# 电商运营专员年终总结

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-06-14

*1电商运营工作总结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...*

1电商运营工作总结

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。

三：(网络与市场)作为电子商务，网络销售，如何去找客户，如何通过互联网打开公司的市场却是令人头疼的一件事情，现在是个信息化的时代，如何通过这个平台去寻找潜在的客户却是一门颇深的学问，要下一门苦功夫才行，运气好的话就另当别论，这个工作本来考验的就是个人的耐力与毅力问题，工作开始都是一个由浅入深的过程，首先谈谈自己如何通过网络去寻找我们的潜在市场与客户：(1)通过注册行业网站，什么叫行业网站呢，行业网站就是与我们行业产品为之有关的网站，比如国内知名的很多网站，上面的人气都很旺，像勤加缘，阿里巴巴，慧聪，敦煌网，中国制造网，坏球资源，EC21等等人气网站，通过每一个网站找到自己产品所属行业，建立自己的商品的商铺，把自己的产品与样品公司的信息一一上传，注意产品的信息尽可能全面详细，这样子发布的信息质量才可能更高，在同类的产品所搜之间才会更靠前，慢慢的通过网站的的相关链接发现其他更多的商务网站，自己注册会员，发布信息，慢慢的注册网站多了，也学会了怎么去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，判断网站的好坏的一个重要标准就看能否得到询盘了，判断网站好坏的标准，理论上说注册网站越多越好，但是有的效果也很不明显，要懂得择优处理网站，需要从浏览量，搜索排名，网站更新速度，服务项目等多个角度分析。有的人说做这个很累，一天要注册几十个网站，发布几千几万个信息，很枯燥，很乏味，天天还要更新每天的信息，的确是很辛苦，看似这工作很简单似的，其实很辛苦，它锻炼的是人的耐力与个人的毅力，每一天更新我们的产品排名就靠前，被人搜到的机会就更大，能接到询盘机会就会更多，注册网站多了，公司的产品名气就上去了，你想你去搜索引擎一搜这个关键词语出来全是本公司的信息，这样子公司的宣传效果就更好，因为我们做的都是免费的，查询买家信息时看不到联系信息，对于普通会员来说可以网上直接询盘的算不错了，可是效果很差，所以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。注册免费的网站，就应该勤快更新，否则很快发布的信息就会被淹没(2)通过搜索引擎找客户，具体的操作方法，产品的关键词语+经销商/买家。产品的名称+产品的价格。产品名称+行业里面著名买家的公司的简称或者全称。寻找行业展览网站。观察搜索引擎右侧的广告。寻找有链接到大客户的网站的网页。(3)论坛法，去有关的商业论坛，那些里面有很多谈论关于有关类似产品的提问，去那里介绍公司，从而推销自己的公司，通过自己的博客，聊天工具去宣传自己的公司。(4)逆向法，我们是做建材市场的，想想用我们这个产品的行业，与他们建立关系，也是迈向市场的一步，像一些保温公司，房地产公司，建筑公司，或者施工的个人，都是我们产品的适用对象，从这里着手，从而有机会寻找我们的经销商，像他们推销应该也是个不错的选择。(5)通过信息平台，有很多工程的网站，我们可以从中获得很多项目的信息，根据提供的信息，我们去核实项目的真实性，让业务员去跟进。(6)建立自己的网站也是个很重要的工作，怎么合理规划自己的网站，怎么去合理布局都是我应该学习的，经过一年的努力，也获得很多的项目信息，做了些工程，像银川，山西妇幼保健院，辽宁厂房等。但是事情总有好有坏，确实这一年的有用的信息还是很多的，不知道怎么回事，后期交给技术或者业务员去跟进的同时，成交的几率是很小的，这样下去提供再好的信息也是问题，怎样突破这个障碍下面再仔细谈论。

四：工作中处理客户的条理性：网上找业务，我自认为我的工作上手还比较快，有条理，我制定了图片说明的报价文档，这样子发给客户的时候比较方便，对于客户，我把联系过的客户集中归纳在EXCEL文档，作为客户管理系统，对产品的分析，不同的报价，客户的类型与需求，客户的来历与电话，项目的情况等做出登记，因为我们是做工程的不同于别的行业，说不定这次打过电话之后很久就不联系了，也说不定突然那一天再联系，这样子也算对客户的尊重，等再打电话的时候自己知道这是哪个客户等，我想对于客户归档是件很重要的事情，就像一些代理商的档案也一样，对于代理商的协议价格等，每个代理商出货的情况，出货的价格，运费，汇款情况都要做好档案登记，做到心中有数。

