

快手小店运营工作总结29篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/222504.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

快手小店运营工作总结1

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。

快手小店运营工作总结2

行政助理对于我来说是公司赋予我的一个新的挑战以及肯定，希望能通过近2个月内的学习，努力提高工作水平，适应新形势下工作的需要，在不断学习的过程中改变工作方法扬长避短，踏实工作，力求把今后的行政工作做得更好。

感谢领导的栽培和给予学习的机会，感谢同事们的每一次帮助，今后我将不断自我鞭策，自我激励，时刻严格要求自己用心做好每一件事，希望自己也能运用所学，为公司出一份绵薄之力，更希望在不久之将来，我在工作上也可以独挡一面，不再依赖部门经理，不再依赖同事们，不辜负培养我帮助我，让我成长起来的人！

20xx年我将以一个崭新的面貌投入到今后的工作中，同时也希望能和公司一起成长，共同进步！

不经意中，又一个学期接近了尾声。在本学期中，本人竭尽自己最大的努力，倾注最高的热情，踏实、勤奋地完成了一学期的工作。现将本学期的各项工作总结如下：

一、生活自理能力方面

幼儿的发展是在活动中实现的，孩子是生活的主人，小班生活活动给孩子各方面发展提供了丰富的内容，生活活动不仅使孩子们获得了生活的本领，更重要的是体验了自我的价值，获得了自信。

1、在平时的一日活动中，本人利用各种教学活动、游戏、奖励水果娃娃、等形式积极的引导孩子吃完自己的一份饭菜，不剩米粒。并将能力强的孩子和能力差的孩子一起用餐，使用餐速度较慢的幼儿向稍快的幼儿学习，并改掉用餐说话的坏习惯。还请用餐习惯好，吃得又快又干净的孩子发调羹，以此来鼓励其他孩子吃得干净些、快些。现在我们班孩子的用餐秩序和习惯有了很大的提高。

2、随着天气渐渐转暖，孩子们的衣服也减少了，本人鼓励孩子们自己穿脱裤子，鞋子，小便时试着自己拉好松紧带拉裤子，拉好后再让老师检查一下，慢慢的，孩子们都学会了自己拉裤子，孩子们午睡的时候，教会孩子们将裤子翻正放在他们的垫背下，起床时再一个个地指导孩子们将有漂亮图案的花纹穿在前面，鼓励孩子自己穿裤子，对能力差一点的孩子，并个别引导帮着一起穿。现在到孩子们起床的时候，只要一听到起床的信号，孩子们就会很快的穿裤子、鞋子，基本上都能自己完成。

3、现在的孩子在家吃水果都是父母帮助剥，大人喂着吃，所以在集体生活中遇到了挑战，为了帮助孩子克服这个技能障碍，我们利用中午吃水果的机会，遵循教育源于生活的原则，通过儿歌、看示范、动手学使孩子很快的掌握了这一生活技能，收到了良好的效果。现在我们吃饼干、香蕉、桔子等有壳的食物时，孩子们都会自己拆、剥，并把果壳扔进垃圾篓里，现在已不再需要老师、阿姨帮忙了。

二、教育教学工作方面

记得刚开学时，本人就已经想方设法布置好了春节热闹、喜庆的教室环境。

并邀请班级每位幼儿的家长来园参加庆“元宵”做圆子的活动，让孩子们感受亲子活动带来的温馨，并增进亲子间的感情。

3月27日全园开展了音乐教学大比武活动，本人上课的题为《我的朋友在哪里》本节课的教案是通过自己构思设计的，活动前还主动邀请了实验园的沈老师前来听课，课后，园领导、沈老师肯定了本人这堂课的“两点”，同时也中肯地提出了自己的想法和建议，相信在大家的帮助下，教学水平得到进一步的提高。

4月28日，全园开展了家长半日开放活动，本人执教的是语言《小脚的朋友》，通过家长看课、听课，让家长多方位了解自己孩子在园的表现，另从家长的评课反馈表中可以让我们了解到，我们的家长是非常支持我们的工作，而且对我们的教学展示给予了较好的评价，更是促进我们做好工作地催化剂。

6月12日，全园开展了双高课评比活动，本人执教了科学《凉快招术》，在设计中，结合《建构式课程》的教参，并自己略做修改，效果较好。通过这种同课异构的形式，让本人在听课中看到了同样的课产生不同的教学效果，打开了教师的教学思路，彰显教师教学个性，真正体现了资源共享，优势互补。每次开课后，本人都积极撰写教学反思，这样有助于发展自己对教学实践的判断、思考和分析能力，从而为进一步深化自己的实践性知识，直至形成比较系统的教育教学理论提供了有效的途径。

为尊重与挖掘每个孩子的爱好与特长，本人早早就为“六一”的到来而策划着，辅导的节目有舞蹈《我爱洗澡》、快板《幼儿园，我的家》。“六一”节那天，当一群美丽、活泼的小可爱在舞台上认真、自信地表演时，老师和家长都为他们的成长感到由衷的喜悦。台上一分钟，台下十年功，孩子们的开心比什么都重要，因为，忙碌的五月撒下了我们共同努力地汗水、记录了成长中的欢笑与足迹。

橡皮泥活动是我班的一特色活动，为提高幼儿的搓、团、压等技能，并感受泥塑带来的快乐，从中体验成就感。5月27日，本班开展了《橡皮泥创意赛》的活动，评出一等奖7人，二等奖12人，三等奖16人，教师给予奖状鼓励，另为庆“六一”还给每位幼儿辅导了剪纸作品，并张贴在走廊的作品展示处，这一系列活动的开展，使家长对我们积极的工作态度给予了充分的肯定。

三、安全工作方面

幼儿园的安全工作是最重要的工作之一。保障每一个幼儿的人身安全，是我们每一个教师的责任和职责，为了让家长放心，让幼儿能在一个安全的环境中生活、成长，本学期我们做到了以下几点：

- 1、配合晨检老师的工作，不让幼儿带不安全物品入园。管理好病儿药品，避免幼儿吃错药。
- 2、做好幼儿的指甲卫生工作，防止细菌的侵入及抓伤等意外事件。
- 3、加强一日活动各个环节的管理，加强幼儿日常生活的管理，做到人到心到，不让幼儿离开自己的视线范围。
- 4、做好交接班工作，和接班老师交接好幼儿的吃药等情况
- 5、在户外活动之前，每次都做到事先和孩子说好注意事项，帮助幼儿初步形成并加强安全意识。本学期，我们班无一例安全事故发生。

四、家长工作方面

家庭是孩子成长的摇篮，家长就是孩子的启蒙老师，他们的言行是孩子模范的范本。因此，我们非常重视家长工作，平时我们通过多形式、多途径地开展家园工作。通过电话、短信平台、家访、家长会等形式和途径，向家长反馈幼儿在园的各种表现，有特殊情况，及时和家长联系。对于一些幼儿在园内取得了一定进步，我们也及时与家长取得联系，请家长继续配合，使孩子不断进步。对教师关心和爱护幼儿的一些举措，很多家长表示了认可。为了充实家长们的育儿经验，我们开设家园联系栏，并不定期的根据孩子和家长的需要及时更换家教栏中有关保育的文章。认真填写家园联系册，积极发动家长办好班级论坛工作，为家长提供每周教育教学内容、各类教育信息、保教知识等。举办家长会也是我们交流的一种方式，本学期的中，我们召开了班级家长会，家长知识讲座、家长测试题，会上对众多问题进行探讨、达成共识。

根据读书节要求，布置家长做好亲子阅读的活动，做到每月上交一篇阅读体会，并将阅读体会发在论坛上，供家长学习与交流，请班级里有经验的家长撰写“育儿经验”带领家长一起在网上交流育儿文章。通过与家长交流做到家园同步，共同教育好每一位孩子。

一个学期结束了，本班幼儿学会了许多生活技能，建立了一些良好的生活习惯、学习习惯，完成了他们走向社会的第一步，这些将为他们以后的成长奠定良好的基础。教育幼儿是一项细致的工作，需要我们全身心地投入，只要我们自始至终做到对幼儿：爱心、耐心、细心，那幼儿一定会健康愉快地成长，下学期本人还要再接再厉、不断努力，使各方面的工作再上一个新的台阶！

时间总是匆匆而过，刚刚还沉浸在紧张的复习中，转眼又到了自我总结的时刻，回首一学期的工作，有过喜悦也有过遗憾，但看到自己的学生在失败与成功中不断摸索前进，心中还是倍感欣慰。这是我担任本班班主任的第六个学期，通过六个学期的努力，班级管理已取得一定的成效，学生的行为规范基本上纳入正轨，班级情况也较正常。这一学期主要目的是强化班级管理意识，巩固几个学期的管理成果，将班级管理再上一个新台阶。

