# 商业工作总结运营情况(合集27篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-07-21

*商业工作总结运营情况1>一、深度融合钓具产业1、全力将“x市钓具（浮标）电商产业园”创建为湖南省电子商务务示范基地；2、协助市浮标产业办引进15家以上钓具（浮标）电商企业入园，争取园区网上年交易额达到3亿元以上；3、引进中国网库在线上建设打...*

**商业工作总结运营情况1**

>一、深度融合钓具产业

1、全力将“x市钓具（浮标）电商产业园”创建为湖南省电子商务务示范基地；

2、协助市浮标产业办引进15家以上钓具（浮标）电商企业入园，争取园区网上年交易额达到3亿元以上；

3、引进中国网库在线上建设打造中国钓具产业带B2B平台。

>二、做大做强电商市场主体

1、引进淘宝、京东商城、邮乐购开设“x特色馆”，开发上行我市浮标、竹制品、茶叶等特色产品，力争特色馆年网销本地产品1亿元以上；

2、帮助5家以上电商企业进入湖南省电子商务认定企业，争取x2家电商企业进入湖南省电子商务示范企业。

>三、做好x公司的对接工作

搞好阿里村淘项目的调研，参考湘阴县、岳阳县等周边县市经验，形成x市农村村淘项目落地方案，提供领导决策，争取阿里村淘项目早日落地x，实现合作共赢。

>四、全力推进电商扶贫

1、新建10个贫困村电商服务站，5个乡镇电商服务中心；

2、鼓励和引导贫困户开设网店，实行互联网创业脱贫；

3、做好网销产品整合与开发工作，周密细致的采集好20个农特产品的信息，搞好20个农特产品的QS认证和原产地认证，建立产品溯源体系、供需产品信息对接、特色旅游和旅游产品开发、“产地直供”电商基地建设等工作。

>五、搞好电子商务培训

全年开展三期电商培训，培训500人次以上。时间和内容分别为：

第一期，时间5月份左右，培训内容电子商务基础知识，国家政策讲解；

第二期，时间为9月份左右，内容为电子商务操作实务，电商与特色产业；

第三期，时间11月份左右，内容为网络营销，网店开店技巧、营运推广等。

**商业工作总结运营情况2**

我于20xx年xx月xx日加入公司，入职为一名运营专员，到今天终于完成了公司的考核，可以转正了。回顾在试用期里面的这两个半月的时间，自己努力学习，认真完成公司交代给我的工作任务，并且严格按照公司的规章来约束自己，所以虽然在刚刚进入岗位的时候出现了一些错误之外，后面都没有犯过任何的错误，得到了领导表扬。虽然我知道我就转正了，但是我心里清楚我离一名合格的运营专员还有相当大的一段路需要走，所以我要在这类总结下我这短时间的得与失，从而帮助自己在后面的`工作中进步。

>一、思想上面

这是我进入一个新的工作环境，里面的工作要求和工作制度跟我之前的工作环境有很大的不同，我在经过最初的的适应期之后，就加快了自己对新公司的制度学习，我知道一个员工要想在公司有大的进步并且表现优秀，最基本的前提就是不能够出现任何的错误，所以我严格用公司的要求来约束一季的行为，对待工作认真负责，不敢走一丝一毫的松懈的时候。我还积极向公司的优秀同时学习，像他们的优秀工作作风看齐，我知道一个好的榜样是能够不仅自己的学习和改进的。

>二、工作上面

作为一名电商直播运营专员，我的工作就是需要在各大新媒体平台发布我们公司的广告视频，从而吸引来客户，然后我就要将这些客户推荐到销售部门那边，只有销售那边将这个准客户转化为正式客户了，才算我的一个业绩。所以我做视频就必须要有更大的吸引力，所以在工作上面我经常向同事们请教他们的视频制作思路，并且在网上加强学习视频制作的方法。我们做视频肯定是无法避免要用到各种素材的，为了防止自己给空气带来侵权的风险，所以在空闲的时间我都是在自己做素材，尽可能地避免用网络上的素材。虽然现在自己积累了许多的素材没有用过，但是我还是在坚持着，因为不知道哪一天这些就有用到的时候了，自己提前准备哦肯定要比到时候加工要好一点。

>三、人际交往方面

我们电商直播运营专员并不是只要你埋头做视频就行的，还需要将自己的制作思路跟大家分享，得到领导和同事们的同意后才开始做的，不然自己辛辛苦苦做好了却不能够通过审核或者不符合公司的产品需求那就相当于白做了，所以我们做每一个视频之前都是要讨论的，这种工作需要让我在极短的时间内就跟大家混熟了脸，并且跟大家保持了密切的联系，这样子就让我更好地融入到了这个团队中去，自己为人处世的能力也得到了锻炼。

**商业工作总结运营情况3**

20xx年3月，我来到了商城营运部策划科挂职。到了工作岗位以后，在各位同事的帮助下，首先学习了商城的运营模式及各个部门的工作内容，着重了解了营运部的工作范畴和策划科的工作任务，与各级领导和职工建立了良好的工作关系。现将挂职中的主要工作与心得体会总结如下：

>一、挂职中的主要工作

3月下旬在商城6楼会议室参加了营运部及各个楼层主管一起召开的工作会议，就4月份商城举行的复活节“兔发奇想”、“婚庆节”等各项活动做了细致的讨论。在婚庆节活动中，我负责联系了艺术与建筑学院的模特社团，组织了学生模特的面试，并在活动当天组织了人物形象设计专业的学生全程负责主持人和全体模特的化妆、发型等整体造型的设计与操作。

4月中旬，与商城李总经理、王副总经理、吴副总经理、营运部徐部长及各楼层经理一起考察了各个楼层针对婚庆节的VP点展示。每个楼层都结合各自的商品，力求在展示中通过朗诵、真人模特表演、男女对唱等形式，对不同年代、不同风格的婚庆特点进行了多形式的表现。在考察过程中，我也深刻感受到了商城各级领导与员工对工作的认真负责态度及创新创意在工作中的体现。

>二、挂职中的心得体会与收获

1、规章制度是企业正常运转的保证。

在挂职工作中，感受最深的是所有员工一切以企业规章制度为准则，哪怕是一件小事都按章办事，这样在一定程度上减少了工作中的推脱与拖拉。工作效率的提高，使得各项节庆活动有序的开展，也保证了各项活动的圆满成功。

2、团结协作是各项活动成功举办的基石。

在各个活动的组织实施中，特别是店庆活动的实施过程中，我深刻感受到了一个大型庆祝活动的组织实施是多么的不容易，千头万绪需要各个部门的员工团结一致，为了共同的目标大家互相配合、互相补充。从总经理到一般员工，每一个人都是拿出了自己最大的工作热情，店庆实施方案的出台、国外演艺活动的联系、各品牌参与店庆的沟通等等，无一不体现了企业文化与员工素质。

3、集团双千亿战略目标是大家奋斗的目标。

自集团提出双千亿的战略目标后就一直是集团各部门的奋斗目标，在百货业企业中，更是将双千亿目标作为所有员工的驱动力。因服务业的特殊性，大多节庆活动都和不同程度的与周末联系在一起，所以越到周末该休息的时候，营运部及其他部门的员工越忙，有的员工连续一个月都没有轮休，总经理、副总经理、部门经理也是以身作则，为了集团双千亿的战略目标大家都在努力着。

