# 农村电商协会工作总结(实用29篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-08-20

*农村电商协会工作总结1学期伊始，本协会又注入了新的血液，电子商务作为一个新兴行业，很多同学虽然选择了这个专业、加入了电子商务协会，但是却对电子商务的概念依然模糊，并且其关于该专业的基础知识欠缺，这就在思想以及实践方面给他们的学习带来了一定的...*

**农村电商协会工作总结1**

学期伊始，本协会又注入了新的血液，电子商务作为一个新兴行业，很多同学虽然选择了这个专业、加入了电子商务协会，但是却对电子商务的概念依然模糊，并且其关于该专业的基础知识欠缺，这就在思想以及实践方面给他们的学习带来了一定的困难。

随着市场经济不断的发展与社会职业要求的不断提高，我们在校学子在实践操作与社会现实认知的思想理论上存在严重的误区，自我的人生价值观上在市场经济的角度上也存在一定的迷茫和错误歪曲的理念。以至于现在一些同学没有自己的人生规划和职业规划，在生活与学习上找不到自己的发展方向和前进的动力。

开展培训一直都是所有成员的愿望，希望协会能够在专业学习以及职业规划方面给与帮助。为应所有成员要求我们协会各主要负责人经过各种分工调查与着实的讨论，针对这一些典型的现象，准备针对全体成员开展如下知识培训活动：

一、培训内容

1.电子商务网页基础知识培训主要包括网页设计、美工、软件开发与应用、网站运营、后台维护与管理等

2.电子商务理念渗透，使成员正确认识了解电子商务

3.与协会成员交流自我对职业规划认知的概念

4.随机抽问协会某一成员进行自我阐述，针对比较突出的问题引出培训的核心内容

5.利用典型视屏案例向协会成员讲解职业规划的含义及对自己人生理想的重要性

6.帮助协会部分成员拟定自己的人生规划和职业规划，并进行思想执行指导

7.进行培训结束总结概括

二、培训对象电子商务协会全体成员

三、培训时间

20xx年x月x日期末

每周进行一至两次每次培训时间50分钟x

四、培训地点

五、培训所需物品与工具：

多媒体教室一个

六、培训主讲人：

电子商务协会技术部部长：xxx

七、活动主要负责人

电子商务协会商务会长：xxx

xxx大学电子商务协会

20xx年10月29日

**农村电商协会工作总结2**

为了促进大家更好的学习电子商务知识，提高大家对电子商务的认识，增强大家的创新能力，缜密的思维能力，团队协作能力，我协会决定举办此次电子商务系列活动。此次活动不仅响应学院鼓励学生自主创业号召，而且为大家日后步入社会奠定了良好的心理基础。

一：活动注重学术、品牌及实践。电子商务协会以前总是定位在“实践类”社团，所举办的活动大都与电脑的软硬件方面有关。但本学期活动会将重点放在学术、品牌和实践上。具体活动列表如下：

e族电子商务协会二零一零年下半年活动列表《大纲》活动名称活动目的活动预计时间电子商务系列讲座之网上购物让大家了解电子商务；教授网上购物的一些技巧及应该注意的问题。

十月中旬【协会成员以及指导老师】 1、电子商务系列讲座之网上开店2、成立淘宝实训中心引导同学们学习和体验网上开店，并教一些实践经验；实战积累商务经验实训楼（地点在四楼机房）

【韩巧月负责】 第四届网络营销能力秀启动仪式，观看视频以及上届颁奖典礼为了提高协会成员以及本专业成员参与大赛实践的机会，找到适合自己的就业途径。时间：10月下旬地点：5号楼1、电子商务大赛（包括博客大赛和logo的设计）2、成立团队，达成与商家的合作协议

【电子商务协会与——潍坊小商品城】促进高校师生对于博客这一网络工具如何进行商务应用的思考；促进学生正确使用和应用计算机11月上旬开始（持续下学期）

【曲阳负责】商业视频观看增长会员知识，加强协会凝聚力，保障会员利益、10月一次

【韩巧月负责】 11月一次不定期举行协会活动在活动中学习，在学习中促进。全体成员参与打造电子商务特色班级对象：10级电子商务班和10级电商工程师班打造属于电商文化的特色班级地点：两个班级3号教学楼

【李善云负责】就业指导讲座邀请商学院负责电子商务专业指导老师为同学们做简单介绍，以及让同学们更加明白以后就业方向，做一个有目标，有计划，有规划的大学生。

【郑浩负责】校外、校内赞助争取在举办活动的同时让协会成员有所收获，更加调动同学们参与活动的热情，有助于赞助公司更加集中的进行公司形象的宣传，扩大市场影响力，

【陈子祥负责】会员总结大会对本学期工作进行总结和汇报12月下旬

【孙霞负责总结会议记录】

二：做好培训及交接工作，工作计划

【策划书】山东经贸职业学院e族电子商务协会工作方案和活动计划书》。 1：定期召开例会，交流当周的工作情况；2：完善协会内部的管理机制，如：干事能力的考核，协会文化的营造，会员的管理…让他们真正能够在电子商务协会有所收获！3、组织协会成员参与校园课本之外的活动，充分调动协会成员在本协会的积极性，努力发挥他们的特长，乐趣至上。三：立足校园，面向校外，打造协会知名度。 1：管理好自己协会的博客，更新协会信息；2：抓住和潍坊各高校电子商务协会的联系机会，向其他协会学习更好的管理方法等；3：利用好校园所有宣传途径。具体方案实施：

【协会宗旨】共同学习，创新管理，服务会员，让每一位有志在电子商务领域发展的专业与非专业同学得到更好的锻炼，为以后走向社会打下坚实的基础！

【协会活动主题】协会一切活动均以最前沿的电子商务知识为主题，紧扣最前沿的信息才能把握未来的市场的脉搏。电子商务是信息化和现代化全面结合的产物，是21世纪先进生产力的重要特征。希望协会成员能够在这个舞台上展示才能，秀出风采。一、协会成立后，首要面临的工作是招收新会员，我们将争取在做好本协会的宣传、展台设置等工作的基础上，努力为新会员提供优质的服务。二、在招收新会员之后，我们将在新会员中招聘协会有关部门的干部和干事，使协会更好的向前发展。三、做好上述两项前期工作，本协会将组织和开展一系列的活动，满足广大会员的要求。 l首先，我们将邀请电子商务教研室主任甄老师作为我们的指导老师，定期举办有关电子商务方面的学术讲座。充分使会员了解协会方面的各部职能，使自己更加认识电子商务、了解电子商务。定期举办协会会议，在举办活动中体现个人，整合团体。

【10月13日——学期末不定期举行。】 l其次，我们将建设本协会和为学生服务的电子商务网站。

【由张在浩带领执行。】 l再次，我们还将开展博客设计大赛和网上开店大赛，提高同学们的实践技能。此外，我们还将出版协会刊物杂志，发给协会会员以及非协会成员，以普及电子商务知识，充分宣传电子商务知识，提升广大同学对电子商务的认识。三个星期之内具体实施。

【刘骐和张在浩负责】 l学习团队精神和沟通能力。电子商务协会是微观的社会，参与进来是步入社会前最好的磨练。在社团中，可以培养团队合作的能力和领导才能，也可以发挥你的专业特长。我们将从实际出发，并汲取广大会员的建议，逐步丰富协会的活动内容和形式。我们的成功需要您的支持；创新概念需要您的帮助；精彩节目期待您的加入；广告和合作的好机会不容错过……山东经贸职业学院商学院e族电子商务协会

**农村电商协会工作总结3**

县电子商务工作总结。

20xx年，在县委县政府的高度重视和正确领导下，店前镇党委政府认真贯彻落实上级各项工作部署，强力推进电子商务各项工作的开展，促进了我镇电子商务的良好发展。

一，20xx年电子商务工作回顾

店前镇党委政府高度重视电子商务工作，三次召开电子商务工作会议，学习政策文件精神，部署工作方案，并成立了电子商务工作领导小组，出台了《店前镇促进电子商务发展扶持政策》文件，有序推进电子商务工作。王贻峰镇长多次联系电子商务办工作人员，指出工作中的不足之处，强调创新工作方式，调整工作思路。分管电子商务工作的彭镇长多次带领电子商务办工作人员走进每位淘宝店主家中，传达了电子商务扶持政策文件，了解他们的困难和需求，鼓励他们将淘宝事业做大做强。在日常工作中，电子商务办工作人员通过qq,电话等形式和每一位淘宝店主保持联络，一方面及时了解他们的销售状况和困难，另一方面帮助他们出谋划策和提供咨询。

