# 电商个人年终总结

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-05-29

*电商个人年终总结（精选4篇）电商个人年终总结 篇1 在学校开始，我们的学校就和企业合作，开办跨境电商课程，我经过自己的努力加入到了其中学习，毕业后进入到了公司工作，虽然我才毕业，但是却对自己的工作有了充分的了解。这让我进入公司后少了磨合的时...*

电商个人年终总结（精选4篇）

电商个人年终总结 篇1

在学校开始，我们的学校就和企业合作，开办跨境电商课程，我经过自己的努力加入到了其中学习，毕业后进入到了公司工作，虽然我才毕业，但是却对自己的工作有了充分的了解。这让我进入公司后少了磨合的时间，可以直接开始。

就这样一年的时间如雪花班融化，已经来到公司有一年时间了，在很多人来说跨境电商很神秘，其实只要英语好，努力就能够做好工作，就可以实现工作。因为我们跨境电商主要服务对象就是海外客户，英语是最基础的语言，也是我们工作必须掌握的语言，以往我的英语只能算作平平，没有多少出奇之处，但是经过了工作的洗礼反而英语有了极大的进步，学习到了更多的知识。

因为工作中有时候会经过电话沟通在工作中练习了口语，同时有时候又会与客户邮件沟通，当然邮件是国外主要的沟通方式，他们更喜欢这样的沟通，对于工作中遇到的一些单词问题，我们可以很好的掌握好工作的节奏，利用翻译软件就可以了，了解意思同时还要回复，这时候考虑的就不是按照我们自己的习俗来回复，而是要我们按照消费者的习俗来回复，因为中外文化的诧异不能轻易的按照我们的 习惯去做，而要按照客户的方式去回复，才能够得到客户的好感，在现在，竞争的就是客户的数量和质量，所以必须要考虑这些问题，不能轻易的把自己的情感强加个客户。

由于能力突出，我每个月都能够卖出数千件产品，同时也收获了大量客户的信任，让我有了基础，在之后的工作中与客户交流是我总结工作经验，同时为了避免出现大问题，我只负责一个国家或者是一个地区的商品销售，在工作前我会充分调查哦清楚这个国家和地区的消费习惯和消费手段，把住脉，才能够让客户购买我们的产品，毕竟不是客户求我们，所以必须要尊重客户。

同时为了更好的工作，我还在工作岗位上学习英语，已经过了英语六级，正在为英语八级准备，同时也在学习其他语言，刺进我们跨境电商首要掌握的技能就是交流如果连最基本的交流都做不到又如何能够让更多的客户信赖，让更多的客户与我们合作呢?并且我们公司也为我们学习提供了环境，这更有利于我们的工作。

在以后的工作中我会继续努力，只要做的好，够努力在未来我相信还能够闯下一篇天地，刺进有很多客户还是非常欢迎我的，因为毕竟我有了客户基础，在工作中也有更好的开始，明年我还会努力虽然我们跨境电商只是起步，但是我要做她的基石，促进我们公司发展推动我们跨境电商行业的进步。

电商个人年终总结 篇2

回睨过去的一年，内心不禁升起感慨万千 时间如梭，又将跨过一个年度之坎。

作为医疗行业，销售额是公司的关键之一，医疗的网络营销在这几年处于火热状态，加上很多网民是通过网络来了解疾病知识，想要占领医疗市场份额，在于良好的营销模式。回顾即将过去的这一年，在公司领导全力协助下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出各个目标展开工作，紧跟项目组各项工作部署。在网络推广方面做了应尽的责任。

收藏昨天，把握今日，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我们却必须面对现实，不仅仅要能做的到工作及时做好，要落实到位，还要能在回过头的时候，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，从怎样引入有效流量，如何提高转化率，尽量使整个项目组的各个工作程序化、规范化、系统化、条理化、!从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，只有不断地对自己进行反思，这样的开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己更好的前行。

回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将xx年的工作做如下简要回顾和总结：

1、我们正生活在电子商务经济时代。电子商务在新世纪里为我们提供良好的服务，如今已渗透到生活中的各个细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为服务顾客为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个服务细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意!我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和项目组各成员保持良好的沟通。

2、能严格执行公司网络部门制度。今年的电子商务的比较火热的时代，各个行业想在电商市场大捞一把，作为医疗行业的电商人员，网络推广作为企业网站宣传的先锋，不断地关注搜索引擎的变化，不断地调整策略，以适应搜索引擎市场的变化，与同部门其他人员同舟共济，为整个项目组的月目标不断努力。