弹指一挥间，在这短短半年的时间里，我不仅对商城员工有了更加清晰的认识，同时也得到了商城各级领导和同事们的关心、帮助和支持。本着认真学习的态度，在工作中积极调研，主动参与，深入思考，得到了较为全面的学习锻炼，在思想政治素质、思维、工作能力等方面都有了不同程度的提高。商城员工积极向上的工作态度、热情洋溢的工作劲头、一丝不苟的执行力，都将鼓励我在以后的工作中，要以更加积极的态度和更加无私的奉献来回报学校对我的培养。

**商业工作总结运营情况4**

今天是20xx年的第一个周一，第二个工作日，新的一年意味着新的起点，新的机遇和新的挑战。这也是进入xx有限公司以来的第三个年头。为在20xx年更好地完成工作，扬长避短，现对20xx的工作总结汇报如下，请吴总、闻副总和各位同事批评指正。

>一、20xx年工作概况

1、第一次系统学习网络营销

“最好的福利是培训，”我想确是如此，“授人以鱼不如授人以渔”。十分有幸也非常感谢吴总给予了我系统性学习网络营销的机会，这样高成本的付出，对于我自己来说是一种莫大的福利，也是一个成长、充电的机会。走出学校，不是学习的结束，而是另一个探索未知的开始。在单仁资讯三天两晚的高强度学习，我感悟最深刻的并不是网络的强大与营销的盛行，而是我们与别人在思想与行为方式上的差异让我感到震撼。坐井观天不是最恐怖的，恐怖的是坐在井里而不自知。

互联网时代，全网营销、全民营销的年代，人人都是自媒体，草根也可以变大V，唯有改变，才能让我们在激烈的竞争中略胜一筹。作为一个刚转型的传统包装设计、印刷行业，或许，我们目前还做到不到大V，还不能在互联网上一呼百应，更无法实现一些类似“网站上线3天，订单超过x亿”的奇迹，但是我们一直在努力，一直在学习，不求做到最好，只愿一年更比一年好！

2、经历公司波及范围较大的人事变动

人员流动对于企业来说是再正常不过的事，对于尚停留在书本知识阶段的我来说，此事更正常，有人走了，再招就行，现在的招聘都不用出门，微博、网站都很方便。但进入公司，作为一名行政人事人员以后，我的想法被彻底颠覆，我深谙人才流失对企业造成的损失有多大，也明白招聘的成本到底有多高昂，从网站筛选简历到人员应聘、试用、工作上手、进入状态，需要花费多少的资金和人力成本。所以今年公司的大范围人事变动让我多少有些恐慌，作为一名人事工作人员，针对这样大范围的人事变动没有预警机制，没有做充分的准备，对突发事件缺乏敏感。好在吴总、闻副总运筹帷幄、力挽狂澜，在不影响公司管理运作的基础上，妥善处理了这一系列的事情。

3、接触生产部的工作

7月份，参与生产部的工作（主要是生产进度的跟踪与记录），让我明白什么叫：事无巨细。生产部的工作对于我来说，是一个全新的领域，我不懂印刷、不懂工艺、不懂流程、不懂食品包装设计、不懂营销型包装……我只知道每天不停地追问这个好了没，那个发了没。所以，这个工作做得很累，很被动，没有起到应该有的协调、预见作用。

而且出现了不少失误，要么客户没有按时收到货，要么货的数量有问题，还有就是因为跟客户沟通不到位造成客户收货不便。这一桩桩、一件件都让我看到了自己工作的不足。好在一直以来，领导和同事都用包容和鼓励的心态接纳我，特别感谢在那个期间，对我每天十几个电话追踪仍然不厌其烦、耐心解决问题的老王王家平。一路走来，领导和同事所给予我的不仅是批评，更多的是2鼓励和感动，在此，一并谢过，感谢你们的温柔相待。

4、微信平台的建立

从第一篇纯文字消息到如今图文结合、紧跟热门话题的4、5篇文章，阅读量从零到几百，粉丝从仅有的公司同事到现在的300多（其中还有不少是目标客户），我们也从实践中积累了一些经验。这也是网络营销的一部分，我坚信只要坚持，那么我们会习惯每天发布，粉丝也会习惯每天打开看。微信，不是直接的生产力，但它是一个窗口，一个渠道，它是宣传力，是传播力，是公司的外在形象展示。

每天上班的第一件事是打开微信后台，看我们是否新增了粉丝，看每篇文章的阅读量，转发量，也许，在别人看来那只是一串冰冷的数字，而于我，那代表的是一种认可，这稍微让我有些成就感。而这一切的背后也是各位同事默默点赞转发的共同战果，每一份收获，都离不开每一个人的付出。

5、建网站的曲折

建设网站是一个曲折的故事，从7月份无知懵懂的第一版到如今，摸着石头过河，也不知道下一步是对是错。

由于对建站流程的不熟悉和前期准备工作的不到位，导致网站建设的步伐一拖再拖，没能按预定的计划时间上线，需要学习的还有很多，只有不断学习，不断获得新的技能才能提高工作效率;现在正在筹备上线的这一版幸好有吴总的亲自谋划，王金凤苦心排版设计，现已雏形初现，有望在1月中旬能正式上线。上线以后需要完善的地方还有很多，希望同事们一如既往地支持网站建设，并针对存在的问题提出意见和建议，一起讨论解决。

>二、工作中存在的不足和缺陷

1、学习的力度和强度不够大

网络时代所衍生的新知识、新技能每天都在出现，已有的知识更新速度也很快。在这个过程中，我体会到自己的学习强度是不够的，知识的掌握、消化速度远远跟不上它更新换代的速度。有时候觉得自己很年轻，有时候又觉得自己很老。8小时之外，应该去学习更多的知识，增强工作能力以满足工作需求。下班，丢开手机，我们要做的还有很多。

2、工作被动

特别表现在参与生产部工作期间，所有的工作靠等、靠问，没有充分发挥主观能动性，没有起到协调作用，反而出现不少失误，给领导和同事造成麻烦。在以后的工作中，我会竭尽全力去做力所能及的事，并争取做好。

3、微信文章的质量有待提高，原创内容太少

**商业工作总结运营情况5**

时间过得真快，转眼来到公司已经快半年了。我的工作岗位是商品运营规划专员。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，及时了解全网、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、能促进销售的商品计划，根据全网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商品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！

**商业工作总结运营情况6**

年底的到来意味着这一年的商场导购员工作已经结束了，为了实现年初制定的目标导致我在一年来的工作中付出不少努力，随着商场效益的提升也意味着我在工作中的付出有了回报，能够在导购员工作中取得进展也多亏了领导和同事们的支持，回顾一年来在导购员工作中的得失也让我对此进行了工作总结。

工作中牢记领导的教诲并严格遵守商场的各项制度，我明白想要在工作中有所成就自然要懂得以严格的标准来要求自己，随着要求的提升也意味着我在工作能力方面进步了不少，而且即便是为了适应当前的工作环境也要积极遵从领导的指示才行，所以我在今年的工作中很注重自身服务水平的提升并参加了多次培训，在平时的导购员工作中也能意识到遵守商场规定的重要性，在遵循商场规定的同时也能严格要求自身并通过这种方式来提升工作能力，而我也通过这一年的严格要求使得自己在综合素质方面得到了很大提升。

妥善运用所学销售技巧从而为每个前来商场购物的顾客提供良好服务，一方面作为导购员应当明白如何运用销售技巧才能有所作为，仅仅满足于顾客主动进行购买是难以让商场效益获得提升的，这便需要作为导购员的自己认真接待客户并时刻反思自己存在哪些不足，在完成自身工作的情况下深入分析顾客的潜质需求并将其挖掘出来，随着时间的积累也让我通过这方面的努力取得了不少成就，但我仍能意识到自己在销售技巧的运用方面还不够娴熟，另外服务接待也要更加用心才能够让顾客信任导购人员。