一、树立正确的学习观念，形成浓厚的学习氛围。

1、抓好课堂纪律，首先作好学生的思想工作，要求学生以同等的眼光看待每一门课。其次，采取相应的促使及奖惩。要求学生养成课前做好准备工作，上课要求学生学会倾听，及时掌控课堂秩序。让学生在书上学习记一些笔记，提高课堂的学习效率。同时加强与任课教师间的联系，了解学生的课堂表现，并由纪律委员、小组长记录学生的课堂纪律情况，及时了解反馈。对于违纪的同学给予一定的惩罚，并肯定学生的点滴进步，提高其重视度。最后，了解学生各学科的学习情况，针对个体制定措施，帮助其把学习成绩搞上去。

2、坚决制止学生抄作业和不做作业的现象，我要求当天的事情当天完成，并且经常布置限时作业，提高学生的作

业速度及效率。平时对学生奖勤罚懒，严格要求。在复习阶段，积极配合各任课教师辅导学生开展复习工作，培养学生良好的学习态度和习惯。

3、在班级中树立学习的榜样，让学生们向班里品行及学习成绩优秀的同学学习，每人为自己找一个小对手，树立近期目标和长期目标，增强竞争意识。经常进行学习评比，做好奖励工作。

二、激发学生的竞争意识

竞争是一股巨大的动力，只有在竞争中才能体现自己的能力以及发现自己的不足，从而达到共同进步。我主要抓住以下几点激发学生的竞争意识：

1、激发与平行班同学的竞争：主要在各项集体活动及竞赛的表现，班级荣誉的争取，其他任课老师对各班的评价如何。

2、设立定期评价制度：对学生个人和小组的各种表现定期评价，使每个学生和小组明确近期优缺点何在，在班上居何位置，从而增强警惕性和进取心。

3、建立互助组：以互助小组、11小组（一一对应的优生帮助差生形式）、小组帮助组员等等多种互助方式促使差生取得更大进步，共同实现个人、小组与集体奋斗的目标。

三、了解学生，亲近学生，做好问题学生的心理工作

我班有位同学叫邹丽莉，成绩相当不错，但其由于家庭的种种原因造成了其独特的性格。性格非常内向，心理承受能力特差，曾有一次去腾头实践活动，因与同学发生了一些矛盾，一气之下便逃了出去，害得老师同学找了半天也不见人影。据其他任课老师也反映，她有过激的行为，当她和同学发生冲突，老师处理时，她表现出来就是，低下头一声不吭，眼睛直愣着，非常敌意。有一次，真把我吓坏了。我无意去教室，见她趴在桌上哭，旁边还留了一张纸条，写着：我实在受不了了。我一见不妙，马上领她到办公室，叫他先静静心。我又回到教室，问清了事情的真相。原来，有同学在说她妈妈是神经病。于是我先作了全班同学的工作，我在同学面前分析了她的性格，我们应该顾及别人的感受，将心比心，别说别做伤害别人的话和事，并叮嘱他们在她面前要特别小心。随后，我有回到办公室做他的工作，我并没问刚才发生了什么事，见她没了刚才那气愤劲，我便跟她聊了其他一些事，与她开开玩笑，刚开始比较累，后来气愤慢慢缓和。我便与她说：“我也和你说了那么多我的事情，其实你也可以把好多事情告诉我的，别老憋着，不管是快乐还是委屈，我们可以一起分享。你不想说也没关系，我看你作文写得挺好的，也可以像刚才那样写下来给我看啊。”没想到她点点头。虽然要改变一个人不是那么容易的一件事情，但我还是看到了她的进步。

做了三年的班主任，我觉得自己还不是那么的稳重，有些时候还是容易急噪，做事后劲不足，但我想总结是为了更好地工作，虽然做班主任挺辛苦的，但多数时候还是快乐的!

我值员工认真学习项目部领导下发的《安全隐患排查》文件。

1、提高认识，切实增强排查治理隐患的自觉性、主动性。要从贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”方针的高度，从“安全”是企业发展的基础高度，从防范人身、系统和设备事故的现实需要出发，充分认识做好隐患排查治理工作的重要性。

2、学习先进典型，总结工作经验。

3、构建隐患排查治理常态机制，提炼典型经验，指导进行工作。电站全年共发现各类隐患、缺陷共计163条，大致分为以下两个方面

在院领导的正确领导下，在科室领导与同事们的关心帮助及共同努力下，按时完成了医院规定的各项工作指标，工作得到了医院的肯定与病友的好评。现在我将这期间的工作向大家做个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

手术室与医院管理的多个方面均有涉及，手术室的工作连续性强，强度大。手术室护理所涉及的工作范围面广且十分的复杂，要实现手术室的优质化护理，不仅要严格的无菌技术管理作保障，还应紧跟时代的发展，不断强化自

身有关护理模式、护理理念等知识的学习，还要不断加强自身职业安全防护教育知识的培训，从而才能为患者提供更为优质化的护理服务。

快手小店运营工作总结3

(一)工作重点

1、强化员工培训，严抓执行力，提高服务水平。

和所有管理人员配合做好新店员工的培训工作，保证在旺季来临之前，新店营业步入正常轨道。

2、加强制度建设，提高管理水平。

和所有管理人员一起整理出系统的公司规章制度，应用到新店并根据新店实际运营情况修改、完善，保证营业正常。

3、节能减耗，节省开支，降低运营成本。

和所有员工一起努力，在工作中注重节能减耗，节省不必要的开支，保证每月完成规定的总营业额，并争取拿超额奖、创新高奖，提高公司的营业额和员工的薪酬待遇。

4、旺季来临，调整工作重点，不断加强厨房和楼面的沟通，及时跟踪解决客人意见及投诉，提高服务质量。

5、和管理人员沟通，一起做好员工生日会、节日活动和各项娱乐项目，让员工感受到家的温馨，提高团队的凝聚力，要时刻记得，员工才是我们最重要的顾客。

6、定期组织管理者沟通解决工作及生活中遇到的困难，统一管理思想和意见，不断提高工作默契与管理效率。

7、认真按时完成领导安排的其他工作。

(二)需跟进完成的工作

1、例会模式还需加强巩固，通过不断地演练，使所有人员都熟练掌握。

2、建立系统的奖惩机制，使内部员工都清楚了解奖惩依据，心服口服，有利公平。

3、和所有管理人员一起不断摸索、总结，整理出到家系统的培训方案。

4、新员工培训要高标准、严要求，在规定的时间内掌握应该了解的所有服务知识和技能，提高培训效果，并跟踪培训成果。

5、管理人员之间的工作交接不够顺畅，会导致工作的延误，通过加强沟通和使用交接本等方式改善这种情况。

6、和所有管理人员一起继续做好提高服务细节及感动服务工作。

1、全面提升服务品质，实施“特色化服务”。服务品质提升方面，启用员工奖惩考核体系，进行规范管理，建立良好规范的正负激励机制，在工作中找突破点，坚决取缔商品部二次处罚员工的错误做法。抓现场纪律现已基本走入正轨，应抓销售技巧与商品知识，提高营销水平，这样才有利于整体服务水平的提高。今年的服务宗旨和标准，以及国芳百盛在顾客心目中应树立什么形象、转变服务观念、顾客需要的，就是我们要做的，国芳百盛早已是兰州同行中的龙头老大。商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，企业要发展，就要有领先对手的观念和措施。因此，企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须把商品品牌、服务品牌、企业品牌摆在重要的工作日程，提升、维护和发展，逐步形成金城知名而特有的“特色化服务”战略十分必要。所以20xx年第四季度——20xx年一季度的在兰州率先提倡并实施“特色化服务”，大打特打服务牌，显示我们国芳百盛一种特有的服务品质和服务档次。根据业态的不同提供不同的服务，超市——“无干扰服务”，一楼商品部至四楼商品部“品牌化服务、朋友式服务”五楼商品部——“朋友式服务”，六楼商品部——“技能式服务”，向社会表明，我们追求的是高质量、高品

质的服务。达到超越顾客期待的、最完美的服务。

2、开展公司服务技能项目竞赛服务办承办了公司第六届运动会中的服务技能赛区，包括知识竞赛、情景实操模拟、全程消防演习、岗位应知即问即答，通过竞赛丰富员工的业余文化生活;以岗位练兵为目的、以寓教于乐为形式提升各岗位员工素质;以专业到位的素质要求全面升级公司员工服务意识及服务水平。展示公司的服务水平，(内容包括：国芳百盛发展史、企业文化基本知识，专业知识等)

3、相关政府部门联络与沟通。加强与省、市、区各消费者协会及主管工商所的联络与沟通，并与之保持良好的协作关系，及时掌握零售业发展动态，建立良好的商誉。

4、顾客投诉接待与处理，全面维护国芳百盛信誉。就20xx年前三季度在投诉中存在的问题及三级管理制度执行不到位，以及其他原因引起投诉升级的，第四季度我们将利用部门例会、领班沟通会等形式对楼层基层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训(原因是因为现在大多数领班都新员工，急需加强培训)，重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，作到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，做到接待一起，处理完结一起，并时刻以顾客的满意度来衡量我们的管理水平，站在消费者的立场上考虑、处理问题，以此赢得更多回头客。因为现在的市场是“顾客的满意才是双赢”。

