# 运营季度工作总结5篇

来源：网友投稿 作者：心上花开 更新时间：2024-07-29

*运营季度工作总结5篇运营是对运营过程的计划、组织、实施和控制，是与产品生产和服务创造密切相关的各种管理工作的总称。下面是小编为大家精心整理的运营季度工作总结5篇，希望对大家有所帮助。运营季度工作总结篇1来到公司已经三个月了，三个月的试用期已...*

运营季度工作总结5篇

运营是对运营过程的计划、组织、实施和控制，是与产品生产和服务创造密切相关的各种管理工作的总称。下面是小编为大家精心整理的运营季度工作总结5篇，希望对大家有所帮助。

**运营季度工作总结篇1**

来到公司已经三个月了，三个月的试用期已经过去了。感觉这三个月时间过的很快，但是在这短短的三个月里，我学到了很多，收获了很多成长。所以三个月的试用期在我的记忆中留下了非常珍贵的记忆。为了永久珍藏，为了让自己对未来的方向更加清晰，为了留在公司，我写了这份试用期工作总结。

因为我是电子商务专业的，对这个行业充满了兴趣和爱好，老师说选择实习的时候，我的目标很明确，直接去了网店公司的运营岗位。在校园招聘会上——因此，我们当天就对这个职位进行了面试，最后都顺利通过了。然后到了我们来公司见习的那一天。

来了岗位后才知道，大学里学的都是一些肤浅的东西，根本上不了台面。因此，在试用期的早期，我们都在学习网店的各种运营模式和实际运营。这些操作比较复杂，关于操作要学的东西太多了。而且公司对运营岗位的要求也很严格，给我压力很大。即使经过七天的试用期，我们很多实习生，包括一些和我一起来的朋友，都因为考试不及格而被刷下来。这无疑是对我的一个打击，我朋友的离开，独身一人的奋战，让我有了产生了一点点坚持不下去的想法。但是这个想法很快就被打消了，因为我的表现突出被我们运营部的主管表扬了，并且还对我进行了鼓励。所以在收到肯定后，在看到了自己的付出终于得到了一些回应和有了一些效果之后，我才开始坚定自己要留在这个做下去的信念，并且下定决心一定要成为那个留到最后的一员。

从那时开始，我就更加努力的工作，更加的用心学习。Ps不强，就硬着头皮向前辈请教，在家练习到深夜也要把它给学会。刷单没有业绩，就一次一次的进行尝试，不停的刷到它有业绩为止。等等为了做好这份工作，我付出了我在试用期里所有的时间和精力，才走到了最后。现在即将就要面临转正考核的时候，我希望领导能看到我在试用期的这些努力和真心，能够给我一个正式加入到公司的机会。

**运营季度工作总结篇2**

本人工作认真、细心，责任心和进取精神强，勤恳、不知疲倦，对工作有极大的热情;积极学习新的知识和技能，注重自我发展和进步，平时在休息时间通过学习提高自己的综合素质。目前正在学习SEO优化和网页制作知识，以期将来学以致用，与公司共同进步。在过去的三个月里，在领导和同事的热情帮助和关心下，我取得了一些进展。通过对网站的更新、修改和维护，我对网站涉及的业务流程有了更好的了解!完成了第三期和第四期电子杂志的制作，对电子杂志的排版和制作过程中模板的使用有了更好的了解!日常工作中维护腾讯和新浪的官方微博，对企业微博的运营推广有更深入的了解。

总的来说，我认为我还有以下缺点和不足：

第一，团队还没有完全磨合;

二是工作的主动性还不够，工作的预见性和创造性还不够，离领导的要求还有一定的间隔;

第三，公司的业务还没有完全熟练，等等。

在以后的工作计划和学习计划中，我会更加严格要求自己，虚心向其他领导和同事学习。我相信凭借我高度的责任感和自信，我一定能够改正这些缺点，争取在各方面都有更大的进步。

根据公司的规章制度，试用期满三个月的员工可以被聘为公司的全职员工。所以我特意向公司申请：希望根据我的工作能力、态度和表现，给予合格的评价，让我成为正式员工。

我来这里工作，最大的收获就是在专业素养、思想水平、业务素质、工作能力等方面都得到了极大的提升和提高，这也鼓励我在工作中不断前进和提高。我明白企业的美好未来取决于每个人的努力创造。相信在全体员工的共同努力下，企业的美好未来会更加辉煌。在今后的工作中，我会更加努力，不断进步，希望上级领导批准确认。

