

电商运营年度工作总结(7篇)

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/278739.html>

[ECMS帝国之家，为帝国cms加油！](#)

电商运营年度工作总结【精选7篇】

电商运营年度工作总结要怎么写才好呢?电商运营伴随着移动互联网技术的进步、智能移动终端设备的普及和日益推广,电商运营得到不错的发展。下面是小编为大家整理的关于电商运营年度工作总结，如果喜欢可以分享给身边的朋友喔!

电商运营年度工作总结【篇1】

在过去的半年中很有幸加入到宝庆公司来，在领导和同事们的帮助下，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。

现将工作情况作简要总结：

一、不断加强学习，素质进一步提高。具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。半年以来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是重点学习了产品知识；二是学习了与电子商务部门相关的规章制度；

二、踏实肯干、做好本质工作。我的主要工作内容是客户服务，完整的工作流程可以体现为熟悉店铺情况了解上架产品信息—客户接待—订单处理—售后处理和评价管理。前期在淘宝平台运用，收集商品网络信息做得比较充分。客户接待可以说是比较重要的一个环节，是我们产品信息输出的直接窗口，在这半年的是实际操作里，我秉持着巨细靡遗的态度，在不断总结日常工作提升交流技巧的。

三、不足，待改进之处。我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的重点。

1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性、提高时间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己。

电商运营年度工作总结【篇2】

公司介绍：青岛__有限公司是一家新成立的贸易进出口公司，在纺织业做大做强的基础上，开始涉足经济信息服务领域，20__年A股市场经历的一年多的调整，目前处于历史的低位，已具备将孕育牛市的基础。已在美国注册，主要在亚马逊，速卖通，Ebay作为主要市场

一、实习内容：

1、实习岗位：__有限公司

2、实习工作职责：

(1) 先对昨天的交易订单进行表格整理，包括货品名称，金额，统一用美元进行结算。

(2) 每天都要对产品进行更新，因为我公司主要货物是靠垫，有几千种不同的花型种类，需要及时的去上架，更新，下架。

(3) 每天要在仓库进行盘点，以确保货物数量充足，不产生缺货的现象。

(4) 每天要对外国客户的询盘作出回应，都是以邮件的形式，客人进行商品描述以及报价。

二、实习结果：

经过这一段时间的实习，清楚地了解了跨境电商的工作流程和日常事务。每天在网络上与客人沟通交流，使自己的英语能力得到了很大的锻炼。

在工作中学到了很多技巧，同时也学到了很多与人沟通和交流的手段，主要表现在以下几个方面：

(一) 上架技巧

搜索结果排名规律影响商品排名的关键因素有两个，分别是“剩余时间”和“是否推荐商品”。其中的剩余时间=宝贝有效期x(当前时间x发布时间))Ebay会根据商品上架时间来排序的，也就是说剩余时间越短，商品就越靠前，因此，商品剩余时间越少，商品就越容易让买家就越容易看到。同时还要考虑到买家在什么时候上网人数最多，据统计上网人数最多的时候是10:00-11:30、15:30-17:30和19:30-21:30。基于以上两点考虑，为了使获得更好的宣传效果，赢得更多更有利的商品推荐机会，在以后新品上架过程中建议按照如下方法上架商品。

毕竟主要市场是在国外，时差问题也是至关重要的，但是浏览的高峰期不管是国内还是国外都是一致的，只要设定好了时间自动上传就可以了。

(二) 买卖沟通

1、学会尊重，要从内心深处尊重客户。外国人对于尊重是非常注重的，

2、学会赞美，用真诚赞美赢得客户的心。通过邮箱聊天交流，发现客户的优点，用最美好的语言赞美对方。

4、学会耐心。这一点说的轻松，做起来还真难。

5、换位思考，诚恳待人。这也是人人知道的技巧。但是请您自问：“我真的做到了吗？如果能站在顾客角度，您就会发现有很多不能理解的都理解了，有很多不能接受的要求也接受了

