# 电商工作总结模板(精选25篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-07-18

*电商工作总结模板120xx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20xx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...*

**电商工作总结模板1**

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20xx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电商，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电商红包的藏身之处，每一样都可以称之为不可思议。

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，xx哥问我会玩xx吗，平时电商吗，内心疑惑着到底是什么神秘的工作

可以这么愉快，既能逛电商，还能玩xx，如今，终于解开了这个面具，以一个电商客服者熟悉着电商，接触者它的世界，也适应着它的规则。

客服，顾名思义是贯彻实行的意思，电商的运营客服也符合着它的字面意思，x月份加入电商部，也正是开始了客服的工作，每天熟悉着电商后台，接触着产品的上下架，各类工具的操作。

我也总结为是最基本的客服工作，忙着xx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忙碌的一段时间，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电商。

自己最快熟悉成长起来的阶段，客服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xx、xx以及目前的xx项目，虽然仍然做着客服的工作，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，从最初的免费推广，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。

**电商工作总结模板2**

x年11月23日，我开始加入到Usfine，跟着老员工学习，第一次参与订单登记和后台管理;第一次参与英文客服订单验证工作;第一次参与问题单、完成订单回信;第一次接触到ChargeBack、投诉处理。在这里，我看到了希望，因为我可以学到更多的工作内容。由于之前我从事过相关工作，所以我上手很快。感谢领导和各位同事的指导帮助，感谢公司给了我学习的机会。在这里，我看到了一批拼命、卖力、踏实的人工作，我看到了一个好的团队，而且我没有了工作压力感。但遗憾的是，我一直没有自信独立完成整个流程规范化的操作和控制，这将是在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的问题。

**电商工作总结模板3**

1、整体人员较稳定，主要是相关信息没有对全体员工宣传，虽说汇豪对部分员工许诺由他们自己经营管理，同样用他们。因大都是当地人，都抱无所谓的态度，换东家也不影响他们的正常工作。

2、只是产量较低，对收灰工岗位有所冲出。在短期内安排对泡灰加密，及采用每班一个人上班，基本能稳定。在泡灰加密完后，如果还不能正常运作，可以采取暂时放假期的措施。

较多不确定因素，如乌电先租赁经营一个月，如果可行，再租凭三个月，再可行，可租一年，还传出有可能购买的信息，但这些不确定因素通过我们对全体人员做周密的思想工作后暂时影响时不太大。

五、另外，请张总早日考虑我回公司。目前人员基本稳定，生产及设备只有尽全力维持，谈不上成本管理。现在汇豪这里管理人员较多，只要能和公司保持信息畅通即可。我继续留在这里用处也不是很大。

电商运营月度总结报告1

不知不觉方圆来到飞天中国公司已经满一个月了，方圆已经由原来的对公司产品、公司未来发展方向的不了解到了解，由对老员工的陌生到熟悉。最开心的是这周六举办了月度的总结和活动。这个月来，虽然过的很开心，但同时发现了自己还是有许多不足。

在这次的月度总结让方圆认识了我们普遍存在的问题，如：有时思维还停留在校园，没有很快的反应过来。但已经慢慢的在改进。而在昨天的会议中，方圆也看到了我们的成长。方圆看到同事们与第一次演讲相比，没了以前的怯场，每个人站在讲台上都有自己的心得。方圆也表达了自己这一个月来所学到的推广技巧以及自己从校园转变到职场的心态调整。而在会议上的颁奖环节千古的一句话方圆印象最深。他说“当你先适应了环境，那你就比别人先起步”。这告诉我们要主动适应环境，而不是被迫的去适应。

而在下午的\'真人cs作战中，我们作为警察队对战土匪队。输的很狼狈，一共3局，3次都输了。方圆认识到我们警察团队这边团队意识不够强，没有一个核心领导，行动上不一致。例如：在第二局时，只要射杀队长就胜利了。方圆在第二次作战时看到核心人物应该通知队员再行动，而不是自己一个人行动逞匹夫之勇的。第三局时抓叛徒射杀就赢了，我们这队没有商量怎么做，就各自行动，很被动。而土匪那组做得好他们几个人围在一起走，就能很快找出叛徒。所以方圆认为在团队中有团队意识与一个核心领导是很重要的。

同时，在这周发生了一个重大的事件，各个团队被拆分了，方圆进入了千古风流团队。方圆与馋嘴小莹、千古风流、花间飘零组成团队，这也可以说是一个新的开始。期待我们新的千古风流队的表现吧!

电商运营月度总结报告2

(3)：seo搜索引擎优化。

(10)：与市场部，企业文化部，信息部进行交流学习，确定每月工作重心。

电商运营月度总结报告3

情况说明：

1、qq咨询客户+有意向客户本月新增至32人，近期有明确意向的3人。

2、与部分外省旅行社进行了沟通，主要是针对四川省内的几条线路!但是由于他们有固定的合作社，所以情况并不理想!

4、对九寨和峨眉2条线路进行了重点推介!

总概：

电商运营月度总结报告4

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，希望同大家一道，在20--年的工作基础上，继续群策群力，为明杰人的明天，携手共进!总结如下：

(一)、20--年工作重点回顾和存在的问题

一、工作重点回顾1、软件和数据库管理方面

1)合理安排软件使用流程并制定相关规范，及时响应了各部门的电脑软件的维护，尽可能的降低使用故障，在其出现故障的时候，并做到了能即时解决就即时解决，不能当场解决的也在最短时间内解决。

2)定期对数据库进行维护、备份，对数据库的系统问题、服务器故障等问题根据实际问题及时加以解决。

4、员工管理方面

基于电子商务工作的实际情况，以及公司多方面考虑，尽管人数很少，但是内部分工明确，注重发挥个人专长，相互交流思想和经验，今后团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断加以提高和完善。

二、工作中存在的问题1、软件和数据库管理方面：部分设备老化，硬件问题突出，维修周期长，费用高。

从推广到消费者认知再到完全接受是一个渐进式的过程，需要不断的推介和宣传，然而我们无论是推介和宣传上都明显不足，将在这个方面将会加大力度。

4、员工管理方面：由于部门员工比较年轻，经验不足，应变能力不强，对一些工作协调和处理的不够妥当，今后需加强与相关部门的紧密沟通，更有针对性的工作，开拓思路，使公司的信息化建设走在同行业的前沿，为公司的快速发展奠定基石。

(二)、20--年工作重点和计划

一、概述

二、工作重点和计划1、软件和数据库管理方面

1)加强设备的检修和保养，对潜在有威胁的设备进行及早处理。

2)改善现有的数据备份机制进行升级，对重要数据再此进行异地自动备份。

4)在继续完善以上工作的同时，加强学习，提高部门综合素质水平，学习并引入各种的技术，提高服务质量和工作效率。

3)在线交流和留言板的管理，保证每天查看留言板，遇到客户留言，及时进行处理，确保每天在线，及时解决咨询者的问题。

充分利用百度功能，在百度百科、知道、空间、文库、贴吧和经验专栏上策略性的插入企业和产品信息。

电商运营月度总结报告5

我来金鹏力公司从事电子商务工作已经有半年。

根据我个人的一些看法，做出如下总结：

其优势就是方便、实惠。

目前大众的消费心理都希望能买到性价比高的产品。

即品质有保障，价格又合理。

如果这两点突破不了，很难吸引买家。

在这点上公司做的还比较成熟了。

所以我们在为客户提供高性价比产品的同时，也要消除客户与我们供应商之间的顾虑。

品牌推广则是比较不错的选择。

第一次合作靠的是服务和销售技巧，后续的合作是用产品来赢的客户的认同和信赖。

在我们喊出诚信经营商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我个人需要加强的地方很多，希望能在以后的工作中不断学习、进步。