1.加强和规范客服部工作流程，认真审核原始票据，细化与顾客和财务的对接流程，做到实时核算，在办理业务的同时，强化业务的效率性和安全性。

2.倡导人人提高节约的意识，努力做好开源节流，在控制费用方面，加强艰苦奋斗、勤俭节约的作风，不浪费一张纸、一支笔，将办公费用降到最低限度。

3.加强内控与内审工作，让员工每月进行自查、自检工作，并做自我总结，及时发现问题，及时纠正错误，让基础工作进一步完善。

4.为加强客服人员的个人素质，着手对客服人员进行培训，培训内容主要针对‘仪容仪表’‘服务的重要性’‘如何服务’‘播音技巧’等几个环节。争取在最短的时间内让客服人员有较大的转变和提升。

5.去年年底已经对商场VIP卡做了积分返利，清除所有积分，从新的一年开始，提高办卡要求，严格控制VIP卡的发放，特别是金卡，不能随意发放，严格把关，同时希望今后商场活动加上VIP会员活动，能够体现与提升商场VIP卡的实用性、重要性，从而真正达到金卡至尊的感觉与享受。

6.针对商场人气不够旺、知名度不够高的问题需尽快解决，但要提升商场知名度需要大量的广告资金投入，为解决和提升商场VIP卡的影响力，减少商场广告支出，准备开始长期着手商场外联工作，联系本地一些知名企业、单位合作，如银行、电信、酒店、旅游、娱乐业等。充分利用当地资源，借力发力，提升商场知名度、影响力，从而达到预期效果。

“抖音”是现实生活在文艺视频方面的一种反应，它及时地反映了现实生活的各个方面，通俗易懂，生动形象，它既有知识性、警示性和寓意性，也带有娱乐性和幽默感。它本身是一个被大众所接受和喜好的一档视频栏目，也触动了人们在社会生活中碰到的一些实际问题之敏感神经。所以它的传播性比较广，人们看了之后也很感兴趣、容易记住，因为他就是述说的发生在人们身边的人和事，只是用比较形象和生动的方式把它反映了出来，把一些复杂的问题用简单而通俗的方式表达了出来，也给人们留下了反思和认识的回旋之余地，简单的事物里面包含着具有普遍性的深刻的道理。

当然：它毕竟只是一个带有通俗性的视频栏目，形象的、外在的、感性的东西可能要多一些，他与严肃的文艺正好形成了一种对比和互补的关系，也是文化领域多样化的一个方面，在某些方面还有些低俗化，参差不齐，这也是今后应当加以注意和改进提高的，去传播正能量，坚持正确的文艺导向是我们的义务和责任，倘若是在更深层次的从感性到理性之转化，在认识之反思方面再多下一些功夫，在某些方面再严谨一些，精炼一些，理性一些，也会使人们从现实之感性上升到理性方面，透过现象去观察他们的深层次之内含与本质，在现实社会生活之中辨证地认识客观世界的矛盾之统一性和他们自身的普遍之规律，对于我们构筑未来的幸福生活也是有一定帮助的。

在当今这个快节奏和紧张繁忙的社会生活之中，顺应时代发展之潮流，能有这样一个反应现实而轻松愉快的视频节目，它的社会效益也是趋于良好的，对于调节个体的紧张情绪，抒发快乐之心情，缓冲社会生活之矛盾，认识社会生活的多样化与差异性和他们之间的相互联系性，展现出现实生活的多姿多彩也是起到了一定的正向和积极的作用

“抖音”的出现，作为一种社会现象，它还不是偶然的事物，在文艺生活方面好像有一种趋势，在继承传统文化和民族文化、吸收世界文化的同时，也产生出许多反映现实生活之短小精干、简单实用、通俗易懂、幽默风趣的事物，它是现实社会快节奏的文艺产物之一，在这个快速发展、繁忙紧张的大环境之下，身处于这个环境之中的个体也付出和耗费了大量个人的精力，留给他们休息时间和个人空间也是很有限的，可他们的精神世界也是需要及时的得到补充和平衡，在这个现实的需求之下，短小精干的文章、微型小说、短视频也应运而生，“抖音”也是适应了人们的有限时间和紧张神情的一种缓冲（达到平衡与放松）之形态，它本身就带有大众化、民俗化、通俗性、现实性之特征，有一点像“快餐”文艺，短小精干，一目了然，轻松娱乐，有点寓教于乐的味道。

快手小店运营工作总结4

（一）岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力。根据各公司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有xx人报考二级建造师、x人报考一级建造师、xx人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到x月，集团公司共有xx人离职，离职率高达xx%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期于冬休结束后的x月份，约占xx%的比率。

（二）岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于x月x日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚·国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚·国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了xx市xx货场、xx机械交易市场、xx市场的大型机械市场、x市赛博特汽车城、xx及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

欧亚·国际物流中心在二期陆路物流园区共开工建设xx栋单体建筑，分为大型机械区、汽车交易城、汽修汽配区、物流信息服务区及生活区五大块，共计开发可租赁的商铺xx间，目前以招商完成xx间，剩余待招商的空铺xx间，商铺招商完成率为xx%；

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室xx间，目前招商完成x间，剩余x间，收取办公室租赁费共计xx万元。钢材市场经营场地租赁面积为xx平米，共计收取经营场地租赁费xx万元。

快手小店运营工作总结5

xxxx年，整体市场经济环境较差、商业氛围较弱，同时，商业运营部经历了较大的人事变动，整体工作受到了一定的影响。但是，全体运营部员工依然保持着乐观积极的态度完成了一年来的工作，也见到了一点点成效。现将20xx年度主要工作总结汇报如下：

>一、商场运营工作

20xx年，商业运营部在面临整体商业氛围低迷的现实情况并结合“住邦·万晟”广场（以下简称：商场）的自身实际，及时调整招商思路及方案，采取多种方式方法开展招商工作，尽量做到商场效益最大化。现已形成租赁与联营并存；租金年缴、半年缴、季缴、月缴多种收缴方式齐下的状态。这既是对商场现实情况的考虑也是对所有商户利益的现实考虑，符合洮南市场的现实情况，也有利于商场的持续运营管理。

（一）招商情况

在经过商场重大人事变动后，运营部在老商户关系维护上积极开展工作，推出“合同年签、租金月缴”的优惠政策，在稳定原有商户的基础上进行全面招商工作。宣传推广方面，商业运营部在洮南市场针对实力商户及商业街进行招商宣传，继续拓展商场在当地的影响力和品牌形象。同时，继续对周边城市进行招商走访，拜访实力商家，分别到白城、松原、沈阳、长春、彰武、乌兰浩特等地做招商宣传，成功招租沈阳永信鞋城。此外，20xx年度新招商户还有麦克斯汉堡、晓曦舞蹈、蓝海健身等实力商家，四楼新进美食有安徽板面、老广记牛杂、老式盒饭等。

（二）铺位出租情况

根据商场实际情况，在招商的过程中，运营部也对商场进行了铺位区域调整，如一楼原鞋区、箱包区及部分户外运动区域调整为鞋区；原自助烤肉区调整为健身会馆；一楼原化妆品区经过调整改造成麦克斯汉堡等等。具体铺位出租如下：

商场铺位总面积为 m^2 ，铺位数量为133个。20xx年已出租铺位面积为 m^2 ，剩余铺位面积为 m^2 ，出租率（面积）达到。已出租铺位数量为47个，剩余铺位数量为86个。

（三）租金情况

在多种租金收缴方式并存的情况下，租金催缴便是运营部的重点工作之一。这涉及两方面工作，一方面是管理员在做好老商户的关系维护工作的同时顺利完成部分商户的月、季、半年的租金催缴，准确掌握租金催缴的时间节点，避免漏缴、迟缴的现象发生；另一方面是与20xx年11月07日合同到期且不与商场续签的老商户做好交接工作，经过运营、物业及商户到场由商户把铺位做好铺位验收，进行交接，协助老商户顺利撤场，同时确保其不拖欠商场任何费用。

20xx年1月1日至20xx年12月31日租金收入为万元，其中负一层租金收入为万元，一层租金收入为万元，二层租金收入为万元，三层租金收入为万元，四层租金收入为万元

（四）特卖租金情况

20xx年，运营部积极组织特卖活动，基本保持在每日不间断的特卖活动。除商场内的各商户的特卖活动外，运营部还积极争取外来商家的特卖资源，今年在我商场做特卖活动的外来商家品类包括皮草、男装、女装、年货等等。截止目前，特卖区域租金收入为万元。

