# 电商公司个人年终总结

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-01-09

*电商公司个人年终总结优秀5篇总结是事后对某一时期、某一项目或某些工作进行回顾和分析，从而做出带有规律性的结论，他能够提升我们的书面表达能力，我想我们需要写一份总结了吧。我们该怎么去写总结呢？以下是小编整理的电商公司个人年终总结，欢迎大家借鉴...*

电商公司个人年终总结优秀5篇

总结是事后对某一时期、某一项目或某些工作进行回顾和分析，从而做出带有规律性的结论，他能够提升我们的书面表达能力，我想我们需要写一份总结了吧。我们该怎么去写总结呢？以下是小编整理的电商公司个人年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**电商公司个人年终总结【篇1】**

20\_\_年，全县上下认真贯彻落实县委、县政府决策部署，积极依托我县的生态、产业等资源优势，优化发展环境，完善功能支撑，大力推动电子商务与传统行业渗透融合，电子商务呈现快速发展的良好态势。预计到12月底，全县累计实现电子商务交易额\_\_亿元，增幅29.8%，其中网络零售交易额\_\_亿元，增幅31.5%。

一、20\_\_年工作总结

(一)电商载体建设成效显著

坚持把园区作为集聚电商企业、培育电商人才、链接电商平台的首要载体，根据要素集聚、企业集中、发展集约的目标要求，加快完善临朐电商众创家园载体功能，目前已入驻电商经营主体77家。围绕打造有色金属电商产业带，依托\_\_建材城，规划建设了占地500多亩的跨境电商产业园，集平台搭建、营销推广、电商孵化、报关结算、仓储物流等功能为一体，积极开展B2B2C跨境电子商务，全力打造跨境电子商务产业聚集区。目前，电商综合服务楼交付使用，智联众益合、广贸天下、中国焦点科技等电商企业已正式入驻。

(二)公共服务体系建设加快推进

县级层面，依托临朐电商众创家园，积极对接各类电商服务资源，引进整体运营服务商，建立县级电子商务公共服务中心。镇级层面，在各镇(街、园、区)成立电子商务服务站，推进农村基础设施建设，提高农村宽带普及率，改善农村电子商务发展环境。大力推广“服务站+合作社+农户”模式，调动返乡高校毕业生、大学生村官等参与农村电子商务的积极性。村级层面，按照“多点合一，服务同网”的思路，利用邮政、供销、银座华兴等现有农村渠道资源，布局建设中心村(社区)E站，将物流快递业务下沉到村，解决工业品下乡“最后一公里”和农产品进城“最初一公里”的问题。通过淘宝、京东、买卖惠、农商1号、村小二等电商平台，为村民提供代买代卖服务，在网上帮农民把农产品卖出去，把需要的消费品买进来，目前全县日均单量已超过2万单。

(三)电商资源整合取得一定成效。

一是与“大众创业、万众创新”相结合。颐和生态农业合作社、相亮山楂合作社、聚泽农产品合作社等30多家农业合作组织通过\_\_、\_\_、\_\_及“\_\_”等平台开展网上营销，相亮山楂、九山仟果、馋嘴狐狸等10余款农产品成为网络热销品牌。寺头镇建成艺术护栏展示交易中心，进一步打响艺术护栏电商地域品牌。龙山苗木合作社通过互联网平台收集市场数据，带动了当地苗木行业向精准种植发展。

二是与发展特色产业相结合。坚持走“一镇一业、一村一品”的特色发展之路，引导农业龙头企业、农民专业合作社、家庭农场通过第三方平台、自建平台、地方特色馆等渠道开展网上营销，促进农业“小生产”与电商“大市场”有效对接。九山镇依托“村小二”电子商务平台，量身打造“大---台结合，线上线下同步”的农村电商发展模式。寺头镇高标准建成红香椿电商体验式展示交易中心，精心打造“前馆后农”发展模式，初步形成可持续发展的销售产业链。

三是与精准扶贫相结合。引导支持贫困村、贫困户与合作社、种养大户建立直采直供关系，借力电商平台拓展农产品营销渠道。嵩山风景区依托“乡邻小站”在10个社区建立微店，开通社区政务通，对303户贫困户实行“点对点”帮扶，帮助贫困户销售农副产品。龙山产业园依托十字路村苗木种植基地，积极规划打造“互联网+苗木”电商村。柳山镇搭建农产品“互联网+”销售平台，设立电商服务中心，建设社区电商服务站7个、村级电商服务点21个，形成电商助力扶贫的星火燎原之势。