为公司带来更大的效益。

工作总结是每一个职场人必须做的一项工作，它是对你所做工作的反思，经验记录，更是为了以后更好的工作打下基础。我们平时会写日总结、周总结、月总结、季度总结以及年度总结。下面针对题主问题“如何写好周总结”做下解答，我认为做好以下几点就会很简单的写出一份优秀的周总结; 一、写好日总结写好日总结是写好周总结的前提，写好日总结可以遵循KPTP工作法则:1、当天完成的任务，任务进度2、当天遇到的问题3、解决方案4、明日工作安排以上是我平时工作写日总结的方法，遵循KPTP法则就可以写好日总结了。这里可以推荐你使用有道笔记或印象笔记，每天可以记录一些工作总结，挺方便的。二、本周主要工作清单第一点中我们写了日总结，这样就可以轻松的列出一些主要工作的清单，当然每日工作比较具体，周总结可以从日总结中挑出主要的工作任务即可，这样周工作清单就轻松的列出了。三、本周心得主要针对一些本周遇到的一些问题的记录，如何解决的，收获有哪些，以后工作中如何避免类似问题，这样一些心得记录。对于自己本周的工作可以打分，以便于激励自己以后的工作做的更好。四、下周工作计划根据本周工作的完成情况，合理规划好下周的工作计划，统筹整个工作计划表，合理有计划的做好下周工作安排。这里注意两点；1、实事求是，不虚报工作，不然会错误估计工作安排2、条理清楚，分清主次，工作总结主要给领导看，要让领导很清楚的看到你要表达的意思以上是我平时工作中写总结的一些经验，也是自己在平时写周总结的时候遵循的一些原则，觉得很有效，分享给你，希望对你有帮助！我是职言小屋，也是一名职场人，欢迎关注我，与你交流，一起进步！

一、工作目标

二、组织领导

组 长：

副组长：

成 员：

领导小组下设办公室，由张洋同志兼任办公室主任，负责日常事务。

三、工作任务

(二)抓牢行业领域基础，发挥阵地优势促宣传。龙泉镇各单位要根据自身行业领域特点，充分发挥职能作用，因地制宜、因地施策，出台行业部门反电诈宣传工作方案，有专人负责，形成反诈长效工作机制和宣传载体，筑牢行业领域宣传阵地。各村(居)要将脱贫攻坚、乡村振兴与反电诈宣传工作有机融合，纳入帮扶干部日常入户走访工作内容。

四、工作措施

(二)按时派发及时转发。各村(居)、单位(部门)要及时组建各级反电诈宣传微信群，将镇推送的反电诈宣传内容，第一时间推送到本部门或辖区宣传群，并组织、督导向覆盖全民的下一级宣传群进行集中推送，快速形成宣传高潮和热点，持续发酵宣传的教育引导作用，最大限度提升全民反电诈能力。

(三)开展形式多样宣传。各村(居)、单位(部门)在利用微信群开展宣传的同时，要结合本村(居)本单位、本行业领域警情特点和形势，开展各类形式多样的宣传活动，创设各类宣传载体和媒介，确保宣传覆盖至单位、校园、医院、村(居)等各类人员聚集场所，适时开展上门宣传，以案说法，以身边事，警示身边人，详细讲解诈骗手法，增强识骗防骗能力，力求反电诈宣传效果最大化。

(四)夯实社会宣传力量。各村(居)、单位(部门)通过全面开展反电诈宣传进单位、进校园、进医院、进社区、进农村等，积极调动社会组织和基层各类群体的积极主动性，让反电诈宣传成为街头巷尾、田间村头热议的话题，积小宣传为大宣传。

五、工作要求

(一)高度重视。各村(居)、单位(部门)要高度重视，精心组织，夯实责任主体，各村(居)、单位(部门)“一把手”为第一责任人，具体部门主管领导为具体责任人，明确联系人，建立反电诈任务清单，把任务分解到具体部门、具体承办人，结合实际组织实施。各成员单位要加强协调、督导，在人、财、物方面予以保障，确保反诈宣传工作顺利推进。

(二)压实责任。领导小组工作办公室将不定期对各村(居)、单位(部门)的反诈宣传落实情况进行督导检查，对落实反诈宣传工作不力或本行业领域案件持续高发的，领导小组视情予以全镇通报批评，或约谈该单位主要领导。同时，各单位要确保本单位职工及家属不发案，发生1起电诈案件的单位进行全镇通报。

(三)严格考评。把各村(居)、单位(部门)开展反诈宣传的督导检查情况纳入曰常考评，纳入年终对各村(居)的综治考评。

20\_年工作思考

首先我想先简单说下我20\_年的工作总结，20\_年应届硕士毕业之后便来到了XX公司，之后便直接来到锂电池事业部，除了第一个月在车间实习，之后便一直在电芯技术部门，工作内容比较少，任务比较轻松，来的时候制定的一些实习目标也都已经完成，大部分时间还是自己来安排。

谈起20\_年的工作思考，我就觉得我都不知道该从何说起，昨天下班回家，偶尔在路上听到这么一句话，说咱们XX是培养事业编，公务员，老师的摇篮。听完之后，我感觉比较受到震撼，来的时候都信心百倍的想干出一番事业来，是什么让这些人在很短的时间内就决定放弃自己的工作去选择别的地方呢。我们20\_届应届毕业生截止到目前为止已经有8个辞职的人员了，辞职的理由是众说纷纭，咱也不知道具体的原因。企业为了发展有必要保持一定的员工的流通性，但是我不觉得像这种应届毕业生的流失能对企业有任何一点的好处，可以说是刚刚培养上道转手就送给了人家。当然我知道有些事情可能我现在是理解不了的，有些事情也不是一个人两个人能改变的。既来之，则安之，我其实是一直这么想也是这么做的，我不希望在短短的一段时间内就看到曾经一起来的熟悉的面孔都一个个离去。

对于锂电事业部，不只是内部人在抱怨，铅酸股份的也是纷纷认为锂电的人似乎都是碌碌无为的，从生产员工到办公人员锂电大概100左右，就人数来说，规模也不算小，但就产量来看是少的可怜。刚开始的时候人力资源部每月都要给我们开一个总结会议，总结一下自己这个月的工作，每当别人慷慨激昂的陈述自己的工作的时候，我总是在想我做了什么呢，我做了多少事情呢。刚开始来锂电的时候，车间员工就说来锂电是养老的，不适合你们这些人，我当时听过也只是笑笑罢了。我从小不管碰上什么困难，什么事情我都是先从自身找原因，我知道锂电的发展肯定会经过一个比较困难的时期，我只是正处于那个时期罢了。

对于20\_年的工作设想，我也实在是想不出来我到底去做些什么，我们电芯技术部四个硕士研究生外加一个实验员，在设计实验，进行实验以及实验总结这些环节应该都没有多大问题的，但是我最深的感触就是工作内容比较少，我初步的计划就是在做好电芯这边的技术工作的前提下，我会多去PACK部门帮助PACK的一些技术生产工作，多学习一下PACK的相关技术知识，让自己成长为一