五：与公司内部人员合作的重要性，怎么样与工厂的员工配合与工地上的施工员配合都是件很重要的事情，从合同-备货单-生产单-出库单-物流-收货人收货，等等这些环节都要注意链接，注意出货的数量，生产出货的型号，按时按质按量把货送到收货人手里，出过多少货，每个项目用过多少货，每种产品用过多少，都应该建立档案归档，做到心中有数。对于山西那个客户就是因为彼此之间的衔接出现了问题，最后弄的大家都挺不愉快，所以过程与流程配合都是需要我们注意的。

六：产品的市场分析：(1)市场需求分析，现在做我们这个行业这个产品的也不是一家两家了，但是对于市场还是没有饱和，从原来的瓷砖到现在的仿砖应该是市场的一个重大转变因为瓷砖劣势的出现，保温的兴起，国家节能的倡导，为我们的产品提供了较好的市场竞争机会，所以市场的力量还是很大的，怎么样去开拓这个市场，我们全体员工不管从自己的自身问题与公司的问题都应该全面着手。(2)竞争对手与价格分析，现在市场上做这个东西一般人们熟知的也就是久诺、SKK、立邦、中德瓦克、华石等等，所以市场的竞争是相当激烈的，可能别人的工艺不如咱们成熟，但是竞争的条件是很多面的，我们有我们的优势，但是我们也有劣势，像我们的价格可能比别人家的高，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，队伍不全，技术人员缺乏，其实技术人员不光要技术上很精通，对待每一个客户怎么走进他们的圈子，怎么去交谈，怎么去建立关系都是我们应该学习的，我想都是我们要考虑的问题。所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

七：202\_年区域工作瞎想以及个人与公司出现的问题：总结一年来的工作，自己的工作中也存在不少的问题，可能时间长了也会出现懒惰的习惯，有的信息没有及时更新，有的项目没有更好的去跟进，对待某些客户态度说话方面也有少些问题，这些都是有待于向其他的业务员或同行学习，11年计划在去年的工作基础上取长补短，重点做好以下几个方面(1)依据区域销售情况与市场的情况，自己将计划主要放在了北方与沿海的沿边城市(2)怎么通过网络找些我们产品相关的项目信息，有质量的信息，怎么去拓展网络，为公司提供更多的质量好的项目信息，这是我的责任(3)积极配合代理商销售，服务好代理商的各项工作，与他们建立良好的合作关系。(4)自己在搞好业务的同时认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。(5)为确保完成公司的任务，自己平时积极搜集信息并及时汇总，争取明年的市场我们能做好。(6)由于同行竞争激烈价格下滑，11年领导应该认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎行情，市场行情的出厂价格。

八：公司的问题，(1)公司从一开始管理上就存在很多的问题，但是经过这一年的大家共同努力很多问题都得到很好的解决，就像我们是施工与销售并重的企业，对于施工怎么管理，光卖材料怎么管理，都应该做出相应的规定，款怎么回，工地开工做出预决算，材料应该要多少，各项费用，应该先做出汇报，施工管理人员定期对于工程的情况应该随时向公司说明，用了多少料，出了多少平方要做到心中有数，怎么与工地上的与我们相关的人建立关系等都是需要学习以及改进的，不要到了最后都来问我用了多少料，项目经理在管工程，每次料出货签收自己都要做出登记，这样不用问大概用了多少自己也能稍微明白，也不会到了最后乱七八糟的，这也是项目经理应该做到的(2)项目信息，这是令人头疼的一个事情，每次项目信息需要技术或者业务员去跟进的时候，我的工作对于这个项目我已经交出去了，对于后期的跟进我可能不会再跟进了，这时候不管技术与业务员从这个项目地回来，应该把你了解的项目情况与当地的情况都给公司做出汇报，让大家想想这个项目的合作的可能性，后期怎么跟进，需要哪些服务，这个项目的关键点在哪里，这个项目的关键人物是谁，他们注重哪方面的信息，这些业务员去的时候应该稍微搞明白，我们公司现在就是这个样子，不管技术与业务员去了之后回来之后没有几个人知道，然后后期也就没有什么动静了，就这样一个项目废掉了，那照这样下去，再好的信息也会死掉，我们后期根本走不进去，或许很多项目我们有可能是做陪客的，是需要关系的，但是不可能每个项目都是内部关系当陪客，10个项目总有1个项目不是陪客，可是我们在后期的工作中我觉得问题很多，不管技术与业务员与我们公司都应该想想这后期怎么样才能进的去，怎么去打通这层关系，怎么把握好项目信息，我们总是对于每个项目持消极的态度，总说这个项目是做陪客，如果这样子，去或者不去又有什么区别呢，所以项目拿到手我们人员应该好好分析这个项目的质量，还有项目的及时性，很多时候汇报一个项目，没人管也没人告诉怎么处理，等突然有一天公司问这个项目的情况，时间拖得这么长，说不定人家早就定了，这样子再去找机会我们就显得更加被动，所以我们的态度应该改变一些。