6、实事求是，不隐瞒缺点。网购的很多纠纷缘起于卖家的隐瞒

7、热情如火，持之以恒。卖家真正的热情不是在成交前，而是成交之后。买家购买之前，卖家对买家热情，购买之后，还能保持原有的热情。把每个客人当成朋友，那么您的热情是不会先多后少的。

8、语言严谨，Ebay，亚马逊不像淘宝一样，只要你在Ebay或亚马逊上写的是什么样子的货物，货物就是什么样，这就是证据，凭证。而且也不像淘宝一样有旺旺这种方便的工具及时的沟通，主要通过Email进行沟通存在时间长，时差等弊端。

（三）应对买家的讨价还价

1.对于客人的议价在确保盈利的基准上，可以适当满足。

2.证明价格是合理的

无论出于什么原因，任何买家都会对价格产生异议，大都认为产品价格比他想象的要高得多。这时，必须证明产品的定价是合理的。证明的办法就是多讲产品在设计、质量、功能等方面的优点。通常，产品的价格与这些优点有相当紧密的关系，正是所谓的“一分钱一分货”。可以应用说服技巧，透彻地分析、讲解产品的各种优点，指明买家购买产品后的利益所得远远大于支付货款的代价。

总之，一句话：只要你能说明定价的理由，买家就会相信购买是值得的。

4.讨价还价要分阶段进行

外国人对于一两美金也是很在乎的，他们为了这一两美金，可以连续发邮件进行磋商，对于我们来说不能一下子把价格降到底线，否则客人会觉得你这个东西不值钱，而且还可以继续降价，而且，为了自己的业绩，小范围降价就好了，一般客人看到你也尽力给他降价了，也就接受了。

6.讨价还价不是可有可无

像挤牙膏似的一点一滴地讨价还价，到底有没有必要呢？当然有必要。

首先，买家会相信我们说的都是实在话，他确实买了便宜货。同时也让买家相信我们的态度是很认真的，不是产品质量不好才让价，而是被逼得没办法才被迫压价，这样一来，会使买家产生买到货真价实的产品的感觉。

我们千方百计地与对方讨价还价，不仅仅是尽量卖个好价钱，同时也使对方觉得战胜了对手，获得了便宜，从而产生一种满足感。假使让买家轻而易举地就把价格压下来，其满足感则很淡薄，而且还会有进一步压价的危险。

7.不要一开始就亮底牌

有的电商不讲究价格策略，洽谈一开始就把最低价抛出来，并直接地说：“这个最低价，够便宜的吧！”

其他电商的这种做法其成功率是很低的。要知道，在洽谈的初始阶段，买家是不会相信我们的最低报价的。这样一来，你后悔也来不及了。这时你只能像鹦鹉学舌一样反来复去他说：“这已是最低价格了，请相信我吧！”此时此刻若想谈成，只能把价格压到网店要求的下限价格之下。

8.如何应付讨价还价型买家

在买家当中，确实有一种人胡搅蛮缠，没完没了地讨价还价。这类买家与其说想占便宜不如说成心捉弄人。即使你告诉他了最低价格，他仍要求降价。对付这类买家，我们一开始必须狠心把报价抬得高高的，在讨价还价过程中要多花点时间，每次只降一点，而且降一点就说一次“又亏了”。就这样，降个五六次，他也就满足了。

有的商品是有标价的。因标有价格所以降价的幅度十分有限，每一次降的要更少一点。

电商运营年度工作总结【篇3】

电商扶贫是国家“精准扶贫”十大工程之一，为深入贯彻落实省、市、县《关于深入推进精准扶贫工作的实施意见》，加快电子商务扶贫步伐，探索精准扶贫新路径新模式，结合我局实际情况，现将电子商务扶贫工作情况总结如下：

一、积极推进农村电子商务发展情况

（一）电商扶贫指标情况

培训电商人员数量2300人；电商服务网点数量：县级服务中心5个、乡镇服务站26个、村级服务点1166个、其中贫困村点11个；村级服务点建设主体：京东集团300个，邮政系统709个，乐村淘16个，爱心淘41个；效益指标：电商村数量：12个，网店数量：9500个，网店销售额：32500万元，带动贫困村20个，带动贫困户：900个，贫困户平均增收：3600元。

