# 电商美工改进模板范文(共8篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-03-28

*电商美工改进模板范文 第一篇工作态度体验——丽佳娜旗舰店团队，给我一种满足感。店长与队友们的团结友爱，已经由最初陌生的同事关系转化为亲密的朋友关系了，感觉这个团队非常团结，给了我工作的xxx与动力，给了我工作的满足感。尽管我在工作中也会产生...*

**电商美工改进模板范文 第一篇**

工作态度体验——丽佳娜旗舰店团队，给我一种满足感。店长与队友们的团结友爱，已经由最初陌生的同事关系转化为亲密的朋友关系了，感觉这个团队非常团结，给了我工作的xxx与动力，给了我工作的满足感。尽管我在工作中也会产生情绪，但是心中觉得呆在岗位上总能学到东西，需要以一种踏实的态度来对待。

收获体验颇多的还有对于商城广告的投放、活动的参与等，通过参与活动，打造爆款，引进流量，提升店铺的总销量。我们通过参与淘宝硬广活动以及淘金币、直通车活动等，这些广告的投放与活动的参与，不仅给我们带来流量，而且大x大的增加了销量。活动之前我作为美工设计的就必须有质量有效率地完成广告图的制作，宝贝页面的优化以及关联营销等等。活动期间，白班和晚上值班客服都忙不停，一天下来销量就过百，可见参加活动的效应。不过商城各类活动也有其弊端，靠活动过日子的商城，总不比那些有自己特色的商城，经营的踏实。大多的淘宝商城是靠砸广告投活动撑起的，活动就是为了销库存，如一场聚划算几小时上千上万件的销量。但是，参与一次活动，并不代表商家就一定有收益，亏本的例子随处可见。因此，店铺前期的工作很重要，包括设置那款促销产品，促销价格，促销图设计，活动图设计，如何关联销售等等，可能一招不甚，满盘皆输。

进入泰玛是偶然的，进入丽佳娜团队是幸运的，非常感谢公司给我这样的机会，进入一个新的团队，重新注入团队能量，开拓新的发展空间。一直相信这句话：“心有多大，舞台就有多大”，期望在未来，我的心大如世界，我的舞台便是世界！其实，我不惧怕努力，但是我惧怕缺失xxx，因为这便缺失了动力，同时也缺失了思维与想法。生存之上，生活之下；看中眼前，更看中未来。

**电商美工改进模板范文 第二篇**

  时光荏苒，岁月如梭，\_\_年已在不经意间悄然逝去。回首\_\_，既有收获的踏实和欢欣，也有因不足带来的遗憾和愧疚。

  \_\_\_年是公司大发展的一年，动态试验机市场良好，开发四部的工作是繁重和艰巨的，我在车工和毛工的指导下，较好的融入了这种紧张和严谨的氛围中，较好地完成了各项任务，自身的业务素质和工作能力有了较大提高，对工作有了更多的自信。

  过去的一年，我参与了较多的产品设计，从中受益匪浅，不仅学到了很多专业知识，对动态产品有了更全面的理解和把握，而且培养了我作为机械工程师所应该具备的基本素质。同时，我坚持自学，学习了当前机械行业新的工具软件和专业书籍，提高了理论水平。具体总结如下：

>  一、\_\_年的工作成绩(以时间为序)

  1、设计、调试出口印度的摩托车试验机

  印度之行是成功的，也是艰难和值得回味的。我们一行三人，在没有翻译的情况下，克服当地天气炎热和饮食不适应的困难，在不到三周的时间内将四台设备调试完毕，拿到了用户的验收纪要，这是值得肯定的。但，我觉得也有一些遗憾的地方。由于是第一次做车辆产品的出口，缺乏经验，我们的包装和防锈做的不够好，设备出现了故障，让印度人对我们的满意度下降。如果我们注意这些细节，用我们的产品打开印度这个工业刚起步的国家的大门，那么，我相信我们会从中受益。

  2、主管设计PWS-J20B1

  此试验机已经交检完毕，各项指标达到了技术协议要求，等用户款到发货。

  3、参与设计PWS-200B

  与毛工一起设计，对液压夹头，气液增压泵等的工作原理有了更深入的理解，从毛工身上学到了很多东西。比如，设计的严谨和严肃性，此产品已发货。

  4、参与设计PWS-250C

  与毛工一起设计，目前已通过用户预验收。

  5、作为技术方面的项目负责人，设计NW-DYB200

  此项目为新产品，完全是全新设计，而且设计时间短，难度大，对我是一个严峻的考验。左工对我要求很严，找MTS等产品的资料让我参考，给了我很大的自主性，经过努力，最终完成了设计任务。目前，此产品机械部分已安装完毕，等待控制器调试。

