进新都物流中心项目建设。对接安能物流项目，细化投资内容，加快项目建设。

三是建立质量监控体系。建立高标准的产品质量监控体系，出台相应的管理办法，为下一步农特产品上行通道的打开做好准备。

（六）争排名，跻身全国电商百强县

持续深入开展百强县创建活动，力争在年底前完成农村淘宝、产业带等平台新增注册网店5000家，年销售额24万元以上的网店100家，全年月均发生网购账号5000个的目标，力争创建一批电子商务示范乡镇（街道）、示范村及示范单位，成功进入年度全国电子商务百强县。

（七）育人才，增强电商发展后劲

一是开展电子商务知识普及。免费开办电子商务知识讲座，让更多社会群体了解电子商务基本知识。

二是健全电子商务培训体系。通过网商创业服务中心、创业基地及培训基地，努力培养一批电子商务领军人才。

三是深化“地校对接”战略。深入推进“地方+高校”战略，根据产业需求，向高校“预约”专业和电商人才，培育壮大电子商务从业人员队伍。四是吸引电商人才回常。赴各地开展电子商务推介会，吸引籍电商企业家、电商人才和创业青年回家乡投资创业。

**电子商务日报工作总结8**

\_\_年，是中国电子商务市场的飞速发展的一年。数据显示，仅前三季度，我国电子商务整体交易规模已达到5万亿，预计全年交易规模将达7万亿。\_\_年也是中国电子商务市场的开始转型的一年，其中B2C领域发展最为迅速，京东、凡客、当当、卓越等巨头的规模效应也更加的明显，而中小电商企业的生存却更加的困难;团购市场则是从“百团大战”，进入寒冬期，倒闭、裁员大量出现。不过，热闹的中国电子商务背后，却是电商企业激烈的价格竞争导致的高投入、低盈利现状的出现。\_\_年的电子商务市场出现了以下几种情况：

1、传统企业纷纷介入电子商务

苏宁、国美等传统企业纷纷加大了对电子商务领域的拓展力度。不得不说，现在“火爆”的电商市场状况，是绝大多数传统企业没有预料到的，虽然他们错失了主导电子商务市场的良好时机，但是凭借他们自身丰厚的实力，在未来的电商市场分一杯羹，是没有任何问题的。在即将到来的\_\_年传统企业在电商领域拓展趋势也一定会更加明显起来。

2、电商企业业务扩张

过去的\_\_年里京东、凡客、卓越等电商巨头都纷纷转向多元化经营策略。以起家于电子产品的京东来说，其业务范围已经从电子产品，拓展到图书、服装、鞋类、箱包等等各种渠道，各个领域，其产品也越来越丰富起来。而卓越亚马逊也从单纯的图书销售，转向尝试销售各种产品。以服装类的凡客诚品，也开始拓展到更多品类的商品销售。当当就跟不用说了。不仅如此，各大电商巨头更加是极力拓展自己的业务覆盖范围。

3、价格大战持续高涨

“便宜才是硬道理”，现在电子商务市场正印证着这句话的正确性。无论是B2C还是B2B、C2C领域，也不管是垂直电商还是综合平台，价格优势才是目前确定其生存的优势。\_\_年电商领域的价格大战可谓是激烈异常，但是即使到了20\_年这种趋势也还是无法避免的。

4、中小企业及个人的经营更加困难

随着，淘宝商城宣布涨价，激烈的市场竞争，导致了电商市场运营成本的上升，中小企业及个人的电子商务道路更加地难以前行。各大电商巨头的融资的纷纷成功，进一步增强了他们的实力和市场竞争力，越来越疯狂的价格战，让资金本就紧张的中小型电商企业和个人企业根本就难以参与竞争，处于越来越恶劣的境地中。

从中国电子商务发展趋势看，\_\_年的电商企业想要在激烈的竞争中获得一份优势地位，首先必须做好产品和服务的质量，其中物流不畅则成为一大难关。物流不畅带来的巨大问题，在以往的交易活动中已经有了充分的体现。解决了物流问题的企业，必定能在未来的竞争中握有更大的优势。未来电商行业也必将向着专业型和细分型发展。专业性更强的企业能够针对所在行业类型领域，提高服务能力和质量，并能够降低交易成本，因此在获得更好利润的同时，也能够给消费者带来可观的回报。例如，针对箱包行业实行专业运作的麦包包，就取得了很大的成功。再如，定位于服务家居行业的居品氏商城，针对家居领域提供时尚、有创意的专业家居用品服务，其引领的行业规范性和先进性，一定能够在未来的电商领域赢得很大的影响力。麦包包和居品氏等的出现，正说明了中国的电子商务市场开始向着理性和规范的方向发展。

相信中国未来的电子商务市场一定能够向着更加规范和良性的方向发展。

**电子商务日报工作总结9**

在过去的一年中很有幸加入到\_\_\_公司来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将工作情况作简要总结：

>一 、不断加强学习，素质进一步提高

具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。一年以来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是重点学习了产品知识;二是学习了与电子商务部门相关的规章制度;三是在前辈指导下联系实际学习电子商务的工作技巧，注意收集相关信息。对公司领导各次会议中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰;四是尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同事学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。可以说在这一年中，由起初的凭借兴趣入门逐渐过渡到现在能独立处理部分事物并对这项工作始终持有浓厚兴趣。