**运营季度工作总结篇3**

20\_\_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20\_\_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淘宝，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天猫红包的藏身之处，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，东哥问我会玩微博吗，平时淘宝吗，内心疑惑着到底是什么神秘的工作，可以这么愉快，既能逛淘宝，还能玩微博，如今，终于解开了这个面具，以一个电商执行者熟悉着淘宝，接触者它的世界，也适应着它的规则。

执行，顾名思义是贯彻实行的意思，电商的运营执行也符合着它的字面意思，4月份加入电商部，也正是开始了执行的工作，每天熟悉着淘宝后台，接触着产品的上下架，各类工具的操作执行，我也总结为是最基本的执行工作，忙着唯路易每周三的定时上新，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淘宝，自己最快熟悉成长起来的阶段，执行的工作也很快变成了自己的擅长熟悉的领域，因而在后面的餐中王、萨雷以及目前的利兹马项目，虽然仍然做着执行的工作，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，是否还有遗漏，兢兢战战的点击完成按钮后，每时每刻都关注着后台数据，反馈的每一张报表都尝试分析，即使很多数据都不太明白，如今回顾才发现，再神秘再高深的世界，接触了、尝试了才能揭开它的面纱，一探究竟，才能知道自己是不是也可以做到。

在过去的一年，每一项任务都是自己面对的一种尝试，一种挑战，有失败，有成功，这其中都必须感谢着主管所给与的督促与机会，让自己能够有实战的机会，被允许犯错，其中每一次的失误更好的让自己认识到不足之处，同时自己也时刻进行着反思，在执行前更是进行着多次的检查核实，以便及时发现和减少错误的发生，告诫自己同一个错误控制着不能犯第二次。

目前的职业规划制定的是在自己的岗位上朝着店长的方向迈进，但是也清楚的认识到自己目前所拥有的仅仅是对于执行推广所涵盖的工作内容，但是同样的，成为一名店长，掌管着手中多个项目，自己所欠缺的漏洞非常巨大，首先便是对于整个项目的把控能力就很薄弱，自己经常从自己的角度出发，因而洞察问题的能力也非常局限。其次便是必备的沟通协调能力非常欠缺，或许也是性格使然，克服起来难度很大，也是在后面的工作中自己必须加强训练的地方。

新的一年已经到来了，自己也可以成为一位老员工，缺乏经验的自己目前最需要的就是总结经验和教训，工作还在继续，相信学习得更多，总结得很多，更有利于自己前行，也更相信有付出总会有回报。

**运营季度工作总结篇4**

一、工作情况

网络分公司20\_\_年总体工作情况可以归结为：以网络集成为主，在新的行业和产品中不断探索与总结，并逐步引入新产品、步入新市场，为20\_\_年打下坚实的基础。

在这一年中，网络分公司在总公司的指导下，以锻炼内部人员为主，充分发挥自己的能力，积极开拓企业网系统集成项目，按照进度基本完成了今年的任务。

二、主要体现在以下几点

1、\_\_省某局60KVAUPS电源系统，此项目为公司(也是厂家在该局)在大机(指20KVA以上的UPS电源)上取得了突破，赢得了厂家的肯定和用户的认可。到目前为止，该系统设备正常，运行稳定。

2、\_\_省某食品有限公司的网络扩建和视频会议系统的建设，该在原有网络设备的基础上，软件和硬件做了进一步完善和扩充;

在原有网络结构上，进行增值应用，新增了一套视频会议系统，该系统是公司切入视讯产品和建设的第一个工程，为公司在新产品引入、系统集成范围的完善和新工程的施工建设上做了市场和人才方面的准备，为公司带来利润的同时锻炼了队伍的业务能力和技术能力。

3、\_\_某房地产公司网络工程以及后续的会议电视系统。该公司的网络结构比较复杂，由于不是一个运营商单独为其提供专线服务，存在多种专线，而且在外省分公司的专线和组网方式也是多种多样。在这种情况下，公司内部工程师搭建全新的组网方式，并很快地拿出了满足客户要求的拓扑图，并充分利用和运营商关系较好这样一种资源，顺利地完成了该项目。和第二家公司类似，该公司在随后也上了一套视频会议系统，在客户严格的招投标程序以及聚集了国内众多视频会议系统厂家和集成单位参与投标的情况下，分公司通过合理分工，从技术、商务等多个方面出击，最终脱颖而出签下了订单(由于是\_\_省第一家上视频会议系统的房地产公司项目，众多厂家非常重视，尤其是国内的制造商)。由于客户比较谨慎，该项目的组网方案和投资金额经过多次变更，因此公司从立项到签单整个过程体现了很好的团队合作精神，为以后建立学习型团队做了实践准备。