虽然已到年底却还有不少工作中的问题等待着我去解决，我也要尽快编制好本年度的报表从而对自身的表现进行深入分析，除此之外我也会继续做好导购员工作并对明年的职业发展做好规划，希望在制定好相应的目标以后能够通过今后的努力使其得以完成。

**商业工作总结运营情况7**

转眼间，20xx年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想部门一年来所走过的路，所经历的事，有失败，也有成功，有遗憾，也有欣慰，部门这一年中人员业务知识和能力有了很大提高，首先得感谢公司给我们提供了好的企业文化和工作条件，感谢xx董事长给我们不断地提供指导及支持，并带领我们前进，使我们与公司又共同努力度过了一个不平凡的春秋。一年来，运营部主要围绕以下几个方面开展工作：

>一、开拓市场——建立分支机构

1、为了更好的了解市场、开拓市场、提高市场占有额，本年度我们组织部门人员对xx等七个省内地级市和xx的招商市场进行了详细地摸底调查，掌握了当地的设计市场情况，拜访认识了很多同行朋友。这一年中，联系拜访客户xx家，有单项业务合作意愿的xx家，有全面业务合作意愿的xx家。

2、成立分支机构：

（1）分公司xx家

（2）分所xx家

>二、分支机构完成项目业绩

分支机构签订合同xx个，合同总额xx万元，已到账xx万元，实际已收管理费xx万元。

>三、运营部自营项目：

运营部自营项目一个，合同总金额xx万元，已收xx万元。

针对本年工作中关于管理与业务做如下总结：

（一）坚持规范化管理

1、建立健全各项规章制度，奠定工作有序进行的基础，明确部门和个人的责任、目标，对部门强化内控、防范风险起到了积极的作用。

2、对业务工作加强监督检查，制定详细操作细则，实行有效地管理措施，防范了经营风险。

3、所有分支机构的项目严格按照公司程序运行，保证质量，重服务，做好部门运营工作。

（二）保障业务工作稳健推进，挖掘新的业务增长点

1、部门加强业务知识和能力的提升，规范管理、规范经营，挖掘新的业务增长点。

2、开发新渠道、维护老渠道，发挥公司业务优势不断开拓客户市场，主动向客户宣传我公司的业务特点和优势。

3、主动拜访各地级市同行、开发商、建设主管部门，建立人脉、提升品牌影响，加大合作几率。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、分支机构技术力量参差不齐，造成反复审图，耽误时间，今后要多规范管理，严格按照公司的技术要求执行，提高效率。

3、对于分支机构项目回款后的结算，目前各分支机构均有意见，望控制在三到五个工作日内。

回顾过去的一年，我们在繁杂而有困难的工作中，取得了较大成绩，也付出了艰辛和努力，更重要的是部门员工共同奋进，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我们一直很努力，但工作成效并不理想，还需要在20xx年工作中继续努力和拼搏。成绩只代表过去，20xx年的工作任重而道远，在新的一年里我们将继续做好本职工作，使在新的一年有新的气象，来迎接新的挑战！

**商业工作总结运营情况8**

掐指算算来\_将近三个月了，这几个月中让有我很多感触：有感动，有辛酸，有泪水，当然拥有更多的是快乐和温馨。

作为\_销售部门的一名普通员工，由刚开始对金银珠宝销售一无所知，到现在能与客户沟通自如，这其中的进步，离不开领导的培养和同事的指点。现将20\_年个人的总结的一点无不足道的拙见和教训和大家分享一下：

首先作为\_销售部门的普通一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为公司的门面，公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个司的形象。所以要不断提高自身的素质，高标准的要求自己。在加强自身业务知识和技能的同时，借助外界的专业培训，提升自身专业素质。不断的强化自我的服务意识和理念。珍惜机遇，认真学习，主动参与，实现个人的成长。通过坚持不懈地学习，不断的积累知识，使自己的各方面的技能得到全面提高。在高素质的基础上不断的提高自己的专业知识和专业技能，广泛了的解整个珠宝市场的动态，努力的让自己走在市场的前沿，增强自身对市场的前瞻性和预见性。

其次是做到诚实守信、坚持不懈。特别是对于客户的跟进，对于重点客户，就要勤于拜访，了解更多客户的信息，让客户经常会向你询价，保证客户在需要的时候会想到你。我相信：坚持联系，总能找到机会合作的。如果是一般的客户，要时常联系，加强感情沟通，让客户能感觉到：我们公司的服务就是最好的，我们的产品是最棒的。

另外，当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测和市场细分成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。对于不同市场采取相应的差异化营销策略，坚决做到守住集团大户，瞄准政府采购市场、争取零散用户等。还要采取主动上门，定期沟通反馈等方式，密切跟踪市场动态。力争做到淡季不淡，旺季更旺。

过去的一年取得一些成绩和进步，但一些方面还存在许多不足，一是学习的多，实践的少。二是执行的多，创新的少。三是工作中谨慎有余，开拓力度不够。展望20\_，我将认真思考自身的不足，努力改善自我，使自身的思想、道德修养，业务能力提高到一个全新的水平。努力的让自己更快的掌握标准化，学会精细化，融入职业化!20\_，我看行!

**商业工作总结运营情况9**

转眼间xx年过去了，新的一年开始了。作为一名百货店的爱库柜台销售人员，我将我的工作总结和经验呈现如下。希望大家给我一些指导和建议。

在百货公司工作几个月了，在工作中学到了很多，学会了如何用自己的思维去拓展语言。还有就是了解到，作为销售人员，要想提高自己的销售能力，就得比别人更努力。以下是我在工作中学到的。

在销售过程中，销售人员起着不可比拟的作用，销售人员掌握销售技能非常重要。首先，注意推荐的购买技巧。售货员除了向顾客展示产品（爱库：鞋的品牌）并进行解释外，还应向顾客推荐产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为一个店员，你不仅要随意推荐产品，还要有推荐的信心。因为只有自己有信心，才能让客户对自己需要的产品有信心。也教会了我，不仅仅是推荐。还要学会搭配商品的特点。每种产品都有不同的特点和不同的价格。比如功能，设计，质量。在向客户推荐时，要强调其不同的特点。在推荐的同时，还要注意对方对产品的反应，以便及时促进销售。

不同的客户有不同的购买心理。同样的价格比质量好，同样的质量比价格好。要适合人，让客户的心理从“比较”变成“相信”，最后销售成功。让客户在极短的时间内产生购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

永远保持销售人员应该具备的素质。以客户为中心，因为只有客户满意，东西才能卖，质量和态度也决定你是否会吸引回头客。大家都想买的开心，用的放心。你要让客户开心，愿意买你的产品。

以上是我在工作中的一点点体会。以后我会做好工作计划，及时总结工作中的不足，努力做好爱库专柜的业务工作。

作为百货店爱库专柜的员工，深深感受到百货店蓬勃发展的态势。百货公司人的努力和向上精神。

最后，祝百货公司在新的一年里走上一层楼梯，会更加繁荣。

**商业工作总结运营情况10**

一年来，营运部全体工作人员在公司领导的指引下，严格按照各项工作流程展开工作，并与其他各工作部门的团结协作、相互沟通、相互配合，对上级下达的各项工作任务不推诿、不拖拉、坚决执行，做到有计划、有安排、有结果。现就本部门具体工作完成情况总结如下：

>（一）各项费用的收缴

1、全年应收水电费510万已收490万完成96%

2、全年应收租金、运营费805万已收600万完成75%

3、上交广告宣传场地促销费33910元

>（二）恒丰联合卡的使用和推广

对楼面管理人员4人次进行了使用恒丰联合卡的培训，均能独立完成刷卡操作，网管员不定期的对网络设施、设备进行巡视和维护，报修问题立即上门解决，并将出现的疑难问题及时上报。