>二 、踏实肯干、做好本质工作

我的主要工作内容是客户服务，完整的工作流程可以体现为熟悉店铺情况了解上架产品信息—客户接待—订单处理—售后处理和评价管理。前期在淘宝平台运用，收集商品网络信息做得比较充分。客户接待可以说是比较重要的一个环节，是我们产品信息输出的直接窗口，在这一年的是实际操作里，我秉持着巨细靡遗的态度，在不断总结日常工作提升交流技巧的同时，参看一些优秀的实例和经验分享，逐步形成了日常工作体系，对工作技巧进行不断的更新和查漏补缺。

订单的达成以及售后处理过程，现阶段已经掌握比较高效的订单处理、统计的方法，在售后问题中，能有效解决普遍问题，对于少有的复杂的难以处理的问题，做到第一次看、问，看前辈同事怎么处理，问与之相关的生产、销售等各环节明细，再次遇到同类问题可以独立解决。

>三 、不足待改进之处

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的重点。

1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性、提高时间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己。

3、精于专业技能，勤于观察总结，尽量将工作总结规范化、数据化、直观化。

>四 、岁首年终，一年之计在于春

1、能力学习和素质提升是一个推陈出新的过程。随着公司发展和电商部规模的扩大，可预见更多的产品会面世，会接触到更广的客户层面，所以产品知识的更新、学习，客服经验的总结、完善，是需要始终坚持的过程。对于新产品的网络推广，结合已有案例，配合部门各位同事共同努力将是下一阶段的工作重点。

2、树立全局观，加强兼容性发展。电子商务部门的日常工作与生产销售各个部门都紧密相关，客户服务工作也与部门内策划、运营、推广等等分不开，所以在做好本职工作的同时，个人需要加强各方面信息的涉猎，对各个职责岗位有所了解，加强沟通，互相进步。

3、危机公关和关键点控制。尤其在活动期间工作内容增加，许多电子商务工作中的细节问题逐渐显现出来。客服事务中的应变、处理是最直接最有效解决方法，所以在历次活动中注重并总结这些关键部分会使工作开展更加效率;历次活动中存在的不足也积累了经验教训，预先的判断、危机意识的培养会使工作的开展更加游刃有余。

一年时间里，公司氛围、人文气息、工作状态都深深吸引着我，崭新的一年相信我会与\_\_\_共同成长!

**电子商务日报工作总结10**

为认真贯彻落实金溪县打击和处置非法集资工作领导小组的通知精神，为全面彻查我市非法集资隐患，将非法集资消灭在萌芽状态，规范我区金融市场秩序、维护社会安定，根据区打击和处置非法集资领导小组办公室《关于开展非法集资专项整治行动的通知》要求，我局高度重视，积极组织开展了典当行业和电子商务企业非法集资风险专项排查工作。现将排查情况汇报如下：

>一、加大宣传力度，切实增强社会公众的法律意识和对非法集资活动的抵御能力。

加强对社会非法集资之危害性的宣传，提高认识，确保稳定发展。并宣传国家有关防范和处置非法集资活动的各项政策措施，增强公民的风险意识和辨别能力，从源头上杜绝非法集资滋生和蔓延。

>二、开展风险排查，认真做好对非法集资活动的监测和预警工作。

根据区打击和处置非法集资工作领导小组传达的精神，我局迅速行动，深入推进清理排查工作。对全区所有典当公司和电子商务企业进行有无集资情况排查，摸清底子。

>三、现场开展面联合检查。

6月中旬至8月份，我局积极配合市商务局对辖区内典当公司就经营情况、证照情况、防范和打击非法集资宣传情况、安全防范设施情况、当票管理情况等方面开展了现场检查，对易发生非法集资行为的商务领域加强预防宣传。通过对企业的实地调查、查阅银行对账单、注册资本、财务状况、当票使用、业务结构、当金发放、息费收取、规范经营等，切实掌握典当公司的经营情况，是否有违规资金运作，争取对有苗头风险做到及时发现，尽快处理，同时，与与典当公司、电子商务公司负责人签订了规范经营承诺书,完善企业责任义务，明确非法集资处置措施，坚决杜绝非法集资。

>四、下一步工作打算。

为了进一步做好非法集资监测、预警、防范、打击工作，维护正常的金融秩序和社会稳定，保护广大人民群众的切身利益，在下步工作中我们将进一步提高思想认识，及时预防和遏制非法集资的产生，密切配合好有关部门开展的专项整治行动坚决打击非法集资活动;加强防范宣传、形成整治合力，切实增强社会公众的法律意识和对非法集资活动的抵御能力。

**电子商务日报工作总结11**

回顾今年以来的工作，电子商务局在各级领导的关心，指导下，在各相关部门的支持下，专业坚持以重点发展短信高效业务，快速推进航空电子客票，网站等新型业务，稳步做好代办类业务的工作思路，较好的完成了上半年各项工作，现将上半年的主要工作及下半年的工作计划总结汇报如下：