4、\_\_某运营商\_\_地市x层交换机组网工程，此工程是在\_\_地市分公司新增客户容量的情况下进行的，起点高，工期紧，而且是全省统一联调，在人员有限的情况下，经过合理协调、调配以及努力，按时按质地完成了整个项目。

以上几个工程为公司的重点项目，有的还是新市场和新业务区域，完成得都比较好，更重要的是建立了很好的客户基础、团队也得到了锻炼和发展。但是也存在许多不足，比如说在局部组网中对结构分析不全面、对新设备性能没有很好地掌握、团队成员在对同一问题的解释有差异、为了“更好”地为客户服务而主动承诺过多的工作等，这些在以后工作过程中需要更好的改善。

另外，在\_\_省主要企事业和高等院校单位进行了一定程度的交流，建立了较好的客户关系，为后续合作做了铺垫。

严格要求自己，遵守公司各项规章制度，与同事之间相处融洽;

工作上，尽职尽责，不敢有丝毫懈怠，除了做好本职工作外，还对公司的各项业务及产品情况作了一个全面的了解，熟悉业务知识，更好的做好本职工作。

本岗位目前主要有三项主要工作内容：

其一，计算机及其网络维护管理方面，其二，《\_\_》刊物的撰稿及编辑工作，其三，公司网站及邮件系统的开发维护工作。现对前期工作作如下总结和计划：

一、计算机及其网络维护管理方面的工作

工作内容：此项工作主要包括公司计算机硬件的维护、采购、管理，并保证公司计算机及相关网络产品的正常工作，公司计算机上软件的安装及维护，软件在使用过程中出现问题的解决，防治机器及整个网络被病毒攻击，以及公司计算机相关产品，例如打印机，传真机，复印机的日常故障维护及共享设置等。

完成情况：本年度此项工作的具体完成情况如下：

(一)、计算机硬件的更换，购置和维护情况

公司电脑硬件整个年度总体来讲，出现问题频率较少，每台机器除了日常的简单故障维护之外，硬件方面都争取做到物尽其用，对一些配置较低的机器进行适当的增容处理。本年度整机采购情况如下：

x月份购进整机台式机两台，分别给当时新入职员工\_\_和\_\_使用;

x月份樊总购进\_\_笔记本三台，一台自用，另外两台送礼;

x月份购买web服务器一台，用于公司网站邮件服务器用;

x月份购买\_\_台式机三台，用于全国各地巡展专用;

\_\_月份购进组装台式机一台，给\_\_部新入职员工\_\_用;

\_\_月份购进ibm笔记本三台，两台用于\_\_部国外展会，另外一台给\_\_忠。

公司其他电脑配件采购方面基本上都是一些小的电脑配件，大部分属于扩容和原部件损坏等情况。由当事人写报告，行政财务部审批。整体硬件使用情况较好。

(二)、计算机系统及软件维护

公司目前加上分公司一共近60台电脑，由于机器较多，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。其他软件问题主要包括心中大财务软件的安装使用，office办公软件的使用等。

(三)、公司计算机病毒的维护与防范情况

目前网络计算机病毒较多，传播途径也较为广泛，可以通过浏览网页、下载程序、邮件传播，为了做好防范措施，公司每台机器都安装了杀毒软件，并定期的要求升级，对发现病毒的机器及时的进行处理。一年来，公司机器中毒情况较为严重的主要有两次，一次是x月份，机器出现大面积中毒情况，主要涉及有1/3的机器，中毒后的现象是机器自动重起，最后处理方法是每台机器断网进行杀毒，经过查杀病毒得到及时控制，并查明为震荡波变种病毒，通过邮件及局域网传播，属后门程序，查杀后对所有杀毒软件行进升级，并保证后期正常使用。另外一次是近期出现的，\_\_分公司搬过来后，20多台机器介入公司网络系统，由于没有及时防范，公司网络再次感染大量病毒，此次中毒现象是部分机器死机，运行速度缓慢，共享文件夹自动复制病毒文件，打印机自动添加非法打印业务，此次病毒经过晚上下班期间，对整个网络进行中断，每台机器查毒进行处理，已经全面得到控制。并恢复网络的正常使用，保证日常工作的进展。后期病毒防范方面一定要加强使用者的防范意识，经常升级杀毒软件，并对机器进行定期杀毒。

(四)、腾讯通软件的维护

公司腾讯通是公司总分公司员工之间交流的平台，是一个即时的交流工具，目前公司腾讯通用户达到\_\_位。目前，由于人员太多，同时在线人数也较多，数据流量较大，服务器符合量也相对较重，建议采用专用的服务器进行工作。此外，对于公司腾讯通人员的管理较为严谨，新入职和离职人员的qq由人事部及时通知我进行调整，并对新入职的员工进行相关计算机及使用方面的简单培训，以保证大家能顺利，有效的利用公司各种网络资源。