20xx年，店前镇政府共组织开展3次电子商务业务培训，累计培训人数近300人。全镇网店数达19家，销售额突破700万，超额完成县委县政府下达任务，且多项数据创历史新高。

二，20xx电子商务工作存在问题

目前我镇部分淘宝店主缺乏专业培训，网上推广效果不佳，销售业绩一般，导致动力不足，各店主对店前本地特色产品的推广力度不足，一方面缺乏平台，另一方面缺乏专业人才指导。

三，20xx年电子商务工作展望

店前镇电子商务发展形势向好，市场空间巨大，20xx年工作计划：

1，进一步加大宣传力度，通过发放资料，挂横幅，开展培训等形式让更多的人了解淘宝，让更多有能力，有条件的人在网上开店。

2，强化人才优势，鼓励店前在外务工人员返乡创业，通过多渠道开展人员培训工作，提高创业者的业务素质。

3，深入推进专业化经营工作，变中求进，整合内外资源，积极引入一些优秀的电商平台，帮助各店主集中推广。

**农村电商协会工作总结4**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，也让我收获很多，在张总的亲自指导下，按照公司确立的经营方针，通过部门员工的共同努力，基本实现预定目标，但是与其他部分网店相比，还有很大差距，为了更好的汲取过一年的经验教训，推动20xx年电子商务工作的跨越式发展，现将20xx年电子商务工作总结如下：

>一、主要工作情况。

1、通过大家共同努力，20xx年网络总销售额为60万元，团购50万元，淘宝10万元。

2、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）经过调研并由领导批准，在11月份开通了淘宝直销店，现已成功运营，并逐步进入正轨，开通运营，为后期的宣传推广，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，在11月份先后招聘了客服人员，形成了电子商务的销售团队，尽管人数不多，但是内部分工合作，注重发挥个人专长，交流思想和经验，随着电子商务的不断发展，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。

（3）随着樱桃鸭产品网店的增加，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，例如900克紫鸭的促销使得直销店的信用有了很大提高，节日的促销对实现全年的销售目标发挥了关键性的作用。另外，我们也尝试性的进行了广告投入，包括直通车及淘宝客等，尽管发挥的效果有限，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。

>二、工作计划。

迈过20xx步入20xx，新的一年要有一个新的开始，未来的20xx年以我公司的樱桃鸭产品能走上正轨，进入一个供货及时，货品充足库存完整的完整链条阶段前提下，我定制了一个简单初步的工作计划如下：

1、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。

2、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。

3、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。

4、增加互联网批发业务

5、寻求和部分的团购网站以及淘宝网内的促销活动。

1、全面调研当\_络市场竞争状况，完成相关网络媒介的查找与统计工作。

对和我公司产品相关存在竞争的店铺进行调查全方位的分析和了解，主要内容有：成立时间，有无自主品牌，精装还是散装，产品数量，品种情况，单品价格，月销量（商城店统计总销量），文字描述，促销情况等等

2、加强各直营网店的基础工作，使其更加适应市场行情和消费者需求。

（1）价格方面更贴近大众消费水平，积极宣传低价位高性价比产品。做到大众消费为主高档消费为辅。

（2）产品种类方面使产品多样化。在销售主产品的同时增加附加产品，周边产品。

（3）产品的描述方面积极学习优质店铺产品描述从而优化产品增加销量。

（4）关于活动促销方面加大促销力度多样化促销方法。并且打造爆款。

3、全方位的进行网络推广，加大互联网宣传力度，宣传上突出产品特性，优质性，使我们公司的产品品牌成为大众熟知的产品。

（1）在新浪、网易、搜狐、腾讯等各大网站和社区开通微博，利用每次140个字的空间，发布公司、品牌、新品、促销和招商等信息，微博被称为21世纪营销新阵地，需关注。

（2）利用全国性分类信息网站分区域发布产品信息，产品信息中突出公司和品牌信息

（3）继续充分利用百度功能，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。

4、自主运营的同时增加10到20个优质相关集市店铺的分销商。这样不仅能提高产品销售量，更能提高我们产品在淘宝上的知名度，使大众认知并且认可我们的产品。

5、淘宝广告的投入。

20xx年季度可适量常识性投入淘宝付费宣传如用直通车来打造店铺爆款。摆脱销量低的窘境。

（1）前期坚持一个季度少量的每日定时的直通车推广，前期在推广后争取得回成本或少量支出。这种情况下在第二个季度大量投入直通车创造巨大利润。

（2）在直通车的同时运行淘宝客。淘宝客采用的是成交付费不成交不付费的制度这样能保证成本与利润成正比。

（3）二季度后付费广告效果明显可投入钻石展位和淘宝站外部分网站等高一些费用的广告。

（4）广告的投入和前一个月的销售利润成比例。前期可考虑投入大于收入利润。

6、提高服务质量，在销售宣传的同时加强自身服务质量和售后服务，这样才能更好的建立客户群体，有更多的回头客并由老客户带来新客户形成良性循环。

7、联系较大有知名度的团购网，不在多，要少但是要精，团购网要有知名度。这样才能带来收益并且配合其他互联网平台。

瞬息间，对于我来说不平凡的20xx即将过去，加入樱桃鸭业有限公司，对于我来说是一种成长与进步的的历程，从头开始学习工作方式、工作内容、以及工作程序、第一次独立的处理客户的咨询问题，独立的做出一份很好的报价，这些都是公司给予我的机会，以上是我对这一年对自己工作的总结，既有对自己工作的肯定也有对自己工作的批评，希望在13年的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司，也祝樱桃鸭业有限公司的明天会更好！

**农村电商协会工作总结5**

>一、工作开展情况

（一）省级电子商务项目运营稳步推进。

通过省级电子商务脱贫奔康示范县项目的实施，目前已建成1个电子商务公共服务中心、５个乡（镇）电子商务服务站、21个村级电子商务服务点，建成1个电商物流集散中心，开展6个农产品品牌培育，完善4个品类农产品生产质量规范、分级标准和分级包装，开设/加入8个第三方平台特产馆，建设一个o2o展销体验店或专区；通过项目建设，推动实现全县农村电商交易额年20%以上，农村电商年交易额5000万元以上、乡村旅游规模及对应网上交易额增长20%；，完成30家以上农业生产主体的第三方平台电商应用，开展电商进农村培训1517人次。通过项目带动，初步形成三级电子商务公共服务体系；县、乡（镇）、村三级物流配送体系正积极完善；打造和培育一批农特产品品牌和县域农产品公共品牌，并推出农产品公用包装，助力“造，销全国”；建立和完善优势农产品标准化体系；与第三方电商平台合作，实现农产品的电商应用，初步达到了报备细化实施方案的绩效目标。

（二）国家级电子商务进农村项目有序开展。

1.领导重视，推进有力县自20xx年7月成功申报国家级电子商务进农村综合示范县以来，县委、县政府高度重视，成立了以县长为组长，经信局、扶贫移民工作局、农水局、财政局、审计局等多部门主要负责同志为成员的国家级电子商务进农村综合示范县项目领导小组，形成多单位协同建设的联合机制。按照县国家级电子商务进农村综合示范县项目专家评审招商文件的有关要求，经公开报名、专家组评审、县政府审定，确定云背篓农业科技有限公司为县国家级电子商务进农村综合示范县项目第一标段（农产品上行体系）中选实施企业；确定阳光绿源农业发展有限公司为县国家级电子商务进农村综合示范县项目第二标段（电商公共服务体系建设）中选实施企业。