  6、参与QPNS-200H7、QPSB-200的设计

  这两台产品同样是新产品，而且结构复杂，开始时定我为项目负责人，但设计中我明显感到自身能力的不足，加上项目的关键时期，家中有急事，我休假近三周，耽误了设计时间，左工承担了很多本该我做的工作，我深感遗憾和感谢。这两百多万的产品，对我是很好的磨练，让我认识到了自身的不足，同时要感谢左工教了我很多东西，因为这两个产品，我成熟了很多。

  7、参与了PNW-B5000的设计

  此产品我在车工的指导下参与了设计，目前图纸已设计完毕，等待用户审查图纸后出图。我觉得自己很幸运，和车工、毛工以及贝工都合作设计过产品，他们都是业务素质高、人品好的动态人物，是他们让我在短时间内对动态产品有了较全面的理解。

  8、参与了PNW-6000的设计

  目前正在紧张的图纸设计阶段。

  9、与毛工一起调研了驱动桥方面的试验台

  驱动桥方面的试验台在我公司是空白，我跟着毛工去过北京和济南的重汽进行调研，掌握了大量资料，目前，毛工正跟客户谈技术方面的问题。

  10、为销售部门做技术方案，提供技术支持。

>  二、\_\_年学习成果

  \_\_年，我结合机械行业的发展，公司和我个人的实际情况，重点学习了ANSYS、COSMOS、PRE等软件，买书进一步学习了SOLIDWORKS，掌握了机械设计当前的新工具，开阔了设计思路，提高了设计能力。

  \_\_年的时候，我对有限元分析只停留在初步的理解上。\_\_年，我自学了COSMOS有限元分析软件，经过多次实践，并与专业人士的有限元分析进行了对比，最终掌握了这一有限元分析工具。现在，我对有限元分析充满了信心。

  另外，我实现了有限元分析软件上的跨越。以前也曾想过要学习ANSYS这一更专业、应用更广泛的有限元分析软件，但因为这一软件难度大，一直没有好好学习。毕竟这是硕士、甚至博士的选修课程，后来，邓总要求我学习ANSYS，并给技术人员培训。我以此为动力，经过一个多月的苦练，基本上掌握了ANSYS，现在已能用它进行简单的有限元分析，这是我自身的一个飞跃。

  同时，我还自学了PROE等三维软件。虽然在目前的工作中，SOLIDWORKS已经够用，但PROE毕竟是机械方面比较有的软件，所以进行了学习。

  学习的目的是为了应用，在以后的工作中，我会认真考虑将所

  学习的新技术充分应用，让设计更是一层楼。比如利用三维软件做效果图，做运动模拟，做有限元分析等等。

>  三、\_\_年工作作风方面的改进

  “三年磨一剑，如今把示君”，经过三年多工作的锤炼，我已经完成了从学校到社会的完全转变，已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越得心应手，我开始考虑如何在工作中取得新的成绩，以实现自己的价值。我从来都是积极的，从来都是不甘落后的，我不断告诫自己：一定要做好每一件事情，一定要全力以赴。通过这几年的摸打滚怕，我深刻认识到：细心、严谨是设计人员所应具备的素质，而融会贯通、触类旁通和不断创新是决定设计人员平庸或优秀的关键因素。我要让我的设计思路越来越开阔，我要做到享受设计，我要在机械领域有所作为。

  做事情的全力以赴和严谨、细致的工作态度应该是我\_\_年工作作风方面的收获。

>  四、做得不足的地方

  回首过去的一年，也留下了一些遗憾，需要我引以为戒。比如：缺乏独立承担责任的勇气。遇到问题，喜欢请教别人解决，而不能果断地做出决定。左工生病的时候，整个项目落到了我的肩膀上，刚开始的时候，觉得任务太重，对自己没有信心。后来自己接管过来，解决了一个一个的问题，才发现事情没有自己想象的复杂，我缺乏独立承担责任的勇气。还有，我的语言表达能力有待加强。或许是性格的原因吧，我不喜欢说，只喜欢埋头苦干。现在看来，这样是远远不够的，我需要面对客户，需要与别人沟通。