二、《\_\_》刊物的撰稿及编辑工作

工作内容：《\_\_》刊物是公司的一份内部刊物，主要介绍公司业务及产品方面的相关资料，有公司员工进行撰稿，由杂志编辑部进行组稿，编辑及出刊工作，刊物属双月刊性质，主要发给分公司及运源的新老客户。

完成情况：本年度此项工作的具体完成情况如下：

我入职公司以来，负责了公司本刊物的出刊工作，x个月以来，共出刊x期，分别是x月份刊(总第\_\_期)、x月份刊(总第\_\_期)、\_\_月份刊(总第\_\_期)和\_\_年x月份刊(总第\_\_期)。每期刊物都收集了大量的优秀文章。同时为了鼓励公司员工积极投稿，编辑部都给予每位撰稿人一份价值为\_\_元的礼品作为奖励，另外在新年晚会上，编辑部还举办了幸运撰稿人的抽奖活动，对中奖者人员给予\_\_元的现金奖励。从而鼓励员工积极参与内部刊物的出版工作，争取把刊物做得更加成功。

不过，目前刊物投稿人员数量仍然有限，在以后的期刊中，应该积极发挥分公司的潜力，让分公司及部分客户也参与进来，把面做的更广，力争明年把《\_\_》杂志办得更上一个档次。

三、公司网站建设及邮件系统的开发维护工作

工作内容：公司网站建设主要包括公司网站的开发、制作、维护等，以及公司邮件系统的维护及邮箱的及时增减和维护，并有效控制垃圾邮件等。

完成情况：本年度此项工作的具体完成情况如下：

(一)、公司网站方面的建设情况，x月份入职以来开始着手建设公司网站。

\_\_网站：

调整网站中存在的错误代码和整个网站中的垃圾文件及图片，处理连接错误;

及时补充必要信息，主要包括公司的各类新型机型的图片及资料介绍，公司的各类新闻和其他如联系、招聘等网页。

\_\_网站：

英文网站全部重新进行开发制作，包括公司介绍、文化、联系和所有产品图片文字介绍等，整个网站现仍处于不断完善当中。

x月份，完成\_\_公司网站\_\_的建设及发布。

x月份，完成\_\_公司网站\_\_的建设及发布。其中也包括中英文网站。

\_\_月份，完成公司\_\_网站\_\_的建设及发布工作。本网站采用动态asp脚本编写，采用后台数据库管理各种产品信息，通过后台直接添加产品资料，前台直接读取发布。方便以后网站程序及功能的拓展。

(二)、邮件系统

公司邮件系统x月份以前是租用263网络集团的，考虑到费用问题和空间问题，根据需要，我们公司在网通托管了一台超微服务器，并在自己的服务器上做了邮件系统，迄今为止，该系统稳定运行，邮箱的使用空间由原来的6m空间扩容到10m。同时，公司网站和\_\_、\_\_网站都移到服务器上面，保证了网站的快速稳定的访问质量。

目前邮箱方面还存在少许问题，例如，由于采用的是自己的程序，公司邮件在预防垃圾邮件方面还缺乏一定的水平，目前正在编写程序及采取部分措施，尽量减少垃圾邮件的侵扰。

从整体上来看，后期的每年主机托管费用\_\_元/年，较前期的\_\_年元/年，每年节约了约\_\_元，而且自己做服务器对日后公司拓展其他网络方面的工作也奠定了基础，例如对公司今后的ftp、bbs的开展都有很大的基础和优势。便于以后公司信息化的快速发展与应用。

20\_\_年年度工作中存在的不足：

1、公司计算机及网络方面的管理情况较为混乱，这其中有部分属职责尚未明确方面的问题，另外，计算机管理也没有成文的管理制度，因此机器的采购和调配较为混乱，年底对公司所有计算机都进行了详细的配置登记，并把每台机器责任到人，对机器配置的采购也进行了一定的控制，财务出台了具体的资产管理制度，从而对设备方面进行有效控制。

2、公司目前软件使用方面仍存在一些不足。

**运营季度工作总结篇5**

岁月匆匆，眨眼间\_\_年就挥手告别了，又迎来了崭新的\_\_年，回顾\_\_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\_\_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。

转眼之间，20\_\_年已接近了尾声，回顾过去的\_\_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。

下面简要概述一20\_\_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。20\_\_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。

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