2、科学规划、健全体系

坚持以“国家级电子商务进农村综合示范县项目”建设为抓手，积极开展电商建设各项工作，通过电商进农村项目建设，示范带动全县电子商务发展。一是包装培育特色优势农产品品牌。选取蜂蜜、祥巴文化手工制品、柿子、刀党、猪苓5个产品进行公共包装及电商包装提档升级；选取苹果、柿饼、核桃、蜂蜜、花椒、黑木耳、菌子、香菇、羊肚菌、松茸干片、牛肉干、野鸡蛋、藏鸡蛋、藏香猪腊肉、土豆、茶树菇16个本土产品进行开发。通过技术手段和市场化运作，减少供、销中间环节，实现农户与市场实现无缝产销对接，让“农产品上行”切实取得成效，切实让农民享受到经济社会发展的成果，助农增收；二是加强宣传推广。组织参加农业农村部主办的深度贫困地区农产品产销对接会，邀请中央电视台记者拍摄县展台和展品并通过新闻联播予以报道，接受农业农村网采访，推介县农产品；协调省市企业来县考察，与县企业建立产品销售合作关系，藏香猪已进入市场平台销售；协调组织县政府、部门、企业参加第24届中国国际小商品（标准）博览会，与市政府、部门、企业深入对接。三是注重沟通协作。先后中国标准化研究院、阿里巴巴、京东集团协调，推进县实施电子商务进农村综合示范县项目；邀请京东云、淘宝大学负责人来县考察交流，商谈合作；协调与京东集团达成签署合作协议意向。

3、筑牢硬件、完善服务

一是筑牢硬件基础。依托项目建成县级电商运营中心1个，本地28家优秀企业已实现入驻，建设县级电子商务仓储物流中心1个，县级o2o体验店1个，建设1个旅游电商扶贫示范基地，国家级项目公服中心建设整体规划已确定，同时在全县范围内招商；改造建成乡（镇）和村级电子商务服务站点。拟建50个电商便民服务站，其中，乡镇电商便民服务站12个，村级电商便民服务点38个。站点将实现“网络代购、网络代销、快递收发、便民服务、乡村超市、普惠金融”等综合性功能；

二是加强农产品质量安全追溯体系建设。针对当前扶贫工作开展，收集16种产品信息，率先启动了“扶贫”商标使用权申请，“扶贫—高原藏区”包装也已经投入业务运用，“三品一标”认证工作和电子商务质量保障综合溯源系统将于近期启动；

三是综合运用第三方电商平台运用。已经在“云背篓”平台开设了专区，目前正在进行产品上架；京东地方馆的资料本周完成审核程序；网上供销社将于11月中旬正式上线。同时，为了进一步打开本地市场，保障项目建设内容后期运营成效，开设了“云背篓团购群”，先期以优质价廉产品打开市场，用新时期电商新运作方式促进本地经营思维转变及经营业态升级，后期将对本地产品进行定期团购推广。

>二、存在的问题

一是物流成本高，物流通达率低。县地处偏远，县域内大部分乡镇交通不便，路程远，出行困难，物流配送成本高风险大，企业发展乡村物流只能亏本运营，尤其是冷链物流体系不健全，农村生鲜产品物流短板突出；

二是电商专业人才匮乏。这是发展我县电商的一大瓶颈，极度缺乏电商运营管理、实践、创新等方面的专业人才；

三是老百姓对电商的知晓率、认知度和重视程度低。因电商带动农民增收不明显，电商站点负责人很多是被动参与电商工作，积极性不高，电商服务站点作用发挥不大；

四是农产品的标准化，品牌化程度低。目前我县具有特色、具有代表性、成规模的农产品数量为零。农产品基本以分散的小农生产为主，没有建立农产品生产过程控制、质量检验、清理筛选、分级包装、冷藏保鲜等一整套的`质量管理体系。

>三、下一步工作打算

一是加快国家级电子商务进农村综合示范县项目建设进度。加强项目监督与管理，并做好县域电商产业资源整合力度、宣传力度，充分发挥项目领导小组职能作用，在规定时限内保质保量完成电商进农村各项工作。

二是加快并完善县域三级电商服务体系建设。引进有实力、有专业、有信誉的电商服务商入驻县级电子商务服务中心，做好本地电商企业和个人的入驻和政策落实工作，积极搭建有利于电子商务企业发展的支撑体系和政策环境。进一步强化乡（镇）和村级电商便民服务站的运营效果，积极衔接产销对接、购销对接等问题，让本地农产品真正走出去。

三是加大电子商务推广应用力度。依托京东特色馆等国内和本土电子商务销售平台，引导企业依法营销。支持企业创建特色商品线下体验区和实体店，同步推进商品线上线下销售，促进传统商贸转型升级，实现平台与城乡居民日常生活有效融合。

**农村电商协会工作总结6**

活动内容：

大学生创业新主张，轻松开网店讲座

活动时间：

具体待定（20xx年1x月x日）

举办单位：

电子商务协会、中国购购网

举办地点：

南院多媒体t型教室

活动对象：

全院学生、中国购购网代表、、电子商务协会人员。

一、活动背景：

大学生创业主要是在学校大学生和大学毕业生群体组成，近年来大学生创业问题越来越受社会的关注，因为大学生属于高级知识人群，并且经过多年的教育以及背负着社会的种种期望，在社会经济繁荣发展的同时，大学生创业也成为大学生就业之外的新兴的现象。大学生往往对未来充满希望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。生活在网络时代，“向网络要效益”已不仅仅是一句口号了。网络是21世纪人类最大的革命，网络经济如排山倒海般涌来。一批有智慧有魄力的年轻人，短短几年完成从平民到亿万富翁的蝶变，如sohu的\_、百度的李彦宏、阿里巴巴的马云等等。如今，很多大学生开始了网上开店。网上开店渐成时尚，乐此不疲，有的.比上班族挣的钱还多，不仅缓解自己的经济压力，经营的过程也一定能学习不少的知识。但由于大学生社会经验不足，常常盲目乐观，没有充足的心理准备，而且急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验的缺乏，是影响大学生成功创业的重要因素。

二、活动目的：

让大家了解大学生创业是一回什么事，须要具备哪些素质。对电子商务有一定的了解，知道怎么在网上开个小店。

三、活动简介：

电子商务协会计划于20xx年1x月x日左右举行一次大型的讲座，并借助此次宣传关于大学生怎样创业，对电子商务（网上开店）是个什么概念。

四、活动地点及负责人：

宣传活动地点：南北两院教学楼，南院门口

负责人：电子商务协会宣传部

五、活动前期准备

1、活动申请；

2、设计宣传板

3、设计及复印海报和宣传单

4、在学校园51群进行网上积极宣传；

5、大力开展本院的内部宣传让更多人了解电子商务。

注：宣传计划（◎为基本宣传项目，□为补偿）

◎横幅在教学楼过道和公寓过道悬挂一星期悬挂到宣传活动结束一目了然，持续时间长赞助方以私人名义是无法申请到横幅悬挂的

◎海报宣传在全校各宣传栏内张贴大型海报，内容激情活力，不失清新高雅，在保证相关活动的宣传的情况下，可以体现赞助商的利益。宣传活动前一周分2次粘贴\*\*学院西校区的各大宣传栏和学生公寓宣传栏。置于校内外人口较多活人口流动量大的路上，和宿舍区建议赞助方参与设计海报传单

◎传单派发各宿舍楼的每一个宿舍

◎展板在宣传活动前三天进行展板宣传

□现场介绍show活动前三天宣传效果好，形象生动

六、商家补偿计划（随着宣传项目的增多，宣传费用有所增加）

□冠名权本次活动可以由赞助方来命名。（可商定）

◎传单宣传传单上赞助方以赞助商的身份出现或同时派发赞助方的传单。（可商定）

◎小册子宣传如赞助方有新的宣传册子可协助派发由商家自己提供（拟定）

◎海报宣传海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上赞助单位标志物（可商家自行设计）

◎展板宣传展板上可贴部分赞助商自身的1—2张海报本板不受其他组织宣传影响

◎宣传栏宣传赞助商的传单和海报我协包办在学校内和公寓宣传栏内张贴

◎横幅宣传，在公寓和学校过道可悬挂带有商家特色的横幅不可太商业化

□现场show可以现场介绍赞助商需商家提供一些实物和资料

□咨询点宣传活动前两天和活动当天可设点接受学生咨询，从而介绍贵赞助商。（商定）

□问卷调查活动当天可在咨询处进行问卷调查

七、经费预算

电子商务协会财务部预算（商定）

八、讲座开展内容：

1、主持人宣布开幕式开始。

2、开幕致词

3、介绍“大学生创业新主张，轻松开网店讲座”系列活动具体流程和详细情况。

4、观众提问。

6、主持人宣布“大学生创业新主张，轻松开网店讲座”正式结束。

九、活动中应注意的问题及细节：

一、活动若办，策划先行。策划是办活动的脉络，一份好的策划是成功的前提。

二、获得支持。获得领导的认可与支持，是一件非常有必要的事情；

三、组织任务小组，分配人员职责。权责相应，每个人都要非常明白自己的责任。注意，分配任务要以人为单位，而不能说某件事“你们几个做”，这样这件事情基本做不好。有几个方向：指挥中心，外联赞助组，现场工作组，宣传媒体组，现场秩序、礼仪接待组、应急人员。打印出权责清单，让每个人看得明明白白。并且，每天碰头一次，及时汇报进展，以便处理各种信息；