瞬息间，对于我来说不平凡的202\_即将过去，加入济南凯诺新型建材有限公司，对于我来说是一种成长与进步的的历程，从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、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，第一次给客户讲解这个产品的运用，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11年的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司，也祝济南凯诺新型建材有限公司的明天会更好!

2电商平台运营工作总结

光阴似箭，转眼间，实习生活了。在实习过程中，我始终保持了积极、主动、严谨的工作态度，遵守公司规章制度，虚心学习，也有幸得到部门领导的教诲与指导以及同事的帮助，采用了看、问、学等方式，初步了解了网站运营中的具体知识，拓展了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

实习是我们每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

一、实习工作概括

去年1月份我与北京华联广州分公司签订实习协议后，来到北京华联广州分公司实习。担任公司基于对传统超市行业与新型互联网企业特性的深入了解与北京华联广州分公司合作建立并运营具有综合型的中国超市网站的运营专员。从2xx年1月17日到2xx年5月31日，为期5个月。在这次实习中，我充分利用了在校所学知识和北京华联广州分公司平台技术。在网站运营经理的指导下独立负责公司网站的内容建设、页面完善、内容优化、关键词筛选、搜索引擎优化、各种网站推广方法的实施、网站广告友情链接的互换、网站流量监控分析、网站会员包装及后期日常更新维护等有关网站运营的工作。在这段时间内，网站的流量稳定，运营正常。我们的工作时间是从上午9点到下午6点，中午有一个半小时的午餐时间。

二、实习工作内容

1.负责网站的内容建设、设计、优化、推广、追踪等运营和维护工作;

2.负责网站内容的采集、撰写、编辑、扩充、发布等日常维护工作;

3.负责网站搜索引擎优化工作的制定及执行，实现网站在百度等各大搜索引擎上的良好排名;

4.依照网站运行流程和规范，确保网站良好运行，对网站频道内容的日常检查、更新、信息的收集、整合与编辑;

三、实习工作总

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。

以下我将我的实习工作分为内容建设、页面完善、搜索引擎优化、日常更新和网站推广五个方面进行总。

1、内容建设

网站内容建设不仅是一次灵感创造的行为，更是一种理性思维的程序。每个行业有自己特定的产品/服务，网站的内容理应围绕行业的核心业务设置。根据本公司的自身特点和相关的行业特点和用户的实际需求，在中搜平台上和网站运营经理的指导下，首先对中国超市网站中所有内容进行外链转内链，然后根据网站的不足之处进行内容填充，在网站页面添加产品展示、产品分类、图文信息等。最后对网站现有内容进行优化使内容实质中能够反映出相关知识，让用户从中能学到什么、体会到什么。

2、页面完善

网站内容完善就是给网站随时添加相关信息，只有不断的完善门户提供的服务，用户的需求才能不断的被满足。根据网站运营流程主要做的就是参考行业成熟网站进行网站的页眉页脚设置及底部导航的制作、网站其它页面的完善、网站构的布局与调整、网站的视觉形象设计、添加交互性和广告位等操作来引导用户访问和提高用户体验度，使达到让客户快速找到所需要的信息或让新来网站的用户能够马上找到所需要的。

3、搜索引擎优化

搜索引擎优化(即seo)是一项非常重要的基础性网站推广工作可以提高搜索引擎对网页的收录及一系列关键词的排名，从而提升网站访问量。在seo方面我主要做的是关键词的选取确定网站核心关键词与布局，首先根据关键词筛选工具、用户习惯及对旅游客运相关行业的了解在网站运营经理的指导下进行中国旅游客运网站关键词和长尾关键词的筛选，然后按照搜索引擎优化规则对网站首页、栏目页等进行筛选的关键词和长尾关键词布局。