个全面的锂电技术人才，争取为公司尽更大的一份力量。

加入x已两个多月，但对于我来说，我成长了很多。从头开始学习我不完全熟悉的一种工作方式、工作内容、以及工作程序，让我更加全面的、系统的了解整个英文客服的工作流程和内容。两个月的工作，并非尽如人意，这些还都有待于我进一步用心去学习，然后要熟练运用在工作中的每一个细节里。这段时间里我有过反省和思考，在这里既对自己前段时间工作批评，也做一些总结，如何做好自己争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司。

**电商工作总结模板4**

在电解厂155ka工区工作，我的主要工作还是电测工作，但是增加了对电解工的考核和工区的安全工作。电测工作基本和以前的工作没区别，还是对电解槽槽温、炉底压降、阳极阴极电流分布的测量工作。而对电解工的考核是我上岗以来的新工作，所以我对做好这项工作特别的重视，并能做好这项工作。我对于刚接受工区的安全工作感觉既陌生又新鲜，但能很快的适应和做好此工作。

首先，对于电测工作，根据我在实习期间的工作积累，很快的我便能将其做的游刃有余，并能不断的在此过程中发现新的规律，使工作更能顺利进行。

其次，对电解工的考核工作是我在工作期间最重视的工作。因为这份工作是牵扯到电解工的收入问题的工作，不能有半点的马虎。在我刚接触此工作时，就觉得身上的担子突然加重了。我得检查督促电解工对电解槽的日常维护工作，并实时的做一些对电解槽维护情况的记录工作；检查测量电解槽的技术参数以能反映电解工对单槽的技术维护程度，并对有关数据进行系统的统计。最后，严格的按照工区制定的考核标准，并根据日常的检查统计工作对电解槽进行细致的考核做分工作。

此工作对于我来说确实简单，但真正的做到很公平确实很难。所以我不断积极的向工区领导请教，对工区下发的`考核标准认真的研究和分析，深刻的领会《标准》的精神，并在车间对《标准》进行了大力的宣传和解释，使每位员工都能知道和明白工区的考核办法。征集和咨询电解工的意见和看法，使我做考核有了万无一失的准备工作。最后，顺利的完成考核工作。

安全工作必须要担负起责任，熟悉电解工区的生产及设备状况，深刻认识在电解生产过程中安全的重要性。为此，我积极的向电解厂的很多资深安全员学习请教，了解了很多在车间的安全常识，并积极的阅读和学习有关安全的书籍，在此基础上我能很快的适应和做好安全工作。

**电商工作总结模板5**

回顾当初在商会应聘物业管理公司客服岗位的事就像刚发生一样，不过如今的我已从懵懂的新人转变成了肩负工作职责的客服员工，对客服工作也由陌生变成了熟悉。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了，其实要做一名合格、称职的客服人员，需具备相关专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现失误、失职状况。当然，这一点我也并不是一开始就认识到了，而是在工作中经历了各种挑战与磨砺后，才深刻体会到。

下面是我这一年来的主要工作内容

1 、 客户收铺、装修等手续和证件的办理以及商户资料、档案、钥匙的归档，其中要分清一楼和二楼ad区及三楼 abcd 区都属于政府，一楼和二楼大部分属于陈贵德，小部分属于商舵，另外还有一些属于私人业主。

2 、 熟悉各方面信息，包括业主、装修单位、施工单位等信息，在做好记录的同时通知相关部门和人员进行处理，并对此过程进行跟踪，完成后进行回访。

3 、 函件、文件的制作、发送与归档，目前贵德公司与商舵及毛织办的单发函，整顿通道乱摆乱放通知单，温馨提示 ﹑ 物品放行条 ﹑ 小型工程单 ﹑大型装修资料、维修单等等怎么运用都要熟悉。

在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少 。

1 、 工作中的磨砺塑造了我的性格，提升了自身的心理素质。 对于我刚接触物业管理经验不丰富的人而言，工作中难免会遇到各种各样的阻碍和困难，在各位领导和同事们的帮助下，我遇到困难时勇于面对，敢于挑战，性格也进一步沉淀下来。我觉得在客户面前要保持好的精神面貌和工作状态，作为一名客服员要把职业精神和微笑服务放在第一。

所谓职业精神就是当你在工作岗位时，无论你之前有多辛苦，都应把工作做到位，尽到自己的工作职责。所谓微笑服务就是当你面对客户时，无论你高兴与否，烦恼与否，都要以工作为重，始终保持微笑，因为你代表的不单是你个人的形象，更是公司的形象。尽量保持着微笑服务，在与少数难缠的客户沟通时也逐步变得无所畏惧，在接待礼仪、电话礼仪等礼仪工作也逐步完善。

2 、 工作生活中体会到了细节的重要性。 细节因其 “ 小 ” ，往往被人所轻视，甚至被忽视， 也常常使人感到繁琐，无暇顾及。在毛织贸易中心这里我深刻体会到细节疏忽不得，马虎不得。不论是批阅公文时的每一行文，每一个标点，还是领导强调的服务做细化，卫生无死角等，都使我深刻的认识到，只有深入细节，才能从中获得回报。细节产生效益，细节带来成功。

3 、 工作学习中拓展了我的才能，当我把每一项工作都认真努力的完成时，换来的也是对我的支持与肯定。 记得毛织交易会期间，为了把工作做好，我们客服部 ﹑ 工程部 ﹑ 保安部都在这四五天加班，把自己的分内事做好。虽然很累，但都是体现我们客服中心的团结精神。这体现大家对工作都充满了激情，至于接下来我要把整个毛织贸易中心一二三楼abcd区域的电脑地图做好来，我都会认真负责的去对待，尽我所能的把所有工作一项一项地做得更好。

在20\_\_新的一年里，我要努力改正过去一年里工作中的缺点，不断提升，加强以下几个方面的工作 ：

1、 加强学习物业管理的基本知识，提高客户服务技巧与心理，完善客服接待流程及礼仪。

2、 加强文档的制作能力 , 拓展各项工作技能，如学习电脑一些新软件的操作，遇到客户的难题怎么去解答等等。

3 、 进一步改善自己的性格，提高对工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和培养工作积极性。

4 、 多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很高兴来到毛织贸易中心这个大家庭，物业管理公司的文化理念与工作氛围都不自觉地感染着我、推动着我。

让我可以在工作中学习，在学习中成长，也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的最大目标就是在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步 !

**电商工作总结模板6**

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\_\_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\_\_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-\_\_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20\_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!20\_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。

**电商工作总结模板7**

进入斯凯莱特其实还没到一年的时间，但却要总结这一年的所得所获，感觉还是不知如何忆起。往事重现，发觉一些美好的事物还是在历历在目，不管它是曾困扰着我亦或是阻止我前进的一些障碍。

在这份工作之前，我曾经接触过淘宝店铺，它让我对发布产品信息不是很陌生。可以说电子商务是我真正的第一份工作，从刚踏入社会至今，很庆幸自己选择了电子商务。一开始就能遇到自己喜欢的职业是非常难得的一件事情。

刚开始涉及这个领域什么都不懂，只觉得一切都是枯燥乏味，每天都重演着几件相同的事情，不停得做，反复得做，不间断得做，感觉生活已经像是被定制好了，所以做起事来根本已经没有所谓的冲劲与干劲。而且当初对斯凯莱特的产品一直不够了解，觉得放到网上销售真得是一件不容易的事情。直到自己无缘无故接到了第一个单子，虽然说出来可能会被同行耻笑，100元的订单，可以说是忽略不计，但是却带给我前所未有的信心。