**农村电商协会工作总结7**

1、积极引导旅游企业、景区、酒店发展电子商务，持续加大网络营销推广力度。指导旅游企业、景区、酒店建立自身网络销售平台，游客可通过网站平台实现预订门票、住宿、商品。文化旅游公司、旅游开发公司、酒店、民族手工艺品等企业主动与携程、途牛、去哪儿、美团等电商平台建立合作关系，利用大电商平台将博湖的精品旅游产品、线路推广出去。截止目前，旅游景区、酒店通过门户网站和电子商务网上支付平台售票3600余张，预订客房2024余间，销售手工艺品2800余件，实现旅游收入112万元。

2、拓宽旅游农特产品销路，提高旅游产业扶贫效益，我局依托博湖有机生态鱼、辣椒、西瓜、蔬菜等丰富的旅游农特产品资源，积极探索旅游电商扶贫新模式。组织开展了旅游电子商务进农村活动。一是采取以“旅游电商服务中心+龙头企业（合作社）+贫困户+网店”的旅游电商扶贫模式，将贫困家庭作为发展旅游电商的重点，引导贫困户积极开办农牧渔家乐、制作手工艺品促进农村富余劳动力就业；二是推广村企结对帮扶旅游扶贫模式，推行景区包村，旅行社、酒店包户，帮助推销农副产品。鼓励旅游景区、旅游企业、酒店、农家乐为贫困人口提供就业岗位，直接带动就业730余人，间接带动就业3562人。景区、星级酒店优先采购建档立卡贫困村生产的农副产品。星级农家乐通过扩大规模，吸纳农牧民就业，50家星级农家乐直接吸纳贫困人口49人就业，间接带动148名农牧民人均增收3500元。

3、以活动促旅游，旅游带脱贫。坚持“以活动促旅游，以旅游促发展”，积极联合各部门各乡镇策划并实施开展农牧民农副产品+农家美食进景区活动共8场次，通过“5a+”的合作模式，引进农牧民、商户到景区开展经营活动，将博湖县特色农副产品与少数民族餐饮融入旅游产业中，不仅为景区融入了鲜活的产业与动力，满足了游客的需求，而且提供了新的就业岗位与致富渠道，带动了农户、商户人均增收2200元，促进贫困户脱贫致富。通过捕鱼节、美食节、西瓜节、垂钓公开赛等活动促进了景区周边客流量，带动经济消费。今年扶持建档立卡贫困户61户143人。带动贫困人口就业年总收入万元，人均增收元

4、精心组织参加旅游电子商务推介活动。按照“月月有活动、季季有亮点、全年无淡季”的要求，突出宣传推介博斯腾5a级旅游景区、美丽乡村旅游点、“农家乐”民俗旅游目的地及体现“吃、住、行、游、购、娱”六要素的旅游产品和配套设施。积极实施“走出去、引进来”战略，组织各旅游企业积极参加xxx会，充分发挥援疆优势，主动赴xxx地宣传推介3次，提升宣传效果。

**农村电商协会工作总结8**

熟悉要销售的产品，基本的业务流程。 我的工作是从公司产品目录及产品价格开始的，当我拿到目录时，我认认真真地看了起来，当然最重要的是要熟悉产品的英文描述。这个过程不可少，虽然不要求一次全部记住。我整个地看了一遍，就开始上些 b2网站注册发布公司及产品信息了，边看产品目录边发布，慢慢就熟悉了。 现在看到一个产品，我基本能说出它的英文名字甚至产品型号了。

基本的业务流程就得从找客户开始。寻找客户是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，运气好的另当别论。当然要回答客户的问题，给客户报价等应该要具备一些基本的 国际贸易 知识。我上个学期学的 国际贸易 实务让我对 国际贸易 方面的术语并不陌生。目前为止，虽然自我感觉有些客户稍有眉目，但是稍一不慎就前功尽弃。只有找到了客户，下了订单，签订了合同，才有后面一系列制单结汇等流程。由于本 人才 疏学浅，目前尚属初级阶段――找客户阶段。 报关 员

开始工作都是一个由浅入深的过程。起初，我只是在前人注册的一些电子商务网站更新发布产品信息，慢慢地在网站的链接发现了其他更多商务网站，自己注册会员，发布信息。(这些实在无需指点，一看就懂。)注册网站发布信息，我想大概是所有新人业务的起步吧。

慢慢地注册网站多了，也会鉴别哪些网站的实效性大，尤其对我们靠完全免费获取买家信息的来说就显得尤为重要了。以后就会针对性地经常管理某些网站。判断网站好坏的一个重要标准就看能否得到 询盘 了。 以下是我两个月来收到 询盘 的网站:

因为我们做免费的，查询买家信息时看不到联系信息，对普通会员来说可以网上直接 询盘 的算不错的了，可是效果很差。所以，通过多种渠道查找买家信息是我从始至终都在研究的问题。在买家市场条件下，供应商主动寻找买家才能获得更多的机会。

总得来说，两个月来，查看过的网站不计其数，自己注册网站50个加上以前注册已知27个，总共77个注册网站，发出询信粗略估计上千封，收到询盘20来个，寄过三次样品(一次香港，一次浙江义乌，一次中东巴林)。这些在我的电脑d盘，联系资料里都有详细记录。e盘也有些文档信息。

**农村电商协会工作总结9**

当淘宝客服已经有一年的时间了，在年终回顾这段当淘宝客服的日子，假如要总结的实在太多了，现简洁总结如下：

一、努力适应淘宝客服岗位要求

二、努力做好淘宝客服本职

我始终告知自己要大力推广店铺，从大量的淘宝店和竞争对手当中让我们的店和产品脱颖而出，被别人搜到，所以做了许多工作，比如和别的店做链接相互（保藏）发博客发微博发帖子顶帖子写日志以及其他推广，而那些推广都是卓有成效的，我们利用直通车推广、淘宝客推广和分销平台，几管齐下，让我们的销售越来越客观，淘宝客和分销商的加入，壮大了我们的队伍，我们从几个人的力气变成为一个大的销售团队，通过依靠他们的力气我们接到更多的订单，现在他们也开头有订单了。看着我们店的订单量渐渐增多，真是一种可喜的现象，只要我们多加总结，找到更好的宣扬和推广方式，我们肯定会销售得更好。而接到更多订单，为公司制造更多利润就是我今后的主要工作目标。

**农村电商协会工作总结10**

学期初，为繁荣我校电子商务的教学活动，鼓励学生学习电子商务的积极性，经学校领导研究决定成立了我校首届电子商务兴趣小组。一学期来，小组能够按照学校的要求，认真规范开展各项活动，达到了预期的目的，完成了预定的各项任务。现总结如下：

一、能够立足于我校电子商务的教学实践

本次活动内容不是仅仅局限于书本知识的传授，而是让学生亲身参与，主动实践，在实践中运用所学知识解决各种实际问题，提高解决实际问题的能力。在活动中实践的内容是丰富的，实践的方式也是多样的。更重要的是为学生营造了实践情景，通过引导和指导，让学生自己能够发现问题，提出问题，解决问题。特别是让学生能够面对各种实施方案，综合运用所学知识，主动去探索、发现、体验，获得解决现实问题的真实经验，从中培养实践能力，为今后更好地走上工作岗位打下坚实基础。一学期来，小组的活动始终是遵循这一基本活动原则的。

二、能够切实关注学生的学习兴趣

在活动中能够基于小组成员的需要、动机、兴趣和直接经验来设计、实施相关实践内容，充分关注学习者的兴趣和直接经验，并以此为基础实现对所学知识结构与逻辑体系的超越，建立了一个更接近学生真实学习世界的创新实践领域。