>（三）维护经营秩序和商户利益，协调多方各类矛盾

楼面每日工作巡视记录，做好工作交接，维护正常的经营秩序。全年下发书面整改通知书76份，整改到位率达90%以上，罚款3例，有效制止和纠正商户的违规经营行为，调整了商户的行为规范，协调解决商户与第三方的大小纠纷180余起。

>（四）配合公司开展重大节事活动，动员商户积极参与促销活动和广告宣传

本部门人员全力以赴，不计报酬，加班加点，配合公司各工作部门做好各项活动。上门沟通商户，出礼品、让折扣，参与互动，营造广场商业氛围。

>（五）监管进退场商户及装修进度，审核清算应缴费用、安全施工、安全管理

对进退场的商户，我部按照工作流程，审核清算应缴费用，并对施工装修进行监管，商场内杜绝明火，确保用电安全，向商户发放防火、防盗温馨提示300多份，清剿火患《八条铁规》和消防安全《四个能力》600多份，张贴各类宣传通知1000多张。

>（六）楼面管理实行常态化，分班负责制

在正常楼面管理工作中，大事集中统一调配，常态化工作分为二个班，责任到人，做好工作对接。掌握了解经营动态，测量各区域的人客流，购物流，做好数据分析，维护公共设施设备的正常使用及公共卫生。

总之，要把恒丰时代广场做大、做强、使之兴旺发展，我部尽一切努力去做，但广场内仍存在诸多问题急待我们去解决，最明显的是占道经营现象，跟货、追货，经营《租赁合同》以外的商品超出经营范围现象，广告张贴杂乱无章现象等。愿我部在新的一年里，在公司领导的带领下，携手商家，总结经验，找出差距，共同努力把恒丰时代广场做的更好。

**商业工作总结运营情况11**

新版《华山索道管理制度及体系》的推出及实施，注定20xx年将成为华山索道发展史上具有里程碑意义的一年，而随着环境设施的不断完善，管理的不断提高，使年初公司提出的“深化改革，打造中国精品索道”已初具雏形。而躲在公司这颗大树下的运营部，20xx年也随公司的发展得到了锻炼，提高。我将从以下三个方面对20xx年运营部的工作进行总结：

>一、设备管理：

>1、设备运行：

20xx年设备运行总时间为4483小时，与去年的4449小时相比增长；运行总车次469686次，与去年的461307次同比增长；无论是年度运行总时间还是年度运行总车次又一次创造了历史新高。全年故障停车19次，与去年的\'27次相比下降；停车总时间76分钟，与去年的89分钟相比下降；故障停车次数和故障停车时间又一次创造了历史新低。全年设备安全运行率达到了100%。

>2、设备检修：

20xx年全年共完成例行检修4707项；计划检修61项；完成更换救护索钢绳、更换通讯电缆、更换2#、3#支架主索滑动轴承、更换上、下站进出站∮400托索轮框架滑动轴承、拆检制动器液压系统打压电机等五项重大维修项目；为明年旺季设备的安全运行打下良好基础，全年共完成检修项目4773项，为全年设备的安全运行提供了有力保障。

>3、《设备安全管理体系》和《计算机辅助管理系统》：

3月份完成了《设备安全管理体系》五大部分的定稿、3月17日完成了《计算机辅助管理系统》软件的开发工作，其中《运行管理》和《检修管理》于元月份就已经开始正式运行，《诊断管理》于6月1日开始正式运行，《库房管理》于4月13日开始正式运行，《档案管理》于6月1日开始正式运行。到目前为止，《计算机辅助管理系统》经过11次修改，《设备安全管理体系》经过5次修改，现基本都已定稿，且运行稳定。计划从20xx年元月1日起完全实现无纸化管理。

>4、备件采购工作：

全年两次从多倍玛雅公司进口除轮衬、皮带、轮胎等常用备件外，还采购了我们所用所有类型的直流继电器和接触器，购买了一台原厂帕金斯560KW柴油发电机并已更换，进口了救护索钢绳和架空通讯电缆均已更换，购买了所有液压橡胶软管并进行了更换，购买了所有支架螺栓准备进行更换。目前，我们的备品、备件充足，能够满足20xx年设备的运行需求。

>二、验票及服务：

在今年3月份部门召开的部门大会上就向所有员工再次强调，设备的操作、维护是为了设备的安全运行。而设备安全运行的最终目的是为游客提供安全、快捷、舒适的服务。所以部门全年对站台服务及验票从未松懈过。尤其自7月1日实行新的《绩效考评管理制度》以来，将原来的凡违反规定或制度就扣分，鼓励平庸的扣分制改为根据每个人的表现进行得分从而激励员工努力做好的得分制，可谓是华山索道20xx年自推出五大体系以来又一具有里程碑意义的重大举措。

在实际工作中也取得了非常良好的效果。员工由你让我做好彻底转变为我自己要做好，否则，即使你未违反规定或制度，但如果你没努力或尽力将事情做好，那么你的考评得分也会很低。并且月度绩效考评得分不但和每个人每月的奖励工资直接挂勾，而且在年底的星级考评中所占比例也由原来的60％提高到现在的75％。这就说明公司更加注重每个人每时每刻实际表现出来的能力，而不是看重你的固有能力。通过7—9月份旺季大游客量及接待人数创纪录的“十一黄金周”无一例游客投诉甚至不满意事件的检验，新的《绩效考评管理制度》对提高工作效率、工作质量尤其是服务工作有着非常积极的促进作用。全年部门站台服务及验票工作无一例游客投诉事件发生，非常圆满的完成了20xx年游客接待工作。

>三、员工培训及成长：

全年部门的培训工作都是围绕新版《华山索道管理制度及体系》来进行的，尤其是《设备安全管理体系》。配合《设备安全管理体系》和《计算机辅助管理系统》的不断完善和定稿，元月份、2月份主要培训了《运行管理》和《检修管理》并正式进行了实施；3月份在旺季到来之前对服务礼仪和岗位规范进行了强化培训；4月份主要召集相关人员进行了《库房管理》并进行了实施；5月份对《诊断管理》和《档案管理》进行了培训并于6月份进行了实施；6月份主要对新的《绩效考评管理制度》进行了宣讲和培训，并于7月1日正式进行了实施；7、8、9月份暑期，结合新的《绩效考评管理制度》主要采取了在岗位上监督、纠正，每月月初与员工就上月个人表现情况进行一对一谈话，并在班前、班后会上对共性部分进行纠正等方法，保证了暑期游客接待的圆满完成；10、11月份主要进行了《设备安全管理体系》和《计算机辅助管理系统》的修订、完善和重大检修方案的制定工作，并于11月份召集索道技术委员会进行了讨论定稿和培训，并且利用李永强和芦主任的文章对员工进行了一次深刻的思想教育；12月份顺利完成了20xx年度重大检修及外出学习感想和个人年度总结。由全年的培训内容可以看出公司利用不断的培训、学习、总结、评价注重员工成长的企业文化，并对全年工作的圆满完成起到不可低估的作用。

**商业工作总结运营情况12**

>一、认真学习，提高自身素质。

我认真学习和熟悉公司的各项规章制度与工作流程；了解公司公司文化建设，以此提高自身素质。在实际工作中，我围绕工作目标任务，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，力争更快更好地完成各项工作任务。