4、日常更新

一个网站，只有不断更新才会有生命力，人们上网无非是要获取所需。只有不断地提供人们所需要的内容，网站才能有吸引力。还有一个就是经常进行网站内容更新，能够讨好蜘蛛进行页面内容的爬行，从而抓取页面进行收录。这样能够充实网站的内容，对于浏览者来说也增加了可读性。因此，日常更新也是我每天最重要的工作。因为网站运营有人力方面的限制，所以网站内容以转载别的网站内容为主。网站每日更新的位置包括主页中的头条，行业的资讯，时事新闻。由于独立负责网站，我实际上承担的是频道主编的职责，因此我既要保证频道内容的专业性，又要兼顾频道的流量。不过要吸引更多的人来网站，单单从别人网站转载内容是远远不够的，必须要写出一些原创的东西才能吸引别人眼球。去了解更多的行业网站相关新闻，经常去看同行业的相关网站，吸收别人好的东西，巧妙地用到自己的网站上来。只有坚持去写原创，才能超越同行业网站，关键字排名才会有所提高。

在实习期间，所有都是围绕网站推广进行操作的。推广的目的就是让更多的人知道你的网站，来提升品牌知名度、增加网站流量跟用户、提升转化，增加销售。在网站推广方面网站运营经理常说“没有最好的只有最合适的推广”。因此，在实习过程中是对各种免费网站推广方法的实施。主要推广方法：百度辅助产品推广(贴吧、博客、知道、百度)、对搜索引擎进行优化、搜索引擎的登录、撰写软文、即时聊天工具推广、论坛发帖、撰写博客、邮件推广、登陆导航类网站、与其它网站建立友情链接、广告互换、加入网络广告联盟、制造网上新事件。

320XX年电子商务工作总结及20XX年工作思路

20XX年，按照市委、市政府《关于加快电子商务创新发展的若干意见》和电子商务大会有关决策部署，紧紧围绕局党组提出的中心任务，在局领导和兄弟处室的关心和支持下，结合我市电子商务发展实际，全面实施电商拓市场、电商促消费、电商扩投资、电商创优势等各项工作，取得了较大成效。20XX年，全市新增实体企业开展电子商务达1000多家，各类网店5万多个；实现网络零售预计达380亿元，同比增长约82%，约占全省6.8%；市内居民实现网上消费预计达250亿元，同比增长约42%，实现网络零售顺差预计达130亿元，实现电子商务交易总额达1500亿元。

一、20XX年主要工作

（一）系统部署，有序推进全市电商工作开展。市委市政府领导高度重视电子商务产业发展，张宾市长、赵跃进副市长等市领导多次就电商工作作出重要批示。根据市委市政府领导指示精神，我们不断加强全市电子商务工作部署，进一步建立健全工作机制和产业政策体系，逐步夯实电子商务工作基础。

1、全面理顺我市电商工作机制。一是切实承担好市电商工作领导小组工作，积极发挥领导小组职能。根据实际工作需要，专门召开领导小组工作会议，对市电子商务工作领导职能作进一步明确，明确了各成员单位职责分工、年度重点工作和目标任务，并印发了《台州市电子商务重点工作任务分工方案》。二是进一步理顺全市电子商务工作机制。推动各县（市、区）成立电商工作领导小组，设立业务处室，全面理顺各县（市、区）电子商务管理工作机制。目前全市10个县（市、区）设立了机构，负责电子商务工作，其中椒江、天台县设立了电子商务科；大多数市、县出台了产业政策，椒江、临海、天台、三门已发文落实财政资金分别为1000万元、1000万元、350万元和300万元，路桥、温岭、仙居、玉环落实财政资金分别为1000万、1000万、900万元（约）和1200万元（约），已经县（市、区）长办公会议通过。

2、多次召开全市性电商工作会议。为抓好全市电子商务工作的部署和落实，提请市政府并以市政府名义先后组织召开了全市电子商务大会、市电子商务工作领导小组工作会议等，研究部

全市电子商务发展重点和政策措施，着力推进我市电子商务各项重点工作。

3、进一步完善我市电商产业政策体系。在认真执行市委、市政府已实施政策文件的基础上，按照省政府提出的“电商换市”实施意见、关于实施支持跨境电子商务零售出口有关政策意见、电子商务拓市场方案、农村电子商务工作实施方案等，广泛开展调查研究，进行任务分解，制定具体实施方案，进一步明确我市电子商务工作发展目标和具体任务，同时会同市级相关部门广泛开展产业园区、人才培训、服务体系、示范创建等工作，督促、指导各地研究制定符合当地情况的政策，逐步完善全市电商产业政策体系。

