# 美工工作总结范文

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-08-06

*工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。本站精心为大家整理了美工工作总结范文，希望对你有帮助。　　美工工作总结范文　　20XX的上半年在繁忙的工作中就突然的溜...*

工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。本站精心为大家整理了美工工作总结范文，希望对你有帮助。[\_TAG\_h2]　　美工工作总结范文

　　20XX的上半年在繁忙的工作中就突然的溜走了，在淘宝做美工真的挺辛苦的，虽然说工资高，但是付出也一样高。在此年中之际，做一份淘宝美工半年工作总结，既是对工作的回顾也是新起点的一个规划。

　　>一、建立淘宝销售平台

　　在淘宝我的日常工作内容是：店铺装修、数据分析、软件应用、店内促销和在线听课等，包括产品的上架、图片处理、网页美工、装修模板的制定等。以及一些淘宝的推广，例如淘宝客、相关论坛和淘宝帮派内的发贴，跟帖。

　　1、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，定位并调整了消费者能接受的心理价格范围。

　　2、随着网络市场的竞争激烈，为了顺应形势，我做了多次促销，包括品种促销和节日促销，但效果并不明显。一元拍卖到现在每天持续更新。是绝大部分流量的来源,其他流量来自于皮具腰带钱包等关键字的搜索。

　　3、一年来操作公司三个淘宝店铺，第一个淘宝店铺和淘宝商城由于各种原因没有运行下去但是却学到了很多有用的知识以及锻炼了各方面操作技能。为第三个店铺(正在运营的淘宝集市店铺)的运营，推广起到了很大的帮助。特别是市场动态掌握及消费者的信息反馈，

　　>二、网络宣传

　　1、在百度知道，问问等问答平台搜索我公司相关产品的问题，并自己做一些问题自己来回答，在回答的同时植入公司阿里旺铺和集市店铺的地址。侧面宣传了公司鱼皮产品。

　　2、对百度词库鱼皮产品相关(如赫哲族、鱼皮画、鱼皮、皮U等)的词汇更改完善，植入公司阿里巴巴以及淘宝B2C店铺的链接。增加访问量，起到了鱼皮产品的宣传作用，从而增加店铺的交易。

　　3、除了以上一些主流的互联网平台的宣传我还在其他一些知名论坛发帖。一些商机网站发布产品信息，专业皮具网、皮具周边网站上发布产品信息，从而更好的宣传鱼皮产品提高公司知名度。

　>　三、20XX下半年的工作计划

　　1、进行扎实的市场调研和统计，完善各直营网店的的基础工作。

　　2、增加互联网批发业务

　　3、自主运营的同时招收优质的店铺代销和分销。

　　4、利用网络直接或间接的逐步增加销售量，是互联网这块保持稳固的收入。

　　5、寻求和部分的团购网站以及淘宝网内的促销活动

　　6、通过全方位的网络推广，使公司产品成为互联网品牌，被大众认知。

　　这是我的淘宝美工半年工作总结，收获颇丰。回顾总结过去的同时，也在展望着未来。希望未来在我们大家不断的努力下公司创造佳绩。

**美工工作总结范文**

　　进入淘宝这个行业2年来，心里有很多感慨，每天总是忙忙忙，很少能静下心来写一些东西，总结一下自己，有时候感觉很迷茫，想离开，但又有些不舍，因为我在这个行业也学到很多很多的东西，今天写出来与大家分享一下。

　　我相信，所有的运营和老板肯定是有矛盾的，老板关心利润，运营要头疼每天的状况然后和老板汇报。而后，运营尝尝把产品的推广问题归结到美工的图片没有吸引力，水平不够强，卖点不够突出，等等等等问题。我相信做美工的菜鸟当年都会这么过来，哪怕是老鸟了，在运营面前也是个蒜。老板听运营的不会鸟你美工的。所以说来，一般来说美工在电商圈子里的地位应该是最低的，客服有时候是承受客户的压力，美工每天都要承受运营端的压力。

　　话说回来，淘宝买家的审美水平到底有多少?这个我真不想多说什么，我们也常吐槽，那些点击率特别高的图，是图片创意吸引你还是文案更加吸引你这本身就是个问题(一张做的一般的图片写个1折，和你做个很漂亮的图片写个5折，你会选谁呢?)，所以为这事情我经常和运营吵架，对于现在的大环境，你的东西价格无竞争优势，产品本身质量材质拍摄图片都无竞争优势，请问如何去做到高转化高点击?而且还要保证那么高的利润额度，这不是作死是什么。貌似面对这种情况，大部分美工都是哼哼哈嘿的答应掉，然后运营大爷就看着你做，边做边指点。美工最后变成了什么，完全没想法的傀儡吧。