不足之处：对于网站的品牌宣传不是很到位，有一定的滞后性，很好的理念没有及时落实到实践中，争取xx年改进这一现状。

3、站内优化。自从搜索引擎变化之后，项目组几个站被降权之后，开始着手开始做新站，新站在上线之前，进行关键词的选择和网站框架的选择，在这种过程，网站的排名不断地的波动，所以不断地加强站内优化小细节的维护。

不足之处：网站首页经常变动，站内内容质量不高。

4、站外推广。站外推广是作为网站与外界进行交流的窗口之一，去年的下半年，整个外推市场就开始紧缩，此时就开始找平台，比如最近的新闻源、全球网等平台，作为宣传的手段。

不足之处：很多外推的文章没办法得到良好的质量控制，就不知道发外链能不能产生转化率，寻找高质量的平台还是很重要。

5、推广策略：

(1)分散流量是网站推广的重要事情之一

seo是网络营销方式之一，只有与sem、edm、事件营销等相结合，项目组主要靠360、百度、搜狗等搜索引擎，至于其他搜索引擎引流不是很多，根据去年的一年的时间的关注，目前爱民网站日pv：1000-之间，ip：700-1000，这样的流量属于偏少阶段，同期相比下降很多，这说明我们现在推广宣传力度还不够，进而影响产生咨询量。

(2)注重用户体会

在上年里，搜索引擎不断地变化，对于网站运营，我们有时候要从用户者角度来考虑事情，只有用户体验做好，把用户当做顾客，始终坚持“顾客是上帝”，做好服务，这样对于网站才具有生命活力，才能获得源源不断的流量。

(3)推广方式

在做外推的时候，要坚持以多样性为主，这样才能获得更多的流量，比如：多样性你的锚点文字链接、多样性的页面连结、多样性你的流量来源、多样性你的网络营销方式等，不断地引进新的营销方式，最终应用营销整合，才能使网站处于搜索引擎界不败之地。

(4)seo优化

如今seo优化不在是靠技术可以打天下，seo优化的网站运营的核心，也是网站运营长久的灵魂，seo优化与网站策划是相同的，只不过优化是一个长久马拉松赛，要根据不同阶段来进行调整，现在考虑的事是使用者到底在想什么?使用者到底需要什么?不再是指针对搜索引擎的算法的分析，而是去分析用户者的需求，这好比是计划经济和市场经济的转变。只有找到精准的关键词，这样你才能获得的流量，最终产生咨询。

(5)网络推广新群体

随着电子商务的高速发展，移动客户端用户将是未来的新生力量，如何做好的这个领域，有待于我们的考验，如今是移动seo将是网站很重要的议题，面对现在的市场，只有善于去挖掘，这能获得源源不断的财富，移动seo将会在新的一年里刮起一个新的潮流。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20\_\_年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶。

网络推广能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合，在告别昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，我将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!20\_\_年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

电商个人年终总结 篇3

一、教学管理工作有新气象

1、技能大赛找准了突破点。选拔出优秀选手和优秀教师组建各个项目集训队，加压驱动，加班加点，反复练习，把技能大赛工作作为一项工作任务持续化常态化来抓，抓出了成效，取得了新成绩。一是获得了第45届世界技能大赛河南省选拔赛平面设计项目前三名、网站设计与开发项目前两名。目前正全力备赛国家选拔赛。二是在漯河市全员化会计手工帐大赛中，我院有一名选手获一等奖，有四名选手获二等奖，6名选手有5名进入全市前15名。

2、校企合作脚踏实地。本着双赢的原则，把合作重点放在提升专业建设和教学质量上，目前已和百世汇通签订了协议，并建立起了物流订单班。目前，与京东的合作正在洽谈和稳步推进中。

3、一体化课改扎扎实实。年初，多次召开一体化专题教研活活动，对各学科特点进行了反复讨论，决定分层次推进工学一体化课改，在学科上，把有部颁标准的计算机学科作为重点进行推进，把没有部颁标准的电商和会计专业学科作为尝试内容进行推进;在人员上，把有一体化工作经验的老师作为一体化带头人进行培养，把年轻老师作为一体化课改的后续力量提前培养，使我院的一体化课改工作做到了有的放失，梯队发展。

4、师资培训走出新路。年初，根据电商学院教师偏年轻化的特点，我们举行了全员化教师公开课，要求每个教师都要讲公开课，使老师在听课中吸取经验，汲取教训，年轻老师教学水平提升很快。此外，有针对性派出老师进行专业培训，拓宽视野，提升素质。在刚刚举行的漯河市信息化说课大赛中，我院的苏杭和赵建伟顺利进入了省赛。