>二、商场管理工作

日常管理工作是商场正常运营的重要保证，运营部全体员工在一年的人员更迭中，基本的制度性工作完整的保留下来，每日的正常管理工作从未懈怠。

（一）每日晨会

“一天之计在于晨”。每日早上8：30，管理员会准时与各商户营业员召开晨会，宣导当天需要的注意事项，督促商户做好各自铺位内的卫生及美陈工作，同时提醒营业员时刻谨记商场营业员工作规范，一切事宜按照规范做。如商场有重大活动，管理员会进行多次宣导，以保证营业员将商场的相关活动信息传达给每一位顾客，为商场活动的顺利开展提供保障。总之，晨会是运营部与各营业员交流共同工作的有效平台，是一天工作中最重要的开始。

（二）日常巡场

在日常工作中，管理员会不定时进入商场进行巡查，并保证每日不少于6次的巡场力度，对上岗期间无故脱岗、打瞌睡、玩手机、打闹、聚众聊天、吃零食等根据商场《营业员奖惩制度》给予严厉处罚。同时，尽一切办法提高营业员的工作热情，保持商场活力。

（三）营业员出入证办理

出入证是保证营业员提前顺利出入商场的有效证件，所以正确且及时办理出入证也是日常工作中重要部分。新入职的营业员需由管理员带领填写《营业员入职申请表》，留存身份证复印件，到财务缴纳出入证押金，最后到综合管理部领取办理完毕的出入证。离职的营业员，仍需由管理员带领退还出入证到综合管理部，然后每周三到财务部出示由管理员签字确认的押金单取回押金。

（四）业务能力提升

为提高管理员业务素质和能力，运营部利用闲暇时间学习《铺位租赁合同》、探讨管理技巧，总结运营管理的经验教训，时刻提升商场的管理水平。同时，调整管理人员的工作状态，在人员少的情况下，调整工作职责，实行“楼层统一管理制”，三名管理人员不划定分楼层管理范围，共同管理，按照上午班、下午班、长白班的排班制度保证日常两名管理人员在岗，在不影响工作的前提下最大限度的节约了人力成本。

（五）其它日常工作

协助其它部门完成公司的日常工作，如消防培训的组织动员、联欢会活动的准备参与等等。此外，接待日常来访商户并详细讲解商场的相关政策和条件、合同的填写续签、撤场商户的监督、每月考勤表报送等等。还有完成领导交办的其它日常工作。

>三、客服工作

客服工作是商场正常运营管理的重要保障环节，许多在商场内遇到“问题”或“麻烦”的顾客都会第一时间找客服，所以，客服工作的好坏将直接关系到商场能否保持一个安定有序运营环境。

（一）会员管理

1.会员卡办理

会员是商场固定客源中的生力军，会员数量往往决定了一个企业特别是商业体的前途和命运。在这一思想认识的前提下，客服人员在接待每一位来办理会员的顾客时，都会详细宣导成为商场会员的多多益处，尽量争取每一位到访者都能办理会员卡。截止日各类会员卡办理总数142张：其中贵宾卡：71张；白银卡：70张；钻石卡：1张。补办贵宾卡2张；白银卡2张；钻石卡1张。

2.会员卡积分管理

会员卡积分是会员消费情况的凭证，积分可兑换相应礼品，这也是会员享受的一项优惠特权，一年来，会员中心积极为前来兑换礼品的会员办理兑换手续。今年，共兑换出以下物品：保温水杯14个；毛巾36盒；雨伞22把；吹风机3个；煮蛋器12个；迷你电饭煲15个；_11个；保温饭盒10个；500元购物卡1张。同时，会员中心对“死卡”、“僵尸卡”进行梳理排查，对于两年内均未使用且未进行积分兑换的会员卡进行积分清零工作，进一步规范会员卡的有效管理。

（二）突发事件处理

日常突发事件的有效接待和处理是客服工作的家常便饭，在一年工作中，客服共帮助顾客播报失物招领12例，失主成功认领3例，未认领9例，未领取物品由客服登记在册等待认领；播报寻人启事3例，且均成功帮助其找到家属；播报寻物启事11例，已广播并告知顾客贵重物品报警处理。此外，成功处理客诉2例，经过调解和协商，在顾客及商户均满意的前提下进行退换货处理，未有反复情况发生。

（三）会员中心收入

会员中心管理商场内所有POP展架、花车等资产。在商户有需要时，会员中心会将这些物品对外出租，并做好详细记录，并将收入于当日交接至财务部。此外，商场“销售单”由客服中心统一管理，商户需到客服中心登记购买。20xx年，客服中心共收取各项费用3556元。

（四）播音工作

播音工作是客服工作的重要组成部分，除了早、晚的迎宾、送宾播音外，客服人员还需针对13家品牌商户进行每天四个时间段（上午10:30、下午14:00、16:00、18:00）的进行品牌推荐播音。同时，针对主力商户永信鞋城给予积极配合，于节假日时期对其活动内容进行播音和增加播音时间段等。同时，播音室的日常工作也由客服负责，每日开关商场广播音乐等等。

（五）其它工作

主要是配合企划部完成商场活动，如进行商场活动的奖券兑换工作，保证奖项内的奖券准确无误。

以上是商业运营部对20xx年度部门工作的全部总结汇报，从未敢谈及成绩，只知道不足和欠缺之处还很多，仍需要努力更努力。所以，在今后的工作中，商业运营部全体员工定会总结经验，吸取教训，继续努力，重点加强招商工作、推动日常管理工作，争取在20xx年交上一份满意的答卷。

快手小店运营工作总结6

一年的时间很快过去了，在一年里，我在电台领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、认真学习，提高自身素质及业务水平。作为一名播音主持人，我深知一举一动，一言一行都会对周围的同志产生影响。

二、文字语言的表达上，注意口语规范化的练习。通过练习使我具备了一定的文字总结、统计分析能力，在具体的工作中也形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成播音主持。

三、学会总结经验和技巧，提高工作效率。电台播音主持对我来说是一个全新的工作领域，我清醒地认识到，播音主持工作是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽。

在工作的这段时间里，同事们教会了我很多行之有效工作方法和技巧，自己就牢牢记住，在操作过程中面对出现的问题也要好好思考分析。我想只有通过不断的积累经验，总结失败的教训，才能不断提高自己工作的能力。

面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我注意加快工作节奏，提高工作效率，主持节目时能冷静办，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

虽然我在工作上取得了一些成绩，但我认为还有一些不足之处。一是我缺乏学习的紧迫感自觉性。二是在工作较累的时候，有过松弛思想；三是工作中有些随意性，主观臆断，这也是自己政治素质不高的表现。

新的一年我为自己制定了新的目标，一是加紧学习，更好的充实自己。"严格把握好关口"，在困难面前"守住成果才是胜利之道"。

快手小店运营工作总结7

随着时间的流逝，一个学期即将结束了，学习了一个学期的电子商务，或多或少我们都学到不少的知识，电子商务这门课虽然是专业任选课，但对我们来说真的是受益匪浅。或许还没有学习这门课时，我们已经接触到了电子商务了，对电子商务有一定的了解，但还是有很多知识值得我们学习的。那就让我来分享一下我这个学期以来我们学到的有关知识吧!

>一、课堂简述

本学期老师主要教了我们如何开设网店，了解一些网店知识和建立网站的基本要求。第一堂课给了老师给我们介绍了有关电子商务网站，例如淘宝、京东、麦包包等，还有自建网站的域名，服务器，网站页面，看似很简单的内容，但其包含了很多知识，而且也有很多不懂的知识，虽然我们带对淘宝、京东不陌生，但一些独立出来的品牌网站我们有些并不了解，如麦包包，在还没有上这门课之前，自己有很多网站不了解，作为一个学物流管理专业的学生，我认为我们应该多了解电子商务网站，因为这些网站跟我们的物流息息相关，电子商务行业大多离不开物流，例如运输、仓储、供应链等等。每个电子商务网站都会隐藏着许多物流项目，从这些潜在的物流项目挖掘出，也将成为一个很好的行业。

>二、建立淘宝网店的过程

在老师的教导和督促中，我们开始了自己以前从未接触过的东西——开网店，真的对于我们来说是很受用的，因为我们可以用我们的业余时间去建立一个网店了来充实我们的业余时间。在课程中，老师教我们建立店铺，店铺模板的选择及装修，如何找货源以及如何运用淘宝助手进行货物上架，如何怎么搜索网店资料以及网店工具的运用等等。虽然老师教了我们很多有关淘宝的运用知识，但在这个过程中我们遇到了很多问题，如一件代发需要押金，我们一担心自己还是个学生，没有那么大的资本，二是担心我们交了哪些押金我们会不会拿到货，经过老师的教导，我们最终像大海捞针一样，一家一家的找既不用交押金，又能够很好的提供货源，还有物流有关方面，还有被举报盗图，刚刚开始我们都很担心，但经过我们的努力，以及请教老师和一些有开过网店经验的同学，这些问题都得到很好的解决。