（二）电子商务创业孵化

县着力把电子商务产业园打造成“电商促进创业、创业带动就业”的新型创业孵化基地，在房租、资金扶持等方面出台了一系列零负担经营政策，吸引更多的群众了解电商、参与电商、发展电商。

同时，县委、县政府着力完善县乡村三级电商服务体系，电商扶贫综合服务中心、电商扶贫示范网店相继投入运营，水落坡镇民俗文化电子商务示范园成立于20_年2月，规划占地4680亩，总投资17.5亿元，已完成投资7.2亿元，现有规模企业8家、商户216家，古玩收藏店648家，全镇活跃微商达2800余人，以B2C（商对客）模式运营模式为主。微商古玩交易微信群400余个，定时发布各类古玩产品，实时交流中意产品，方便交易。现如今园区每天交易额达120多万元以上，市场旺季月销售额可达6000多万元。

街道办事处依托电子商务发展起来的“知同百货九块九”商品批发市场，带动就业达2万余人，贫困人口20_余人，今年截至到现在销售额1000万元，“互联网+小商品”成就了一个脱贫致富的大产业。

镇村农客来电子商务平台已经形成了自己完善的运营体系，微信公众平台累计销售5000余件商品，销售额突破十万元，所售商品深受广大群众欢迎；与此同时，本地的特产细毛山药、传统小磨香油、毛绒玩具、手工布鞋等通过农客来电商平台开始销往全国各地。现在电商平台的基础之上增加了便民服务中心，与农村信用社、电信公司、供电公司等合作，让村民就近就可以办理存、取款业务、电费缴纳、通信费用缴纳等业务。

智慧民生服务平台是我县一家综合民生服务类平台，通过互联网技术打造线上各种服务项目，包括各类政策信息发布、农业技术指导、生活超市及农资商城等，将农资、农具、生活用品带进村，农产品收进城，促进农产品的流通和资源优化配置，自九月份运用以来开局良好，意向入驻商家已有十余家，线上营业额达30余万元，仅润丰公司一家就实现业务收入近25万元，约占智慧商城销售总额的80%，目前我县已组织了二期智慧商城电商服务站站长培训班。

（三）农村淘宝推进情况

以国家实施“互联网”战略为契机，把发展农村电子商务作为商务部门实施精准扶贫、促进贫困地区群众脱贫致富的重要路径来抓，3月份县政府与阿里巴巴签订了县阿里巴巴农村电子商务合作协议，现因阿里大区经理人选未定，没有专门的人后续跟进，所以此项工作暂时还没有进展。

（四）开展电商扶贫培训

今年为推动“电商+精准扶贫”，促进我县农村电子商务发展，帮助贫困群众应用电子商务发展经济，实现脱贫致富，我们县6月6日x6月12日分别在电商产业园和妇女创业中心分别举办了第一期初级和第二期中级电商扶贫培训，8月1日和8月8日在电商产业园分别举办了第三期高级、第四期综合电商扶贫培训班，培训时间共22天，培训人数80人。

（五）村级服务站点覆盖情况和物流配送情况

京东现有300个联络员，推广员可以帮助村民进行代购，减少村民买到假货的风险。目前主要推广新通路业务，让超市进到物美价廉的商品，现有100多家超市从京东进行进货，从京东进货并能代理快递等其他多种业务，计划每个村都开通新通路业务，让每个村都能买到物美价廉的产品；京东服务店开辟新合作模式实现转型，同实体零售店合作建成京东便利店，目我县报名8家，通过2家，这2家正在准备门头悬挂和店面装修，京东物流配送方面能做到县全覆盖，每个村民都可以享受送货上门的服务。