(四)电商应用的广度深度不断提升

一是引导工业企业发展电子商务。支持\_\_铝业、\_\_胶业等行业龙头企业发展行业性专业性电商平台，整合上下游资源，带动关联企业发展。支持\_\_铝业、\_\_重工、\_\_数码等传统企业用好第三方电商平台，拓展网络销售渠道。支持企业发展跨境电商，\_\_实业公司在非洲乌干达、莫桑比克设立 “海外仓”，一期工程已交付使用。

二是推进传统商贸企业电子商务应用。支持\_\_元、\_\_家等商贸企业开通“翼支付”，加快培育线上竞争优势，发展全渠道营销模式。鼓励建材、奇石专业市场依托自建平台、第三方平台开展网上销售。本土平台“萃艺林工艺礼品商城”的商户、商品、客户和流量不断集聚，品牌知名度、影响力日益增强。

三是推动电子商务向物流、会展、旅游、教育、医疗、文化、社区服务等领域拓展。我县自主搭建的综合平台“骈邑商城”上线试运行，初步实现便民服务、政务、物流配送的互联互通。

(五)电商人才培训工程扎实推进

采取“走出去+引进来”的形式，多次赴\_\_义乌、\_\_等地考察学习，与\_\_、\_\_互联、经贸职业学院等专业机构、高等院校建立互动。依托县技工学校载体，组织实施千名青年电商人才培训活动，持续举办“退伍军人自主创业”“网店实操”“巾帼创业”“青年创业”“电商助残”等特色培训班，分门别类地开展电子商务基础、操作及能力提升培训，让参训学员认识电子商务、开展电子商务、增强运用电子商务创业增收的本领，加快培养一支实际操作能力强的电商带头人队伍。先后组织电子商务培训班22期，培训学员3100多人次，新培养电商创业人员950人。强化舆论宣传，利用电视、网络、报刊等媒体，及时总结推广农村电商工作的好经验、好做法，为发展农村电子商务营造良好氛围。

在取得一定成绩的同时，也存在一些问题和不足，主要有：各类市场经营主体对电子商务发展认识不充分，电子商务服务体系建设滞后，物流配送服务延伸不够，电子商务专业人才缺乏等。

二、20\_\_工作计划

20\_\_年电子商务工作将重点抓好以下五个方面：

一是加强电商众创家园载体建设。进一步优化临朐电商众创家园载体环境，大力开展招商工作，吸引产业链上下游的\'电子商务平台企业、应用企业、运营企业、专业服务机构入驻发展，力争入驻实体发展到120家以上。积极与县人社、妇联、团委、智建中心等部门单位搞好工作对接，加快完善园区的聚集、带动、孵化、培训等功能，将众创家园打造为集聚度高、规模效应明显的创业创新孵化器、电子商务示范园，积极争创“省级电子商务示范县(基地)”。

二是加快推进县镇村三级电子商务公共服务体系建设。县级层面，加强与运营服务商合作，完善县电子商务公共服务中心的功能，面向重点行业和产业集群，在支付、认证、数据、软件、信用，以及平台运营、设计、咨询、网店管理等业务环节，提供定制化、专业化服务，全面提高产业发展和行业应用保障能力。镇村层面，进一步加快镇、村电商服务站点的布局建设，推进“村小二”等电商站点的建设，在每个镇(街、园、区)设立电商服务站，80%以上中心村建成电商服务点，每个镇(街、园、区)至少建成1个电商示范点。

三是大力推进跨境电子商务发展。加快临朐跨境电商产业园建设步伐，积极打造集平台搭建、营销推广、电商孵化、报关结算等功能为一体的跨境电商服务平台。积极对接\_\_“\_\_”、\_\_网、\_\_、\_\_等跨境电商平台，引导企业开展B2B2C跨境电子商务业务，培育外贸竞争新动力，打造跨境电子商务产业聚集区。

四是大力拓展电子商务应用领域。工业领域，支持行业龙头企业发展垂直自营电商平台，支持传统制造企业通过电商实现产供销一体化，鼓励中小企业应用第三方电商平台拓展发展空间。农业领域，引导颐康农业、康宝蜂业、山河食品等农业龙头企业、农民专业合作社等经营组织，借助地方特色馆或自建平台开展网上营销。服务业领域，支持传统商贸流通企业结合实体店面和物流配送体系，积极发展区域特色网上商城，促进线上线下互动，满足不同层次消费需求;支持建材、奇石等传统市场转型升级，应用互联网技术建设协同平台，实现网上购销。