>三、建立淘宝网店的心得

在开网店这课程的过程中，在刚开始，我主要是开论坛里面的一些店铺建立的出现的问题，我们建立店铺好了，我们主要是找货源，所以都会利用一些课外业余时间找货源，联系卖家，和卖家交流有关货源的提供。还有在老师教我们淘宝工具，并布置了营销和数据工具的分析，在这份作业中我也找了很多的工具，最终结合小组成员一起定下了我们的第一份作业。在这课程中我还了解了淘宝网店的整体结构，一个完整的淘宝网店的交易系统必然涉及到店铺、店铺装修货物上架、支付、物流选择等等。但在短短的一个学期的时间不可能对这些方面都学得很深入。想做好一个很好的网站，我们不仅要大量的利用业余时间去了解网站的工具、数据、功能，而且也要不断的积累淘宝知识并且充分利用这些知识进行实践参与，积累实践经验。同时还要多了解有关电子商务的其他知识。光说不做不练也没用。要做要练，比如我们在业余时间多进一淘宝，多熟练淘宝里面的工具以及多看看淘宝论坛，多到论坛参与讨论、问淘宝比较有经验人士等等，在参与中体会淘宝论坛对我们店铺有哪些优势和影响。学习过程中，要敢想，也要敢质疑，敢提问题。这样我们才能学到更多有关淘宝的知识。不仅淘宝网站是如此，其他网站或学习也是如此。

>四、撰写建立网站方案的过程

老师还教我们如何建立网站，网站建立需要哪些模块及建立网站的最基本的要求，通过老师布置了一份网站设计方案，刚刚开始我们都很渺茫，经过老师的讲解以及我网上搜索了一些建立网站的文献，再加上万网网站的建立模块使得我们组对方案有了一定的想法。老师给了我们三周的时间写，但我们组还充分利用了课余时间完成了，在这份网站建设方案中我主要是查找网上建立网站的文献，提取一些有用的文献，并参考这些文献得一顺利的完成，还有网站模块的查找和预算的结算。

>五、撰写建立网站方案的体会

在这份方案中我明白了想建立一个网站的话，首先应该考虑网站的内容，包括网站功能和你的用户需要什么。你的整个设计都应该围绕这些方面来进行。还有网站的介绍，我们应当建一个清晰的网站介绍，告诉用户，我们的网站能提供些什么服务，或者那些信息，还有如果用户不能够迅速地进入到我们的网站，或操作不便捷，网站设计就是

失败的等等。

>六、结束语

总之，就我个人而言，在电子商务这门选修课中，我认为我学到了很多和我们生活息息相关的知识，电子商务在今后的我们每个人都会接触到的事情，相信我们这学期所学到的知识在今后也会给我们带来好处。在此我也感到很庆幸，因为我们的团队都很积极，每次作业都能及时完成，尽管我们的组作业可能写得不是那么完美，但我认为那是知识的有限。在此，我感谢我们组的所有成员，也感谢我们的刘琳老师，她教会了我很多知识，让我的知识更加丰富多彩。

快手小店运营工作总结8

建议A编写信息通知：“亲在我们已下了订单^^，系统会为亲把订单保留3天的时间，建议亲方便时付下款呵，如有什么问题可以随时联系我们在线客服。”B电话通知：礼貌用语一定要到位，以免给误导成骚扰电话，先了解未付款的原因，然后再知道付款。可以适当地推介我们的品牌，一来巩固付款、二来加深对品牌印象。如“难得能光临我们家，很感谢您的支持，现在购买的价格是我们试营/特价价格，但我们质量也一样有保障的...”

快手小店运营工作总结9

一年来的工作经济系学生会运营管理部能够主动自主完成组织领导下发的工作任务，积极配合其他部门开展活动，部内部长干事相处融洽，工作积极认真，充分利用人才资源，发掘干事的潜力，认真培养，目前本部干事可自主完成上级下发任务和活动。可以说经过这一年的锻炼和学习，经济系学生会运营管理部全体成员成长进步很多，希望在今后的工作中吸取经验教训，经过全体成员的共同努力拼搏，将工作做的更好，将学生会工作做的更好，将学院工作做的更好。

在这一年中思想觉悟方面有了更进一步地提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。为一个主持人，想驾御好一档“说”新闻的节目，并不是容易的事情，需要对社会现象进行深入了解和对老百姓的心理进行分析，从而在节目中做到市场化同时起到舆论导向的作用。另外，在表达中，也需要加强理解和深入，以及基本功的练习，多实践，多深入，多思考，多学习。

一年来，我始终把学习放在第一位，坚持“以学习促进工作，以工作带动学习”，一年来，在各位同事帮助下，我也自己不断揣摩，思索，钻研。但是我知道自己还有很多不足之处，还需要在今后的工作生活中不断的完善，不断的提高。

总的来说在江源广电我学到了很多以前没有学到的东西，也明白了新闻和专题的区别。我热爱新闻，我崇尚激情，我也渴望着奉献。在以后的工作中，我要尽快更多更广泛地结交朋友，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，融汇贯通，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求，全方位的学习，了解各个岗位的工作方法。

在20xx年里，每一天都在收获，每一天都很快乐。这快乐源自刻苦学习后收获的愉悦，源自用心工作后观众的反馈，源自用心吐字，用爱归音，源自当好口舌，服务群众。在20xx年，我不仅仅要快乐的工作，更要兴奋的工作，让播音成为我的细胞，让吐字做为我的血液，调整好每一次状态，完成好每一次播出，“每一天，美一点”。相信明年我们节目会更加好看我们大家一起努力吧！

精选阅读

全面推进省级电子商务进农村示范县专项扶贫项目建设，全面提升乡村电子商务基础设施建设，为脱贫攻坚、乡村振兴奠定坚实基础。区商务经合局精心组织，全面完成县仓配一体中心项目、镇村电子商务服务站点、电商知识普及培训和电商人才培养项目、溯源体系建设项目和县、乡、村三级物流配送体系建设项目，电商公共服务中心项目，商品集散中心项目等4个大类7个子项目建设工作。通过实施电子商务进农村示范县项目，不仅有力提升了全区电

商发展水平，改善了电子商务发展基础，提升了电子商务产业发展水平，浓厚了xx区电商发展氛围，更有力推进了脱贫攻坚和乡村振兴工作，有效整合了区内农产品资源，拓展了农村居民、特别是贫困群众的增收途径，显著缩小了城乡差距，为全区乡村协调可持续发展注入了全新动力。仅电商知识普及培训一个子项目，就完成农村电子商务培训2500人次的电商知识普及培训，培训电商人才1500名，增加普通群众和贫困群众就业200余个，帮助增收900余万元，取得了显著的社会和经济效益，极大促进了新农村经济建设。

转眼间到XX广播影视集团新闻中心实习兼工作已经有一个年头了，从一个整天和同学嬉戏打闹的小女孩摇身一变成了《卫视新闻》的主播，这个角色的转变过去有一段时间让我自己都难以相信。这一年的工作让我学到了很多的东西，从一个刚踏出学校校门半步的黄毛小丫头，来到大学四年里一直向往并怀有美好憧憬的省级电视台工作，从最初的提词器鼠标如何操作，节目开头语如何说，节目服装造型如何都不懂的我，到现在算是播音科里小半个“老人儿”还安慰新来的比我大好几岁的姐姐们别紧张，想想这一路走来还是蛮有乐趣的！

新闻主播工作总结

一个新人到一个新的地方，当然会有很多个第一次，我也不例外。记得第一次录播节目，由于自己太想做的好做的完美，就记着跟我一起来的女孩儿告诉我的话“多录几遍，别怕麻烦”我哆哆嗦嗦的比较顺利的录完了，导播老师告诉我可以了，可是我就为了那句话苦苦哀求老师再让我录一遍，无奈之下让我重录了个开头.....第一次做直播；第一次差点误播；第一次出境；第一次出差.....很多很多个第一次让我学会了如何在紧张时刻稳住自己，如何面临失败面对别人的冷言冷语。有成绩的时候不骄傲，失误的时候不灰心。这就是我对自己的要求！

很幸运我来到了这里，刚毕业就有一份让同学及家人羡慕的工作。这里有我可爱的同学们，可爱的老乡前辈们，可爱的领导们！我很感激你们对我默默的支持、理解、帮助。让一个羽翼未丰的雏鸟在一个充满爱的舞台缘自己飞翔的梦想！

快手小店运营工作总结10

时间商场紧紧围绕商厦下达的各项任务指标展开工作，在加强管理、强化意识、开展活动等方面取得了显著成绩，为商厦的持续快速发展做了很大的贡献。特别值得肯定的是，今年的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，加强管理等一系列强有力的措施，在我们的共同努力下，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。回顾20xx年的工作，可以概括为以下几大方面：