以前一直觉得这个行业在网上做交易实在是一件难事，不仅价格高而且组装完的成品在专业问题上更是让我打了退堂鼓。我想这100元的订单不仅仅是100元，也是对我工作的一个肯定。从这次开始我明白自己应该要往哪方面去重点突破。既然对成品没有十足的把握那就先从型材开始做起，简单的管材不仅容易跟客户介绍也可以减少发货期限，降低工人所耗废时间。

如果仅仅靠自己去学习电子商务，我想可能到现在都不能正常得看待这份工作。

这中间不仅得到韩总帮助，通过参加上海商盟的学习，电子商务的培训以及阿里巴巴课程的教授… 起初对电子商务的印象只有“简单”二字可以形容，但是现在不再是单纯的发布产品信息，而是包括了许多深层意义的网络因素，有些专业问题甚至我到现在都不能完全掌握。

我觉得做电子商务最重要的前提即是对产品有一个足够的了解，如果当面对客人不能解释专业的问题，有可 能面对潜在客人的流失。用自信而的口吻来谈论产品，相信有优势的产品一定能够吸引到客户。推销产品也就是推销自己，推销自己远比推销产品更为重要。面对你所要推销的对象要分清它是不是真的决策人，要清楚它是不是真得想买你的产品，或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等。

第二合理按排8小时

工作时间也是一个非常关键的步骤，虽然现在我常常会觉得时间不够用并且遗漏的东西可能还不少，但是每天都感觉非常充实。每天虽然有些询盘是跟我们行业是无关的，但是每个客户我都认真对待，并且每个旺旺上都会介绍我们的氟碳木纹产品，因为我觉得现在对于我们这个领域的产品知识，还是鲜有客户知道的。我觉得电子商务真的是一个循序渐进的过程，可能刚进接触网站后，没有相关的询盘，甚至于没有其它领域的询盘，但是长久以往，踏实认真的走好每一步，我相信每一个都可以接到属于自己的订单。

第三做拥有乐观开朗，积极向上的心态，心态决定行为，这是营销的前提。

做一件事情如果把它当成自己热爱的一项事业来看待，而不是觉得自己被逼迫着做不喜欢的事情。带着愉悦的心情做事真得可以事半功倍，全身心的投入。电子商务是一个长期见成效的过程，短期的努力和坚持并不可能达到预期的目标。只有坚定自己的目标，一步一个脚印，每一天完成自己须要完成的任务，那么即使真得没有得到实际的成效，内心也不会感到枯燥乏味，充实的满足感即会油然而升。

最后一点，不停的电子商务学习和知识的累积也是非常重要。

从踏入斯凯莱特开始，我就跟着韩总进行电子商务培训和学习，从上海商盟的活动中得到了很多平时在办公室所学不到的知识。在商盟学习中认识了许多在电子商务领域非常成功的名人，包括张有为老师的网络推广及b2b的营销途径。b2b免费会员地毯式轰炸为我在发布产品信息上提供了很多帮助;论坛博客及社区，多注意品牌口啤的线上线下传播让我又多了一个方法与途径宣传自己公司产品;关键词的密度分布同样让我在产品描述中注重了些技巧性的地方。黄伟老师的搜索引擎优化也让我对网络更多了些兴趣。除了这些课程学习还参加了上海千人网商大会的召开，这算是20\_\_ 年发生的一件大事了。很荣幸能够参加如此盛大的会议。除了借助外力进行学习，自己也会经常去阿里巴巴论坛，博客，阿里旺旺群进行各方面的学习，虽然这些工作比较花费时间，但是每天能得到一些可以为己所用的知识也算是非常值得了。比如百度的一些功能就是从群里面的商友开课中，论坛文章中以及自己进行百度的搜索中才明白了解。

斯凯莱特销售部进驻上海尚石景观也有好几月的时间了，这里的生活虽然与以前大不相同，但是学习还是正常进行了。主要学习了网站链接这一方面的知识

电子商务真得没有太多技术性的东西，只要多加尝试多加学习，所有的难题都不再是问题。明年的计划还会是跟今年一样不断把看似简单的事情重复做用心做。把原本潜在客户慢慢都转化为实际的订单。所有的努力即是为了最终的成交量而做的基础。总而言之一句话:看似微小的东西要做的细致做至极致也会有它发光发热的那一天。

**电商工作总结模板8**

公司介绍：青岛###有限公司是一家新成立的贸易进出口公司，在纺织业做大做强的基础上，开始涉足经济信息服务领域，20xx年A股市场经历的一年多的调整，目前处于历史的低位，已具备将孕育牛市的基础。已在美国注册，主要在亚马逊，速卖通，Ebay作为主要市场

>一、实习内容：

1、实习岗位 ：###有限公司

2、实习工作职责：

（1）先对昨天的交易订单进行表格整理，包括货品名称，金额，统一用美元进行结算。

（2）每天都要对产品进行更新，因为我公司主要货物是靠垫，有几千种不同的花型种类，需要及时的去上架，更新，下架。

（3） 每天要在仓库进行盘点，以确保货物数量充足，不产生缺货的现象。

（4）每天要对外国客户的询盘作出回应，都是以邮件的形式，客人进行商品描述以及报价。 业务员

>二、实习结果：

经过这一段时间的实习，清楚地了解了跨境电商的工作流程和日常事务。每天在网络上与客人沟通交流，使自己的英语能力得到了很大的锻炼。

在工作中学到了很多技巧，同时也学到了很多与人沟通和交流的手段，主要表现在以下几个方面：

（一）上架技巧

**电商工作总结模板9**

英文客服岗位，工作时间长，任务繁重，压力大，有夜班，肩负着公司的形象。所以，需要的是有责任心、不怕吃苦、能耐劳、乐于奉献的人。我们也要学会不断调节自己的情绪，给自己解压。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有，没有必要斤斤计较。我刚走出校门，社会经验和工作经验少，因此我们也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为自己的上进心很强，的特点就是学习能强，待人真诚。工作中，要勤于动手做好本职工作，谦虚敬慎，不骄不躁，不做言语的巨人。不论是办公室的日常事务，还是工作上的任务，我都要用心做到更好。学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自己我的提升和成长。学会磨练自己，拓宽自己，凭借公司的良好环境提升自己。

**电商工作总结模板10**

首先，我学会了怎样去做人，怎样去做事。明白了踏实诚恳、认真负责的态度是做好每件事的前提保证。在工作中能谦虚的向别人学习，能诚恳的对待每个人，并能虚心的接受指导。不断的面对挫折和失败，但能很好的解决和化解。不断总结和积累了做事的方法，使我自身得到了不断的充实和发展。

其次，我吸收了很多新鲜的知识，这使我的理论知识上了一个新的层次。不断学习和充实是我在工作和生活中必不可少的一项内容，充分的发挥学习的能力，积极的获取很多在书本中不曾有的东西，使自己不断得到了充实和满足。

最后，我自己不断的在工作中成长，从刚出校门的大学生成长为了铝厂一名合格的员工。在工作和生活中，常常会遇到很多挫折和无奈，磨砺了我的意志，催使我不断的成长，当自己学会去解决大量的难题时，感觉自己是真的长大了。在不断积累和总结的过程中，我会做事游刃有余，而且在不断的发展和前进。