>二、努力工作，完成项目工作任务。

1、按照金叶都市美邻项目销售时间节点进度，我参与项目示范区、销售中心及样板房的专题讨论会三次并形成会议纪要；

2、参与设计部的设计沟通会、方案设计评审会；

3、配合销售代理公司形成项目示范区看房通道包装方案建议、项目示范区包装建议、项目精装房建议、示范区导示系统布点方案建议和项目模型尺寸底座制作建议，并将这些建议上报总部。

>四、努力学习，积极撰写各类文稿。

1、为了解全国及市房地产新政情况，掌握市房地产现状，分析未来发展趋势；

2、我坚持定期考察学习市高端楼盘及精装楼盘，及时写出考察报告；

3、参观20xx年秋季房地产交易会后，撰写房地产交易会情况简报；供大家交流参考；

4、我积极参加公司组织的拓展训练和园林、景观、电脑操作、应用文写作、门窗选型、工作制度、呈文流程等十几余次培训，提高自己的工作技能。

>五、存在不足问题。

20xx年下半年，我认真努力工作，虽然按工作计划完成了各项工作，取得一定成绩，但还是存在一些不足的地方，主要是工作计划的连续性执行得不够，房地产营销专业水平还有待提高，这些存在的不足问题，需要在今后的工作中切实加以改进和提高。

>六、20xx年工作计划。

20xx年，我要认清自已的工作定位和工作目标，明确工作思路和工作理念，振奋工作精神，鼓足工作干劲，促进工作提速高效。要加强营销专业知识、营销管理及客户管理等相关知识的培训与学习，学习行业中标杆企业工作模式和标准，建立各种工作模版和资料库并运用到实际工作中，切实提高房地产销售策划水平，管理好销售代理公司，提高部门日常工作效率与工作质量，力争取得比20xx年更好的成绩。

**商业工作总结运营情况13**

转眼之间，20xx年已接近了尾声，回顾过去的xx个月，自己得到了快速地成长，无论是工作表现还是业务水平都有了很大的提升。取得这一成绩不仅得益于自己的努力工作，更得益于部门领导及各位主管对我殷切教导和细心培养。能荣幸地被评为“四季度劳动竞赛的明星员工”荣誉称号我感到骄傲与自豪。

下面简要概述一20xx年的几个工作重点：

>一、参与大型特卖活动

亲身参与部门组织的某大型主题促销活动。面对人头攒动的顾客，自己除了参与销售工作以外，最主要的任务是管理特卖人员，工作重点有：

1）开好班前会，向特卖员工宣读商场的规章及奖惩制度，规范他们的日常行为，总前一日的销售情况，清楚地告知每位员工销售的完成情况；

2）抓好卖场劳动纪律。杜绝一些聊天、靠柜、打手机、不带工号牌等违规现象的发生，现场监督，发现后及时指出及时整改，并视情节轻重给予一定的口头警告或违纪处罚；

3）做好货品陈列与标价。不断进行货品调整，加大库存量较多货品的陈列面，每日早班会后，督促每位员工检查自己所在区域的商品，在做好陈列工作的同时排查是否有错标、漏标的现象，如果有，第一时间补齐，不放过一个漏标的商品；

4）加班加点确保销售，为了能顺利完成销售任务，在客流高峰期，主动延迟下班时间，承担开据小票，整理打包的工作，尽自己的努力确保销售。经过十五天的辛勤工作，此次特卖共实现近百万元的销售，较好的完成了部门下达的销售任务。

>二、当好主管的好助手

本季度的工作重点是协助主管管理小组，具体工作有：

1）深入营业卖场，加强“走动式”管理。商场的一个重要特点就是直接面对顾客，是为顾客提供服务和完成销售，而恰恰因为一线工作有这样的特点，造成了一线服务工作有很强的灵活性和不确定性，营业员一个表情，一个手势，一丝语气的变化都会影响到服务的效果，因而随时都会产生一些意外情况。而作为小组的管理者，只有及时准确了解、把握营业一线的各种信息资源才能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题，及时发现专柜营业员的各种不良服务苗头，从而能够立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化，避免不良后果的产生。只有坚持深入一线的走动式管理，才能使管理更具针对性和时效性。

2）标价签的打印与检查，我所在的休闲一二组，各专柜新货上柜十分频繁，但是漏标、少标的情况时有发生，所以每天我都会去各家检查货品的标价签是否标价准确，字迹清晰，标示醒目，如有缺失，要求营业员立即申请，我会在第一时间打印好送至各家柜台，确保价签的一货一签，货签对位；

3）向主管学习，学习主管们好的工作方法，多请教工作中遇到的一些暂时处理的问题，同时多做记录，勤于思考，努力提高自身的业务水平。

>三、主动学习

只有不断地学习、思考、总结，才能不断地提高。这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，需要不断地学习、充实，理论知识是基础，没有很好的基础，工作的质量和效果就得不到保证。20xx年工作的小结，我深切感受到实践是学习、锻炼和提高最有效的途径。我作为一名大学生在今后工作中要加强学习，不断提升自己，同时也希望领导给予我们更多锻炼的机会，请相信我们年轻人会随着中央商场的发展迅速成长。

**商业工作总结运营情况14**

岁月匆匆，眨眼间xx年就挥手告别了，又迎来了崭新的xx年，回顾xx年，几多耕耘，几多收获，现做工作总结如下：

>一、公司局域网

我公司局域网（intranet）相对于一般公司来说，稍显复杂，公司分别使用了电信和网通两套宽带，我来公司前，两套宽带各自独立运行，互不相连。这样的布局有很多缺点，比如一条线路出故障，会导致此线上部门网络全部中断，另一条线路无法补充进来，从而很大程度影响公司各部门正常工作。另外一个问题是贫富不均，各部门使用线路负荷需求不一致，工作站点也不一样，需求量大的，电脑多的带宽反应迟钝，经常堵塞，也大大影响了工作效率。

针对这种情况，我改善了线路分布情况，制作了新型连接线，带宽要求高的设计部、报纸排版等部门分配使用了高带宽，相对稳定的电信宽带，而工作机器少的区域使用网通宽带，一旦电信或网通的某一条出现故障，另一条线路立刻带动全部电脑，从而不影响各部门的正常办公效率，此后公司很少出现因为某些网络故障导致停工的现象发生。

>二、网站制作

来公司这半年多，先后制作了《公司门户网站》、《都市交友网》、《都市人才网》、《都市广告网》、《手递手传媒》、《都市折扣网》六个网站，其中尤以人才网和广告网修改和完善较多。目前除了折扣网和广告网外，其他网站已初具规模，已经对外公开。

>三、网站运营

目前正式开始运营的只要都市交友网，传统媒体亚太都市报上定期刊登交友信息和广告。网络媒体上也以免费方式发了不少帖子，主要目标集中在张家口当地的论坛，百度吧等。目前注册人数正在缓步增加中，注册会员现在已经有30人左右，预计xx年有望突破200人。

>四、其他工作。

顺利与公司其他部门配合，完成公司主管交代的`其他任务。

**商业工作总结运营情况15**

在即将过去的20xx年中，我们xx电影城经营团队自x月份组建之时起，在公司总经理室的正确领导下，认真贯彻市文广局、公司制定的目标任务和工作方针，紧密团结在公司领导班子周围，以“多快好省地搞好基建工作、勤严奇信地创造经营业绩”为主要工作重心，经过近一年的努力，不仅用最少的时间完成了大量艰巨的基建任务，并通过初期的磨合与探索，使影城迅速走上了良性运作的经营轨道，现将主要工作总结如下：