五是积极实施电子商务育才工程。创新电子商务人才培养机制，推进实施“千名青年电商人才培训”等工程，建立分级分层培训体系，面向企业经营管理者、创业群体、电商从业人员，有针对性地开展理念培训、入门培训、技能提升等培训。加强农村电商精准扶贫培训，积极帮助贫困村、贫困户开设网上店铺，开展电商创业。鼓励企业积极引进应用型、技能型电子商务人才，支持有条件的电子商务企业与科研院所、高校等开展产学研合作，建立创业实践基地、教育实践基地和培训基地。

**电商公司个人年终总结【篇2】**

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，我很快速的进入自己管理工作的角色，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。

2、建立淘宝商城平台，包括产品的上架、图片处理、网页美工、装修模板的制定等。在淘宝我的日常工作内容是：店铺装修、数据分析、软件应用、配合淘宝进行活动报名和在线听课等，包括一些淘宝商城的推广，例如淘宝客、淘掌柜、相关论坛和淘宝帮派内的发贴。初步建立了网络营销的基本框架，但尚未形成真正的规模效益：

(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。

(3)随着网络市场的竞争日趋激烈，为了顺应形势，我们组织了多次促销，包括品种促销和节日促销，但效果并不明显。开拓市场是一件令人头疼的事情，寻找潜在的客户也是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，深究原因，所以我想在明年计划性的尝试广告的投入，包括直通车及阿里妈妈等，尽管达到的效果可能有限，但是这为我们摸清淘宝广告的特点，以及如何更好的发挥广告的作用，提供了很多值得深入研究的经验和教训。

(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

(1)淘宝网内竞争极其激烈。

通过竞争市场的分析，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。

(2)受淘宝各种规则影响，网店信用、人气、单品销量等陷入恶性循环。

恶性循环主要表现在搜索排名上，在首页展示的机会太少，若按剩余时间排名，每个单品每周循环到首页的时间不足3分钟;若按人气排名，首页展示的是信用高、单品销量大、人气旺的店铺，如此则信用越低、销量越少的店铺如果凭借正常发展几乎无翻身机会，因为展示的越少，就卖的越少，卖的越少、人气就越差、排名就越靠后，如此陷入恶性循环，周而复始。

从地方专卖店的持续经营来说，我们过去或者将来面对的加盟商有可能都是“半路出家”，所以对行业认知、专业程度、产品熟悉、经营技巧、促销策略等等这些方面都是先天不足、有所欠缺的，所以如何在这些方面有效并且灵活的对加盟商进行指导和培训，也是后期要面临的一个重要问题。

三、商城平台商城平台的搭建。

商城平台商城中主要负责网络营销和宣传推广，包括问答平台、论坛、百度谷歌贴吧、百度谷歌百科、网站、博客的信息监看以及网站日常维护、根据网站或产品写出推广方案、SEO搜索引擎优化技术和广告投放、利用网站推广的常用方法进行推广等工作。结合本公司情况，电子商务工作如下：

(1)导航网站链接;

(2)搜索引擎登陆入口的提交，大概有30个，需要审核;

(3)SEO搜索引擎优化，关键词的设置;

(4)公司网站内容更新，友情链接优化;

(5)定时在百度、谷歌搜索等大型门户和行业网站发布企业网站。

我来\_\_公司从事电子商务工作已经有半年。

经过半年的学习和摸索，让我对网络营销有了很深的认识。

从开始的了解产品到B2B网络销售后台操作管理再到产品报价、客户沟通…总体来说效果比较理想。

根据我个人的一些看法，做出12月月度总结如下：

现今的网络销售已不再是新鲜事物。

上到企业单位下至个人都已经开始接受网上购物。

其优势就是方便、实惠。

在常规买卖行业中买家是货比三家，然而在网络市场里可能会货比十家甚至更多。

目前大众的消费心理都希望能买到性价比高的产品。

即品质有保障，价格又合理。

如果这两点突破不了，很难吸引买家。

在这点上公司做的还比较成熟了。

我认为网络上的客户促使成交的另一大因素就是建立信任感。

受到网络诈骗的负面影响，尤其是异地客户对于成交缺乏的就是信任感。

所以我们在为客户提供高性价比产品的同时，也要消除客户与我们供应商之间的顾虑。

品牌推广则是比较不错的选择。

在各大网站上发布公司的相关产品信息、发展动向…客户只有实时了解公司，才会放心与公司合作。

第一次合作靠的是服务和销售技巧，后续的合作是用产品来赢的客户的认同和信赖。

在我们喊出诚信经营商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我个人需要加强的地方很多，希望能在以后的工作中不断学习、进步。