**电商工作总结模板11**

对于网店来说，一年里总有几个时段是销售的旺季，这不“双十一”才过去不久，“双十二”又和广大买家们见面了。对此，作为淘宝卖家的我们确实该好好感谢下马先生，他不仅开创了淘宝这个最受欢迎的网商平台，让不少像我这样想要创业的人开创出自己的事业，而且他更是创新网络营销模式，开启了中国的“双十一”“双十二”购物狂潮，让不少卖家和买家都成为其中的受益者。

我是卖茶的，地道的武夷山茶，从我的淘宝店开业至今，也见证了多次“双十一”的火爆场景，于是今年在不少茶友的建议下，经过与家人商议也欣然参与了今年的“双十一”活动，首次参与这种活动，也遇到了不少问题，最直接的问题就是发货问题，面对来自全国各地茶友们的订单，我和客服完全忙不过来，只能动员全家一起上阵。万幸忙碌的双十一过去了，经过“双十一”促销的洗礼，面对接下来的“双十二”，我也充满了信心，决定最大力度的回馈广大爱喝茶的朋友，全店大部分商品首次做到8折。这一活动一经上线发布，就迎来了广大朋友们的光顾，获得了大家的支持。同时我也吸取了“双十一”发货慢的教训，对不少地方远的顾客自己贴钱，选择最快的顺丰快递。顺丰，不愧是快递业的领跑者，也难怪是比其他快递价格贵，双十二当天我打包发货，没几天就收到了茶友们确认收货且好评的评价。

顾客的好评，无疑是对我们真诚付出的最大肯定，鞭策着我们更好的为广大朋友们服务，绝不因活动而降低产品质量，服务质量，恰恰相反在这个特殊时节更要全心全意的为大家送上最好的服务，因为这个时节才是真正考验商家的时刻。为什么这样说?因为在与到我淘宝店买茶的买家们交流中，听到过一件这样的事儿：去年的双十一，该买家在某店买了件衣服，而卖家以双十一量大快递紧张为由，迟迟不发货，原来是该卖家都断货了，在等进货后才给这位买家发货。后来，这位买家给了中评，也再没去该店买过东西。所以说，越是重大活动越是考验店家的时刻，如果这个时候店家依然很好，这样的店家在日常销售中也绝对差不了。

所以，面对忙碌的双十一、双十二，我提前就做足了准备，不仅精心挑选出一批好茶满足茶友们的需求，而且在服务方面更是一如既往的贴心，在双十二中甚至为较远的茶友们贴钱发顺丰快递，我的这种做法也得到了大家的支持，两场活动下来我店铺的业绩也都不错，尤其是在“双十二”活动中。活动结束后，我统计发现，活动期间在我店铺购买茶叶的朋友，老顾客明显多于新顾客，对此我由衷的感到高兴，老顾客多于新顾客说明我的茶叶和服务得到大家的认可，这将是我坚持卖好茶最大的动力，谢谢你们。

**电商工作总结模板12**

XXXX年，为推动我县电商扶贫工作取得实效，按照xx省商务厅、省扶贫开发办公室下发的《关于做好XXXX年全省电商扶贫专项行动有关工作的通知》(湘商电〔XXXX〕X号)及《关于开展XXXX年全省电商扶贫专项行动绩效考核工作的通知》(湘商电〔XXX〕XX号)文件要求，xx县商粮局对照任务清单，周密安排部署，强化工作责任，充分发挥电子商务在精准扶贫工作中的积极作用，促进脱贫对象增加收入，认真落实全县电商扶贫专项行动工作，全部完成了绩效考核的各项工作任务。

>一、电商产业发展概况

xx县地处湘中腹地，隶属XX市。总面积1596平方公里。辖15个乡镇和1个省级经济开发区，合并后有486个行政村，37个居委会，全县总人口92万，并村后的建档立卡贫困村106个，建档立卡贫困人口92107人。

近年来，我县通过示范创建大力发展电子商务，推动全县产业发展模式、经营方式发生深刻变革，带动传统优势产业转型升级，促进产业集聚转移及电商扶贫等方面取得显著成效，逐步形成电子商务发展“大众创业、万众创新”的良好格局。目前拥有国家级电商示范企业1家，省级电商示范企业2家，获批xx省电子商务企业23家，已建好一个占地万多平方米，集商品贸易、物流配送、实训模拟等多功能、多业态为一体的县级电子商务产业孵化园，引进农村淘宝、邮政、供销、随手购等电商平台企业40多家，1个电子商务公共服务中心，1个淘宝·特色馆，1个县级物流仓储配送中心，孵化企业网商320个，个人网商3000个，共建设镇、村电商服务站点380个，带动电子商务及其相关的信息、交易、支付、物流、展览、培训、传播等产业，实际开展电子商务培训万余人次，行政村宽带覆盖率，使用率达75%，年网销额突破15亿元。同时我县加快一、二、三产业融合，加大特色拳头产品小型农机、竹胶板等融入“互联网+”的力度，通过电商跨境贸易做到线上线下深度融合，促进本地优势产业转型升级和县域经济飞速发展。新华网、光明网、人民网、凤凰网、新浪网、中国新闻网、xx日报、新xx网、红网、XX日报等主流媒体和xx网、掌上xx、xx信息网等本地新自媒体竟相报导xx县电商进农村示范工作情况和电商发展模式和做法，得到上级部门及社会各界的肯定与好评。

>二、电商扶贫工作情况

我县坚持把发展电子商务摆在重要位置，与精准扶贫紧密结合，严格按上级部门对电商扶贫专项行动工作的考核要求，细化电商扶贫工作规划(包括时间表、路线图、责任书)， 逐步提升农村产品商品化、标准化、规模化水平，带动本地特色农产品产供销和贫困人口脱贫致富，抓紧实施各项电商扶贫工作，今年实现“农产品进城”交易额9646万元，“工业品下乡”交易额亿元。帮助贫困村网销农产品654万元，帮助贫困户网销农产品531万元。

(一)精准对接扶贫对象，加快网销农产品整合与开发

1.以全县106个建档立卡贫困村为重点对象，积极组织开展贫困村电商服务点和扶贫示范网店建设，严格按上级文件要求，新建26个贫困村村级电商服务站和xx个扶贫示范网店，新建扶贫服务站点及网店功能完善，县级电商服务中心为站点提供完善的运营保障，具备农产品收集上行功能，物流快捷方便，“工业品下乡”和“农产品进城”交易额均较好，呈增长趋势。至11月底，新建服务站点下行年总交易额达300多万元，上行年总交易额达30多万元;扶贫示范网店年交易总额达xx0多万元，进一步活跃贫困地区的农村消费市场，有效带动本地经济加快发展，取得了显著成效。例如青树坪镇归古村陈富贵、花门镇石龙村赵向民、井字镇长湾村胡岳杯等建档立卡贫困户通过系统培训后成功开办扶贫网店，年纯收入突破8000元，成功摘掉贫困户的帽子。

2.积极组织电商公共服务中心、飞腾公司、湘滇公司等电商平台和企业采集标准化农特产品、非标准化农产品和乡村旅游资源信息，建立商品信息库，同时加强农特产品网货监管，制定生产加工标准近10个，整合开发适合辣酱、淮山、豆豉、干笋、豆皮、红薯粉、盐辣椒、霉豆腐、荷结皮、土豆片、小鱼仔、木瓜丝等网销农特产品20个以上;加强农特产品网货监管，制定生产加工标准10多个;注册“家湘宝”、“灵妹几”、“辣外婆”、“水封坛”等本地农产品商标，SC认证10多个，并均进行了产品包装设计。督促指导灯塔米业、江园辣酱等农产品生产企业、专业合作社与电商企业合作，扩大安全优质农产品生产规模，按标准种植、生产、加工、包装，促进农产品商品化和网上销售，培育建立生产基地和小作坊式加工厂10多个，为贫困村提供技术、信息、网上购销等服务，加速实现永丰辣酱、青树淮山、豆豉、蛋白桑、中药材(艾叶)等特色农产品的标准化、品牌化、规模化。