>一、多快好省地搞好基建工作

今年x月我们基建班子成立之初，现有场地仅仅签订了租赁协议，整个影城的布局也只停留在设想中，摆在我们面前的是从图纸设计、上报立项到选择队伍、采购材料以及最终的开工建设、审批开业等一系列工作，可谓是千头万绪、任重道远。为了按时完成公司制定的目标，我们几位同志以工地为家，放弃了绝大部分的休息时间，日夜坚守在基建现场，在公司主要领导的高度重视和支持下，只用了不到x个月时间即完成了xx电影城的基建任务。具体来说，我们主要做到了“多、快、好、省”这四点。

1、xx月的基建工程期内，我们几位同志分工合作，联系x设计院不下数十次，接触各路施工队伍十余支、牵头召开施工协调会议近十次，自主采购原材料x大件总价值超过xx万元，整理申报工程建设及完工开业等涉及七个政府主管部门的材料百余份等等，其工作任务之多是不言而喻的。

2、x电影城基建工作最主要的矛盾是任务重而时间紧，为了给工程建设多节约一秒钟，我们在做任何事中都体现了快节奏的原则。确定内部装修施工单位用快速高效的议标方法，从制订方案到最终确定只花了x天时间；开协调会要快刀斩乱麻，直奔工程中的重点难点问题，能够马上拿出方案并付诸行动；跑主管部门要快进快出，用最短的时间拿出最理想的结果；甚至连走路、吃饭也要快，那样才能为工作节省出更多的时间。正是有了这种精神，整个基建工作才能按局领导的要求提前完成。

3、任何建设工程质量永远是第一，更何况大通电影城从设计之初即定位在国内一流的水平。因此不仅影城所用的建筑材料和内部设施是最好的，最关键是从工程开工之日起，我们就紧紧盯住工程质量不放松，大到电器线路是否按图施工、地面墙面是否平整光洁、顶面管线是否达到标高要求，小到钢筋水泥是否符合规格等，我们都做到现场把关、有错即改，决不放过任何质量安全问题。我们可以负责任地说，大通电影城的工程质量可以达到优良以上。

4、在确保质量的基础上，如何节约工程资金，把钱用在刀刃上，是核心问题。大通电影城基建装饰工程预算造价x万元，经过局、公司领导同意，我们采用了分块包工、大件自购的方法，通过减少中间环节、同各施工单位协商定价的方式，实际造价仅为x万元，为国家、集体节约资金超过x万元。

在整个基建过程中，公司主要领导亲自把关，多次参与协调各方面关系，及时解决最难最关键性的问题，有效提高了工程进度，为我们全体参与基建工作的同志作出了表率。应该说，大通电影城顺利的建成开业，凝聚了公司领导和我们基建人员的心血和汗水，是公司继鲁迅电影城后自主投资建设的最大亮点。

>二、勤严奇信地创造经营业绩

如果说基建工程就如同万丈高楼打好了桩基，那么良好的经营业绩就是那光彩夺目的楼身。x电影城自x月x日开始试营业至今的近五个月，经过激烈的市场竞争，充分发挥自身优势，已放映x场，观众超过x人次，实现票房收入x万元，包场收入（场租、情侣座设施费、两片连映、广告收入等xx万元），创造了一个良好的开端。卖品部x个半月收入为x元，占票房成绩的x%。总体来说，我们主要体现了“勤、严、奇、信”这四方面。

1、勤。俗话说“万事开头难”，大通电影城作为一家在外地新开的影院，是公司前瞻性发展跨出的第一步，各项工作都要从头开始。我们负责经营的几位同志以我为首，每天从早上九点开早会起，一直工作到晚上12点最后一场电影结束，做到有事能随叫随到随时处理，时刻站在经营第一线，以身作则，为影城的全体新员工们作出了良好的表率。

2、严。大通电影城的基层员工都是新手，虽然经过了一定的业务培训，但毕竟时间还短、缺乏工作经验。因此，要打造一支高素质的职工队伍，就需要对他们提出严格的要求。20xx来，我们每天坚持学习不放松，从员工守则到操作规范、从着装举止到微笑服务，都严格按照公司制订的标准规范来做，力求在经营服务的每一个环节上、每一位员工都能做到尽善尽美。目前，影城各岗位的员工都已熟练掌握相关业务技能，服务质量明显提升，微笑服务、热情待人逐渐成为大家的自觉行动。

3、奇。x属于县级市，城市规模不大，x电影城所在的x又是新开发的商业区，周边常住人口较少，更有x个座位的x影院与我们相邻并已抢先经营多年。要在这里迅速落地生根，得到当地观众的认可，必须有独特的宣传和营销方式。我们经营班子在公司总经理室的直接关注和支持下，在正式开业后的第一个月起就先后与“xx”等众多单位携手合作，通过xx等多种媒体宣传渠道，相继推出了“二十元看大片”、“七夕情人节寻宝”、“中秋、国庆特惠套餐”、“《xx》观影有礼、网上推出电影套餐”等一系列的特色活动，奇招不断，有效凝聚了观众人气、提升了经济效益。我们走企业、访学校、进社区散发自制广告彩页，从不计较作息时间、毫无怨言。特别是从x月中旬持续到十一月底的“二十元看大片”活动，起到了立竿见影的效果，使我们的观众人数一举超过大地影院，确立了在上虞电影市场的主导地位。

4、信。良好的信誉和形象是一个企业持续生存与发展的根本。大通影城从开业之初就坚持贯彻公司领导提出的“争创国内一流影院”的目标，以五星级的硬件设施设备为突破口，力争让我们影城的观众能“来到一个、留住一个”，逐步扩大我们的基本观众群体，产生了良好的效果。x月初，我们根据公司要求对票价作了x元的提升，也得到了绝大多数观众的认可，在不影响观众人次的基础上，使票房收入有了明显的提高。据统计，单片成绩超x万有《x》，其中《xx》为x万。单日票房成绩最高创x万元。

目前，看电影上x已经成为x市民的普遍选择，我们不仅在x电影市场中的领先优势比较稳固，与省内先进同行之间的差距也正在不断缩小。这得益于公司领导的正确决策和大力支持，也得益于全体员工的辛勤工作和共同努力。当然，我们在日常工作中也或多或少地存在着一些缺点和不足，需要在今后的日子里加以改进。明年，我们大通电影城将朝着公司制订的 万元的票房收入努力奋进，争取成为公司持续发展进程中的稳定经济增长点。

**商业工作总结运营情况16**

商场销售的四月份工作也是要结束了，回顾这过去的一个月工作，我也是感觉到复苏，不再像之前那样冷冷清清的，毕竟疫情也是得到了很大的缓解，大家也是愿意出门，来到商场购物，对于这一个月的销售工作，我也是要来总结下。

从进入到四月份以来，商场的人流量也是慢慢的增多了，和之前冷清的氛围相比，也是让我们更加的有动力去做好销售的工作，作为商场销售的一员，我也是清楚，没有人流量，那么想要做好销售的工作并不是那么的容易，虽然我也是通过线上的形式去开发一些客户，但是总没有面对面这样的交流来的快捷，同时也是会虽然大家都是带着口罩，但是也是没有影响到大家购物的一个热情，我也是在这个月里面认真的去做好我本职的工作，积极的把商品推荐给客户，尽力的去达成交易，把自己的业绩去完成，经过一个月的努力，我也是完成了四月份的业绩目标，但并没有超出太多，也是和之前的想法有些差距，毕竟觉得还是会有更大的发展，但是终究还是有部分的人暂时还没有出门来购物的打算。