此外，认真做好人大建议和政协提案的答复工作。先后办理涉及电子商务提案12个，其中主办8个，会办4个，包括一个由张宾市长亲自领办和市人大的重点提案。

（二）突出重点，抓好“电商换市”重点工作。按照“拓市场、兴农村、惠民生、促生产”的要求，认真做好“电商换市”各项重点工作。

1、深入推进电子商务拓市场工程。按照《关于明确全省20XX年度地方特色馆和区域产业带建设计划有关工作的通知》精神，进一步明确全市淘宝“特色馆”和阿里“产业带”建设计划、要求和促进机制；启动淘宝“台州馆”建设，探索“特色馆”创新运营模式。目前，台州淘宝“特色馆”正在积极组建，黄岩模塑、温岭鞋帽、天台汽车用品阿里“产业带”和天台汽车用品慧聪产业带都已签约，“一号店特色中国仙居馆”、“一号店特色中国三门馆”已运行，并成功举办了“淘宝三门青蟹节”和“淘宝三门冲锋衣生产基地联合推广”活动。

2、继续实施“电子商务进万村”工程。做好首批“电子商务进万村”工程验收工作，并根据各地实际需要，进一步调整明确了20XX年度和20XX年度“电子商务进万村”工作计划。截止目前，已建成2个区域电子商务服务配送中心和1200多个村级电子商务服务店，为农村居民提供网上代购、代销等服务。重点依托当地产业优势、产品优势，发展集群网店；据初步统计，台州10多个淘宝村网络销售已达50多亿元，在发展村级网店的同时，通过广泛培训，着力提高村级网店运作质量，进一步加强厂店合作、厂商合作，推进网店实行企业化、标准化、规范化管理。

3、开展电子商务应用普及工程。认真落实省级有关部门联合下发电子商务进企业、进市场文件精神，以专业市场和生产企业电商应用普及工程为重点，积极探索专业市场和生产企业发展电子商务的途径，开展专业市场和生产企业电子商务应用普及调研，已着手启动上报工作计划，组织实施。根据〈浙江省人民政府办公厅关于印发浙江省农村电子商务工作实施方案的通知〉、《台州市人民政府关于加快电子商务创新发展的若干意见》和张宾市长重要批示，结合我市电子商务和农村经济社会发展实际制定20XX年——20XX年台州市农村电子商务工作实施方案。

（三）夯实基础，认真做好电商行业管理基础工作。

根据电商产业发展和业务工作需要，做好电商统计、服务体系、示范创建、培训和电商园区等服务工作。

1、加快构建全市电子商务行业统计体系。根据《浙江省电《关于进一步加强全省电子商务统计工作的通知》精神，对全市统计对象等进行结构优化调整，从原来上报企业32家，增加到80家，更加全面地了解到电子商务行业发展情况。

2、启动电子商务综合服务体系建设。根据浙江省电子商务服务体系建设实施意见，整合全市各类电商服务资源，为当地企业开展电子商务提供一站式服务，第一批确定了市本级、3个县建设电子商务公共服务中心，近50家各类电子商务服务主体已入驻平台，县以下电子商务公共服务点建设也已启动，争取在明年一季度前全面完成第一批试点工作，明年实现全覆盖。

3、开展电子商务示范创建工作。组织开展了第二批省级电子商务示范县（市、区）创建，天台县为第二批省级电子商务示范县（市、区）创建单位；组织申报前后科技、爱仕达为省级电子商务示范企业，并与市发改委合作，认真做好国家电子商务示范城市创建工作的指导、服务与总结。

4、开展电子商务人才培训工作。人才是行业发展的关键，我市制定了《台州市电子商务培训实施方案》，建立了高等院校、电商企业、行业协会共同参与的电商人才培训模式，20XX年至20XX年内将完成覆盖党政机关、企业、电商专项人才、高校学生和社会大众等各个层次共10万人次的培训，今年已经培训176期13079人次。积极组织参加省里举办的各类电子商务培训，全市已输送了15名企业人员参加全省电商职业经理人培训。