为公司带来更大的效益。

对于网店来说，一年里总有几个时段是销售的旺季，这不“双十一”才过去不久，“双十二”又和广大买家们见面了。对此，作为淘宝卖家的我们确实该好好感谢下马先生，他不仅开创了淘宝这个最受欢迎的网商平台，让不少像我这样想要创业的人开创出自己的事业，而且他更是创新网络营销模式，开启了中国的“双十一”“双十二”购物狂潮，让不少卖家和买家都成为其中的受益者。

我是卖茶的，地道的武夷山茶，从我的淘宝店开业至今，也见证了多次“双十一”的火爆场景，于是今年在不少茶友的建议下，经过与家人商议也欣然参与了今年的“双十一”活动，首次参与这种活动，也遇到了不少问题，最直接的问题就是发货问题，面对来自全国各地茶友们的订单，我和客服完全忙不过来，只能动员全家一起上阵。万幸忙碌的双十一过去了，经过“双十一”促销的洗礼，面对接下来的“双十二”，我也充满了信心，决定最大力度的回馈广大爱喝茶的朋友，全店大部分商品首次做到8折。这一活动一经上线发布，就迎来了广大朋友们的光顾，获得了大家的支持。同时我也吸取了“双十一”发货慢的教训，对不少地方远的顾客自己贴钱，选择最快的顺丰快递。顺丰，不愧是快递业的领跑者，也难怪是比其他快递价格贵，双十二当天我打包发货，没几天就收到了茶友们确认收货且好评的评价。

顾客的好评，无疑是对我们真诚付出的最大肯定，鞭策着我们更好的为广大朋友们服务，绝不因活动而降低产品质量，服务质量，恰恰相反在这个特殊时节更要全心全意的为大家送上最好的服务，因为这个时节才是真正考验商家的时刻。为什么这样说?因为在与到我淘宝店买茶的买家们交流中，听到过一件这样的事儿：去年的双十一，该买家在某店买了件衣服，而卖家以双十一量大快递紧张为由，迟迟不发货，原来是该卖家都断货了，在等进货后才给这位买家发货。后来，这位买家给了中评，也再没去该店买过东西。所以说，越是重大活动越是考验店家的时刻，如果这个时候店家依然很好，这样的店家在日常销售中也绝对差不了。

所以，面对忙碌的双十一、双十二，我提前就做足了准备，不仅精心挑选出一批好茶满足茶友们的需求，而且在服务方面更是一如既往的贴心，在双十二中甚至为较远的茶友们贴钱发顺丰快递，我的这种做法也得到了大家的支持，两场活动下来我店铺的业绩也都不错，尤其是在“双十二”活动中。活动结束后，我统计发现，活动期间在我店铺购买茶叶的朋友，老顾客明显多于新顾客，对此我由衷的感到高兴，老顾客多于新顾客说明我的茶叶和服务得到大家的认可，这将是我坚持卖好茶最大的动力，谢谢你们。

**电商公司个人年终总结【篇3】**

在过去的一年中很有幸加入到\_\_公司来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，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。一年以来，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；

三是在前辈指导下联系实际学习电子商务的工作技巧，注意收集相关信息。对公司领导各次会议中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰；

四是尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同事学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。可以说在这一年中，由起初的凭借兴趣入门逐渐过渡到现在能独立处理部分事物并对这项工作始终持有浓厚兴趣。

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，在这一年的是实际操作里，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同时，参看一些优秀的实例和经验分享，逐步形成了日常工作体系，对工作技巧进行不断的更新和查漏补缺。订单的达成以及售后处理过程，现阶段已经掌握比较高效的订单处理、统计的方法，在售后问题中，能有效解决普遍问题，对于少有的复杂的难以处理的问题，做到第一次看、问，看前辈同事怎么处理，问与之相关的生产、销售等各环节明细，再次遇到同类问题可以独立解决。

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。

3、精于专业技能，勤于观察总结，尽量将工作总结规范化、数据化、直观化。

四、岁首年终，一年之计在于春

1、能力学习和素质提升是一个推陈出新的过程。随着公司发展和电商部规模的扩大，可预见更多的产品会面世，会接触到更广的客户层面，所以产品知识的更新、学习，客服经验的总结、完善，是需要始终坚持的过程。对于新产品的网络推广，结合已有案例，配合部门各位同事共同努力将是下一阶段的工作重点。