>一，总体完成情况：

无锡全区：1—6月份，完成信息业务收入：979。89万元，完成全年计划的：52。54%，与去年同比增长27。34%;完成分销业务收入：260。97万元，完成全年计划的：51。17%，与去年同比增长340。76%;完成网站业务收入：46。17万元，完成全年计划的：54。31%。较好的完成了上半年的各项经营工作。

无锡市局：1—6月份，完成信息业务收入：500。90万元，完成全年计划的：50。09%，与去年同比增长21。91%;完成分销业务收入：117。72万元;完成网站业务收入：46。17万元。

1，稳步推进基础业务，调整优化业务结构，快速发展高效业务。

1—6月，代办电信业务受到流动资金紧张以及运营商政策调整等不利因素的影响，业务规模的发展受到了制约。我专业采取了一系列积极的应对策略，对运营商，上游，下游各级代理渠道积极沟通与走访维护，在不利条件下扭转了部分代办电信业务(代售卡，代放号等基础性业务)的下滑趋势，保住了原有规模。话费分成类业务，由于市场整体趋势的萎缩，目前此业务仍本着积极维护存量用户，开发新用户的原则，争取减缓下滑态势。

业务结构的优化好坏将直接决定我专业的收支差完成情况，所以我专业从可持续发展的认识高度出发，确定了调整优化业务结构的必要性和重要性。并将短信，航空电子客票，世博门票，网站，邮政积分卡作为今年重点发展的业务;进一步优化业务结构，为电子商务业务的后续发展奠定扎实的基础。

2，狠抓重点业务的发展。

(1)短信业务是电子商务的一项木本业务，20xx年专业针对短信业务开展了短信业务劳动竞赛活动，并与相关责任部门签订了目标责任书。为了有效推动短信业务的发展，专业安排专人包片挂钩服务，每月对相关网点进行走访，指导，及推广一些好的经验，做法，使短信业务取得了迅速的发展。截止到6月底，“账户变动通知“短信有效用户数累计达：143974户;1-6月全区已实现短信业务收入：381。89万元(3\_7%)。

无锡市局：邮储短信新开户加办率，汇兑短信加办率，速递短信加办率，邮储短信有效用户数呈现逐月增长的态势。其中：6月份邮储短信新开户加办率达到了90。26%，汇兑短信加办率达：53。13%，速递短信加办率达：70。60%， 1-5月邮储短信有效用户数净增了7226户(6月份发展的6525户在线用户将在7月份扣款)。截止到6月底，“账户变动通知”短信有效用户数累计达：71906户;1-6月已实现短信业务收入：183万元(36。53%)。

(2)票务业务是一项轻型高效业务，特别是代理公路客运票，通过与移动公司，客运公司合作，年初开展了“充值送路费活动“，通过此活动，市局1-6月共销售长途汽车票：205887张。这主要是由于通过多次项目营销，“买车票到邮局“已在百姓中形成了一定的影响力，树立了邮政为民服务的良好社会形象。

针对世博门票业务，在局市场部的支持下，开展多种方式的宣传，提升邮政代理销售世博门票的影响;同时专业自身也加强市场调查，细分市场，明确目标客户，重点对部门，银行，保险，大专院校等单位开展了形式多样的推广与营销。截止到6月底，已销售世博门票：43350张(其中市局30957 张)，提前6个月完成了今年的一项重点经营项目任务。因为受世博局调控的因素影响，目前世博门票出现了一票难求的现象，影响了票量的继续提升，一定程度上挫伤了大家的业务发展积极性。不过我专业通过加大世博优惠票的销售，及时引进“世博单月票”和“世博直通车”等举措方便了客户的世博之行。20xx年上半年全区世博门票收入已突破了100万元。

航票业务是一项专业性强，竞争激烈的业务。为加快航空电子客票的发展，在专业内部抽调精干人员，成立航空电子客票项目组;同时在五爱支局设立了票务专厅，走专业化的经营之路。针对网点营业员，专职营销员，非营部门开展了多次业务操作，营销等方面的培训，保证了业务正常的开展。通过今年上半年开展了“劳动竞赛“和“专项营销活动“后，目前航空客票业务量与前两年相比出现了较大增长幅度，但离省公司的要求还有一定距离，按邮政在无锡市场上的占有率来看，还有往上拓展的巨大空间。

3，分销业务是今年年初刚整合到电子商务专业的一项业务，专业通过市场调查，根据市场需求，本着优质，优价，适销对路的原则，优选上游供应商。同时加强直营店，加盟店等渠道建设;抓住“春节“，“端午“等节日营销的契机，及时制定并下发了各项营销方案;市局1—6月份累计完成分销业务收入：100。07万元。

4，根据省公司部署，按序时进度完成了网站上游客户的发展，同时通过大客户营销，项目营销，网点推介等方式，积分卡的销售出现了快速增长，并利用积分卡实现了与网站的联动发展。