三、不断追求创新

一学期来，本小组的活动一直能够着眼于学生的创新意识、创新精神和创新能力的培养。与电子商务相关学科课程相比，本实践活动为学生创新品质的形成提供了更为宽松、自由的空间。它不受学科知识体系和逻辑结构的限制，在活动过程中，学生始终处于主体地位，自己发现问题，自己设计方案，自己收集资料，自己解决问题。让学生在积极探索、主动实际的过程中，不断有所发现，有所思考，有所创新，具备初步的怀疑精神和批判精神，具有独立思考问题的能力和解决问题的能力，为将来成为创新人才奠定基础。在完成教师指定任务后，由老师适时根据情况提出具体情景创设问题，进一步引导、激发学生的创新意识和热情，增加科技含量，进一步提高研究项目的工作效率，赋予劳动更多发明创造的内容，培养学生的劳动观念，给学生留出创造的空间。

四、不断进行优化组合，培养协作意识

在活动初期，先组织引导小组成员根据个人特点进行自我分工，领取各自任务，然后再集中汇总，共同调试，圆满完成综合任务，培养他们团结协作的意识。但是学生毕竟还年轻，在具体执行过程中有时会出现这样或那样的予盾，因而在活动进行过程中经常对他们提出要求，进行合作性教育，有时也要根据实际情况对他们进行一定的优化组合，培养他们的合作意识。

当然，由于此次活动在我校尚属首次，没在现成的经验可供借鉴，因而在实验的过程中也可能存在这样或那样的问题。例如，实验场地问题，实验设施配备问题以及具体的实验管理问题。所有这些都是今后需要重点解决的问题。相信只要有学校领导的大力支持，我想再大的困难也是可以克服的。

**农村电商协会工作总结11**

我专业部在20xx年下期努力实现了教育教学的制度化、科学化、精细化，并继续坚持了以“质量、安全、课改、示范”为主题，在管理上有了长足的进步。现将本期相关工作总结如下：

一、理顺了管理体制，切实加强了领导。

审慎的制定了各项制度，完成有利于专业部协调发展的各项计划。加强了专业部教职工之间的沟通，理顺了工作关系，明确了工作职责，落实了工作任务；

二、深化了教育改革，加强了内部管理。

以学校的发展建设要求为载体，以内涵建设为核心，以改革人才培养模式、教学模式、评价模式，创新了教育内容，加强了队伍建设，完善了以内部管理等七项建设任务为重点，按照学校的发展建设要求，不断的深化教育与改革，形成了鲜明的办学特色；

三、大力开展宣传工作，提升了专业部形象。

推介了专业部在技能培养、就业创业、对口升学、内部管理等方面取得的突出成绩，提高了广大人民群众对职业教育的认识，引导他们竖立了正确的教育观、人才观、择业观，积极动员了广大初中毕业生来本专业就读；

四、加强了全方位的日常安全工作管理。

做好了安全预警预报工作；做好了学生常见病、传染病预防工作；做好了学生防溺水工作；做好了学生活动的安全管理（包括教学工作）；做好了学生宿舍安全教育；抓好了财产安全教育等，做到了安全责任零事故。

五、加强了“9+3”学生管理工作。

以“取信学生是基础，深入学生是关键，摸清情况是重点，提升学生综合素质是目标”为主线，搞好了“9+3”学生的管理，严格执行了省、市、县藏区“9+3”免费教育计划的相关政策；严格执行了学校制定的“9+3”管理制度；竭力打造好“9+3”学生管理队伍；

六、加强了专业部文化建设优化工作。

营造了富有浓厚电商、会计等浓厚文化氛围的学生生活及学习环境。精心组织各类体育及文艺活动，树立了环保和节约意识，从节约每一滴水、每一度电、每一张纸开始，为将我校打造成花园式校园出了自己的一份力。

七、校企合作工作

本期电话营销班第一期电商11春学生55人，由袁权、赵春涛、余思影、袁冬梅、张丽梅负责，引进成都北斗医疗科技有限公司电话营销专家4人，进行专项培训，进一步做到岗位技能的对接，管理做出亮点，做出特色。用企业的竞争理念分期分批地更新教师和学生的思想意识。

总之，在20xx年下期我专业部各项工作都在按计划良好的运行，并取得了优异的成绩，放眼未来，为适应本专业部创“国示”的需要，我们还要继续全面提升教师的水平，提高教书育人、服务育人的水平；同时紧紧围绕“学校以教师为中心，教师以学生为中心”的理念，以“目标管理、项目管理、周到服务”为服务理念，培养品牌学生，以“创新机制、转变观念、提供平台”为理念塑造品牌教师，努力创建一个优秀的财会、电商团队。

**农村电商协会工作总结12**

今年在政策的推动下，农村电子商务如雨后春笋。我镇党委政府高度重视，积极推动农村电子商务工作的良性发展，就此，将我镇电子商务进农村年度工作汇报如下：

>一、具体做法

(一)加大宣传，加强培训。我镇积极宣传电子商务进农村方面的.各种优惠政策。组织全镇19个村(居)委、在镇单位领导和机关职工召开大会，宣传政策，鼓励所有人参与，并规定开会的村书记、主任回村必须组织召开大会，政策必须宣传到位。同时，对有兴趣的群众，进行技术支持、业务指导。送农村电商带头人及大学生村官各一人到重庆参加能力提升培训。

(二)政府牵头，塑造典范。政府领导高度重视，对我镇发展良好的企业领导进行单独谈话，鼓励其发展电子商务;同时，号召政府年轻同志带头从事农村电商工作，由大学生村官带头打造了“xxx”土特产网上商店，为全镇人民树立农村电子商务典范。

(三)时时跟进，长效发展。不定期对我镇的5个农村电子商务进行跟踪，做到“开得起，走得远”。政府领导带头，利用各种媒介大力宣传，例如利用挂在网上，政务微博，忠州手机报，村级广播等不同形式帮助店铺的推广和知晓度。遇到运行困难，可以直接找政府领导商量，尽一切办法解决难题。

>二、取得成绩

在镇党委领导的高度重视下，我镇农村电子商务取得小有成效。截止目前，我镇打造了5个网上商城，即xxx网上商店，“xx”土特产，万众电商和其他两个农业企业网上店铺，出售我镇农特产品，销售额达到25万元，带动周边30余名群众就业。

>三、下一步工作思路及打算

(一)利用区位优势，招商引资，打通物流。新立镇位于高速路口，毗邻忠县、垫江、丰都，交通相对便利，目前已经有中通、申通、圆通、韵达、汇通、天天等10余家快递公司。然而快递公司尚不能承担快速、量大的农产品。我镇拟引进低成品物流公司，促进农产品的对外输出;或者建立物流基地，合作其他乡镇物流公司，解决农村电商的基础设施。

(二)加大通讯合作，畅通全镇网络。在全镇19个村(居)便民服务中心安装WiFi，连通网络，畅通全镇。设定我镇主页为无线网页面，车辆或路人经过可以进入页面查看所在地的特产，多方位宣传。

**农村电商协会工作总结13**

一、为了切实加强对计划生育工作的领导，使人口与计划生育工作落到实处。我们始终坚持以党政领导“一把手”亲自抓、负总责为核心的人口与计划生育目标管理责任制和计划生育“一票否决”制，使我乡的计划生育工作得到了顺利进展并取得了较好的成绩。

二、为增强男性自身的认识，提高男性保护配偶和自我生殖健康的意识。在20xx年6月20日世界人口日、举办了《条例》、《人口与计划生育法》知识答卷活动。

三、加大以《条例》、《人口与计划生育法》为主要内容的计划生育宣传力度，始终把宣传教育放在计划生育工作的首位，开展了以“婚育新风进万家”为主题的一系列内容丰富、形式多样的宣传教育活动。为辖区102名产后哺乳期育龄妇女进行家访，做到了“三上门”，即：送《条例》、《人口与计划生育法》上门、送生殖健康知识上门、送避孕药具上门，营造全社会人人都关心、支持计划生育工作的良好氛围。

四、20xx年5月20～21日，邀请县计划生育指导站的医生为我乡的222名育龄期妇女作了乳腺检查和38名退出育龄期妇女免费取出宫内节育器，并举行了女性生殖健康讲座，目的在于增强育龄群众对自身的健康了解，掌握运用正确的预防方法，对自身的健康进行调适，拥有一个健康的身体。

五、20xx年4月27日下午，利用生育文化活动中心组织已婚育龄妇女253人收看了人口与计划生育专题片，通过观看使大家更加重视人口和计划生育工作，用现行生育政策规范自己的婚育行为，以自己的模范行为，减少人口从多给社会带来的压力，为世界人口的稳定和发展做出自己积极的贡献。