除了做好了自己本职的工作，完成了业绩，我也是多去反思，尝试新的销售方式，不单单只能依靠商场的人流量来把销售做好，同时我也是不断地去开发线上的客户，一些客户也是通过线上的渠道，了解到我的产品，开始有些还不是那么的信任，但是经过我耐心的解答，同时也是知道我做的是商场的销售，也是信任我了，对我的业绩也是有了一些帮助，通过这些方式，我也是不断的尝试，去为业绩目标而努力，不同的方式和方法，来完成业绩，我也是清楚销售的工作是不断变化的，只有自己多熟悉，多了解了不同的方式和方法，那么才能更好的去把工作给做好，而不是等待着客户上门，那样也是不够主动的，自己也是会去看一些相关行业的新闻，对现状有更多的了解，让自己跟上时代，不会落后。

一个月的工作结束，我也是看到了更多的希望，也是相信以后的销售工作能做得更好，人流量也是会更多的，而之前没有完成的业绩，我也是要在以后尽力的去弥补，去达成全年的一个目标，同时自己也是要不断的去学习，去尝试新的方法，来促进销售，把自己的业绩做得更好。

**商业工作总结运营情况17**

在完成了淘宝商城试运营工作后，第一时间做了淘宝商城工作总结，包括了对过去这段时间的工作中遇到的问题和困难、以及所犯错误的一个总结，对未来目标的制定将更加清晰，还有就是需要得到公司所能提供的帮助。

>一、淘宝商城过去的工作总结

1、不断的学习、改进、完善、改版，取得了第一步的阶段性的成功。

2、最大的疑问是：每天花在直通车上的投入，与销售额严重不成正比。

3、想做却一直没有做的事：利用淘宝站外的一切可以利用的资源，特别是免费资源，比如论坛、微博、博客、贴吧，在不违反站规的前提下。

4、做好对老顾客、回头客的营销，做好会员系统，积极发挥我们产品质量好、服务到位的优势特点。

>二、淘宝商城未来的目标

1、进一步明确产品线——搞清楚具体什么年龄段、什么收入水平、什么社会阶层才是我们客户群主体，并为这个群体量身定制营销方案；

2、进一步挖掘我们家在全国各地实体店多，所带来的潜力，但是要合理利用资源，避免恶性竞争，比如推出网购专用单品、开设新品网店预售专区，线上线下使用不同货号等等；

3、最基本目标——免征技术服务费的6万，因此：

①第一个目标是年营业额60万元；

②日均营业额1667元；

③日均销售10双。

否则不够产品成本、经营成本，总利润低，也不够营业额的指标。

4、进一步的完善自我

① 网站页面、宝贝单品的美化：细化美工的工作任务、流程、范例、日常规范；淘巧好，好淘巧

②加强客服、售后人员的招募和培训，进一步普及鞋子的基本知识；服务心态、方法的养成。

③进一步探索、研究、用好直通车、淘宝客、钻石展位等taobao站内推广工具；

④积极报名参与淘金币、聚划算、试用中心、VIP会员等活动工具，报名成功后积极备战、充分应战、战后认真总结；

⑤不断地学习，你可以不学习，但你的竞争对手不会！

5、在同行业、同批次的中，排名中游，力争上游，因为还有每季度的末位淘汰机制。

打造一支战斗力极强的团队。

>三、需要得到公司的帮助

1、履行并执行提成的承诺，战绩好有奖金，带动团队的积极性，培养向心力。

2、棉鞋：维持现价的基础上，希望可以包邮、送赠品，或者收差价邮费发顺丰的基础上，送赠品；设定活动销售的最低限价，如双12、圣诞、元旦、春节；

3、单鞋：保证在批发价的基础上，参照自定义的“五个目标”的情况，打价格战，收差价邮费发顺丰或圆通，实在不行发申通；同时消费满xxx元或者同时购物两件以上送赠品，增加购买力。

4、完全同步商场的新品，价格可以不用低于七折甚至可以同价销售，但是如果同价包邮，必须要给VIP会员（即回头客）相应的折扣，凸显老顾客尊贵的身份，要明白，网络营销中经营一个老顾客要比新招募一个新顾客省钱5倍！

5、增加网络特供单品的数目，争取获得更大的价格空间，多走量、降库存、增加销售额。

**商业工作总结运营情况18**

20xx年我在营业室担任运营主管，在这一年中，在支行的正确领导下，认真学习政治理论知识和金融法律法规，严格履行岗位职责和行使管理与监督职能，以贯彻落支行的各项工作为目标，强化管理，抓落实，在自己的岗位上，尽职尽责，力争尽善尽美，较好地完成了各项工作任务。现将一年来的工作情况述职如下：

>一、加强网点业务知识和技能学习，使我营业室的业务知识和技能水平得到提高

认真贯彻落实国家相关金融方针政策、法律法规。对上级行的会议和文件精神能理解透彻，并执行到位，今年总行各类业务新品种的推出，各项操作规程的重新修订实施、各种操作系统的上线运行如：xx银行存金通操作流程、集中监控管理系统、远程授权系统、bos系统、BOEING系统的上线、“三化三铁”工作的全面启动、个人存款利率市场化项目的上线，人行机构信用代码证系统的上线等等。我营业室员工通过晨会、夕会业务学习制度，支行组织柜员集中业务学习和现场指导等方法，加班加点努力学习，使各柜员在较短的时间内全面掌握了各类业务，提高了自身的业务知识和技能，在面对对各类业务时都能熟练的应对。

>二、认真贯彻和执行各项会计、出纳制度及操作规程

加强对会计工作的规范化管理，使之有章可循，有规可依。在日常工作中我加强了临柜业务的监督，要求柜员必须规范操作每一笔业务，每一个细节都必须按总行相关文件的规定操作，对于操作过程中碰到的各类问题必须及时提出，不得对业务随意操作。对于监督过程中发现的相关差错及时组织柜员学习，并及时整改。对于发生的差错事故及时整改，制定出相应的交换岗位职责，防止了各类差错隐患的再次发生。对挂失业务、联行业务、汇兑业务等关键业务进行了规范，改变了以往登记簿登记不规范、资料不全的问题。促进会计出纳工作基础规范化水平的提高，充分发挥内控的监督和规范作用，使我营业室内控工作做到制度化、规范化、标准化。

>三、加大力度强化管理，全面推进运营工作的开展，确保各项内控工作上台阶

今年以来我营业室业务大幅度提高：全年业务量达到32万多笔，自助设备业务量达到19万多笔，加钞1亿4400万元。全年现金19亿6949万元，内部现金调拨4亿6354万元。开立对公账户30户，撤销对公账户16户，个人储蓄账户增加2698户。处理ATM长款17笔元，重要空白凭证使用16566份。我营业室人员少，业务量大，尤其许多员工岗位重新调整，对各自新岗位工作还不熟悉，各项内控工作又点多面广，使得我营业室内控工作压力巨大。但我营业室的全体员工们克服种种困难，加强业务学习，提高业务水平，剖析自我，查找不足，虚心请教，寻求良好的工作方式，把岗位职责落实到每一个岗位、每一个员工，提高工作效率，在工作中学习，在总结中提高，并通过合理的业务分工，缓解了我营业室的柜面压力，提升了我营业室柜员的业务技能，推动了柜面服务质量的全面提高。使我营业室内控制度得到了进一步完善，确保各项内控工作上台阶。

>四、存在不足

1、自身学习抓的不紧，学得不深不透，忙于事务，疲于应付日常事务，前瞻性较为欠缺，创新不足。

2、岗位职责发挥的不够好，存有办事效率不高、工作措施不到位等现象。

3、工作中有时缺乏耐心有点急躁的现象，以后有待加以克服。针对以上不足，在新的一年里，本人在工作中认真加以改进和完善。自觉加强学习，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。逐步提高自己的理论水平和业务能力。