>二，存在问题

1，航空电子客票，邮政积分卡，网站是邮政业务转型推出的新型业务，在业务开展中发现了一些问题。

主要表现在：业务专业性强，后台处理支撑不到位，前台受理不熟练，营销人员对新业务所掌握的知识也不全面;部分人员产生了畏难情绪，制约了业务健康，快速的发展。

2，代办电信业务经过几年的发展，已达到了一定的规模，同时由于受运营商政策的调整，业务发展缺乏后劲。

>三，下半年工作计划

1，加强培训。电子商务局上线的新业务很多，其中有一些业务还是有一定专业性的。针对业务开办初期和发展中发现的一些问题，我专业将采取集中培训，安排人员现场指导，欢迎操作人员到电子商务局现场观摩学习等方式，进行有针对性的培训，指导，并将对培训结果予以考核，确保培训质量。通过培训，快速提高各层面人员的能力，为业务的开展起到积极的作用，提升业务的市场竞争力。

2，加强宣传。电子商务局的许多业务都是新业务，而且有些业务在无锡地区的市场竞争很激烈，但客户对邮政开办这些新业务的认知度还很低。后期要通过多种媒体途径，加强新业务的宣传工作，在全区范围内营造业务氛围。

3，聚焦短信核心业务，超常规发展短信。制定并启动下半年新一轮短信“达标“专项营销活动，将短信业务抓得更紧，更实，更主动，确保全年各项短信业务指标的完成。通过多次项目的带动后要把短信业务作为一种常态业务来健康有序地发展。

4，加快航空电子客票业务的发展速度。在薄弱环节下力气，突破瓶颈，加强营销力度，千方百计抢占市场。加大基础网点特别是骨干网点的出票量，加强后台支撑服务能力，助力航空电子客票的拓展。

5，加大上游客户的营销力度，提高上游客户的质量，做到量质并举。做好网站直营店的维护，运营，产品丰富工作。逐步提高网站收入。

6，分销业务要突破常规，开辟新路做大做强中秋市场，争取抢占更多市场份额。按省公司要求创新发展，做好“苏邮惠民“直营店，加盟店的拓展工作。确保年内完成省公司的目标，同时做到“建得起，存得住，有效益” 。

7，全力以赴，扎扎实实推进代办类信息业务，保住现有规模。

8，完善内部管理，精心组织，在服务创新，管理创新下功夫，优化作业流程，做好各项业务的服务，支撑，保障工作。

**电子商务日报工作总结12**

在公司做客服已经是有两年的时间了，第一年的那时候，还没有那么熟悉电商客服的工作，但是这一年来，可以说是我有突破的一年，不但业绩不错，我自己也是学到了很多的电商方面东西，现在就这一年的工作做下总结。

>一、在学习方面

除了继续加深客服的沟通技巧，熟悉新的产品，我也是对运营方面的知识做了一些学习，作为电商客服，日常里和客户沟通，在线上销售产品，这一年里，我在销售的同时也是对销售技巧再次做了学习，有了更深的体会，在实际的工作中，也是懂得该用什么样的技巧去做，去认真的把工作做好，每个月公司都会推出新的产品，为了能更好的去销售，也是部门会组织培训产品知识，在了解了产品之后，也能更好的去给客户推荐，同时我也是不满足于仅仅做好客服的工作，我也是希望自己能对店铺懂得更多，明白一个店铺应该是怎么样的去做好的，该如何的去做推广，如何的让客户找到我们，从而能销售，这些运营知识的学习也是让我的知识面更加的广阔，对于电商行业有了更多的了解。对今后的晋升或者转岗都是有帮助的。

>二、在工作方面

日常我都是通过线上的软件和客户沟通，将我们的产品推荐给客户，回答客户的问题，同时一些售后的问题也是进行回复，除非太忙，或者必须售后去处理的，我一般都能自己帮客户解决，也是给客户留下一个好的印象，能让客户如果下次有需求，可以再来找我。领导分配下来的销售任务，这一年来，我都较好的完成了，而是还是超额的，这也是我平时接待客户的过程中做好了服务的结果，很多客户二次回购，或者介绍客户过来，都是直接找我，也是给我的业绩带去了很多的帮助，让我能轻松的完成年度的目标。

新的一年，我也希望我在本职岗位上继续做好销售的工作，同时能有机会去做一些运营的工作，让自己的职业道路更加的宽广，同时让自己今后能有机会做到店长的职务，作为店长，对整个店铺都是需要去负责的，需要学习和了解的东西也是很多，也是我新一年想去争取的目标，但在这过程中也是要学好运营，学好推广，这样我才能做好。同时在工作的时候，也是多去发现自身不足的地方，让自己不断的去改进，去变好，只有这样，我才能变得更加的优秀。

**电子商务日报工作总结13**

今年，学院应电子商务的发展趋势和市场上对电子商务人才的迫切需求，在全校开设了电子商务课程。这学期即将结束，本人就全校电子商务课程的教学进行简单总结，明确不足，吸取教训，自我完善。

这个学期本人主要担任113会计1班、12市营1班、2班、12国贸1班的电子商务课程。12个班级各有特点，有本科班，有专科班，有毕业班，有非毕业班，有自考班和非自考班。为做到因材施教，对每个班级都采取不同的教学方法，针对不同的专业讲授不同的教学内容，对教学内容的深浅把握也要有差异，《电子商务概论》课程本身又是交叉学科，不但涉及内容较广，而且各章节内容相对独立，前后关联性不大，又要同时具备较强的实践性，对任课教师就提出了较高的要求，首先必须具备比较全面的电子商务专业知识，其次要求具备丰富的教学经验，另外还必须具备丰富的电子商务实践经验。这些对我来说，都将面临新的挑战。然而，为保证每一堂课的教学质量，我从不敢放松，尽自己所能，采取多种教学方法，多种授课形式，把课上好。

