# 电子商务部工作计划 3（共五则）

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2025-02-22

*第一篇：电子商务部工作计划 3电子商务部工作计划书由于公司成长发展的需要，特成立新部门——电子商务部。电子商务部隶属于业务部，电子商务部成立之后，将致力于公司的电脑和网络的日常管理和维护、网络平台的推广与运营、公司官方网站的管理和电子商务...*

**第一篇：电子商务部工作计划 3**

电子商务部工作计划书

由于公司成长发展的需要，特成立新部门——电子商务部。电子商务部隶属于业务部，电子商务部成立之后，将致力于公司的电脑和网络的日常管理和维护、网络平台的推广与运营、公司官方网站的管理和电子商务员工的培训等项具体工作。

随着以后部门的发展，本部门的职能将更加完善。以前由于没有专人来做此项工作，是由业务部的人员负责的，部门职能存在交叉混乱显现，现在成立电子商务部，部门职能分工将更加清晰，工作质量也会有更好的保障。电子商务部一定在以前工作基础上，把工作做到更好。

现制定工作计划如下：

一、前期工作重点：

1、电脑和网络的日常管理和维护

1)合理安排整理工作流程制定相关规范:对本部门的工作流程进行合理安排和操作规范。公司员工一律使用用户账户使用电脑，以防更改电脑配置，如IP等，避免给网络管理带来麻烦。

2)及时响应了各部门的电脑软件、硬件的维护，尽可能的在其出现故障的时候做到能及时解决就及时解决,不能当场解决的也要在最短时间内解决，做到网络专人管理。

2、网络平台的推广运营方面

1）公司已经在阿里巴巴和made-in-china 上上线运营，逐步进入正轨。为以后产品的推广以及市场的开拓奠定了基础，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多方面考虑，尽管人数很少，但是内部分工需要明确，注重发挥个人专长，相互交流经验，今后团队成员的数量、结构、分工、等将不断加以提高和完善。

3）网络市场的竞争日趋激烈，为了顺应形势，我们应该多组织促销，包括品种促销和节日促销，促销对的销售发挥了关键性的作用。

3、公司网站管理

全面加强公司网站更新，网站的建设和推广是电子商务部的工作重点，每月定期发布各类信息。主要是产品的推广，关键词的使用竞价排名等，每天都要有产品发布与更新，主要 1

是关键词的更新，确保客户搜到我们产品的可能性更大，了解市场客户需求，客户可能会用哪些词来搜索到我们的产品。

产品展示图片的设计，个人认为产品展示图片非常重要，给人的感觉必须要高清的，能看清楚产品的材质的，给客户以真实的感觉，这产品实在，发布产品设计统一。产品的详细参数，需要清楚明白，真正想要买东西的客户往往只关注这2种，一个产品图片，直观感觉，一个详细参数，为了让客户的点击转化成询盘必须让我们的产品的设计图片更具有吸引力。当然产品的详细描述也很重要，初步涉入电子烟的推广，描述这块需要加强，搜集推广优秀的网站产品描述用语，加以修改，然后运用。

4、电子商务员工的培训

目前只1人，只是就自己所了解的电子商务作以下培训，当然以后需要更新加以完善

1）新进职员熟悉公司组织架构与各部门人员，以及公司内部联系方式，电话，内部使用软件，以及公司上班时间奖惩制度等。

2）公司产品相关的培训熟悉公司的产品，以及公司产品的推广营销模式。推广平台操作培训，和公司网站相关操作培训。

3）待以上熟悉之后明确人员分工，负责栏目，培训本部职员电脑使用的相关知识，以及每日工作内容，和相关注意事项。

4）加强本部员工沟通，为更好的工作沟通是必要的，所以本部招聘所需的人需要健谈能更快的适应新的环境。

二、目前工作中存在的问题：

1、电脑和网络管理方面

1）电脑、外设以及网络设备等资产没有管理起来，没有相应的资产管理制度和流程，导致资源不能合理利用。

2)员工使用电脑没有限制，员工统一使用用户账户使用电脑，系统管理员设置密码。

2、阿里巴巴网站营销方面

1）网络营销的基础工作还不够扎实，品种增减、价格制定、数量规格等等的设置还不够成熟和完善，尤其是文字表述上，没有设计平时化的语言，也没能够找到打动买家的关键性语言关键词等。价格制定上，部分价格制定的过低或者过高，未能成功吻合买家心理，因为过低和过高都能够导致买家望而却步。文字表述上绝大部分还是人云亦云，模仿性太大，未能在吸取别人经验的基础上形成自己的文字特色。产品的展示设计，需要更新，风格统一。可以利用别人的描述语，不能利用别人的设计图，涉及侵权。