邮政公司截止到目前共计建设“买卖惠”商家600家及便民服务站平台709家，8月份到9月份，邮政利用电商平台帮助销售鸭梨1500余斤，全力推动县域农村电商发展。

二、下一步开展电商扶贫工作打算

（一）加强学习。

一是积极学取外地先进经验。通过赴外取经和邀请电商专家开展讲习班等方式，指导我们开拓思

路，寻找合适发展路径。

二是切实转变观念。电子商务是新生事物，我们可以盘点自身资源优势、创新发展模式，走出一条具有自身特色的新路子。从典型引路入手，通过以点。

(二) 加强政府引导，加大政策扶持。建议政府将发展电子商务纳入县域经济社会发展总体规划，加大对电子商务的扶持力度。

(三) 搞好配套服务，增加基础设施。扩大网络覆盖面。农村开网店，网络是前提。建议政府与通信企业合作，支持网络运营商加快农村网络建设步伐，推动电子商务向农村覆盖。

(四) 加大宣传和培训力度，营造电子商务发展氛围。

利用传统媒体和网络媒体等形式，特别是微信等新兴媒体宣传电子商务知识，提高电子商务意识，灌输电子商务理念，在全县掀起学习电子商务热潮。要求各单位、各乡镇干部职工，特别是领导干部不但要知道电子商务，更要通晓电子商务，参与电子商务，帮助群众推销当地土特产品。

电商运营年度工作总结【篇4】

回望过去，时光飞逝，弹指之间，今年已接近尾声，转眼大学的第一学期即将结束，还记得刚刚踏入大学校门时的懵懂，如今的我已渐渐习惯了现在的大学生活，渐渐的对我所学的专业有所了解，之前选择学习电子商务这个专业，一是自己喜欢电子商务这个专业，二是觉得电子商务在未来的发展中会有不错的发现优势。

经过这一个学期的学习，使我对电子商务这个专业的了解更加深入，不仅使我对电子商务要做什么更加了解，还包括着电子商务的分类、电子商务的应用、网络信息的搜索、电子商务的物流环节、电子商务的支付等等都有了初步了解。

一开始接触电子商务这门专业的时候什么都不懂，对电子商务的了解就是在网上开店卖东西，并没有把电子商务想的多复杂，以为只是卖个东西而已能有多难，但是自从接触电子商务以后才知道原来自己什么都不懂，后来在电商老师的帮助下我们对电子商务这门专业的了解也慢慢加深，从一开始的网店申请注册到店面的装修（店名、店招、模板设计等等），在这些都准备就绪的时候开始了产品宝贝的发布，在这方面也遇到了不少问题，发布宝贝时在填写宝贝资料时由于准备不齐全导致宝贝资料不完整，好在最后经过我们的努力最终还是完成，当时别提多高兴了。

虽然我们的店铺不算太完整，也没有多华丽多显眼，但我们至少付出了努力相信在日后我们的努力下会更好。收藏昨天，把握今天，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我们必须面对现实，不仅仅要能做到工作及时做好，还要能再回过头的时候对工作的每一个细节进行反思，不断地对工作的经验进行总结分析，在未来的某一天想起也会是一段美好的回忆

电商运营年度工作总结【篇5】

本周的实习让我对电子商务的内容及其运行又有了全新的认识，虽然里面包含着很多艰辛，但是

我却获得了很多理论上学不到的知识。

一个礼拜的实习让我得以明白电子商务的本质，电子商务是指利用计算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务（买卖）过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据（包括现金）进行买卖交易。而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易（买卖）。

我们从以下几个方面可以来了解电子商务的有关内容：

一、消费品的数量和档次，一方面意味着生活质量空前提高，另一方面也意味着消费市场机制发生了历史性变革。所以，消费者虽然功能简单，但是推动整个模拟环境市场动作的动力。

二、商场是电子商务中不可缺少的角色之一，一方面作为卖方，为个人消费者的网上购物提供了各种各样的商品；另一方面商场还可以作为买方，与其他商场或是生产厂家进行商务活动。在电子商务中，随着信息技术的发展，生产企业的生产销售模式将发生不断的改变。电子商务通常是以EDI报文格式交换数据。电子商务绝大多数都是完全按照物理上实际存在的商务流程来设计。