5、指导电子商务产业园区建设工作。不断深入实际，多次听取园区建设经验介绍，提出建设性意见。我市目前在建、拟建电子商务产业园区（楼宇）16个，建筑面积达60多万平方米，已经入驻企业达600多家，为应用企业和个体网商提供畅通、便捷电商服务信息渠道与服务项目，同时也进一步发挥龙头电商企业服务功能性作用。

（四）营造氛围，打造适合电商发展的优良环境。从业务指导、行业组织、举办展会等入手，着力营造适合电子商务发展的良好氛围，带动全市各地电商工作的开展。

1、加强全市电子商务工作业务指导。加强与各县（市、区）工作联系与业务指导，召开了全市商务系统电子商务业务工作会议，举办了一期全市行政系统参加的电子商务培训，参加人员近100人。积极参与市人大电子商务工作调研，加强与电子商务各成员单位和当地学校之间横向联系与交流，互通信息，共享资源，达到了进一步深化认识、交流思想、资源对接、提高水平的目的，较好地指导了各县（市、区）电子商务工作的开展。

2、参与组织举办重大展会。指导参与举办了第二期台州网商节、二期汽车用品展会和缝纫机展会等，通过展会促成网销提高30%以上；举办了5场电商专业论坛，参加人数上千人，营造了良好的电商发展氛围，取得了较好企业效益和社会效益。

3、加强行业组织建设。成立了台州市云商协会、台州市移动电子商务协会和仙居县电子商务促进会，加强与当地大专院校合作，着手谋划组建台州市电子研究会或促进会，进一步健全了电商行业组织结构和体系。

4、加强舆论宣传工作。与各种媒体合作，利用对方丰富的舆论媒体资源，打造“电商换市”宣传阵地，更好地促进电子商务发展。通过台州电视台、台州日报、台州商报等媒体大力宣传电子商务活动，今年以来，从市商务局直接报送或采访电子商务宣传次数就达30多次。

尽管我市电子商务产业发展及相关工作均取得一定成效，但由于电子商务发展还处于起步阶段，相关工作也正在探索中，还有很多需要改进和提高的地方，如电子商务各业态发展不均衡，模式创新发展还需要加强引导监管，产业支撑体系建设、政策支持力度、产业监管机制、人才培养工作还跟不上产业发展步伐，需要在下一步予以逐步解决。

二、20XX年工作思路

经过20XX年的努力，全市电商工作已逐渐形成较为完整的体系。20XX年，是我市“十二五”规划的收官之年，也是“十三五”规划的起始之年。我们将紧紧围绕十八届三中全会精神和市委、市政府重大战略决策步聚，以建立完善产业发展、应用推广、服务支撑、行业管理等四大体系为总体目标，继续推进电商工作的开展。争取20XX年完成网络零售额500亿元、居民网络消费350亿元以上，全市企业电商应用普及率达到70%。重点做好以下十三个方面的工作：

（一）进一步完善电商政策体系

一是完善工作机构。调整电子商务工作领导小组，增设市跨境电子商务工作领导小组。建立部门联席会议制度及市、县（市区）联动协调机制，统筹解决电子商务发展重大问题。进一步加强电子商务工作力量，督促各县（市、区）尽快设立电子商务专门科室，落实编制、职能和人员。二是建立考核制度。将电子商务发展指标列入市对县（市、区）责任制考核内容。三是配套落实相关政策。细化《关于促进电子商务发展的若干扶持政策》，进一步研究落实人才引进、电商园区和产业基地建设、企业招商等方面的实施方案和具体政策。积极组织申报省级电子商务示范县（市、区）项目；组织申报省级、国家级电子商务示范服务平台、示范企业，示范园区等建设项目，积极推荐电子商务企业开展等级评定。

（二）进一步深化电子商务进农村试点工程

明年是浙江省实施电子商务进万村试点工程最后一年，我市将继续计划在天台、三门、仙居、黄岩等地新建400个农村电子商务服务网店，争取达到1000个，重点依托当地产业优势，发展集群网店；计划新建3-4个电子商务配送服务中心。在发展村级网店的同时，通过广泛培训，着力提高村级网店运作质量，进一步加强厂店合作、厂商合作，制定落实好《台州市农村电子商务工作实施方案》，推动网店实行企业化、标准化、规范化管理。

（三）开展电子商务进社区试点工程

电子商务进社区试点实施方案已报省商务厅待批，明年，将在全市范围内启动电子商务进社区试点，采取政府指导下企业化运作方式，计划在二年内完成500个社区服务点建设任务，解决电子商务最后500米商品配送问题，便利居民生活。