　　做男装的时候，A家的运营曾经和我们说过，他们有8个美工，没有一个是有想法的人，点子都是运营出，他们本身也就是要这样的人，因为往往这样的人对薪资待遇要求的不高(2500左右，杭州)。但事实上这样的人并不多，谁都不会满足在这样的收入上，这样的收入在电商行业说难听点，垫底都算轻的了，客服一般的待遇都会比这个高很多。所以常常因为运营和美工的矛盾问题导致美工的流动率大，并且好的美工少。谁乐意做?做的东西永远没人说好。前些日子有一个朋友也是做美工的，每天和我吐槽。在公司里，她只要做出了东西，客服可以吐槽一遍，运营骂一遍，老板骂一遍，老板娘还会再骂一遍。说难听点，美工不做事是错事，被骂，做好了是错事被骂，这是这职业活该被骂的命么?(朋友工作2个月，过完年准备跳槽)

　　你会发现，往往美工苦逼的还要接受店铺的拍照相关的东西，比如图好不好，老板会要你选择，然后没事还会跟你说，我们这就你懂点，弄个拍摄方案出来，符合你作图标准的。然后照片出来了，屎一样的拍摄，屎一样的质量，最后老板看的不好，就会说，你来搞定，运营也是差不多一句话。反正产品质量问题只要在图片上有反应出来的，OK，美工去搞定，搞不定?技术不行，你要心慌自己的工资问题。

　　每个人的工作都希望得到别人的认可，外行人都觉得美工是个特别轻松的活儿。但是事实上，你有没有注意到过，做推广图的时候，一般来说，美工要自己思考文案(这个特别费神)，然后去收集素材(这个是时间最长的)，再制作。看起来没什么，但是如果和你说，你先弄个5套方案出来，审核不过，然后再来5套(经常被这样折腾的举手)。

　　对于产品描述这块，你先能想象出一个产品的8个功效用图片展示然后要反复修改的感觉?淘宝影响你最终购买的原因是这个不?不是，这个是朋友和我说的，他做情人特色巧克力，然后就是扯蛋的8个功效，被逼着出了3种效果图才定稿。试问，影响你购买这东西的是因为功效?你送女朋友和他说，吃这个巧克力可以防止什么什么什么的?这东西要说权重其实是最轻的。产品的描述其实只需要突出重点就可以了。我对这种节日巧克力的看法就是。1.好看(有面子)2.好吃(食品)3.服务(特色包装，送人有惊喜)4.优势(选用，对比为什么选我们的产品)。但是到某些人手里就会变成，我们东西是如何原产，我们东西是多么牛逼牛逼，反正就是好。事实上，这无端加重了美工的工作量，同时，你产品核心的价值在哪里也模糊了。

　　很多人说，不想做运营的美工不是好美工，其实美工也没那么惨，把自己该争取的东西都争取过来，比如图片的方案，思路，大体构架什么的，让运营少插手，运营是管理整个团队建设的，不仅仅是管美工这一块，在美工眼里，运营是不专业的平面设计，对于专业的领域就要有专业的人来操作。

**美工工作总结范文**

　　一年的职业生涯真的影响了我很多，我开始不断的对身边的人、事和物去思考，去寻找，去理解，去欣赏，去评价，去表达。就像我用两天的时间制作出一张效果图，他人往往只能看到完成品。而这并不是最重要的，最重要的是别人没有经历的我却在珍惜的创作过程。也许这个过程还远远不能称之为创造，但我会努力的。

　　下面就我这一年的职业生涯谈谈我个人的感受：

　>　一、工作内容

　　1.整体工作：我的工作就是负责设计产品主图、产品描述及产品上架，根据不同的产品设计出不同风格的描述。

　　2.工作中要完成的任务：

　　作为一个淘宝美编除了要求ai，ps，cdr，这些必会的软件以外，还要对颜色调配用的很熟，对网页代码要有初步的了解。

　>　二、工作过程

　　刚来公司的时候做了简单的产品上架、优化及商品描述。下面让我来说一说，我在这一周做的事情。

　　思考配色与构图：对整个产品内容有了一了解后，现在要思考作品的色彩和具体的构图，先用笔画出草图，也可以直接在脑海里构思。色彩要活泼健康有张力。

　　查找素材：其实素材这种东西总是数量大于质量，我可以很轻易的下载到许多许多的素材，但却很少用的到它。如果你平时喜欢搜集图片，请注意分类，素材的分类是素材线下存储的关键。查找素材时要记住明确所需图片风格与类型缩短查找时间。

　　开始设计：设计花的时间是最多的，有的时候，在设计时原先找到的素材就不能用了，甚至全部用不到。所以后后来我就先设计，想用什么图的时候再找。

　　切图：所有的描述图做好了之后就开始切图，切图其实就是把效果图变成几张分辨率低点的图。

　　完成：做到这一步我的任务就基本完成了，接下来就是产品上架，上架过程中须注意每个选项有没有选对，总之，细心认证点就好。

　　工作一年时间，对一切越来越熟悉之后，总想找到一些别的感觉。每天我会去不同风格的淘宝宠物店，会观察他们出彩的地方，然后不断加强自身的职业素质。

　　工作是人生活的重要部分，不论是消极还是积极，都会给人带来不同感受。所以我不会让自己因工作的烦恼、困难和压力，困扰自己，使自己工作情绪化、生活情绪化。遇到困难我会用平常的心态实际看待问题，告自己凡事要先做人、后做事。

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