家电商场全年计划任务xx万，实际完成xx万元；毛利计划xx万，实际完成xx万元，费用。今年新增收了新品费、广告费、装修管理费和其他收入累计上缴纯利xx万余元。取得良好的经营业绩，我们采取了如下做法：

>1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会。

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，积极配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，日销超百万。配合商厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

>2、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌xxx余个，年销售超百万的专柜有xxx余家。确保了我商厦经营定位的提升。平均增长了xx%——xx%。租金、管理费、人员工资等增加纯利润xx万余元，为提高销售业绩打下了良好的基础。

>3、发扬“勤俭善持”的企业精神，降低费用，节约挖潜，压缩不合理开支。

我商场在勤俭善持上，人人有责。以节约为前提，减少小后勤人员，压缩人头工资。原一层楼四个清洁员，现每层楼两名清洁员，洗手间的清洁员应一层楼两名，现两层楼两个清洁员。在人头工资上每人年节省近万元。由于我商场托管的专柜多，长途电话及传真较多，费用较高。我们与厂方沟通。动员各厂家自己安装电话，降低商场管理费用。

20xx年的工作已近尾声，我们会把今年取得的工作成绩当作明年工作的新起点。总结工作经验，针对不足，在求实、做细、落实上下功夫。我们将继续在商厦领导的带领下继续努力，认真工作。

快手小店运营工作总结11

通过这次实习，我真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手能力，同时也让我认识到自己与真正专业人士的差距。我们做的这些内容在我看来已经受益匪浅，但是在专业电子商务人士眼中却只是SEO技术的皮毛，并没有深入核心，这些工作只是之后真正工作的铺垫，是必经过程。在这六个月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，也获得了经历和体会，对于今后走上工作岗位，都有很大的帮助。经过这次实习，也提高了我的专业水平。在以后的工作上我会有争取更大的进步。

在这次实习工作中我总结了几点经验教训，这将会在我以后的人生道理上起到非常重要的作用。首先，态度决定一切，工作时一定要一丝不苟积极主动，按时上下班遵守公司规章制度；当然作为新人就要不断学习，遇到自己不懂或不会的地方及时向经理同事请教；在工作中勤于思考，在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率。公司的日常工作都会比较繁琐，而且几天下来也会比较枯燥，就是需要你多动脑筋，不断地想方设法改进自己的工作方法，提高工作效率，减少工作所需时间。

要做好一个合格或成功的客服要耐心、细心和团结，做到精学到精，相信会提升自身的价值。现在转学推广，同时也在负责这方面的工作，希望能与有经验者共同交流一下，以下是我在工作上的计划：

快手小店运营工作总结12

交易成功后的订单我是建议以旺旺编写针对性的一些留言，比如这次我们清仓：“亲，现在我们店铺清仓大活动中，3折起的优惠，除开特价以为，其他商品都是满100即减20的活动，欢迎亲来选购呵！”实在没有动静再采取其他措施：如老顾客电话回访！售后问题建议电话回访了解。还有每售出一件特价清仓的商品我会给一些温馨提示“先和亲说清楚呵，我们这些特价都清仓货品来的，在换的范围会尽量给亲换的，但不宜退货的哦”尽减少售后些工作。

快手小店运营工作总结13

本人xx，自20xx年xx月份进入公司经营部开始试岗，距今已有三个多月，现将本人任职物业经营部业务助理的工作情况向领导总结汇报如下：

>一、岗位职责履行情况

物业经营部是一个新成立的部门，相关的业务及业务规范亦在拟定当中，现阶段我主要协助部门做好前期的基础管理工作，主要包括：

- 1、收集、整理相关的业务资料。
- 2、建立合同管理信息系统，录入合同资料。
- 3、协助部门开展车位营销工作，拟制车位营销工作方案。其中合同管理信息系统已完全建立，并正式投入使用，经过一段时间的试用，已体现出合同管理规范、便捷的良好效果，使到期的合同得到及时的处理。第一、三项的工作亦在有序的开展中。

>二、学习情况

为了弥补刚踏出校门，社会工作经验方面的不足，同时亦是更快地融入恒基特色的企业管理文化的需要，一方面我通过留心观察同事的一言一行，遇到不懂的地方虚心向同事请教，另一方面则参加深圳职业技能训练中心举办的助理物业管理师的培训学习，通过一个多月的业务学习，获得了助理物业管理师的培训合格证书，并能在业务工作中得到较好的运用。

>三、业务设想及建议

由于物业经营工作在行业内是一个比较新的课题，现阶段行业内亦无成熟的经营模式可借鉴，我认为_公司应结合自身的实际情况，从以下几个方面着手，构建恒基公司的特色经营平台：

1、开展房屋中介业务

房屋中介业务市场前景广阔，_公司进入房屋中介业务，有其独特的客户资源、信息资源及物业资源的优势，但同时也面临着市场竞争激烈、人力资源紧张、成本投入有限的压力，综合分析公司的优劣势，个人认为可以采用两种方法开展这项业务：

1)在二级市场繁荣、租赁置换频繁的管理楼盘可采用挂牌设点经营的方法，如宝安广场、莲花一村、海天花园。其中宝安广场可以在商务中心设置业务展示平台(可与嵩正票务中心共用平台)，将管理处服务中心的部分职能转移至商务中心，既节约人力，又方便在第一线收集业务信息，还可以监督指导相关人员开展业务。而莲花一村与海天花园可采用管理处挂牌，指定人员兼职经营的方式开展试点，并在花园处设置相关的指引牌与业务介绍牌。

2)如果管理处设点建立业务平台困难，可由物业经营部建立统一业务平台，由各管理处物业经营联络人向经营部业务平台提供相关的业务信息，而物业经营部通过建立的业务平台与专业中介公司进行业务合作推广，如专业公司提供客户资源，经营部提供业务信息，进行简单的业务合作，可避免恒基公司过多的成本投入，而恒基公司业务收入也极其有限，但可增加管理处的经营收益，如宝安广场9544m²(十月份数据)的空置物业都盘活的话，可增加管理处管理费及中央空调等费用的收入。

2、开展商业物业策划运营业务

商业物业的兴起是城市经济繁荣的必然产物，如：商业步行街、shoppingmall、购物中心、商业广场、大型会所等。此类商业物业管理的主要特点是既重视商业项目的前期策划与招商引资，又非常重视后期的商业价值的持续开发与运营管理。传统物业管理模式因束缚于清洁、绿化、维修、治安等日常管理，远无法达到此类商业物业前期策划与后期运营管理的要求，即使是国内已发展20多年的物业企业，也鲜有物业公司能够问鼎此类业务。目前物业公司开展这项业务的瓶颈主要为：高层次运营人才缺乏、引入高端人才成本高昂、商业物业市场相对封闭、经验积累不足。但市场空白在另一个方面也意味着市场机会，如果物业公司在商业物业开发的前期就为开发商提供项目的策划服务，不但是实力的一种彰显，更为后期参与项目的运营管理赢得市场机会。

3、建立物业用品(工具、零件、设备)配送中心

物业用品(工具、零件、设备)小到一枚螺丝钉，大到一台机器，五花八门，种类繁多。可分为以下几大类：消防设施/消防用品、清洁用品、停车安全设备、标识牌、工作服/鞋帽/手套/口罩、办公用品/文化教育、对讲机/电工仪器仪表、装饰材料、门铃、可视门铃/防盗报警等。无论是新成立的物业公司，或是物业用品日常消耗量大的物业公司，要备齐这所有的用品，至少跑遍几家专业市场，烦琐程度不言而喻，同时亦耗费大量的人力、物力及宝贵的时间。所以，如果有这么一家可以根据客户要求集中配送上述用品的配送中心，为其提供物业用品配送，安装，使用指导等一系列服务，必然大受欢迎。有专业背景的物业公司建立物业用品配送中心主要有以下优势：

- 1)物业公司的品牌及专业优势。
- 2)了解客户的需求。
- 3)有一定的客户资源，如市场部与开发商及同行建立的业务联系。
- 4)可提供用品以外，如技术指导、咨询等配套服务。

>四、个人展望

通过三个多月的工作实践，本人业已掌握了一定的业务技能，并能在工作中得到很好的运用，为了能够更专心和踏实地做好本职工作，希望公司领导可以给予一个转正的机会，给我一个机会，我可以支撑起一片天空!