三、银行是指通过网络或其它方式，实现将银行服务于客户的服务系统。它拉近客户与银行的距离，而且网上银行使客户不再受限于银行的地理环境、服务时间。

四、网络营销以Internet为基础，及通信技术、信息技术、计算机技术为一体，跨越时空的限，使企业直接面对全球性、无间歇的市场。

五、电子商务物流是伴随着电子商务的发展而产生的，这改变了传统的物流方式。

我们还对一些知名的网站进行了分析，也对不同电子商务的交易模式的网站进行了比较总结。深刻地对比了传统商务与电子商务的不同，以及电子商务的优越性。

去在实习的过程中，有很多优秀认真的人，借此机会向他们学习外，更能看到别人为了目标所付出的心力，同学之间的激烈和刺激深深的震撼了自己。每一个同学在实习的过程中，都可以说遇到过挫折。尤其是有的时候看到题目无从下手的时候，伴随而来的压力和毫无头绪的想法，常常令我苦恼，也正是因为这样，使我对自己的能力有更清楚的认识。

通过这次实习，让我更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，学习和体会到了电子商务的核心思想。在亲身实践电子商务的过程中学习和提高。在这个模拟中，通过厂家，商场，物流企业，外贸公司，银行和消费者六个角色，让我对电子商务主要的交易流程和核心理念。在不同的角色，从不同的角色参与其中，让我更加认识到掌握实际应用技能的重要性。在现代的信息时代中，多种交易都是通过网络实现的，于是，对于掌握这方面的知识越来越重要了，这是一个非常好的机会让我们对电子商务的更深一步认识，出感觉到了电商的优越性。

电商运营年度工作总结【篇6】

时间飞逝，转眼间。x年已悄然结束了，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，怎么去优化关键字，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、为什么我们的商品没有形成销售：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。
- 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，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，勤勤恳恳，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、x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__件货，人件利润x元，年收入x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__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。

电商运营年度工作总结【篇7】

电商扶贫是国家“精准扶贫”十大工程之一，为深入贯彻落实省、市、县《关于深入推进精准扶

贫工作的实施意见》，加快电子商务扶贫步伐，探索精准扶贫新路径新模式，结合我局实际情况，现将电子商务扶贫工作情况总结如下：

一、积极推进农村电子商务发展情况

（一）电商扶贫指标情况

培训电商人员数量2300人；电商服务网点数量：县级服务中心5个、乡镇服务站26个、村级服务点1166个、其中贫困村点11个；村级服务点建设主体：京东集团300个，邮政系统709个，乐村淘16个，爱心淘41个；效益指标：电商村数量：12个，网店数量：9500个，网店销售额：32500万元，带动贫困村20个，带动贫困户：900个，贫困户平均增收：3600元。

（二）电子商务创业孵化

县着力把电子商务产业园打造成“电商促进创业、创业带动就业”的新型创业孵化基地，在房租、资金扶持等方面出台了一系列零负担经营政策，吸引更多的群众了解电商、参与电商、发展电商。

同时，县委、县政府着力完善县乡村三级电商服务体系，电商扶贫综合服务中心、电商扶贫示范网店相继投入运营，水落坡镇民俗文化电子商务示范园成立于20_年2月，规划占地4680亩，总投资17.5亿元，已完成投资7.2亿元，现有规模企业8家、商户216家，古玩收藏店648家，全镇活跃微商达2800余人，以B2C（商对客）模式运营模式为主。微商古玩交易微信群400余个，定时发布各类古玩产品，实时交流中意产品，方便交易。现如今园区每天交易额达120多万元，市场旺季月销售额可达6000多万元。

街道办事处依托电子商务发展起来的“知同百货九块九”商品批发市场，带动就业达2万余人，贫困人口20_余人，今年截至到现在销售额1000万元，“互联网+小商品”成就了一个脱贫致富的大产业。