现将这学期电子商务的教学工作进行简单汇报。

>一、教学主要收获

（一）教学方法的应用重在培养学生的学习兴趣

教学实践表明，教学效果的好坏在很大程度上取决于学生对本学科是否有兴趣。为培养学生的学习兴趣，激发大家学习电子商务的积极性，我采用比较生动形象的教学手法，把任务驱动教学，案例教学，现场教学，网上实战，角色扮演法等教学手法应用到自己的教学中。

首先，上好第一课

通常学生对新课程的第一讲是充满期待和热情的，为抓住学生的这一心理，精心设计第一讲的教学内容。很多人在第一堂课上用什么教学方法上花了很多心思，我则反其道而行之，没有采用特别的教学方法，而是尽可能用流利的语言脱稿讲述非书本内容，而是给同学们介绍当今中国电子商务的核心代表阿里系以及其旗下产品，包括阿里巴巴的发展历程，淘宝网、支付宝的诞生，与雅虎的纠葛，现在菜鸟物流的新平台建设。当然最重要介绍的还是这些产品的缔造者――马

云，马云作为中国电子商务教父，个人魅力暴棚，同学们的眼睛里闪烁出崇拜的光芒。基于此，再逐渐引入电子商务的概念等内容，这样的方法更容易接受。

其次，课堂讨论法，让同学们善于分析问题

课堂上多次开展讨论，比如，针对20xx年央视二套的年度经济人物的颁奖典礼的晚会现场，代表传统实业万达王健林和代表电商经济的马云的1亿赌局，以及20xx年同样的这个晚会现场，代表传统实业的格力董明珠和代表电商经济的雷军的赌局10亿升级，同学们对此做何感想，将学生分成了正反两方 ,一方代表电子商务 ,另一方代表传统商务 ,双方就两种商务模式的优缺点展开激烈 的课堂辨论 ,最后由我给出综合意见，这个辩论取得了非常好的课堂效果。

再次，角色扮演法，让学生身临其境

为了让学生能亲身体验 B2C、B2B、C2C等各类网上交易的前台和后台业务流程，利用三周时间，应用我院引进的专业电子商务软件－浙科电子商务模拟教学软件，使每一位学生都能通过实验扮演电子商务活动中的各类角色，身临其境进行网上业务操作。如在电子合同实验，可以将两个学生分成一组，一方扮演甲方，一方扮演乙方，学生可以在电子商务模拟环境中完成从询价、报价到洽谈合同条款、在线签订电子合同的整个电子合同业务流程，这类实验不仅使学生的学习兴趣倍增，而且培养了学生的实务操作能力，使学生在实际操作中深刻理解电子商务，体会电子商务。

最后，网络实战法，让学生真实对接电子商务学期的后四周，带同学们到东二栋机房开展网络实战，开网店，做推广，实现交易，线上运营。虽然时间很短，所授内容不可能涉及所有淘宝内容，但大家无论是课堂还是课下，参与度都非常高。因专业不同，服装类班级，侧重讲开设服装网上商店，经贸类班级则没有明显的行业分别。淘宝开店，虽然大家兴趣都特别高，但同时也都面对一个很大的困惑，很难有流量上，乃至交易上的突破，为了激发大家的创造力，课上引入了很多淘宝奇葩卖家的奇葩店铺，增加大家进行网上经营的信心和坚持不懈的努力。

另外，在教学中，还经常结合当今的实事热点，比如最近一年炒的特别火的O2O电子商务，二维码，微支付等内容，引入课堂，并且花四节课时间讲述这部分内容，因为这代表了电子商务未来的发展方向。为了提高课堂的互动性，在课堂上用案例教学已是非常常的方法之一，在这里就不一一详加阐述。

（二）教学方式的应用在于给学生不断创造新鲜感

这个学期总共十六周，这十六周的时间不断更换授课地点，如前三周在教室，四到六周到多媒体，七到九周到机房实训，十到十二周又回多媒体，十三到十六周到东三栋电子商务实训室。更换教学地点最大的好处是满足教学需要的同时避免学生在同一环境下引起的视觉疲劳。

（三）依据课程大纲调整重新编写教案，制作全新教学课件

这一学期针对不同专业，重新调整了教学大纲，如服装类班级没有涉及过多的技术内容，面对毕业班，更注重实用性强的应用，把物联网，O20，移动电子商务，大数据营销及网上开店融入大纲。经贸类班级则需要一定的技术基础，又要偏向于经济管理方面，如在大纲里融入物流，供应链，电子商务战略管理，电子商务项目建设等内容。依据大纲的不同，重新编写了教案，并且全部重新制作教学课件，图文并茂，把教学的最新内容悉数展现。

（四）作业与实训报告的布置，重在锻炼学生分析问题，解决问题的能力 严格杜绝作业走过场，随意布置作业，应付检查。一般给学生布置的作业都偏向于案例分析，或者对电子商务热点事件发表自己的看法。作业不在多，而在精，重在提高学生分析问题和解决问题的能力，尽量减轻学生的作业负担。在作业的修改上，我都尽量对得起每位同学的付出，每次做到认真及时修改学生的作业，写上不少于20个字的评语，对于在作业中出现的问题能够给予纠正，帮助学生梳理思路。