快手小店运营工作总结14

电站围栏监控有部分画面缺失；电池板固定支架扭曲；低倍聚光发电阵列无法正常跟踪；开关室、逆变小室内空调及通风设施运转不畅；赛康逆变器遇到消雪天时会有无故报直流接地故障；部分开关柜的检查灯、加热器、防护闭锁无法正常工作或缺失；部分10kv升压变的低压侧柜门锁损坏，柜门合页开焊和油位指示计不正确；六区、九区10kv升压变低压侧变渗油；1#主变配电室断路器漏、放电现象等。

20xx年即将过去，新的一年就要到来。新年新气象，一切的一切在新的一年里都会有个崭新的开始。我们将迎接新挑战，面临新困难。但同时我们也将拥有新的机遇，只要我们时刻树立危机意识，正视困难，迎接挑战，全站人员上下一心，劲儿往一处使，拧成一股绳，就一定能把运营公司光伏项目部右玉站建设得更加强大、更加美好。

在此，我想说出我值员工在新的一年里对自己的期望和要求：

学习不放松，思想更进步。

工作不偷懒，生活更丰富。

上半年的工作已结束了，对于下半年客服的工作，我也是有感到压力的，毕竟上半年在物业客服的工作，我觉得自己做的并不是特别好，那为了能够把下半年工作做好，就制定了一个下半年的工作计划给自己。以下是我在物业的客服工作计划：

快手小店运营工作总结15

从入职到今天已经有四个多月的时间，期间对公司的业务从陌生到熟悉，对公司的集团化发展思路也有了清晰透彻的认知，首先我非常感谢张总给我这个公平公正且美好的发展舞台，更期望在自己以后的成长之路中与公司同进步，共发展，有作为。总结这四个月来的工作，与其说是一个工作的过程，不如说是一个学习的过程，就近来的工作学习成果汇报如下：

>一、每期大课前的视频制作及推广工作。

现在制作的片子有《商学院宣传片》《中国酒店总裁培训宣传片》《酒店总裁培训学员采访版》《酒店人才输出中心宣传片》《管理公司47期宣传片》等。

>二、公司及分支机构网页建设工作。

主要是现代国际酒店管理集团的分支机构网页建设以及承和国际酒店管理公司的建站优化工作。承和国际酒店管理公司由于原来所用的免费空间和域名凡科网结构算法调整被百度调整下调权重排名，现在改到在万业网和慧聪网里建设。同时做好博客、空间、猎城网、论坛、B2B、行业网站、贴吧的网络建设营销工作。

>三、网络优化seo，公司日常业务网络宣传跟帖造势。

现在主要宣传的网站有现代国际酒店管理公司以及现代国际酒店管理集团各省市网站的seo（目前有河北现代国际、浙江、杭州、吉林、枣庄、淄博、青岛、山东等），还有其他集团分支机构网站（比如：中国酒店联盟、现代国际酒店教育集团、酒店商学院等）。管理网站域名、空间、后台，检查公司网站的收录、快照、外链、排名的情况，分析网站的关键词，寻找适合公司网站的长尾关键词。

>四、组织新员工培训工作。

为体现公司的人才培养观，把员工由人手培养成能手的理念，本人承接了负责培训员工学习网络方面的知识，以期对其以后的业务工作起到辅助作用。这项工作我以后会把它作为工作的重点，锻炼自己的讲师演讲能力和培训能力。

>工作计划

谨记张总的一句话：知识造就高度，格局决定结局。我也对自己制定了一个明确的发展规划，半年之内争取成为网络营销兼职营销培训讲师，一年之内熟悉深化酒店管理、托管、人才输出方面的业务知识，敢于和酒店人士做谈判工作。当然在这期间我需要公司领导的支持与帮助，“衔环结草、以恩报德”，我想我会怀着感恩的心努力筹就自己的希望。

下一步的工作重点是按部就班并有所创新高质量的完成本职工作的前期下，往讲师内训和酒店管理业务工作的方向发展。

快手小店运营工作总结16

xx工程系官方微信公众平台关注人数从上学近1500人增长至2140人，共增长600余人次，发布系部新闻近百条。在本学中xx系新媒体全体工作成员将加强对栏目的创新，提高每个人的工作能，做好每一项宣传工作，提高每个成员的拍照、文案、剪辑等各项技能的水平。同时，推进xx系新媒体工作室活动的举办。新媒体工作室对于过去两个月工作进总结：

>一、纳新工作

我们于大一新生开学之际就开始筹备策划纳新活动，在大家的讨论、探讨之后设计好纳新总工作流程，并确定纳新的大致规模。然后对新媒体大二成员分配各项任务，同时做好纳新多需要的资、物品的准备。纳新于9月15日正式开始，在全体成员的协作之下，做好部门的宣传工作，让大家都解到新媒体工作室，同时对加入新媒体的学生们进面试，给他们分配一些小任务进筛选，下最适合的一批新成员，整个过程中新生们解到新媒体工作室的工作，加强他们对这份工作的热情，同时增进新成员之间的解与沟通。

>二、常规工作

9月8日至10月末，对系部的多项活动进宣传，从迎新到刚刚结束的合唱比赛，共发布系部新闻系部新闻25条，人物采访1条。每周对系部的团会工作进报道，挑选出开展较好的几个班级进公开公布，及时的让各个团支部之间进交流与解，加强团会主题的学习。跟进系部的各项活动，以视频、微信等方式进宣传。让每一位受众都能解到系部的每一项活动，并积极参与其中。

>三、工作展

新媒体工作室开展“走出校园，公益摄影进乡村”、“校园公益摄影”、“免费证件照拍摄”等公益活动。并推出人物采访专栏、视频专栏等。

>四、工作计划

1、大宣传新媒体平台的关注度。在当前覆盖系部90%的同学的基础上，进一步提高覆盖率，加强平台与受众的互动与交流，开展多同学们喜闻乐见的线上活动，吸引多同学的关注，让多的同学们加入进来。鼓励同学们踊跃展示自己与身边同学的青春魅，科普同学们的知识，向同学们传递积极的审美情趣，传递阳光正能。

2、发掘新媒体平台信息收集的能，通过在微信与网站上开展收集信息，调研“对团总支、学生会活动的普及程度与满意评分的调查”、“你期待的团总支学生会的活动与服务”等为xx系团总支、学生会好的开展提供信息。实施幸运抽奖等方式来调动同学们的积极性。

4、加强与系部部门、社团的合作。我们将把多的线上活动与部门、社团合作展开，在活动前可以共同讨论策划，集思广益，碰撞出闪光的创意，完成任务的同时加深交流，共同成长。

快手小店运营工作总结17

前文讨论过，快手电商的拉新，应该思考如何从大流量的页面开放入口，把站内流量转化到商城中来。

第一，能够进入购物专栏的位置有三个：一是侧边栏-快手小店，二是搜索页面的发现频道-小店精选，三是直播页面-更多直播-购物专栏；但在主页的feed流分类里没有“购物”标签，因此增加这一标签，创建购物垂类内容，让更多的流量进入到电商直播。

作为公司的新进员工，也作为这个职业的新手，我主要将它们计划成了五点，以便接下来的工作安排：

快手小店运营工作总结18

在忙忙碌碌中一年时间又过去了，一年里，天津xx学院经济系学生会遵从上级指示和要求，积极开展活动，丰富同学们的业余生活。经济系学生会会在xx年x月份举行了迎新晚会，xx年x月份举办了多人多组活动，xx年x月份举办迎

新年晚会，xx年x月份举办辩论大赛?总体来说，在这一年中，xxx学院经济系学生会长长大了很多。

感慨时间的飞逝的同时，我们运营管理部也要回首这一年来的工作情况，进行一个全面系统综合的总结。回顾这一年，我们运营管理部在老师的关怀和指导下，与广大同学积极协作，较为顺利的走过20xx年第一学期和20xx年第二学期这段旅程。下面我们运营管理部就对本年度我们的工作做一小结。

快手小店运营工作总结19

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

- 1、一期陆路物流区开发建设的xx栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。
- 2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20xx年x月前整体开业，以此奠定欧亚·国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

快手小店运营工作总结20

我值员工认真学习项目部下发的所有应急预案如《电缆着火预案》、《人员触电应急预案》等，并对每一项应急预案都进行了模拟。通过模拟演练让员工们了解事故应急处理和救援应以保护人生安全为第一目的，同时兼顾设备和环境的防护为原则，采取措施防止事故扩大。明确了应急小组的职责，让应急小组的每一个成员知道了当发生紧急事故时自己所要采取的正确行动和措施。有效预防人为误操作和习惯性违章现象的发生，努力提高事故处理水平和防范意识。为应付今后突发事故积累了经验，同时发现了我们的不足，并加以改正。

快手小店运营工作总结21

>一、20xx年完成的主要工作

20xx年运营板块以总部“强绩效文化”为指导，全面推进公司绩效管理 & 金茂珑悦项目计划管理工作，主要绩效目标基本完成，强化技术层面建设，建立绩效管理支持体系，专业化能力得到有效提升。

20xx年，运营板块在各级领导的正确指导和帮助下，克服了各类困难，化解了主要矛盾、实现了有效沟通，与公司各部门通力协作，为公司得以按照总部的要求稳步运营贡献了力量。

组织完成项目一、二期三级节点编制，并下发各部门进行内控。完成项目开发进度日常跟踪、预警。进行一、二级节点按月分解，并结合绩效和月度运营会进行日常监督和追踪。完成月报12份。