3、积极开展质量保障体系建设。县人民政府与浙江甲骨文超级码科技公司签订合作协议，着手建立农产品电子商务质量认证和溯源体系，已给xx湘军永丰辣酱有限公司等10家农产品生产企业定制300多万枚个性化防伪标识码，通过农产品溯源系统将农产品从原料采购到农产品的采收、到消费者购买等一系列生产、流通过程的信息记录到农产品质量安全溯源监管云平台数据库，生产企业把二维码标签贴到产品上，实现了企业信息全流程展示，并将产品生产过程的质量监管信息与检测报告以二维码的形式提供给消费者扫码查询。整个系统稳定可靠，设备运行正常，企业反响良好，同时为xx农产品质量安全监管部门提供了及时有效的信息支撑和科学有力的决策依据。

(二)拓宽网络销售渠道，促进农产品进城网上交易

1、大力开展网销“一县一品”活动。我县积极通过知名电商平台、各种新闻媒体将地方农特产品与精准扶贫结合起来，加大农产品入驻阿里、京东等大平台力度，新开农产品线上店铺20多家，开展网销“一县一品”的宣传推广营销活动，塑造网销品牌，取得了显著成效。上半年，我县20多类本地农产品成功入驻阿里巴巴“特色中国·xx馆”，年网销额达200多万元;9月22日，我县江园辣酱食品有限公司“侯府家”牌永丰辣酱成功入驻阿里巴巴农村淘宝“淘乡甜”官方旗舰店，使我县这一百年老字号在大型电商平台一炮打响，网上日均销售100多单，双“11”当日销售20xx多单。县电商公共服务中心为xx威龙食品公司、xx湘春酱菜园、xx省白马食品公司等3家生产企业提供包括淘宝代运营、微商代运营、阿里巴巴诚信通代运营在内的全网营销推广活动，每天至少有100单以上的本地农产品发往全国各地。电商服务中心和我县贫困村甘棠镇祠堂湾村合作开展电商精准扶贫，使该村的红薯片和中药材花粉蜜在短短几天就网销一空，线上众筹猕猴桃取得成功，8月底就全部预订完毕。与洋潭农业合作社线上线下合作推广无花果，所产无花果销售90%，剩下10%则制成干果销售一空。我县连财种殖农民专业合作社充分利用农商通86077平台积极开展“一县一品+扶贫农小店”上线推广工作，通过“政府引导+平台落地+大众参与”的合作机制，在全县xx个乡镇开展专项培训，确保项目参与人员掌握业务技能，流程，标准，使得项目有效高效落地，选取20多个建档立卡贫困村开设“扶贫小店”，销售贫困村、贫困户产品，并聚合全县电商力量帮扶推广，销售，真正使得“电商扶贫小店”为贫困村带销路创效益，实现电商精准扶贫助农。

2、利用第三方电商平台销售农产品。今年以来，我县大力开展微(电)商扶贫培训和团队建设工作，由县商粮局、人社局和各乡镇、经开新区负责协调指导，通过电商企业带动农民通过利用微信平台等自媒体进行销售，以销带产从而逐步带动县域农产品的规模化和商品化。以“公司+合作社+基地+农户(贫困户)+微商销售团队F2C工厂”的模式，通过微信平台直接到消费者手中的模式形成产销一体，带动家乡农特产经济发展。湘滇电商、飞腾电商等有一定规模的电商企业在全县15个乡镇和经开新区进行农特微商培训及团队建设，全年共培训微商人员1200多人(其中参训贫困户200多人)，共涉及50多个贫困村，开设个人实名微店或网店1200多个，培育出农特微商村级负责人200多人。如石牛乡树山村罗改乡、沙塘乡沙塘村贺登峰等贫困对象在电商企业的精心培育和指导下开办个人实名微店，成功蜕变为一位名副其实的农产品销售“微商达人”，月均纯收入1000元以上，摘掉了贫困户的帽子。其次是引导电商企业及微商团队通过对接广州、深圳、江苏、北京、长沙等各地xx同乡商会,在老乡们的推动下更好的推广xx县域特色农产品。同时与各大湘菜馆合作，从而实现线上线下的互惠互利、和谐共生，通过这种产销一体式的产业融合，为消费者带来更直接真实的体验。

三是利用线上线下结合销售农产品。我县以持续增加贫困群众收入为核心，依托电商公共服务中心、七品网、邮乐购、供销e家、淘宝·xx特色馆、湘中优选等本地电商企业，入驻xx实体商超和电商公共服务平台的“电商扶贫特产专区”，采取产品预售、认养、众筹、社群等多种模式进行“精准扶贫”，取得了良好收效，在各大“电商扶贫特产专区”农产品销售额共达1200多万元。我们还积极组织电商企业参加食餐会、农博会、网购节等各类农特产品展会，今年元月，县商粮局组织电商协会会员单位50多家企业举办了“首届电商扶贫年货节”;3月，县商粮局组织20多家电商企业参加了锁石镇油菜花文化旅游节暨电商精准扶贫展销会,组织全县电商企业开展电商扶贫“春风行动”农民工招募大会;4月，组织近10家企业参加了“20xx义乌中国国际电子商务博览会”;8月，组织20多家企业参加了的荷叶荷花文化旅游节暨电商扶贫产品展销会;9月14日-17日，组织10多家企业参加在长沙举办的“国际餐饮食品博览会”;9月27日-29日，组织30家企业参加在娄底举行的“第八届湘博会”;11月9日-15日，组织农产品加工生产企业及电商企业共40多家参加在青树坪镇举办的“xx(湘中)农产品博览会暨电商扶贫论坛”;11月17-24日，组织5家企业参加在长沙举办的20xx中国中部(xx)农业博览会，开设“电商扶贫特产专区”，通过各类展会的传播和线上线下结合，共帮助贫困地区销售特色产品1000多万元，并结合“互联网+特色农产品+特色旅游”的电商模式，取得了良好效果。

(三)强化扶贫工作机制，完善电商扶贫落地体系建设

1、按照电商扶贫绩效考核的要求，结合我县实际，在县统筹整合财政涉农资金中已落实电商扶贫资金184万元(其中财政扶贫资金34万元，统筹融合资金150万元)，专项用于电商扶贫服务体系和农村人才队伍建设。同时我县进一步强化电商扶贫工作机制，安排人员定期督促各电商扶贫项目开工建设，确保项目如期保质保量实施到位。