六、为了使我乡育龄妇女正确选择使用避孕药具，20xx年4月10日，组织辖区育龄妇女参加了药具知识培训，目的在于提高育龄妇女自身保护意识，正确掌握和运用知情选择，拥有一个健康的身体。

七、为了加强和规范流动人口管理，实行流动人口动态管理，摸清育龄妇女底数，建立了流动人口信息台帐，每季度还对辖区的流动人口开展一次清理清查工作。并在《原籍婚育证明》上签字加盖单位公章，对无《原籍婚育证明》的限期补办，对本镇的流入、流出人员随时登记做到心中有数，并将流动人口育龄妇女中属于三种重点管理人员的信息录入微机向户籍地反馈，为流动人口提供更好的服务，保证了全乡计划生育工作的顺利开展。

通过全年工作的努力，乡计生协会将吸取好的经验，发挥自己的特色，把全乡的计生工作推上一个新的台阶。

**农村电商协会工作总结14**

我来金鹏力公司从事电子商务工作已经快有一年。经过半年的学习和摸索，让我对网络营销有了很深的认识。从开始的了解产品到B2B网络销售后台操作管理再到产品报价、客户沟通…总体来说效果比较理想。根据我个人的一些看法，做出如下总结：

现今的网络销售已不再是新鲜事物。上到企业单位下至个人都已经开始接受网上购物。其优势就是方便、实惠。在常规买卖行业中买家是货比三家，然而在网络市场里可能会货比十家甚至更多。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。

我认为网络上的客户促使成交的另一大因素就是建立信任感。受到网络诈骗的负面影响，尤其是异地客户对于成交缺乏的就是信任感。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。在各大网站上发布公司的相关产品信息、发展动向…客户只有实时了解公司，才会放心与公司合作。

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。

**农村电商协会工作总结15**

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：工作条理不够清晰；对流程不够熟悉；工作不够精细化；工作方式不够灵活；缺乏工作经验；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：要提高工作的主动性；工作要注重结果；今年工作要定目标，一切围绕着目标来完成；把握一切学习的机会，平时要做总结；多看，多学习，多做

20xx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。

**农村电商协会工作总结16**

在这一年的时间里，通过对电子商务的认识，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x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xx店还是xx商城，现在选择了开xx店，对我来说是一件好事也是一件烦事，开xx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xx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xxx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：

工作条理不够清晰。

对流程不够熟悉。

工作不够精细化。

工作方式不够灵活。

缺乏工作经验。

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：

要提高工作的主动性。

工作要注重结果。

今年工作要定目标，一切围绕着目标来完成。

把握一切学习的机会，平时要做总结。

多看，多学习，多做。

>三、20xx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xxx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xx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。

**农村电商协会工作总结17**

本人于xxxx年x月x日开始在电商部工作，目前职位为客服专员。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。下面就是我试用期自我鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

**农村电商协会工作总结18**

入职明道保一个月的时间，在这段实习期间，公司的领导和同事在工作上给予了我很多的帮助和指导，这在很大程度上帮助了我对工作流程和工作内容的熟悉和理解，也使得我能更好的适应和融入公司的工作环境。

现将这两个月的实习工作情况进行总结。如下：

一、完成入职员工培训课程

通过培训完成了对公司的体制、制度及办公流程的了解，使自己更快速的投入到工作当中，提高了工作效率以及跨部门协作的能力。

二、金和物联网电子商务规划

根据市场的需要和公司的发展情况，实现销售产品和服务的整合，打造一个以整合产品为主的电子平台，主旨在为个人和企业提供安全、安心、安康的电子商务服务平台。

金和物联网电子商务规划具体阐述了：以金和物联网特色的O2O电子商务模式、平台提供的服务功能、电子商务运营模式、电子商务网站（包含移动端）的基本结构和框架、会员运作模式等。

三、安怡乐电商平台规划及网站策划根据公司的发展战略和安怡乐产品的营销需要，

四、微博营销策划

**农村电商协会工作总结19**

学期初，为繁荣我校电子商务的教学活动，鼓励学生学习电子商务的积极性，经学校领导研究决定成立了我校首届电子商务兴趣小组。一学期来，小组能够按照学校的要求，认真规范开展各项活动，达到了预期的目的，完成了预定的各项任务。现总结如下：

>一、能够立足于我校电子商务的教学实践

本次活动内容不是仅仅局限于书本知识的传授，而是让学生亲身参与，主动实践，在实践中运用所学知识解决各种实际问题，提高解决实际问题的能力。在活动中实践的内容是丰富的，实践的方式也是多样的。更重要的是为学生营造了实践情景，通过引导和指导，让学生自己能够发现问题，提出问题，解决问题。特别是让学生能够面对各种实施方案，综合运用所学知识，主动去探索、发现、体验，获得解决现实问题的真实经验，从中培养实践能力，为今后更好地走上工作岗位打下坚实基础。一学期来，小组的活动始终是遵循这一基本活动原则的。

>二、能够切实关注学生的学习兴趣

在活动中能够基于小组成员的需要、动机、兴趣和直接经验来设计、实施相关实践内容，充分关注学习者的兴趣和直接经验，并以此为基础实现对所学知识结构与逻辑体系的超越，建立了一个更接近学生真实学习世界的创新实践领域。

>三、不断追求创新

一学期来，本小组的活动一直能够着眼于学生的创新意识、创新精神和创新能力的培养。与电子商务相关学科课程相比，本实践活动为学生创新品质的形成提供了更为宽松、自由的空间。它不受学科知识体系和逻辑结构的限制，在活动过程中，学生始终处于主体地位，自己发现问题，自己设计方案，自己收集资料，自己解决问题。让学生在积极探索、主动实际的过程中，不断有所发现，有所思考，有所创新，具备初步的怀疑精神和批判精神，具有独立思考问题的能力和解决问题的能力，为将来成为创新人才奠定基础。在完成教师指定任务后，由老师适时根据情况提出具体情景创设问题，进一步引导、激发学生的创新意识和热情，增加科技含量，进一步提高研究项目的工作效率，赋予劳动更多发明创造的内容，培养学生的`劳动观念，给学生留出创造的空间。

>四、不断进行优化组合，培养协作意识

在活动初期，先组织引导小组成员根据个人特点进行自我分工，领取各自任务，然后再集中汇总，共同调试，圆满完成综合任务，培养他们团结协作的意识。但是学生毕竟还年轻，在具体执行过程中有时会出现这样或那样的予盾，因而在活动进行过程中经常对他们提出要求，进行合作性教育，有时也要根据实际情况对他们进行一定的优化组合，培养他们的合作意识。

当然，由于此次活动在我校尚属首次，没在现成的经验可供借鉴，因而在实验的过程中也可能存在这样或那样的问题。例如，实验场地问题，实验设施配备问题以及具体的实验管理问题。所有这些都是今后需要重点解决的问题。相信只要有学校领导的大力支持，我想再大的困难也是可以克服的。

**农村电商协会工作总结20**

岁月如梭，转眼一个学期过去了。本学期，我负责11理工会计班的电子商务实用教程的课程。回顾这学期的教学工作，也顺利地完成任务。在教学过程中我享受到了收获的喜悦，但也存在着一些问题。在工作中收获到的经验，我将运用于以后的教学中，遇到的问题，将加以改进，理清思路，使其在以后的教学中避免。现根据教学的实际情况做如下总结：

>一、教学计划贯彻情况

本学期初，通过认真学习学校工作计划和教务处工作计划，明确了学期工作的目标、任务、时间情况，结合电子商务的的现状和特点及其国际商务专业与电子商务之间的联系，按照《电子商务实用教程》的要求，制定了详尽的教学计划。教学中认真遵照教学计划，贯穿素质教育与应试教育相结合，将教学任务保质保量的完成。

>二、教学情况：

1、备课与完整教案

按照学校工作管理规定，认真备好课，写好教案，努力上好每一节课。电子商务实用教程包含了电子商务的方方面面，是了解电子商务的窗口，是现代大学生必修的一门课，是学生在以后学习及其就业后继续学习电子商务的关键课程，也是把握电子商务学习方向的一门课。由于分配的课时只有60课时，所以对于学生来讲，每一节课都是理解一种电子商务技术的重点课程，所以对于老师来说，就有更多的要求。所以，除备好课、写完整教案外，还要通过互联网查询大量的案例，通过案例的形式配合教案讲解每一种技术的难点。