  \_\_年已匆匆离去，充满希望的新的一年正向我们走来。路正长，求索之路漫漫，公司\_\_年的宏伟目标已摆在我们面前，我将抖擞精神，开拓进取，为公司的发展和个人价值的实现而不懈努力。

**电商美工改进模板范文 第三篇**

有必要对过去一年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在新的一年有所改进。

设计工作是痛苦与快乐的炼狱，每当面临重大的设计任务时充满了压力，开始搜集各种资料(包括文字的、图片的)，接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，经过痛苦煎熬，终于有了满意的创意时倍感轻松。每当经过艰苦的磨砺，自己的劳动成果得到大家的肯定时，便是工作中最大的快乐!充满了快意。

当然，工作中的痛苦与快乐首先要求有坚定的政治信念与立场，遵纪守法，爱岗敬业的强烈责任感和事业心。

因为热爱自己的工作，所以精通本岗位的专业识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。

严格纪律预示着杰出的成绩，遵守公司制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，不骄不躁，积极配合开发。很好的理解自己工作，出色的履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。

下面是我过去一年来工作回顾：

1、xxxx卖场触摸屏设计制作。

5、xxx卖场商户活动页面设计开发。

展望新的工作年度，希望能够再接再砺，同时也需要再加强锻炼自身的设计水平和业务能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上兢兢业业做事，踏踏实实做人，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益。

**电商美工改进模板范文 第四篇**

>一、配色

我觉得，设计师对颜色的运用一般有这么几个阶段：

初级阶段：用自己首映感觉最好的1~2种颜色，不考虑其他因素、他人感觉;

过度阶段：开始感觉一两种颜色单调，尽量多尝试不同色彩，该阶段极容易出现没目的的乱搭现象;

成熟阶段：该阶段了解了大众对色彩的审美，开始理性的用1~2种色系搭配，能体会到同种颜色不同色值的细微差别，大多设计师都在这个阶段;

终极阶段：把一种色彩用至极致，甚至只用黑白灰，完全沉浸某种颜色，甚至有点变态，但其创作效果让处于第三阶段的设计师一看就是大师所为。

其实这也是个不断练习积累的过程，这样色彩的感觉才会提升。

>二、布局

美工设计师除了对色彩要有好的感觉外，对布局也要有很好的把握，组合的好坏直接影响作品的效果。其实做好布局设计也不是很难，无非就以下几步：

布局准备：明确你表达内容的主体部分需要哪些必要的文字和图片。不要考虑太多细节。

**电商美工改进模板范文 第五篇**

我已经加入咱这个大家庭已有3个多月了，初开始的一个月多对于我来说，了解和学习淘宝相关的知识，这几个月我负责了顿尼亚及西然鞋业的店铺装修及优化，对于店铺的装修设计技术也慢慢提高，工作量也逐渐提高了，感觉工作越来越有动力的同时，压力也增加了不少!

自从接触淘宝中宝贝详情制作以来，也许是受之前工作的习惯影响，我一直都是跟着自己的思想走的，每天按韩哥安排的任务，我都会按时的完成，每个任务都是跟着自己的想法和每个类目相同的风格的套用来完成的，本以为这些就是美工的职责。但是自从把店铺分类，一人管理一家店铺后，慢慢了解到图片的作用及图片好坏的意义重大，再加上韩哥对我的不间断的指导，思维稍有些改变，做出的图片不在那么生硬，也许我自己的想法还是不够成熟，不够全面，所以现在还是在不断的模仿中学习，得到灵感，希望以后能够慢慢的脱离模仿，做我们自己的原创设计，以致最终能够自信大胆的喊“我们一直被模仿，但从未被超越”! 这几个月我接触的最多的还是宝贝详情的描述，自我了解的做宝贝详情就是现实中的销售，但是现实中的可以摸到听到看到感受到，线上的只有看图，那怎样才能抓住买者的心呢，那就换位思考，把自己当成顾客，了解顾客需要哪方面的信息，(商品的详细用途和功能、是否适合自己、产品附件清单、宝贝规格型号信息、产品质量认证文件、产品制造商信息、产品特点卖点、产品各角度的清晰图片、使用流程或说明)然后做宝贝详情介绍时就可以有规可循了，(把自己当成非专业人士介绍产品价值点，先让顾客了解产品的优点，抓住买者购买欲，然后产品的展示图，促销信息、产品获得荣誉、老顾客体验、产品实拍图、售后保证、产品品牌介绍、公司形象展示、联系我们等)这几个月的作图经验累积，脱离了之前的简单的图片堆积，总结出相对感性化的排版步骤。但是还有不足之处，技术上的不足，造成有时想要的效果做的不够完美，文案方面的欠缺，还有些客户给的信息及产品图片的拍摄等的不足。