2、大力加强县级电商服务中心及村级电商扶贫服务体系建设。一年来，我县强化电商服务体系建设，在为当地农特产品上行功能完善，为贫困户代购生产生活资料，叠加金融和助农取款服务，工业品下乡物流整合，以及完善便民政务、农技和就业服务等方面取得突破，实际运营状况良好，成效十分显著。全县利用各大电商平台实现产品下行年销售额达2亿多元。一是充分发挥县级电商公共服务中心专业团队在开展品牌注册、统一包装、网络推广运营等服务等方面的实战经验，提高地方农产品标准化、品牌化的水平。通过开展代运营和运营自有区域性B2B2C电商平台，开发推广湘中农商和“自邮帮”物流众包平台，支持微商及“实体店+电商”的商家和个人在平台开店，通过一段时间运营逐渐实现良性循环，推动农特产品进入轻松大流通时代，解决农村物流最后一公里物流配送难题。同时积极组织参加相关农特产品展会等一系列行之有效的举措，为推广xx农特产品和助推xx经济发展作出了积极贡献。二是指导督促村淘、邮政、随手购、惠民供销、厂家网、农村科技合作社、86077等电商平台企业进一步规范全县300多个村级网点形象，统一设计、制作，做到形象规范、美观。增加为贫困户代购生产资料、代办缴费购票等本地生活服务功能，叠加与商业银行合作金融和助农取款服务，收集当地特色农产品信息并通过网上销售，加快工业品下乡物流整合，完善服务网点代买代卖交易台账和特色产品网络销售记录。三是要求各电商平台加大了对村级服务站点负责人的培训力度，调高其服务水平与工作能力。进一步完善村级服务网点的物流台账和便民政务，以及民俗产品、农技和就业服务，基本做到每天有登记，月月有小结。组织电商企业挖掘整理农特产品，加强品牌培育、商标注册、产品包装等增值服务的功能。

3、进一步加强电商扶贫支撑体系建设，今年在加快培育更多的xx本土电商人才，落实xx县提高高校毕业生、下岗失业人员、返乡农民工、退伍军人的创新创业能力，通过电子商务创业带动和促进再就业，同时开展网上电商普及培训方面，取得了明显效果。全县建立了以xx县创客职业培训学校为主导的电商基础培训机构，对各级政府、企业、农民、创业青年等各类人员实行公开免费电商培训。重点对接贫困村和贫困户开展电商产业扶贫专项培训，全县累计共培训万余人次(其中贫困户数达300多人)，其中电商专业技能培训30多期，共1200余人(受训人员同时又参加了网上免费及后续跟踪培训);同时通过“xx惠农学堂、农村淘宝合伙人QQ群、xx县电商协会互动QQ群”在网上免费开展电商培训，通过“一直播”APP针对已经培训过的种养殖大户、农特微商从业人员进行手机直播培训，主要是各类农业电商平台的注册、美工、数据分析、售后服务、在线咨询等五类课程。重点帮助建档立卡贫困户掌握利用电子商务平台开展业务，确保每个贫困村有1个以上电子商务应用人才或信息员。截止至XXXX年XX月底，全县申报和认定省级电商企业累计达23家，当地电商企业直接认领帮扶贫困户xx00多人，安排贫困户就业用工300多人。

潮平岸阔催人进，风劲扬帆正当时。我县立足电商扶贫实际，主动作为，进一步推进电商进农村示范工作，确保各项电商扶贫政策措施执行到位，助力电商精准扶贫作出了积极贡献。

**电商工作总结模板13**

  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\_\_\_\_件货，人件利润\_\_元，年收入\_\_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\_\_x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。

  公司给予我的是无限的鼓励与支持，在公司领导的领导下，按照公司确定的方针，我很快速的进入自己管理工作的角色，做到善于与人沟通的同时，要有强烈的集体意识，充分听取他人的意见和建议，并能够快速地融入工作群团队，实现团队的最佳效益。通过与大学生们的密切配合，基本有效的实现了预定目标。以下是我对12月份的工作做出总结：

**电商工作总结模板14**

在工作中做一个留心人。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，通过自身细心观察和留意，反思和总结，吸取精华，提取糟粕，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的亮点，加以学习和自我提高。

您好！ 非常感谢您给我到贵公司从事工作的机会， 对此， 感到无比的荣幸。

本人 xxx， 毕业于 xxxx 大学， 所学专业为 xxxx， 于 XX 年 x 月 x 日开始在电商部工作， 目前职位为电商运营。 进入公司参加工作的几个月试用期经已接近尾声。 工作以来， 在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力， 无论是思想上、 学习上还是工作上， 都取得了长足的发展和巨大的收获。 在这段的工作学习中， 对公司有了一个比较完整的认识； 对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。 在熟悉工作的过程中， 我也慢慢领会了公司诚信、 勤奋、 求实、 创新的核心价值观， 为公司的稳步发展增添新的活力。 下面就是我对自己的工作表现的总结。

工作上， 我的主要岗位是电商运营。 在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。 在本职工作做好之外， 在天猫新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中， 配合数据专员， 利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格， 总结了相关数据； 归纳了行业在电商领域(淘宝) 的热销产品， 并且结合自身产品， 对标题进行第四次标题优化； 在京东平台上， 对产品进行了导入等等。 作为售前客服， 要做到以客户为先， 尽量满足客户的要求。 在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间， 严格要求自己， 刻苦钻研业务， 就是凭着这样一种坚定的信念， 争当行家里手。 为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

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。

半年时间里， 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 xxx 共同成长！

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完20\_\_而迎来201\_年。我是今年4月份加入\_\_大家庭的，回顾在\_\_的这半年的工作、生活历程，作为\_\_销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定20\_\_年的工作计划。

一年工作总结

在我们\_\_环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责\_\_在东莞市所下辖的6个镇(大郎、东坑、桥头、企石、横沥、常平)的直营销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入\_\_开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是\_\_团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入\_\_到8月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种.种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商(合作客户以及待合作客户)分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决;未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量，其次是电热，燃热最低。当然销量的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在企石、横沥二镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在20\_\_年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们\_\_做的就是在美的这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

总结部分

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观\_\_面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经频临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始在农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中的感受便是要做一名合格的销售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在11月份有机会去到美的工厂总部参加美的全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了美的现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到芜湖总部的KA系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

明年规划

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作做的更好。

工作计划

2、除维护现有合作客户以外，明年加大对大郎、东坑等镇的业务开展，同时争取在其他几个镇增加新开店铺，当然主要精力是放在区域内公司产品相辐射对比较薄弱的地方，如建材城，橱柜店以及地标卖场，目前进展缓慢。

3、这样进一步拓张市场。此外对于销量较小的燃热这一部分，要加大宣传和渠道建设。努力争取20\_\_年的整体销量会有一个大大的提升。因为从13年来看，在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量，其次是电热，燃热最低。当然销量的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。

4、不但如此，还要进一步改善和渠道店铺之间的良好合作关系，强化\_\_在我负责区域内的业务影响力。

**电商工作总结模板15**

(一)施工线路遗留问题较多，线下遗留树木和违建房屋不断增多，处理复杂。

(二)电力设施破坏、线下施工、异物等时刻威胁着线路的安全运行。施工周期较长的线下作业项目日益增多，各种超大机械施工较多，给线路运行造成很大的隐患，由于很难与施工方签订安全协议，工区在处理此类事件的时候很被动，各种隐患不在预控之中。

截止目前，工区共存在线下施工点22处，为保证线路安全运行，与施工方签订施工协议书3处，下发施工安全告知书13份，张贴警示标志共计5处。

(三)工区员工的安全意识、理论技能水平有待提高。随着线路的日益增多，生产任务繁重，我工区青工人数偏少且安全素质有待提高，对工区的安全生产提出了严峻的考验。

**电商工作总结模板16**

回望过去，时光飞逝，弹指之间，20xx年已接近尾声，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。

我提出的改进措施与建议，也许在短期内不能实现，但这也是\*\*\*\*公司发展的必经之路。我愿意和\*\*\*\*公司一起成长。

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20xx年的工作做如下简要回顾和总结：

>回首20xx

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—20xx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，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。