2、情景模拟，培养兴趣，让难点简单化

11理工会计专业的同学对于计算机网络模块知识比较欠缺，在教学过程中讲解一些常见的网络知识，让生活中活生生的例子展现在同学面前，增加学生对网络的学习兴趣，使其更进一步对网络的认识。然后将单纯的网络运用到电子商务中去。比如：家庭局域网的组建。从家庭局域网来引出网络分层的概念，学生对于网络的层次体系结构理解相当困难，我在备课过程中，就讲生活寄信的例子来对比网络体系结构的层次问题。这困难即迎刃而解。同时也培养了学生的想象能力、思维能力。再比如：电子商务上有关安全的问题，防火墙中的包过滤，使用的模拟情景是“QQ的\'聊天的全过程”，学生很快就理解了网络“封装”“解封”的的原理等。

3、教学之余，提升自己

电子商务课程是一门综合管理、技术、商务等学科的一门综合性学科，对于电子商务的概论的讲解，绝不能就书论事，必须和时下电子商务的现状相结合，所以为了让课程更有特色，让学生更多的了解电子商务，以至于毕业后能使用电子商务，我就不能与电子商务的现状脱节，必须要去不断的学习，并且关注电子商务发现的大事记，并将其大事进行分享。

>三、经验和教训

1、经验总结

通过对11理工会计班的电子商务概论课程的讲解，我深深体会到，同一门课程对于不同专业应该有不同的教学方式和不同的教学重点，不能所有专业一概而论，应该根据实际情况去认真的制定教学计划，做到有的放矢。比如说：电子商务概论涉及到的主要知识点有：企业的业务管理、交易管理、计算机硬件及其软件知识应用、计算机网络、电子支付、电子商务安全、网络营销等对于国际商务专业讲解的时候，比如计算机网络、计算机软硬件、安全问题可以作为知识了解，而网络营销涉及到提升学生的业务能力及其EDI涉及到电子报关等业务，像这些知识点应该着重讲解。而电子商务专业的学生则把EDI报关这块作为次重点。这样能让学生体会到电子商务能与自己所学专业之间的关系。培养学生的学习兴趣。

2、不足之处

教学过程中，由于单纯采用课堂讲授的方式，一些技术问题，不能实时的演示，导致学生在学习过程中，总觉得技术是高深莫测，对电子商务也产生一种望而却步的思想。有些学生到课率较差，开头没有好好听课，虽然经过老师劝导，打算好好学习，却因落课太多，知识点不能衔接，学习举步维艰，而我也没有系统时间去给这类学生从头再来！

3、总结

本学期工作顺利圆满完成，不足之处也是在所难免的，通过总结反思，我将在下一学期的工作中，戒骄戒躁，以饱满的热情，取长补短，以待来年教学水平更上一层楼。让自己的电子商务课程上出自己的特色！

**农村电商协会工作总结21**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往最后成为济南凯诺新型建材有限公司的一名新员工。

这一年可能是我步入社会最艰难的一年，因为不管人生阅历与工作经验，可以说我几乎是零，但是公司对我始终不放弃，而是给予更多的鼓励与支持，让我自己学会前进，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自己的工作应该从哪里着手，整天过着令人担忧的生活，但是经过公司对我的帮助慢慢学会了从哪里着手，怎么去做好电子商务，对于怎么做，如何做也有了全新的解释，下面把这一年的工作做出总结：

一、（产品化）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？这些都是我需要学习的，了解公司的产品价格、每一个产品型号、各个产品的大类、产品的组成成分与产品的性能，产品的优势，了解墙体保温与我们所做产品的关联性。对产品的从底到面是怎么做成的，如何施工，等等一系列的问题经过公司的培训与同事们的帮助慢慢的做到心里有数。慢慢的懂得如何更有效的去了解产品知识，通过EXCEL对公司的产品全面做出一个梳理，产品的价格，类别，型号，企业文化，型号对应的产品，各个型号的英文描述，公司的产品的英文翻译，等做出这一系列的归档之后对产品又有了全新的认识，这样为以后去各个网站发布信息就奠定了基础，节省了时间。

二、（产品报价的灵活性）等熟悉了产品本身的性能之后，其实报价看似简单，其实里面学问很多，刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，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，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据EXCEL做一个很正式的报价。

[电子商务工作总结]

**农村电商协会工作总结22**

本学期我继续担任11级电子商务一班的班主任，由于某些缘故，本班由第一学年的60人降到如今的43人。作为班主任的基本任务是全面贯彻党的教育方针，按照德、智、体全面发展的要求，来实施对班级的教育和管理工作，使每一位学生都得到健康全面发展。下面谈一下这个学期以来的班任心得和经验教训：

>一、第一学期来的工作情况：

1、任用得力的班干，管理好班级。

对于本班的学生，我已经有了一年的了解，知道班上哪些同学做事比较认真负责，在学期初，我留任了之前所选出来的班长，她个子相对较小，但她用一年的时间在班上证明了自己的能力，也在同学们的心中树立起了认真负责的威信。另外一些班干也是通过自己挑选以及同学们的推荐，这一学期的班干队伍相对比一年级时的更为认真负责。他们学责任心强并且乐意为同学服务。对于班干们，我会定期开班干会议，即使与班干聊天，让他们写工作总结，会让他们组织一次班会。这样做一方面从他们身上了解到更多班的动态，又可以从他们的总结中让他们从中清楚每星期班级好、不好的方面及下星期要改进的方向。另一方面指导他们工作方法，帮助他们提高工作能力。

2、常与学生沟通，在多次去宿舍巡查后，我发现学生们是很喜欢老师去看他们的，也很喜欢和老师聊天。我们班有三个女生宿舍，一个男生宿舍，每个星期，我都会固定有一个晚上去男生宿舍，一个晚上去女生宿舍，还有一个晚上随机。每次到宿舍见到他们，都和在课室里见到的不一样，在宿舍里，他们畅所欲言。

3、加强与家长的沟通。

4、认真开好每次班会。

在学期初，我就按照学校要求做好了班级班会计划表，计划着每个星期的班会内容。我会总结上个学期工作的不足，在本学期进行改进，我深知，职校的学生不同普高类学校的学生，他们的\'素质，学习能力等都不如那些学生，因此要加强他们的德育教育。我曾给他们开展文明班会、安全教育案例班会、消防班会、感恩班会、团结游戏班会……力图让他们提升个人情感素质，做个有礼貌讲文明的人。

>二、心得体会：

1、班风的培养与建设

（1）培养班级氛围。班风的培养是一个班级的重中之重，班风是一个班集体的整体风貌，要形成一个良好的班风就要付出十倍的努力。为了让我们班形成一个团结一心，积极向上，坚强奋斗、民主和谐的班集体，在学期初，我就在学生们中挑选了一些积极有责任心的同学作为班干，认真培养他们，并要求他们以身作则，影响他人。我们班的班规一直都贴在课室里，让同学们共同遵守其中的规章制度。做到奖惩明确，每次有奖惩我都会当着同学们的面进行，让他们学会进步，知耻而后勇。

参加工作期初，我就听人说过，一个班级有什么样的班主任，就有什么样的班级。为了让我们11电子商务一班有良好的班风，我一直都严格要求自己，认真做事，从不迟到早退。努力给学生们树立一个良好的榜样。一年下来了，我改了自己赖床的坏毛病，同时也给学生们树立了良好的榜样，学生们由之前的散漫，不认真学习变得勤快起来了，学习氛围也比一年级的时候好多了。

（2）重视课外活动。一个班想要有凝聚力，就要利用不同的机会让他们做一致的事情，如篮球赛、班会课搞活动等，让他们通过活动彼此更合更团结。学校这个学期一如既往地举行了校运会，这次的校运会，我吸取了去年的经验教训，在报名期间，我先让学生们自愿报名参加各个项目，可是效果并不理想，结果，在班会上说了很多鼓动大家的话语，同时我采取了硬性的办法，我将班上仅有的9个男生的名字全报上了男生报名表，然后让男生们自己选择适合自己的项目，再对自己所选的运动项目进行加强训练，女生的名单也效仿地进行了，在这种有点强迫有点自愿的状态下，同学们都像打了鸡血一样认真对待。在田径比赛时，运动员与非运动员彼此合作，没有人是置身事外的，他们自己形成后勤小组，让每个运动员由小组的成员协助，帮他们处理事情，陪检录、拿水等一些需要，他们都能完成任务，每个班员都为在场上的运动员打气，我真为他们而感动。