对于海报的制作一直有些害怕，整体版面的排版总是不太协调，海报的制作还是我需要努力的方向，在店铺装修时对于淘宝后台的操作不太清晰，装修起来感觉很混乱，无从下手。 这三个多月学到很多的东西，平时还有大家的帮助，越来越感觉我们这个大家庭很好很温暖，希望明年我们一起创造我们的奇迹。

新的一年开始之际，在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去一年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在新的一年有所改进。

**电商美工改进模板范文 第六篇**

>  一、产品推广

  通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

  一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

  通过完成上述工作，使我认识到一个优秀销售部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

  总之在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

**电商美工改进模板范文 第七篇**

公司给予我的是无限的鼓励与支持，在公司领导的领导下，按照公司确定的方针，我很快速的进入电商运营管理工作的角色，做到善于与人沟通的同时，要有强烈的集体意识，充分听取他人的意见和建议，并能够快速地融入工作群团队，实现团队的最佳效益。通过与大学生们的密切配合，基本有效的实现了预定目标。以下是我对12月份的工作做出总结：

一、主要工作情况。

1、对大学生们进行培训、分工，近而安排他们的相关工作。 大学生不管是人生阅历还是工作经验，可以说都是几乎为零，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他们的工作应该从哪里着手，怎么去做好电子商务相关工作?对大学的培训工作是我与大学生们共创佳绩的第一步，让他们充分的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?当大学生们对公司整体有了全新深刻的认识之后，因人而异，分别安排每个成员的日常工作内容，每个成员有了自己的目标，做起来就比较有目的，从而达到人力资源的充分利用。

(1)经过几个月的时间，成功开通了淘宝商城和\*\*商城平台，现已开始成功运营，并逐步进入正轨，两店的开通运营，为后期的宣传推广及招商加盟，特别是市场动态掌握及消费者的信息反馈，提供了重要的平台和渠道；经营过程中积累的经验和教训也将为以后的工作提供很多值得借鉴和发扬的方式方法。

(2)基于电子商务工作的实际情况，以及公司人才储备等多方面考虑，计划在下个月我们将把\*\*商城平台交给大学生团队来策划，形成了电子商务的销售团队，尽管人数不多，但是内部分工明确，注重发挥个人专长，并多次开会交流思想和经验。随着以后电子商务的不断发展，我们储备团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断提高并加以完善。

(4)按照陶总的要求，并通过市场情况的对比，懂得怎么去定价，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，成本费怎么算包含哪些东西等，最后，经过多次的对产品和价格进行了调整，我们定位并调整了消费者能接受的心理价格范围。

二、存在的主要问题

透过竞争市场的分析，显而易见，淘宝的市场虽还未饱和，但市场的竞争已经是相当激烈。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，像我们的价格定位不明确，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，专业营销队伍的缺乏，技术人员的缺乏等，其实对于营销团队是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应该去深刻研究学习的，我想这一系列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。

**电商美工改进模板范文 第八篇**

与传统商务活动相比，b2b电子商务具有下列5项竞争优势：

(1)使买卖双方信息交流低廉、快捷。信息交流是买卖双方实现交易的基础。传统商务活动的信息交流是通过电话、电报或传真等工具，这与internet信息是以web超文本(包含图像;声音、文本信息)传输不可同日而语。

(3)减少企业的库存。企业为应付变化莫测的市场需求，通常需保持一定的库存量。但企业高库存政策将增加资金占用成本，且不一定能保证产品或材料是适销货品;而企业低库存政策，可能使生产计划受阻，交货延期。因此寻求最优库存控制是企业管理的一个目标之一。以信息技术为基础的电子商务则可以改变企业决策中信息不确切和不及时问题。通过internet可以将市场需求信息传递给企业决策生产，同时也把需求信息及时传递给供应商而适时得到补充供给，从而实现零库存管理。

(4)缩短企业生产周期。一个产品的生产是许多企业相互协作的结果，因此产品的设计开发和生产销最可能涉及许多关联企业，通过电子商务可以改变过去由于信息封闭而无谓等待的现象。

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！