5、教学制度日臻完善。制定了教研室及教研室主任管理办法和考核细则，制定教师课堂行为规范，根据漯河技师学院考勤办法制定了我院教师考勤制度等，使电商学院教师管理制度日臻完善，把制度管人作为常态化严格抓，目前，电商学院教师管理规范有效。

6、其他工作稳步推进。课题、论文、教研活动、听课、查课等工作，都能按照学院下发的目标任务稳步推进，并力争超额完成工作任务。

二、学生管理工作

1、管理措施

一是以思想教育为切入点，提高年轻教师对班主任工作的信心。电商学院现有班主任41名，其中最近两年新进老师37名，占92.7%，无一师范类院校毕业。针对这一现状，电商学院领导班子积极采取应对办法，先后组织年轻教师座谈会6次，面对面交流，现场解惑释疑，并进行了《一个班主任老师的成长之路》的专题讲座，通过一系列的措施，消除了年轻教师的疑虑和担心，增强了对班主任工作的信心，工作积极性得到了提高，责任意识明显加强。

二是以培训和名师带徒为抓手，切实提高班主任班级管理水平。学生管理水平的提升关键在班主任，一年来，我院采取切实措施，努力提升班主任管理能力建设。首先在年初制定出班主专业化培训计划，组织有丰富管理经验的老师组成培训团队，根据我院年轻教师多的实际情况，从基础做起。其次，实行“名师带徒”帮学形式，签订帮带协议，制定考核办法，纳入班主任的考核业绩，形成了共同学习，共同进步的良好氛围，达到优者提升，新者进步的效果。通过以上两个“抓手”关键性工作的扎实推进，班主任的管理水平得到整体提高，在技师学院举行的首届班主任基本功大赛中，取得了第一和第四名的好成绩。

三是抓调研，促进学生管理工作民主化。学生管理工作是一个有学校、老师、学生三个层面共同参与，共同协作的工作，决策者既不能不调查拍脑袋定调子，又不能光听汇报定路子，必须要调查研究和科学决策相结合。电商学院根据自身情况，通过调查研究，制定了《电商学院学生文明公约》、《学生自治条例》等。

四是狠抓出勤率和稳定率，形成学生良好的学习氛围。班级出勤率和稳定率是学生形成良好学习氛围的基本保障，如何来保障两率的提高和稳定呢?一是电商学院班子多次开会研讨，并多方征求意见，最终形成了新的《班主任考核办法》和《任课老师考核办法》，把出勤率和稳定率与班主任和任课老师的业绩考核挂钩，形成了人人有责任，人人参与管理，管理无漏洞的良好局面。二是采取预防机制，制定《电商学院出勤和流失情况分析记录表》，对有问题的学生实时跟踪，班主任利用谈心和家访的形式，提前对这部分学生进行心理疏导工作，稳定学生情绪，让他们安心学习。五是落实学生干部的培训工作，提高干部工作水平。学生干部的工作是学校管理工作的一个重要组成部分，起到连接师生的桥梁作用。为了提升学生干部的工作水平，学院制定了《学生干部培训计划》，有专人定期对干部进行培训，先后进行讲座20余次，干部的个人能力和管理方法得到提升，彻底扭转了以前不会干，不愿干，干工作无重点的混乱局面，一支能管理，会办事，有朝气的干部队伍正在逐渐形成。

六是开展丰富多彩的校园活动，校园文化精彩纷呈。为了丰富学生的校园文化生活，学院首先进行了科学规划，针对不同时期，不同学生群体，制定了一年的活动计划，体现出分时间，分层次，分地点的鲜明特色。先后进行了开学典礼、教室和寝室文化评比、篮球赛、法制主题班会比赛、消防演练。其次，学院根据学生的兴趣爱好，成立了舞蹈社、吉他社等12个学生社团组织，让学生的发展空间得到扩展，学生对学院的归属感和认同感有了明显提升，“我以学校为荣，我为学校添彩”的意识深入人心。

电商个人年终总结 篇4

时间飞逝，转眼间。\_\_\_\_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，怎么去优化关链字，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.为什么我们的鞋子没有形成销售：

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，(还是流程问题)。

再一个就是开淘宝店什么迷惑都有，一人客户不满意，给个差评，整个店都跨下了，一个地方出错了，就扣分，比起商城没有什么优势，最郁闷的事——写了好几篇稿都给删了，我又没有打广告，接链接。。。。。

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(诚信服务，专场报名，跟帖，活动报名，优质产品，回帖，发帖等等)，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，勤勤垦垦，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

\_\_\_\_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1\_\_\_\_\_\_\_\_件货，人件利润\_\_\_\_元，年收入\_\_\_\_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。

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！