又如我们的班活动，在第一学期管理这个班的时候，我给他们下了一个诺言“每个学期都会给他们举行一次班活动”。这个学期也不例外。为了避免部分同学不参加，在开学期初我就和大家预定了一个时间，让大家早早地空出了那一天进行班活动。这学期我们班11月30日在校园举行烧烤。还没到11月30日那天，学生们就已经开始蠢蠢欲动了。烧烤晚会那天，各个小组的同学都很勤快地干活，玩的也非常开心。

再如本学期的元旦晚会，虽然班里准备的节目并不是非常出众，但是，他们都非常努力地练习。对于这次元旦晚会，他们的一句话深深地打动了我：“老师，我们要么不参加，参加了就一定要拿奖。”

2.学生素质的提升

另外，班级里的各类活动，例如校运会、班级篮球赛、班级烧烤、班级晚会等活动都是我先给他们一个大体的思路，然后让学生们自己展开去组织，完成的。这么做目的在于培养他们自己思考，筹划一件事情的能力。

这个学期，学校电子商务专业的学生增加了一些技能培训，如ERP沙盘模拟比赛、电子商务技能竞赛、计算机技能竞赛……这些技能竞赛都让学生们开始更努力地学习专业知识了。我相信，学生们通过参加各种技能竞赛，将会掌握更多的专业知识。

当班主任两年了，每天早起看学生们搞卫生，看他们做操，晚上去宿舍巡查等等，虽然每天都要围着这群学生转，但是当听到他们的赞同，心里还是暖洋洋的。在班主任工作中，我不能做到十全十美，但所存在的问题，我会继续努力，争取为学生们营造美好的中专读书生涯。

**农村电商协会工作总结23**

时刻飞逝，转眼间。XX年已悄然完毕了，在这一年的时刻里，通过对电子务的知道，联系作业实践，对作业做如下总结：

一、存在的短少

1、作业的条理性不行明晰，天天上班都没有必定的组织，看到短少哪种才干就学习哪种，如今，一边推行，一边做客服，一边写写文章，一边作作图弄弄网站，没有详实而主次的方案，但至少仍是知道哪方面需求马上完结，哪方面需求缓期完结，做多了就慢慢地有所领会，慢慢地加大前进，也期望在下一年会得到更好的优化空间。

2、在作业期间，对作业知道不行，特别是刚来的时分，彻底短少自动才干，对鞋业行情短少了解和剖析，再一个即是对作业的定位短少，逻辑才干短缺。

3、短少作业经验

对于电子商务这块，曾经的我真的一点也不明白，也即是刘总的培养和认可，让我学会了许多，尽管在全部进程中遇到了许多疑问，不知道怎样推行，怎样去优化关链字，但使用身边资本和网络课程的一起，知道推行是一件持久的坚持做才干到达作用的事，贵在坚持。

4、为何咱们的鞋子没有构成出售：

由于流程的疑问不知道怎么下手的状况有点多，包括过错与缺漏，还有其时的规划，思考不到位，不知道开taobao店仍是taobao商城，如今挑选了开taobao店，对我来说是一件好事也是一件烦事，开taobao店的意图是为了今后开商城打个根底，但凭如今的操控力度显然是不行的，如今的作业间隔不行精细化，（仍是流程疑问）。

再一个即是开taobao店啥利诱都有，一人客户不满意，给个差评，全部店都跨下了，一个当地出错了，就扣分，比起商城没有啥优势，最抑郁的事——写了好几篇稿都给删了，我又没有打广告，接连接。

5、在阿里巴巴上，作业短少一个随时反省随时更新修正的进程，尽管作业回头看，可是短少规律性，比方：在阿里巴巴上，许多功用都有修正更新的内容，就能够直接推行（诚信效劳，专场报名，跟帖，活动报名，优质产品，回帖，发帖等等），曾经却啥也不知道，只要发现，才干完结精细化。

总归，用一段话归纳：

作业条理不行明晰。对流程不行熟悉

作业不行精细化

作业方式不行灵敏

短少作业经验

短少平常作业的常识总结

二、本年公司要开辟大范畴，鞋子要构成大规模出售，本年货也会许多，作业压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤垦垦，踏踏实实做好每一项作业，处理好每一个细节，努力进步自个的专业技能，赶快的得到前进。

以下是我本年进步：

作业的自动性。

作业要重视成果。

本年作业要定方针，全部围绕着方针来完结。

掌握全部学习的时机，平常要做总结多看，多学习，多做！

**农村电商协会工作总结24**

今年在政策的推动下，农村电子商务如雨后春笋。我镇党委政府高度重视，积极推动农村电子商务工作的良性发展，就此，将我镇电子商务进农村工作总结如下：

>一、具体做法

(一)加大宣传，加强培训。我镇积极宣传电子商务进农村方面的各种优惠政策。组织全镇19个村(居)委、在镇单位领导和机关职工召开大会，宣传政策，鼓励所有人参与，并规定开会的村书记、主任回村必须组织召开大会，政策必须宣传到位。同时，对有兴趣的群众，进行技术支持、业务指导。送农村电商带头人及大学生村官各一人到重庆参加能力提升培训。

(二)政府牵头，塑造典范。政府领导高度重视，对我镇发展良好的企业领导进行单独谈话，鼓励其发展电子商务;同时，号召政府年轻同志带头从事农村电商工作，由大学生村官带头打造了“xxx”土特产网上商店，为全镇人民树立农村电子商务典范。

(三)时时跟进，长效发展。不定期对我镇的5个农村电子商务进行跟踪，做到“开得起，走得远”。政府领导带头，利用各种媒介大力宣传，例如利用挂在网上，政务微博，忠州手机报，村级广播等不同形式帮助店铺的推广和知晓度。遇到运行困难，可以直接找政府领导商量，尽一切办法解决难题。

>二、取得成绩

在镇党委领导的高度重视下，我镇农村电子商务取得小有成效。截止目前，我镇打造了5个网上商城，即xxx网上商店，“xx”土特产，万众电商和其他两个农业企业网上店铺，出售我镇农特产品，销售额达到25万元，带动周边30余名群众就业。

>三、下一步工作思路及打算

(一)利用区位优势，招商引资，打通物流。新立镇位于高速路口，毗邻忠县、垫江、丰都，交通相对便利，目前已经有中通、申通、圆通、韵达、汇通、天天等10余家快递公司。然而快递公司尚不能承担快速、量大的农产品。我镇拟引进低成品物流公司，促进农产品的\'对外输出;或者建立物流基地，合作其他乡镇物流公司，解决农村电商的基础设施。

(二)加大通讯合作，畅通全镇网络。在全镇19个村(居)便民服务中心安装WiFi，连通网络，畅通全镇。设定我镇主页为无线网页面，车辆或路人经过可以进入页面查看所在地的特产，多方位宣传。

**农村电商协会工作总结25**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往最后成为有限公司的一名新员工。

这一年可能是我步入社会最艰难的一年，因为不管人生阅历与工作经验，可以说我几乎是零，但是公司对我始终不放弃，而是给予更多的鼓励与支持，让我自己学会前进，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自己的工作应该从哪里着手，整天过着令人担忧的生活，但是经过公司对我的帮助慢慢学会了从哪里着手，怎么去做好电子商务，对于怎么做，如何做也有了全新的解释，下面把这一年的工作做出总结：

>一、产品化

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?这些都是我需要学习的，了解公司的产品价格、每一个产品型号、各个产品的大类、产品的组成成分与产品的性能，产品的优势，了解墙体保温与我们所做产品的关联性。对产品的从底到面是怎么做成的，如何施工，等等一系列的问题经过公司的培训与同事们的帮助慢慢的做到心里有数。慢慢的懂得如何更有效的去了解产品知识，通过ECEL对公司的产品全面做出一个梳理，产品的价格，类别，型号，企业文化，型号对应的产品，各个型号的英文描述，公司的产品的英文翻译，等做出这一系列的归档之后对产品又有了全新的认识，这样为以后去各个网站发布信息就奠定了基础，节省了时间。

>二、产品报价的灵活性

等熟悉了产品本身的性能之后，其实报价看似简单，其实里面学问很多，刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，

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