镇村农客来电子商务平台已经形成了自己完善的运营体系，微信公众平台累计销售5000余件商品，销售额突破十万元，所售商品深受广大群众欢迎；与此同时，本地的特产细毛山药、传统小磨香油、毛绒玩具、手工布鞋等通过农客来电商平台开始销往全国各地。现在电商平台的基础之上增加了便民服务中心，与农村信用社、电信公司、供电公司等合作，让村民就近就可以办理存、取款业务、电费缴纳、通信费用缴纳等业务。

智慧民生服务平台是我县一家综合民生服务类平台，通过互联网技术打造线上各种服务项目，包括各类政策信息发布、农业技术指导、生活超市及农资商城等，将农资、农具、生活用品带进村，农产品收进城，促进农产品的流通和资源优化配置，自九月份运用以来开局良好，意向入驻商家已有十余家，线上营业额达30余万元，仅润丰公司一家就实现业务收入近25万元，约占智慧商城销售总额的80%，目前我县已组织了二期智慧商城电商服务站站长培训班。

（三）农村淘宝推进情况

以国家实施“互联网”战略为契机，把发展农村电子商务作为商务部门实施精准扶贫、促进贫困地区群众脱贫致富的重要路径来抓，3月份县政府与阿里巴巴签订了县阿里巴巴农村电子商务合作协议，现因阿里大区经理人选未定，没有专门的人后续跟进，所以此项工作暂时还没有进展。

（四）开展电商扶贫培训

今年为推动“电商+精准扶贫”，促进我县农村电子商务发展，帮助贫困群众应用电子商务发展经济，实现脱贫致富，我们县6月6日-6月12日分别在电商产业园和妇女创业中心分别举办了第一期初级和第二期中级电商扶贫培训，8月1日和8月8日在电商产业园分别举办了第三期高级、第四期综合电商扶贫培训班，培训时间共22天，培训人数80人。

（五）村级服务站点覆盖情况和物流配送情况

京东现有300个联络员，推广员可以帮助村民进行代购，减少村民买到假货的风险。目前主要推广新通路业务，让超市进到物美价廉的商品，现有100多家超市从京东进行进货，从京东进货并能代理快递等其他多种业务，计划每个村都开通新通路业务，让每个村都能买到物美价廉的产品；京东服务店开辟新合作模式实现转型，同实体零售店合作建成京东便利店，目我县报名8家，通过2家，这2家正在准备门头悬挂和店面装修，京东物流配送方面能做到县全覆盖，每个村民都可以享受送货上门的服务。

邮政公司截止到目前共计建设“买卖惠”商家600家及便民服务站平台709家，8月份到9月份，邮政利用电商平台帮助销售鸭梨1500余斤，全力推动县域农村电商发展。

二、下一步开展电商扶贫工作打算

（一）加强学习。一是积极学取外地先进经验。通过赴外取经和邀请电商专家开展讲习班等方式，指导我们开拓思路，寻找合适发展路径。二是切实转变观念。电子商务是新生事物，我们可以盘点自身资源优势、创新发展模式，走出一条具有自身特色的新路子。从典型引路入手，通过以点。

（二）加强政府引导，加大政策扶持。建议政府将发展电子商务纳入县域经济社会发展总体规划，加大对电子商务的扶持力度。

（三）搞好配套服务，增加基础设施。扩大网络覆盖面。农村开网店，网络是前提。建议政府与通信企业合作，支持网络运营商加快农村网络建设步伐，推动电子商务向农村覆盖。

（四）加大宣传和培训力度，营造电子商务发展氛围。一是利用传统媒体和网络媒体等形式，特别是微信等新兴媒体宣传电子商务知识，提高电子商务意识，灌输电子商务理念，在全县掀起学习电子商务热潮。要求各单位、各乡镇干部职工，特别是领导干部不但要知道电子商务，更要通晓电子商务，参与电子商务，帮助群众推销当地土特产品。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发