>二、教学中存在的主要问题、原因及整改措施

（一）电子商务涉及的知识覆盖面宽，很难样样精通－要不断充实自己这个学期所授班级多，专业多，要依据不同的专业方向讲授不同的内容，教学难度高，对老师的要求也比较高。比如，服装类班级，重在偏向服装电子商务，但对于服装方面的知识，我没有通过专业的学习，了解的内容不多，所以很多满足同学们的切实需求。另外，经贸类班级，除了电子商务经营方面，还有很多技术问题需要攻克，但这些是我的弱项，对课堂内容的深度把握上会显得有些避难从易。

在今后的教学中，我将充分利用课余时间，丰富自己的知识面，不管是经贸类，技术类，服装类，我都随着教学需要，不断填补自己的知识空白，满足多方面的多专业的教学需要。

（二）课程内容以讲理论为主，实践环节薄弱－要加大实践教学比重

虽然这个学期共安排了七周的上机课，仍有九周时间讲理论。如果从培养应用型人才的角度上说，实践还是比较少。因为理论内容枯燥，抽象不好理解，过多讲述理论不适应学生的学习需要，也很难激发学生的学习兴趣，也给自己的日常教学带来不少困难。所使用的浙科电子商务模拟教学软件，实践环节有些老套，只是传统电子商务的业务流程实训，一些新型电子商务比如移动电子商务，O2O等方面的新流程还没有融入进来。所以在这一点上还是没能很好把对市场上最新的电子商务模式让学生动手实践。

在今后的教学中，我会逐步扩大实践教学的比重，尽可能用七周左右的时间把电子商务的精华理论讲完，其他时间全部用于提高学生实践操作。另外，在应用以前的网上智邦国际免费教学软件的基础上，找更多的免费软件给学生实习操作，让学生尽可能接触更多的更新的电子商务实践内容。

（三）教学资源有限，教材内容滞后－要借助多用渠道，获取更多教学资源 电子商务这门课程时时更新的理念，新的技术。因教材内容滞后，想要把电子商务的精华部分带到课堂，就要搜集充分的教学资料，但是有关电子商务方面的免费资源太少，所以往往想讲述最新的电子商务动向，就会因为手头的资料不够很难深入剖析讲解。

希望学校的图书馆多引进电子商务方面的书籍或者数字图书馆多引入免费阅读资源，做为教学参考资料。

（四）缺少实践教学的经验－要寻找更多的学习机会

虽然在课堂上有实训内容，也有网上开店内容，但这些只是电子商务实践领域里的九牛一毛，比如淘宝网的卖家后台丰富到精细到一天不学，就有可能赶不上发展的节奏。因本人时间有限，很难具体深入的细致的学习到每一点，对于实践教学中出现的个别细微问题，很难有的放矢。

首先，希望学校为我们提供更多的学习机会，提供更好的学习平台，特别是到电子商务发展最快的地区或者一些知名电子商务企业学习，锻炼。其次，我自己也利用自己的业余时间不断学习充实开网店的知识，网上自费学习了很多这方

面的视频课程。最后，积极参加电子商务企业百度大数据营销的教师培训交流会，学习到了专业最前沿的知识。希望以后多多参加类似的活动。

以上是本人对这学期简单的教学总结，我深知，在实际教学中，还存在这样那样的问题，我会努力，不断提高。也衷心希望领导针对教学中的问题进行批评、指正，给出宝贵的建议。

**电子商务日报工作总结14**

时间过的真快，转瞬间一学期又过去了。回首这一学期来,本人按照教学计划、新课程标准，认真备课、上课、听课、评课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导。虽然时间紧迫，但我们却如期完成教学任务。做到有计划、有步骤地引导学生进行复习，并做好补缺补漏工作。一个学期来，我在教学方面严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。现将一学期的工作总结如下。

>一、扎实做好教学常规工作。

1、课前备好课。

(1)认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。教材中的基本概念的掌握程度对于学生是相当重要的，再讲解概念过程中，我既注意了概念的科学性，又注意概念形成的阶段性。并且能够多举实例，使学生逐步的理解概念的内涵，外延。在教学中我特别注意循循善诱，由潜入深的原则，对于某些不能一次弄清楚其内含的概念，我在教学中尽可能用通俗易懂的语言，帮助学生逐渐去理解以及掌握，并注意引导学生再学习，生活和劳动中应用学过的概念，以便不断加深对概念的理解和提高运用所学知识的能力。

(2)了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

(3)考虑教法，解决如何把自已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

2、组织好课堂教学。关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习的兴趣。课堂上讲练结合，布置好作业。

3、课后做好辅导工作。中职的学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作惯彻到对学生的学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重。

>二、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法。

在教学交流方面，我积极参与教师相互观摩课堂教研活动，开拓了视野，增长了见识，博采众长。同时，通过听评课活动，加深对教材的理解、教法的把握，提高课堂教学水平。

>三、认真学习全国职教会议精神。

有计划地对有关基础教育课程改革的学习，了解课程标准和教材编写的指导思想和特点。积极主动的参与教改，并及时总结教学经验。以基础教育改革的新理念为指导，转变教学观念。