计划管理——项目计划体系模板完善、重点计划跟踪、预警

20xx年完成计划管理体系修订，完善项目开发计划模板，制定各类项目计划编制模板。并将项目二级节点列入跟踪表，每日进行跟踪，如实记录计划完成节点，并进行分析。完成计划管理手册的编制并发布。

运营管理：1月21日《20xx—20xx年战略规划》并获得批准。10月开始进行20xx年经营计划编制并于12月通过总部质询批准。完成项目运营月报12次上报；完成项目管理报告2次上报；完成月度运营报告12次；组织周报编制40次；完成绩效评价报告5次（年度1次、季度4次）。

运营管理——规范运营会议管理、部门职责划分20xx年运营体系框架基本搭建完毕，梳理运营会议管理体系、部门职责等运营支撑文件。

绩效管理：完成绩效管理改进研讨会2次，绩效管理提升方案并经公司确认。完成组织绩效目标设置5次，绩效目标

评价5次，形成绩效评价报告5份，会议纪要5份。完成与总部绩效评分卡的对接工作完成重庆公司自评组织工作。

针对绩效管理在运行过程中存在的问题，重庆分别于20xx年9月、20xx年1月、2月进行了三次次绩效研讨会，形成两次绩效管理改进方案，重点进行了制度体系建设和技术体系建设，修订绩效管理规程，建立绩效申诉机制，对部门年度、季度模板进行了调整，按月（周）分解各部门节点、绩效目标，形成绩效追踪表，对照KPI及时进行成果验收并签字确认。

权责体系：组织各部门对职责划分进行讨论10余次，完成部门职责的细化、调整，并完成最终签发；完成权责体系手册的修订。对绩效、精益、风险管理3个规程进行了修订并审批后发布。

风险管理：对项目面临的管理风险定期进行梳理，并反映在月度运营报告中。共计完成风险预警11份共40余项次。完成风险管理规程的修订并发布，完成20xx年风险控制情况报告。

精益管理：5月完成重庆公司管理提升活动方案及计划，3月完成绩效自查自纠及改善提案；完成重庆公司精益项目立项17项，总部精益立项3项。“提高报建效率，节约建设成本”获总部20xx上半年“精益明星项目”。

>二、20xx年运营工作亮点和经验分享

- 1、修订《绩效管理规程》
- 2、修订完善计划管理体系
- 3、梳理公司各部门职能职责
- 4、加强经办会和运营会的督办与计划跟踪
- 5、绩效管理工作亮点

为契合绩效目标匹配管理目标，我们的绩效目标来源于五大体系：一是公司绩效评分卡；二是开发计划一、二节点；三是隐性工作显性化后的事项；四是下游对上游部门提出的配合事项；五是部门基础性管理工作。

公司绩效评分卡绩效评分卡中每一条目标都有至少一个责任部门，对于不好界定的，由两个或几个部门共同承担，做到分解务尽。

开发计划一、二节点细化项目控制节点：在总部关注的31个节点基础上，再次梳理项目计划；二级节点由原来的84个增加至156个，且规定一、二级节点必纳入考核。对二级节点过多的部门，剩余的节点纳入关键节点完成率考核；对一、二节点不够的非业务部门，部门重点工作纳入考核。

隐性工作显性化后的事项

对量化的工作进行条件性预设，列入重点工作中评价；对不能量化的或者目标设置未考虑到事项，纳入加分项管理。如：开发部教育资源获取，开发报建资金缓缴；工程部配合拓展小组工作等。

下游对上游部门提出的配合事项

为促进配合，共同完成公司目标；在绩效目标设置大会上，部门可对自身重大任务完成提前置条件；经大会及上游部门认可，即可成为上游部门的考核指标。此类指标的完成情况，也是年底部门合作度考量的重要依据。如招采部要完成门窗招标，对成本清单提出的完成时间。

加分项管理

对不能量化的隐性工作、对未事先设置的重大贡献、对公司精益工作有突出贡献等，单独设置加分项进行管理。此项采取部门申报、绩效小组审议、经办会决议的方式进行一事一议。

>三、20xx年不足分析

1、计划管理：项目计划管理体系应根据各专业特点进行进一步深化、完善；项目计划调整流程、表格待制度化，应尽快对计划管理制度进行修订、补充；计划执行后分析工作未纳入目前计划管理体系，应完善对比分析，以便查找计划编制、执行过程中的不足，优化改进。

2、运营管理：目前未建立成果管理规范，应尽快完成，以为今后多项目运营打好基础；运营管理与业务运行有空隙，运营板块对业务变更事项发生后知后觉的事项，影响对整体项目目标的预警、对整体开发进程把控，应研究并固化相关机制，确保运营管理与业务无缝对接。

快手小店运营工作总结22

新的一年，新的起点，运营管理部将紧紧围绕旅客吞吐量550万、货邮行吞吐量万吨的工作目标，认清形势，理清思路，落实责任，扎实推进各项运营保障工作。

针对运管部的部门职能、资源配置实际，今年部门将把“三思三创”活动融入并贯穿于我部的日常工作中，在“理念”、“意识”、“能力”、“成效”四个方面下功夫，力争圆满完成机场布置的各项任务。

>一、以“穿针引线”理念搭平台培养和树立两个意识

运营管理部的职责可以概括为“统筹、协调、监督、指挥”八字。重点在于板块内外的沟通协调，关键在于板块各部门的运营顺畅、有序，进而促进板块运营效率和服务质量的提升。要做好这些工作，就要在梳理好层层关系的基础上，进行“抽丝剥茧”，将板块各单位之间、机关职能部门与板块各单位之间、板块与其它单位之间串连、协调起来，运用“穿针引线”的理念，以全局视角，统筹协调促进各项运营保障工作。

一是要牢固树立全局意识。从全局看问题，从大局想问题，服务全局，服从大局。主动加强与各保障单位、驻场单位的协作配合，事事、时时、处处为旅客、货主、航空公司着想，加强沟通协调，密切配合，积极主动，全力抓好运营保障，为机场战略实现和长远发展出谋划策。

二是要树立真情服务意识。就是在充分调研的基础上，争取做好领导的参谋助手，替领导担当、为领导分忧，认真履行领导下达的任务。其次，为板块内各单位、板块全员服务，首先要做好各类信息的上传下达。从明确优质服务标准，要求领导干部以身作则，注重员工培训，关心员工日常生活，制定合理的奖惩措施等五方面逐步培养树立良好的服务意识，努力提升整体的服务层次和水平；其次，通过走访、调研、撰文等途径和方法，寻找容易被忽视的问题，探索相应的解决办法；第三引入督办制度，及时收集各有关单位对机场下达各项任务的执行落实情况或未能落实的原因，并建立跟踪抽查机制，督促整改责任落实到位，使板块的安全保障有实实在在的效果。

>二、尝试施行绩效考核全面提升科员的三个能力

今年，我部将在总结以往经验的基础上，以绩效考核为抓手，不断提高干部员工的工作效能和工作标准，增强全员风险意识和责任意识，转被动管理为自动自发，在提升干部员工的三个能力(系统思维能力、挖掘并解决问题能力、指挥协调能力)上下功夫。

在绩效考核方面:

一是科学合理设置考核指标。考核的各类指标必须紧密结合实际，细化量化到日常工作流程和工作标准中，突出工作重点，合理分配考核权重；

二是树立危机管理意识，逐步将危机管理理念和工具导入日常工作保障中，全面动员和解释绩效考核的意义，统一思想，避免员工的抵触情绪；

三是建立绩效信息的定期发布和分析制度，及时收集、定期分析发布绩效考核信息，树立全体人员的绩效理念，巩固和加强工作基础；

四是严格考核兑现，通过年度绩效考核评估，把评估结果与干部员工管理规定对接，兑现并保持考核的严肃性、持续性。

以绩效考核为抓手，着重推进三个能力建设:

一是系统思维能力，即坚持立足整体、统筹全局、把握规律，对板块的决策、监督、执行系统进行优化整合，跳出板块看板块，建立健全制度体系，力争使板块运营呈现出最佳态势；

二是挖掘并解决问题能力，即按照“三思三创”主题实践活动，以“五找八问”为载体，对照标准查不足，深入发掘板块安全服务和运营保障上所存在的问题，从机场与板块的实际情况出发，充分利用板块内外各种资源，制定解决问题的实施方案。同时，要善于收集板块各单位对实施方案的反馈，针对反馈的信息对相关板块运营制度加以修改和完善，使之更有效地为机场和板块服务，此外，要积极探索部门在服务板块建设、板块发展中存在的难点，收集机场职能部门与板块内各单位对安全服务保障方面的诉求，然后综合两方面，寻求体制机制上解决的途径，形成部门日常运作管理机制；

三是指挥协调能力，即在总结以往经验的基础上，统筹兼顾做好各项协调指挥工作，做好安全关口前移，做到风险预警、风险防范，防止临阵磨枪，使协调指挥工作的流程和程序更为合理。