（四）实施生产企业电子商务普及工程。启动生产企业电子商务三年普及行动计划，全面促进生产企业开展电子商务业务，争取三年内实现100%的规上企业开展电子商务。

（五）启动专业市场电商化促进工作。包括推动市场商户上网、电商园区改造、建设专业性第三方平台以及和阿里巴巴合作建设专业市场产业带等内容，推动专业市场转型升级。

（六）电子商务产业园区建设要有新突破

努力完成16个以上电子商务产业园区、60多万平方米招商引资任务，入驻率争取达到95%以上；确保每一个县（市、区）都有一个电子商务产业园区，重点建立以产业为导向的电子商务产业园区，促进传统产业与电子商务产业互动发展。建立与健全园区管理制度，开展规范化运作、高标准服务，加强产业之间的联系和密切协作，进一步落实好基地（园区）统计工作，落实好相关扶持政策，广泛开展标准化园区建设活动。

（七）加快推进电子商务公共服务体系建设

明年也是浙江省实施电子商务公共服务体系建设最后一年，我市将继续在临海市、温岭市、玉环县建设电子商务公共服务中心，全市在乡镇、街道、市场、园区等设立电子商务公共服务点100多个，逐渐形成全方位电子商务公共服务网络，着力推动电子商务应用，进一步提高电子商务服务水平。

（八）努力搭建电子商务宣传推广服务平台

我市计划成立台州市电子商务宣传推广活动小组，由台州商报与台州市商务局电子商务处负责牵头，各县（市、区）商务局电子商务工作机构指定一人协助分管。下面分设电子商务宣传专业组。积极鼓励、吸收更多的企业与个人参与电子商务宣传普及推广活动。

（九）着力打造网上商城——特色馆、产业带。

我市计划在阿里巴巴、淘宝、慧聪、一号店等国内电子商务服务平台上设立农产品特色馆、产业带。推动台州农产品淘宝特色馆上线运作，依托台州产业优势，每年建成产业带1个以上，确保网上商城运作标准化、规范化和常态化管理，努力实现平台商、应用商双赢目标，提升电子商务应用水平。

（十）继续开展电子商务人才培训和普及教育。

完成覆盖党政机关、企业群体、电商专项人才、高校学生、社会大众等各个层次每年3万人次以上培训，落实好全省电子商务职业经理人定向培训，落实好电子商务企业人才需求定向培训，建立企、校联合互动机制，在台州高等院校开设电子商务专业课程等。

（十一）加快电子商务示范性项目建设。

严格按照部、省示范性项目建设标准，努力打造一批电子商务示范性项目，争取列入省级电子商务示范县（市、区）1名，列入部、省级电子商务示范平台、示范服务、应用企业、示范基地（园区）各若干名，认真落实好电子商务示范性项目建设，开展示范性网店评选活动与示范性项目创建工作。

（十二）积极打造电子商务服务（应用）商龙头企业。

一是培育和引进重点电商企业。重点扶持“前后科技”、“聚宝盆”、“台州商城网”、“美莱美”等代表性企业发挥其龙头带动作用。推动规上制造业企业，特别是上市公司加快电子商务的应用，在各大电商平台开展业务，力求引进国内外电商名企，孵化成长性较好的初创企业。从而加快形成以龙头骨干企业为核心，大中小企业紧密协作的产业组织体系。支持方林二手车市场等重点市场兴办网上市场，引导广大中小企业、个体工商户应用行业电商平台，努力打造全国知名的专业电商平台。二是打造电商经济产业带。借鉴天台汽车用品产业壮大的经验，扎根块状经济带，依托阿里巴巴等大型电子商务服务平台，推动服装、鞋帽、家电、眼镜、塑料制品、家居等商品进行网上销售，大力培育集群产业、集群产品和集群网商。

（十三）推动跨境电子商务试点。

一是积极争取跨境电子商务的相关政策。努力成为下一批国家跨境电商试点城市。二是创建跨境电商园区。支持中非经贸港、星星电子商务产业园区成为省商务厅、财政厅重点支持的跨境电商园区，争取在明年年初投入运行。三是积极完善相关基础设施。推进“电子口岸”建设，实现外贸单证的标准化和数据化，积极争取省邮政管理局支持，设立国际邮件互换局分支机构。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！