

电商营运工作总结实用8篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/216804.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

电商营运工作总结1

20xx上半年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对20xx年上半年的工作进行简要的总结。

>一、通过不断的学习，获取知识

产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx上半年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们DFAC销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年上半年工作时间内，我服务的客户对我这半年的满意度基本上是良好，这让我很有自豪感

>二、做好改进

对20xx年上半年工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况相关部门已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们DFAC人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

>三、下半年个人工作目标和计划

我在20xx年上半年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!我希望下半年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

电商营运工作总结2

>一、深度融合钓具产业

1、全力将“xx市钓具（浮标）电商产业园”创建为湖南省电子商务示范基地；

>二、做大做强电商市场主体

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xx2家电商企业进入湖南省电子商务示范企业。

>三、做好xx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xx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xx，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；

电商营运工作总结3

(一)完成固定资产盘点收尾工作固定资产线上管理是无纸化办公的重要部分，随着c6系统的日渐完善，固定资产线上管理也进入到最后阶段。我们在公司固定资产盘点、登记的基础上，对四个农产品门店的资产进行了清点、盘查，登记造册，录入c6系统，并贴上资产标签，对资产管理实行责任到部门、责任到人。此次固定资产盘点，共录入系统记录539条，包括电脑69条，空调31条，办公桌114条，办公椅521条，电视机10条，文件柜64条，待后续盘点记录全部录入后，固定资产管理可全部实现线上领用、归还、置换、报废等。

2、调整c6平台流程设置，更改因人员变动引起的流程错误;重新检查、更正并简化流程，使c6达到化。

3、完成固定资产盘点，同时入录到c6平台，建立电子资产库。

5、处理好电信错收个别手机通讯费事宜。

(三)c6系统费用管控模块实施。

1、费用管控是c6系统管理功能的重要组成部分，不仅可以费用申请、费用报销，而且可以做预算管理，并且它还可以与财务思讯软件进行接口数据交换，直接产生会计凭证，一旦运行能够大大提高费用管理效率。目前，我们与财务部一起学习了费用管控模块的功能和使用方法，并完成费用管控模块版面设计，费用申请、费用报销、预算导入流程编写等，进一步完善后可以正式上线试运行。

2、存在的困难尽管在前期做了较多的工作，但是依然面临着诸多困难：一在团队方面，我们缺乏专业的电商运营团队，人员配合和团队培养也是一个长期的过程;二在成本方面，人力资源成本、物力成本以及推广费用巨大。

电商营运工作总结4

3月20日上午，公司组织对副处以上干部开展电商知识培训，从衣明老师的一上午培训，总结一下自己的心得体会：

衣明老师围绕如何做电商开始，问客从何处来，使人深受教育。

通过这次学习，我对电子商务有了一定的认识，如何做电商，如何选择市场客户，如何定位选择商品的重要性，根据衣明老师以各公司的讲解，我提议公司依照现有的站务大厅。速递公司大厅。公交车车厢为销售产品展览平台，以公司全员发动及车体。厢广告为宣传平台，以交运物流配送为服务，做线下销售市场，推销单位交运品牌产品(啤酒。黄酒。白酒)，促使我们单位产品市场化发展大局。

结合公司现有人员+车厢平台优势做好线下+线上的旅游及速递业务奠定基础，旅游线路要按照老师课程的以人为本，以客户需求为核心，围绕客户群定制数条精准线路，以各条精准线路主导宣传吸引客户，发动全员沟通业务，增效旅游业务。物流业务要以线路车辆精准的平台，重点围绕客户需求为中心，大力宣传引导寻求客户合作，以良好的服务，建立长期合作有效业务的机制，促使公司业务提升发展取得成效。

电商营运工作总结5

这一年的工作，我认真积极的去做好了，每个月评比的时候，虽然并没有拿到第一，但是我也是一直在前几名的，而我的努力也是得到了很多的收获，对于上一年的一个客服工作，我也是来总结下。

作为在电商公司做售前客服的我来说，其实每个月都是有一定的压力的，今年上一年受到疫情的影响，虽然我们的销售工作影响不是像实体店那么的大，但是还是有一些的，不过我也是认真的去做好，同时在家办公的时候，我更是利用好时间，去把产品再次的熟悉，了解客户的一些心理，去看书，学习，对于自己销售的方法也是做一些反思改进，特别是第一季度的时候，我也是感受到，经过自己的总结，真的改变还是很多的，以前每天工作的忙碌，也是让我下班之后没有什么心思去学习，只想着休息，但是...

电商营运工作总结6

我于20xx年xx月xx日加入公司，入职为一名电商运营专员，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

>三、人际交往方面

我们电商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。

电商营运工作总结7

1、每个企业在建立和发展中不可缺少的四大资源是：资金资源、物资资源、人力资源、信息资源。随着社会经济体制改革和各行各业企业经营的发展，资金资源、物资资源和信息资源三大资源并不为现代企业发展的竞争焦点，而影响企业生存下去的主要因素是人力资源的管理。现代企业管理改革=人力资源竞争，则人才的竞争。总而言之，能够把握人才控制就能更好地发展企业。因此，我们要做好编制部门职位（岗位）、工作职责及人员分配。因事设岗，因岗设人。

2、未启动公司绩效考核运行情况，员工平常工作做好做坏没有一个依据进行评估，做多做少没有具体的标准来衡量，员工工作热忱低下，很难提高其工作积极性。同时对公司人力资源工作规划需要的依据也带来困难，比如；人员调动、工资调整、升职、降职等。因此要建立合理的薪资体系和良好的绩效考核系统。

3、公司日常工作流程不明确。工作流程为办理事件和管理程序的重要环节，也是平常工作不可缺少的使用工具，一件事情、一项工作该如何去办理和完成？负责人是谁？这些都应规范起来，按规定去处理和解决，只有这样才会顺利开展各项工作（如遇特殊情况可特殊处理）。建立健全公司各项规章制度及工作流程。

4、整理好公司财务帐。入职以来我承担公司内部财务工作，发现处理公司财务支出的体制不够完善。由于公司属于私营企业，很多支出都未能做到公私分离，导致不能更准确核算和控制公司营运成本。例如：私人外出应酬使费，自置私人用品，自用款等不应记入公司支出帐内。建议将公私支出帐分开登记。

5、开设公司员工意见箱和公告栏。我认为公司意见箱是员工和上司进行沟通的纽带，意见书可以反映员工的心声，它应该是企业内部管理改革的重要资料和依据，也是公司无形的宝贵财富。公告栏，是针对让全体员工知悉公司内、外部每日发生最新消息所设置的，并且也可以张贴一些培训和教育资料，以供大家学习，同时也是公司内部信息交流最佳途径。

以上内容为本人近月入职以来工作总情况，如有不妥之处请批评指正。我坚信在不久的将来，公司会发展成制度化、规范化、人情化、现代化管理模式的企业。谢谢大家！

>电商运营工作总结（4）

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：

电商营运工作总结8

运营部自营项目一个，合同总金额23万元，已收18万元。

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进步，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XX年工作中继续努力和拼搏。成绩只代表过去，XX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，使在新的一年里有新的气象，来迎接新的挑战！

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发