>四、认真搞好集体备课

通过集体备课，资源共享，优化课堂教学。对教材中的重点、难点以及教学方法，精心分析、讨论，探讨突出重点、突破难点、促进学生发展的思路和方法。

>五、加强对尖子生的培养和对后进生的辅导工作。

我采取“抓两头，促中间”的教学策略。课堂上，对于一些有难度、有深度的问题多让尖子生回答。给他们拓展知识面，提高分析问题和解决问题的能力。对于后进生， 采取了稳定他们的学习情绪，培养他们的学习兴趣，增强他们的学习信心和方法。 利用课余时间进行辅导，并利用同学之间的互助提高他们的学习成绩。

>六、工作中应努力的方向

1、加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学生能力的培养，知识上做到课课清、段段清。

2、对差生多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。

3、加强守纪方面的教育，使学生不仅在课堂上集中注意力学习，课下也要按校纪班规严格约束自己。

4、教育学生要注意保持环境卫生，增强主人翁意识和责任感。

5、利用各种方法，训练学生提高、集中注意力。

6、在教学上下功夫，努力使学生的成绩在原有的基础上有更大的进步。

**电子商务日报工作总结15**

20xx年，垭口乡党委、政府把如何发展农村经济，增加农民收入，解决劳动就业问题作为全乡脱贫攻坚工作的中心，利用与成都农商通公司合作，以开展电子商务进农村为契机，把庙垭村、涧溪口村、三合村、望水村的花椒产业专合社及各村家庭农场业主加入电商信息群，并结合我乡实际做好以下工作:

>一、积极宣传电商。

电子商务是现阶段的新生事物，按照传统的思维模式，已经很难适应当代信息瞬息万变新形势需要，电子商务的发展，可以以最短时间了解市场信息，也可把所生产农产品信息发到更大市场面，增加销售渠道和机会，以利提高销售量和效益。

>二、加强对家庭农场、专合社人员的培训

组织业主进行学习，形成了解互联网、学习互联网、思考互联网、利用互联网、发展互联网形风气。村民自发集中报名电商培训13人，进行个别与集中等多种形式进行培训，计划创建电商村，“互联网+” 成了全乡广大干部群众的口头语。

>三、工作方法

1、制定规划规划。我们以电子商务进农村为契机，融合新农村建设、美丽乡村建设、乡村旅游发展要要素，支持和实施农村精准扶贫脱贫工作。制定垭口乡电子商务发展规划，争取到20xx年实现全乡电子商务销售总额超20万元，触网农户每年人均增收超过500元。电子商务从业人员达到50人左右，形成全民创业创新的发展态势。

2、统一思想，提高认识，形成合力是发展农村电商的首要问题。我们坚持行政推动和政策拉动结合，一是搭建班子，形成合力。我们组建了由乡分管乡长任组长的领导机构，实行全力推动，各村、社区紧密配合，统筹各级力量形成电商进村的合力。二是政策拉动，形成引力。积极利用《阆中市关于电子商务发展若干政策措施》的政策优势， 鼓励电子商务产业本地化。加大财政资金和信贷扶持，将电商纳入小额信贷支持范围，为诚信的电商经营主体提供创业资金支持。对贫困村业主、贫困户大学生、贫困户开办网店给予小额信贷保障。

**电子商务日报工作总结16**

围绕贯彻落实《\_中央\_深化供销合作社综合改革的决定》和全国供销总社《关于加快推进电子商务发展意见》、《国家财政部办公厅商务部办公厅关于开展电子商务进农村综合示范的通知》，以及《-县支持电子商务发展八条措施》和《四免九补政策》文件精神，组织发动系统基层企业创新流通服务方式，积极推进供销社电子商务进农村综合示范工作。

>一、加强工作领导

我社在深化供销合作社综合改革、推进基层组织建设、发展现代农村社会化服务体系中，针对-县是一个143万人的农业农产品生产大县，全县有500余个农民专业合作社和供销社系统有500余个传统经营服务实体店网点分布于全县乡镇农村的基本情况，紧紧抓住政府主导支持发展电子商务的契机，在行业规划、资源统筹、质量管理、宣传培训、项目资金方面的扶持政策的有利时机，发挥供销社系统分布镇(乡)村经营服务网点点多面广并与农民专业合作社合作的优势，积极发展电子商务网店进农村，以推进供销社基层组织建设发展，促进农村流通现代化水平全面提升，加强了推进供销社电子商务进农村综合示范工作组织领导，建立了供销社与农民专业合作社发展电子商务工作领导小组，统筹了发展供销社与农民专业合作社电子商务工作的领导。

>二、制定发展电子商务规划和方案

结合制定十三五发展规划,以供销社和农民专业合作社农村基层流通服务体系、农资供应保障体系、再生资源回收利用体系、农产品产销对接体系、农村日用消费品网络服务体系实体为载体，以连锁经营服务机制为链接，按照一网多用、城乡互动、双向流通、融合一体思路，因地制宜，构建店、社---中心农村电子商务支撑服务体系，形成有效的商品配送服务网络，将发展电子商务作为发展现代农村社会化服务体系，推进供销社和农民专业合作社基层组织建设的目标，制定了《发展电子商务进农村综合示范工作建设项目规划》和《20XX年实施全国电子商务进农村综合示-县项目工作方案》，明确了发展目标任务。