2）品牌及产品很难精确定位。由于种种原因，我们的常规产品还没有成功打造爆款，单品销量急需较大幅度的提高和积累，至少每个品种有一个人气宝贝，否则很难在同质化产品泛滥的网络市场中竞争。从开发到消费者认知再到完全接受是一个渐进式的过程，需要不断的推介和宣传，然而我们无论是推介和宣传上都明显不足，后期在这两个方面将会加大力度。关于特色产品的核心竞争力方面，简单来说，就是低成本、高售价和难模仿，我们的很多产品满足第一个条件，但是对于第二和第三个条件常常是心有余而力不足，售价方面来说，消费者不会关心产品成本问题，他只关注你的产品价格是否具有足够的吸引力，所以价格如何既高又合理，是需要我们在充分市场调研的基础上进行重点研究的问题。公司推广自己的品牌，品牌需要产品作为载体，所以归根结底还是要推广自己的产品。

三、2025年工作重点和计划

一、概述

2025年电子商务部工作分为2大块，一是电脑和网络管理、二、产品推广网站运营。在公司的正确领导下，在前面工作基础上，开创新局面。

二、工作重点和计划

1、电脑和网络管理

1)加强设备的检修和保养,对潜在有威胁的设备进行及早处理。设备根据电脑IP标号，使用管理员的员工电脑重做系统，或者取消其管理员权限，监督公司员工电脑的使用。

2)改善现有的数据备份份机制进行升级,对重要数据再此进行异地自动备份。

3)完善工作流程和操作规范, 配合各部门完善和监督操作的奖惩措施.从数据管理,病毒防范管理,网络系统操作流程开始规范。

4）在继续完善以上工作的同时，加强学习，提高部门综合素质水平,学习并引入各种的技术.提高服务质量和工作效率.2、阿里巴巴网站上公司页面的管理

1）对阿里巴巴上面电子烟产品进行全面分析了解，主要内容有：有无自主品牌，有无QS认证，产品数量，品种情况，单品价格，月销量（商城店统计总销量），文字描述，促销情况，品牌差异化情况等。根据相关数据对本公司效果进行评估，数据要形成书面报表，主要有：年销量、月销量、日/月访客数，平均成交笔数，成交转化率，单品人气排名，直通车投入情况，阿里巴巴成交情况等。

2）全面加强阿里巴巴网店的基础工作，使其更加适应市场行情和消费者需求。今年将重点增加和推广公司自主品牌的新产品，其次将根据市场需求，不断推出中高档新品；对于传统优势品种，将加强推广，精心设计。深入学习优秀网店的语言技巧，在模仿中提高；其

次将仔细研究买家的实际需求，使其与产品卖点相结合，形成特有的语言特色。减少过于正规的表述，增加平时化语言，推进情感营销理念。重点和阿里沟通协直通车产品关键词推广事宜；另外，综合考虑承受能力以后，将适当增加推广预算。达到产品一天24小时的在线推广。将充分研究别家较优秀网店的产品描述语，重点在自己推广的产品上加以利用，3）全方位的进行网络推广。公司的市场主要是在国外，所以有必要了解一些国外的网站利用所知的渠道发布公司、品牌、新品、促销和招商等信息，达到推广的目的，如阿里巴巴、made-in-china等等。公司广告投入主要用直通车推广竞价付费以及公司自己网站管理的设计维护费用。

4）优化阿里公司主页界面给人醒目的视觉效果，让人一眼记住公司的品牌

4、公司网站的日常更新和维护

做好工作规划，分清轻重主次，细心认真地做好信息上传更新，选取更具新闻价值的信息，力求做到网站更具专业化。更新维护不仅仅只局限于简单的更换文字稿，而是将企业的商业动态和发展方向充分考虑进去，再结合现有的网站规划结构，迅速做出相应的改进。力求企业的每一个新产品的推广和内部结构的调整，都能及时的发布在网络这个最具有潜力的市场。完成对网站诊断、优化，加强网站用户体验、方便运营推广。

针对我公司的网站，日常维护更新工作主要包括：

1）监控网站整体运行正常，一旦出现异常，立即解决，解决不了的第一时间联系运营商处理，确保公司网站在互联网上的健康的运行。

2）主要是每个网站的产品更新和新闻信息的更新，其他栏目偶尔的个别调整。

与设计人员配合多拍产品照片，设计修改之后整理分类，便于网站产品的更新。

3）在线交流和留言邮箱的管理，保证每天查看邮箱，遇到客户留言，及时进行处理，确保每天在线，及时解决咨询者的问题。

以上是工作初步拟定的工作计划，如有不妥之处，敬请批评指正！

电子商务部

2025-12-24

**第二篇：电子商务部工作计划**

2025年下半年电子商务部工作计划

时间总是在悄无声息中流逝，转眼间,电子商务部筹备工作已经进行近两个月了,为了2025年下半年电子商务的工作能够开展的有条不紊,现特做如下工作计划:

总体目标

电子商务属于业务支持部门，主要工作的开展都是围绕公司业务方面来展开的，不论是日常的维护工作还是网络营销工作，其总体目标就是要协助总经理和业务部门将公司的业务开展顺利，为打造“拿破仑”皮具品牌而努力奋斗，最终达到提升公司形象，整体盈利的目的。

一、淘宝商城建设时间表

1.7月份：（1）完善淘宝商城申报材料（营业执照、税务登记证、质检报

告、商标注册证、商标授权书、支付宝授权书等

（2）

二、公司网站的日常维护和更新

做好工作规划，分清轻重主次，细心认真地做好信息上传更新，选取更具新闻价值的信息，力求做到网站更具专业化。更新维护不仅仅只局限于简单的更换文字稿，而是将企业的商业动态和发展方向充分考虑进去，再结合现有的网站规划结构，迅速做出相应的改进。力求企业的每一个新产品的推广和内部结构的调整，都能及时的发布在网络这个最具有潜力的市场。完成对网站诊断、优化，加强网站用户体验、方便运营推广.针对我公司的官方网站，2025年日常维护更新工作主要包括：

（1）监控网站整体运行正常，一旦出现异常，立即解决，解决不了的第一时间联系铭万公司来处理，确保公司网站在互联网上的健康的运行。

（2）主要是每个子网站的产品更新和新闻信息的更新，其他栏目偶尔的个别调整。

（3）在线QQ、旺旺交流和留言板的管理，保证每天查看留言板，遇到客户留言，及时进行处理，确保

QQ和旺旺每天在线，及时解决咨询者的问题。

**第三篇：电子商务部工作计划**

电子商务部上半年工作总结及下半年工作计划

一、电子商务部上半年工作总结

2025上半年，电子商务部注重发挥电子商务部承上启下、联系左右、协调各方的枢纽作用。下面，我代表电子商务部将半年来的工作情况汇报如下：

一、网络平台建设

1.购置天融信VPN防火墙，使公司的内外网更加的安全，同时能够有效的与各个子公司方便联系。

2.配置高端客户机，使各个部门的工作效率提高。3.优化公司网络线路。

二、网站建设

电子商务部在网站建设进入设计初步阶段，通过这一平台，使公司能够充分利用网络资源，开展电子商务活动，与客户方便沟通，树立企业形象，主动抢占市场等方面起了积极的作用。

三、公司400客服热线

公司为了方便与各子公司、各部门和客户之间有效的联系，开通了400客服热线电话，通过这一方式，提升了公司形象，扩大了公司业务应用范围，提高了办公效率，使公司集团统一化发展进入一个新的时代。

二、存在的不足及问题

1.公司的网络平台建设目前还不完善，要利用现有的网络设备和技术进一步完善起来。2.公司网站建设现在不能达到公司的要求，要尽快的达到公司的目标要求。

3.公司的客服电话目前处于简单使用阶段，要开发出所有的功能模块，使工作效率提高。

三、电子商务部下半年的工作计划

1.在2025下半年，继续优化现有网络设备和线路。

2.计划购买UPS不间断电源，确保服务器的正常使用，预算在1万元左右

2.网站建设、办公自动化软件、邮箱系统、客户管理系统的建设 2.1.网站建设现在进入到设计阶段，很快进入实施阶段，预算在2.5万/5年左右。

2.2.网站完成以后，实施网站推广项目。

2.3.办公自动化软件、邮箱系统、客户管理平台系统现在进入项目考察阶段，下一步进入试用阶段，预算在30万元左右。3.客服热线系统

客服热线400-0516-661已经开始启用，现在开发与网站、客户服务平台互通的业务，并在下半年进入试用阶段，预算在1万元左右。

**第四篇：2025电子商务部工作计划报告**

2025电子商务部工作计划报告

部门:电子商务部

报告人:张维

一 工作职责

1、负责公司天猫诺诗琪女装旗舰店的整体形象设计与装修；

2、负责天猫店铺的每款产品的设计与美化，包括广告的制作与产品宝贝详情的制作与优化；

3、负责分析店铺流量数据、转化数据，并根据数据制定相应的店铺宣传策划及不断优化产品的宝贝详情；

4、负责公司店铺在天猫网站上的推广工作；

5、根据目标分解店铺的销售目标，制定相应的推广计划，并执行推广方案，达成销售目标；

6、反馈销售业绩，及时作出相应的分析与调整。

二 工作目标

1、全年完成总销售业绩1500万

其中目标分解为 3月份:30万；4月份:70万；5月份:150万；6月份:150万；7月份：100万；8月份:100万；9月份:150万；10月份:200万；11月份400万；12月份150万。

2、年底完成电商团队的组建:

成立运营推广组（2人）；美工设计组（2人）；企划组（1人）；产品组（1人）；客户服务组（8人）；仓储物流组（6人）；

三 工作计划

1、在店铺内打造出一个爆款产品，并完善爆款产品类目的梯度产品，做到以爆款做类目，以类目做品牌，提升店铺及品牌知名度；

2、参加淘800、卷皮等团购网站，迅速以销量抢占天猫搜索排名，提升店铺自然流量；

3、根据不同时段，客户不同的需求不断的完善产品的宝贝描述详情，提升店铺转化率；

4、根据每个月的销售目标，制定相应的推广计划，根据实际完成情况，分析总结，并制定相应的工作及推广计划；

5、根据实际工作进度，逐步完善电子商务团队，并建立起相应的制度。

四 个人目标计划

1、完成公司的1500万销售目标,提升品牌知名度；

2、组建成熟的电子商务团队（包括人员及制度的建设）；

3、个人薪资在五位数水平。

**第五篇：电子商务部合同**

共赢合作诚信创业 协作加工合同

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》相关规定，本着平等互利、诚信自愿的原则，经友好协商，就乙方协助甲方加工产品事宜达成如下协议，以供双方共同遵守：

一、生产大货：在甲方确保乙方单价、交期、质量情况下，甲方指定乙方为合同供应商，双方需共同遵守以下条款：

第一条：

1、甲方按根据需求向乙方下达需求样品，乙方收到甲方的要求下单并安排打样，样品完成后由乙方根据甲方需求拍好相关图片，甲方核实订单要求签字确认后乙方才正式安排生产。

2、甲方许可乙方生产由甲方设计（或由乙方设计，甲方认可）的家具产品，并同意在产品和包装上使用甲方的商标。

3、甲方按客户的需求向乙方下达需求计划，乙方收到订单后按照甲方的要求下单并回传采购订单。

4、乙方收到甲方签名确认的销采购订单后，先与甲方采购人员确认首样OK后投入生产，确保按时交货。全力配合甲方的品质检验人员工作，承担因乙方原因造成的延误损失。

5、因乙方原因未能按订单交期进行生产而造成甲方出货延期的全部经济责任损失由乙方承担，同时甲方有权取消或终止乙方的生产订单。

6、未经甲方书面许可，乙方不得将甲方损失的产品设计、外观等提供给任何第三方商业用途，如有违约，甲方将视经济受损程度控告乙方，并处以全部货款的扣押。

第二条：价格结算和支付方式

1、价格结算和支付方式：在本合同各项条件约束下，按照订单进行合同款的结算和支付，货币单位是人民币。

2、双方商议的货款结算为：□月结30天（从货到仓库之日起算）□30%订金.发货付款。

3、乙方不得向甲方任何工作人员承诺佣金或同于佣金的物品否则扣除当月整月的货款作为罚款。

第三条：

1、乙方购买的原辅材料必须满足国家相关质量标准（无国家标准按甲方质量标准），乙方隐瞒原材料的缺陷或者用不符合合同规定的原材料而影响定做质量时，甲方有权要求重作、修理、减少价款或退货。

2、甲方有权对乙方各生产环节的质量、工艺标准进行随机监控并有权要求乙方及时整改。

3、乙方应当严格按照国家标准（无国家标准按企业标准）进行各工序自检或送检，并提供产品检验报告（证书）。

4、若因原材料成份不符合客人要求的标准造成客户、甲方损失，乙方承担全部的直接和间接损失的赔偿责任

5、产品售后服务（以客人收货评定为标准）

6、乙方应确保好甲方提供的产品设计资料、技术要求等，不能流入市场

第四条：合同纠纷：

协商解决，协商不成，可将争议提交原告所在地人民法院诉讼解决。

第五条：售后问题

售后产品，乙方需确保产品质量，若售后产生质量问题的投诉，乙方需无偿做货售后处理，包括维修及赔偿；涉及到售后发货到顾客家里产生客诉的根据投诉表划分物流及乙方责任，在包装完好下有客诉的乙方承担责任，包装破损则根据产品受损地方进行区分责任。

第六条：其他事项：

本协议一式二份，甲乙双方各执一份，均具同等法律效力，本合同经甲乙双方签字或盖章之日起生效。未尽事宜，经双方协商修改后执行。

第七条：产品交付与验收1、2、3、产品实行乙方送货到甲方指定仓库或存放地点。产品交货按甲方订单执行，若有变动，双方应提前约定。交货时间：自委托订单给乙方确认（计划确认时间乙方收到订单并回传给甲方

后一天内，三天内未回传视为默认接受订单）后按甲方订单注明飞的交货时间按期验货及交货。若由于乙方原因出现延迟交货，甲方有权取消订单。

甲方：乙方：

法定代表人：法定代表人：

签约时间：年月日

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！