**电商工作总结模板17**

作为电子商务组正式成立的第一年，我相信这将会是激动人心的一年，将会是收获的一年，为了做好这一年的工作我现对我们全年的工作做个简单的整体的规划，确定目标并且从过程中总结出经验让我们的工作超目标完成。具体做到搭建xx旗舰店和微信公众账号两个平台，维护这两个平台，并通过两个平台的建设和维护来提升公司形象以及品牌价值。

>一、xx旗舰店营销

随着电子商务这几年来不断地快速的成长使这个社会日渐形成了一个新趋势，就是大家都开始相信电商并且依赖电商。许多企业开始利用现有的电子商务平台做为电子商务的切入点加入电商的大军，比如现在最红火的xx商城上就出现了很多企业的旗舰店，甚至一直被认为做电商存在很多限制的涂料行业也陆续克服那些阻碍开始了电商的建设工作。从20xx年开始就有很多涂料行业在xx上建设自己的旗舰店并且持续不间断地努力并在这两年里取得了不小的成绩，比方说立邦、华润、多乐士、嘉宝莉等等。因此巴德士集团公司做为涂料行业里的资深实力企业也必须要有一个属于自己的xx商城，并且成为我们这个组存在下去的真正意义所在！

1、申请xx旗舰店。

新年来的第一件事情就是着手申请成立属于巴德士集团公司的xx旗舰店，这个做为集团公司向电商跨出的第一步必须果断地快速地做出决定，因为我相信只有去做了才能有机会成功。

2、对xx旗舰店进行整体规划。

店铺申请下来后我们就开始对店铺的一系列事宜进行整体的规划。首先，店铺将进行产品定位以及功能定位，店里卖什么产品，该如何定价，这个将成为我们成功与否的关键；其次，店铺的装修以及布置也会成为一个大问题，需要既新颖又实用。第三，对于店铺推广和销售这块将会是重中之重，这块我们需要的是花最少的钱达到最好的效果，是所有的做电商的人最看重的东西，对于这块也是我们电子商务最核心的工作，因为这将直接关系的公司的利益所在。不管说是那一步，我们组的目标都是以最少的资源为集团公司争取最大化的利益为出发点，因为我们是巴德士人，同时也是在这里希望方总及领导们相信我们并且支持我们！

虽然我们比别人起步要晚很多，但是我们也可以将这个变成我们的优势，在他们打拼了那么久后留下了很多可以供我们用的很好的题材，比方说参加电商的产品，比方说对产品的销售推广这块将会成为我们的财富！

3、xx旗舰店销售模式及售后的现状及解决方式。

涂料行业进入电商存在一定的阻碍，主要包括售后的施工以及公司本身传统的销售模式。涂料企业的传统销售模式一般是以区域代理商的形式，这种形式导致全国各地对于公司的同一个产品售价不统一，并且各个区域的产品只能在所属范围内销售，如果跨区域销售将会引发经销商的抵制，如果公司成立xx旗舰店将会是产品将从公司卖至全国各地，而各地经销商不能理解的话就必然成为公司的阻碍。售后施工成为阻碍的原因是：涂料卖出去必定需要有油工帮忙施工，但是涂料行业一直有个不成名的规定就是油工可以在涂料销售中拿到一定的回扣，但是如果是消费者直接从网上够得涂料必然就无法给油工回扣了，那么油工可能就会对施工这块不是那么地认真负责也可能导致消费者很难找到施工人等等一系列的问题，这个自然而然将会成为我们的售后问题，并且如果处理的不好可能会对品牌产生一定的影响！

**电商工作总结模板18**

公司给予我的是无限的鼓励与支持，在陶总、蒋总的领导下，按照公司确定的方针，我很快速的进入自己管理工作的角色，做到善于与人沟通的同时，要有强烈的集体意识，充分听取他人的意见和建议，并能够快速地融入工作群团队，实现团队的最佳效益。通过与大学生们的密切配合，基本有效的实现了预定目标。以下是我对3个月来的工作做出总结：

一、主要工作情况。

1、对大学生们进行培训、分工，近而安排他们的相关工作。 大学生不管是人生阅历还是工作经验，可以说都是几乎为零，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道他们的工作应该从哪里着手，怎么去做好电子商务相关工作?对大学的培训工作是我与大学生们共创佳绩的第一步，让他们充分的熟悉公司的企业文化，人文文化，最重要的是慢慢熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的?市场定位在何处?我们的市场目标应该投向哪里?针对的市场个体与群体是谁?当大学生们对公司整体有了全新深刻的认识之后，因人而异，分别安排每个成员的日常工作内容，每个成员有了自己的目标，做起来就比较有目的，从而达到人力资源的充分利用。

2、建立淘宝商城平台，包括产品的上架、图片处理、网页美工、装修模板的制定等。在淘宝我的日常工作内容是：店铺装修、数据分析、软件应用、配合淘宝进行活动报名和在线听课等，包括一些淘宝商城的推广，例如淘宝客、淘掌柜、相关论坛和淘宝帮派内的发贴。 初步建立了网络营销的基本框架，但尚未形成真正的规模效益：

(1)经过三个月的时间，成功开通了淘宝商城和CC613，现已开始成功运营，并逐步进入正轨，两店的开通运营，为后期的宣传推广及招商加盟，特别是市场动态掌握及消费者的信息反馈，提供了重要的平台和渠道;经营过程中积累的经验和教训也将为以后的工作提供很多值得借鉴和发扬的方式方法。

(2)基于电子商务工作的实际情况，以及公司人才储备等多方面考虑，计划在10月份我们将把CC613交给大学生团队来策划，形成了电子商务的销售团队，尽管人数不多，但是内部分工明确，注重发挥个人专长，并多次开会交流思想和经验。随着以后电子商务的不断发展，我们储备团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断提高并加以完善。

(3)随着网络市场的竞争日趋激烈，为了顺应形势，我们组织了多次促销，包括品种促销和节日促销，但效果并不明显。开拓市场是一件令人头疼的事情，寻找潜在的客户也是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，深究原因，所以我想在10月份计划性的尝试广告的投入，包括直通车及阿里妈妈等，尽管达到的效果可能有限，但是这为我们摸清淘宝广告的特点，以及如何更好的发挥广告的作用，提供了很多值得深入研究的经验和教训。

(4)按照陶总的要求，并通过市场情况的对比，懂得怎么去定价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，成本费怎么算包含哪些东西等，最后，经过多次的对产品和价格进行了调整，我们定位并调整了消费者能接受的心理价格范围。

二、存在的主要问题

(1)淘宝网内竞争极其激烈。

透过竞争市场的分析，显而易见，淘宝的市场虽还未饱和，但市场的竞争已经是相当激烈。竞争的条件是很多面的，我们有我们的优势，但是我们也有劣势，像我们的价格定位不明确，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，专业营销队伍的缺乏，技术人员的缺乏等，其实对于营销团队是不光要技术上很精通，对待每一个客户怎么走进他们的圈子，怎么去交谈，怎么去建立关系都是应该去深刻研究学习的，我想这一系列都是我们要考虑的问题，所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

(2)受淘宝各种规则影响，网店信用、人气、单品销量等陷入恶性循环。

恶性循环主要表现在搜索排名上，在首页展示的机会太少，若按剩余时间排名，每个单品每周循环到首页的时间不足3分钟;若按人气排名，首页展示的是信用高、单品销量大、人气旺的店铺，如此则

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