>三、推进电子商务发展

(一)建立发展电子商务市场主体

为统筹组织发展供销社与农民专业合作社电子商务网店，为系统终端网店提供电商营运平台和技术服务，实施对网店营运业务、数据上传审核管理等，于20XX年5月，由县供销社直属的社有企业县棉麻总公司、县富康农资有限公司、永太、集凤、冯店供销社五家企业出资100万元登记，组建了-县益农电子商务有限公司，作为实施组织发展供销社与农民专业合作社电子商务网店的市场主体。

(二)建立电商运作技术支持服务机制

为了为系统终端网店提供电商平台开发服务，建立了-县益农电子商务有限公司电商运作技术支持服务机制。一是与四川商贸校签订了校企合作协议，依托该校电子商务系和电商研究所提供电商运作技术支撑。二是面向-县域，开发了支持商城自营与第三方卖家入驻、为平台商家、购物群体提供使用的app，为终端网店提供工副农产品、农资物品交易，区域覆盖范围内镇村群众电话费、水电气费、电视收视费等生活缴费代办业务接口服务和对终端网店管理、数据上传审核等功能的《网上商城》区域性电子商务服务中心平台。

(三)大力推进电商发展

1.加强组织发动工作。在电子商务进农村综合示-县项目工作中，紧抓住政府主导支持发展电子商务的契机，加强了组织发动工作。一是积极抓宣传工作。县供销社将发展电子商务作为工作重点，重点对基层供销社和农民专业合作社开展了电子商务的作用和重要性、县委县政府发展电子商务的八条措施和四免九补政策宣传，狠抓电商知识的普及学习，着重学习和了解电子商务的作用、发展趋势、基本知识，提高供销系统干部职工对电商的关注度和参与度。同时，先后两次组织基层供销社和农民专业合作社管理人员外出参观学习什邡特色农产品展示展销中心，参观学习四川-县和陕西-县发展农产品电子商务工作。通过参观学习，启迪了思维、开阔了眼界，增强了发展农产品电子商务的信心和决心。二是开展电子商务专题培训。针对基层供销社和农民专业合作社，与四川省商贸学校开展了5期450人次的农民合作社、基层供销社电子商务知识专题培训，在农民合作社管理人员和供销社系统干部职工中普及了电子商务基本知识，积极开展了电商网店农村链接服务基点培育。三是落实这些发展网店网商的政策和扶持措施，为开设网店的创业者免费提供货源信息、免费提供样品和图片、免费提供咨询和服务，提供技术支撑。

2.积极推进网店示范示点建设。县供销社依托全县农民专业合作社特色农产品，-县特色农产品展示展销中心实体店在淘宝开设了四川特产-馆网店，搭建起了集展示展销、联营联销-特色农产品的综合平台;同时利用县供销社主管农民合作组织的优势，广泛组织农民专业合作社开设网店，扩大网商规模，先后建柏树乡政府政务服务中心电商服务站和王庙村电商服务站、南华镇高桥村仕兴养蜂、富强村东东瓜篓、通济镇宝源蚕业、龙泉山石垭中药材、苦中康中药材专业合作社农产品和冯店、永太供销社县域南北片区农资配送中心等镇村两级电商服务站14个。现全县各类网店已达300家，其中以-特色农产品为主的电子商务网店已达80余家，实现了农产品线上线下全销售同步。20XX年，仅供销社、农民专业合作社电子商务网店实现网上农产品销售万元。

**电子商务日报工作总结17**

时间过得真快，转眼间，在x公司实习生活就结束了。

四周的时间能够和x公司的同学一起工作、学习、生活我感到非常的荣幸，同时也感觉到很大的压力，作为电子商务专业的学生从事软件开发感觉还是有一定的困难，特别是我们还是和x公司大三的学生一起，在初来时自己就有一些不自信，但随着项目的进展，我慢慢的找到了自己的位置，找到自己的目标，虽然自己与好的同学还有差距，这也给了我很大压力，但是我相信没有压力就没有动力，所以整个实训过程中我都在不断地努力。

实训期间让我学到很多东西，不仅在理论上让我对it领域有了全新的认识，在实践能力上也得到了很大的提高，真正的学到了学以致用，更学到很多做人的道理，对我来说受益匪浅。特别是利用周六上午的时间x公司为我们安排的讲座让我们了解it领域一些新的发展动态以及一些领先的技术，让我意识到自己知识的缺少，这激励我在以后的学习、工作、生活中要不断了解信息技术发展动态以及信息发展中出现的新的技术。

除此之外，我还学到了如何与人相处，如何和人跟好的交流，我们组成一个团队大家一起开发一个项目，大家的交流沟通显得尤为重要，如何将自己的想法清楚明白的告诉队友，如何提出自己想法的同时又不伤害其他的队友的面子，这些在我的\'实训生活中都有一些体会。可是说，第一次亲身体会理论与实际相结合，让我大开

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