综观这一年的工作，按照支行运营主管委派制度管理办法的具体要求，较好地履行了岗位职责，强化了内部管理规范工作，使营业室的运营管理工作得到了进一步加强，会计工作质量得到了有效提高。以上个人工作述职，如有不妥当之处，恳请支行领导和同志们给予批评、指正，并加以监督。

**商业工作总结运营情况19**

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的好评，总结起来收获很多。

>一、在收银工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得一了定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

>二、做好了员工的管理、指导工作

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工.工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

1、专业能力。

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非是两个方面：

一是从书本中来，二是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

2、管理能力。

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

3、沟通能力。

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通（包括你的下属你的同事和你的上级）。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

4、培养下属的能力。

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

5、工作判断能力。

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非常的重要。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

6、学习能力。

当今的社会是学习型的社会，当今的企业也必须是学习型的企业，对于我们每个人也必须是学习型的主体。学习分两种，一是书本学习，一是实践学习，两者应交替进行。你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展。走上社会的我们，要完全主动的去学习，视学习为一种习惯，为生活的一种常态。学习应该是广泛的，专业的，管理的，经营的，生活的，休闲的，各种各样，都是一种学习。未来人与人之间的竞争，不是你过去的能力怎样，现在的能力怎样？而是你现在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

7、职业道德。

但丁有一句话：智慧的缺陷可以用道德弥补，但道德的缺陷无法用智慧去弥补。对于工作中人，不管是员工，还是主管，职业道德是第一位的。这就好比对于一个人而言，健康、财富、地位、爱情等都很重要，但健康是“1”，其他的都是“0”，只要“1”（健康）的存在，个人的意义才能无限大。职业道德对于工作的人而言，就是那个“1”，只有良好的职业道德的存在，上述的六种能力才有存在的意义，对于公司而言，才是一个合格之人才。职业道德不等同于对企业的向心力，但作为一个员工，作为一个主管。不管公司的好与不好，不管职位的高低，不管薪水的多少，对自己职业的负责，是一种基本的素养，是个人发展的根基。“做一天和尚撞一天钟”，只要你在公司一天，就要好好的去撞一天钟。

以上，仅仅是个人的一些看法，要做好一个领班，要做的事还很多。我坚信一句话：师傅领进门，修行靠个人。一切的一切，个人以为，都要靠自己去感悟，将一切的一切变成自己的东西。

因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了经理的肯定。

>三、合理安排好收银员值班、换班工作

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让怍银员休息好，又不能影响超市的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

>四、抓好一级工作、给领导分忧

做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

这一年，虽然工作取得了一定的成绩，但还有很多发展的空间，我相信，只要我和我们收银员一起努力，一定会把工作做得更好。

**商业工作总结运营情况20**

时间一晃而过，弹指之间，XX年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，透过自身的不懈努力，在工作上取得了必须的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

>一、工作中取得的收获主要有：

1，在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识。努力为商场开业做前期工作。

2，配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生状况。进行考核与监督。

3，在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作。令活动顺利完成。

4，与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划资料

>二、工作中存在的不足

当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作潜力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自我各项潜力。综合看来我觉得自我还有以下的缺点和不足：

1，缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措

2，对各部门的工作状况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行

3，对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果

4，工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏

5，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等

>三、坚持管理、服务与效能相统一原则:

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。透过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改善提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线的现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

>四、加强企业精神礼貌建设，努力提高服务水平。

1，针对商场新开业，新员工大批增加的状况，为保证服务质量;

2，对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规，树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象;

3，弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。

**商业工作总结运营情况21**

20xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

>一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。 经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

>二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

20xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识 ”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

>三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。13年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在04年虽有改变，但效果并不明显。20xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标。

以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营 略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度 通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源 做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为05年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应 要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约 在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销 13年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

**商业工作总结运营情况22**

转眼间半年的时光即将过去，回想在这半年中我们也取得一些成绩，同时也还存在的许多的问题与不足之处，现就我们营运部上半年的工作情况作如下总结：

>一、坚持不懈抓服务、抓规范，提升公司窗口形象

这一年我们一直很注重的营业前台的形象，组织全体营业员认真学习营业规范，观看服务规范的《营业厅标准化服务培训教材》，认真对照自已的一言一行。当我们身着工作服走进营业前台的那一刻起，就意识到我位每一位工作人员身处在公司的服务窗口，每一位营业员都是企业的形象代表。一个甜美的微笑，一声亲切的问候拉近了客户与我们之间的距离，因为营业窗口是联系客户的桥梁和纽带。微笑也并不仅仅在工作中显得尤为重要，融入到日常生活中也是如此。微笑能使陌生人感到亲切，使朋友感到安慰，使亲人感到愉悦。微笑是人类的春天。你给别人微笑的同时，别人也给你友情，你没有付出什么，却得到了一份珍贵的感情馈赠。有一句话说得很好，微笑无需成本，却创造了许多价植。

>二、定期组织培训，提高营业人员自身的业务水平。

这一年中我们定期组织营业员对新业务知识进行学习，使大家能及时了解并掌握好各项新知识，便于在工作中更有郊的向用户进行推广，更好的服务于每一位用户。

>三、注意服务与发展并重，齐心协力完成各项任务指标。

自从今年x月开始全省对营业厅绩效考核办法进行了统一调整，从原来单一的抓服务管理，调整为服务与发展并重。每月市公司统一下达营业厅各项指标包括:xx、xx、xx等。自从x月份以来我们xx营业厅在全体营业员的共同努力下，共发展了xx,在公司领导的正确领导下，在前台全体营业员的共同努力下，市公司组织的季度评选活动中取得了全市第一的好成绩。我们大家为此感到高兴和自豪，但我们将继续努力,再创辉煌。

>四、工作思路。

1、抓服务，提高员工自身主动服务意识。在每一个尽可能为用户服务的地方设立亲情服务，关注任何一个前来受理业务的用户。工作之余设立营业心得分享，对于前台较好的服务案例由前台人员与其他营业员进行分享，追求怎么才能做得更好。通过共同学习，员工们个个恪尽职守，爱岗敬业。除了繁重的工作之外，一线人员并没有放弃对知识的渴求，对自身素质的提高。有的参加了业余学习班，选择了相关专业进修，还有的在工作之余，订阅了大量有关移动通信的报刊杂志，以掌握全面最新的通信知识，获得更大的信息量，提高对新事物的认知和接受能力。下半年我们还打算开展文艺活动，丰富员工的业余生活，使员工们的潜能得以充分发挥，同时生活也变得得多姿多彩。

2、抓业务，强化一线人员的主动学习能力。每周两次的业务学习均由一线人员自由分享，在自我业务学习培训上增强其自身的自信心，同时可以更好的发挥一线人员的综全表达能力。

3、抓管理，加大营业场所的现场管理。因为管理的好与坏是直接影响一线人员的整体工作气氛，为此应加大现场的管理力度实行发现问题做到当场进行解决。

**商业工作总结运营情况23**

20xx年对我而言，是有着非凡意义的一年，在这一年里我迈进了工作上一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的的各位同仁，在支行上级领导的殷切关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的高度。一年来，我主要围绕下面几个方面开展工作：

>一、从基础业务入手，加强柜员素质的培养，确保分理处工作的稳定正常进行

（一）建立健全银行各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿,对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

（二）加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

（三）配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

>二、规范财务管理，加强内控管理，规范经营，挖掘新的业务增长点

（一）为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

（二）在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

（三）立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果;其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

>三、恪尽职守，切实加强自身建设

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中,积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，

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