2、树立全局观，加强兼容性发展。电子商务部门的日常工作与生产销售各个部门都紧密相关，客户服务工作也与部门内策划、运营、推广等等分不开，所以在做好本职工作的同时，个人需要加强各方面信息的涉猎，对各个职责岗位有所了解，加强沟通，互相进步。

3、危机公关和关键点控制。尤其在活动期间工作内容增加，许多电子商务工作中的细节问题逐渐显现出来。客服事务中的应变、处理是最直接最有效解决方法，所以在历次活动中注重并总结这些关键部分会使工作开展更加效率；历次活动中存在的不足也积累了经验教训，预先的判断、危机意识的培养会使工作的开展更加游刃有余。

一年时间里，公司氛围、人文气息、工作状态都深深吸引着我，崭新的一年相信我会与\_\_共同成长！

**电商公司个人年终总结【篇4】**

今年以来，区商务局认真贯彻落实区委三届九次全体(扩大)会议和省市商务工作会议精神，坚持稳中求进工作总基调，主动适应和积极引领经济发展新常态，挖掘开放型经济的潜力，加强市场体系建设和监管，积极搭建招商平台，不断深化服务意识，扎实推进相城“后发崛起”。全区商务经济发展各项指标保持稳步发展态势。

一、20\_\_年全区商务指标完成情况

1、对外贸易稳中趋缓。今年我区预计可实现外贸进出口总额42.80亿美元，出口预计完成29.86亿美元，与去年持平。但企业对未来的出口形势普遍抱谨慎的态度，企业在手订单、预计出口数量、盈利能力等都没有明显增幅，后期外贸稳增长的压力依旧非常大。

2、利用外资难度日益加大。预计到年底将完成注册外资1.2亿美元、到帐外资2亿美元，同比分别为-48%、8.7%。新引入项目中大中项目见少，企业增资扩股意愿减弱，项目资金到账速度明显放缓，到账不确定性增大。

3、境外投资发展稳定。今年累计新批境外投资企业12家，投资总额16146.67万美元，中方协议投资额8935.69万美元，同比增长近2倍，完成年计划的149%。涉及美国、德国、法国、俄罗斯、土耳其、韩国、柬埔寨、老挝等9个国家地区。

4、消费市场继续保持较快增长。预计今年我区社零总额197亿元，增长在10%左右。受宏观因素影响，我区社会消费品零售额可能呈现“前高后低”的缓慢下降态势。全区电子商务交易额预计完成300亿元，同比增长20%，新增3家省级电子商务示范村，1家市级电商示范基地和2家市级电商企业。

5、招商氛围逐渐浓厚。1-10月全区在谈重点意向项目150个，签约注册落户项目255个。尚牙电子、泰连连接器等47个在建工业项目进展顺利，福沃克汽车、申达汽配、楼氏电子、美的春花等48个项目竣工投产。西交大漕湖科技园获批省级科技企业孵化器，累计引进科技人才型企业27个。

二、20\_\_年商务工作主要举措

(一)深化企业服务，保持外贸稳定增长

1、加大国际市场开拓。按照“巩固传统市场、扩大周边市场、拓展新兴市场、培育潜在市场”的思路，积极组织外贸企业参加广交会、华交会、电博会、昆交会等重点外贸展会，鼓励企业参加国内外专业展会，广泛结交客户，抢抓订单，多渠道、全方位开拓国际市场。加强对参展企业的监管，力避违规行为的发生，维护展会秩序。先后组织64家企业参加了117、118届广交会;组织9家企业参加第\_\_届华交会;组织4家企业参加了20\_\_年昆交会。

2、着力提升一般贸易。强化海关、国检、商务的综合协调能力，进一步优化在相城区关联企业的进出口通道，做到应进全进。充分利用上海自贸区的溢出和带动作用，主动融入“一带一路”和长江经济带战略，发挥好“苏满欧国际货运班列”的集散优势，鼓励企业加大货物贸易进出口。着力加大对中东、东欧等国际新兴市场的开拓力度。鼓励埃莫克等企业引进国外先进技术和设备，带动和辐射我区精密制造技术水平。引导企业加大研发投入，培育自主品牌。

3、推进外贸转型升级。着力推进品牌建设、科技创新、市场开拓三位一体的一般贸易发展新格局。重点打造一批规模型对外贸易企业和集团，由此形成合力，规模化拓展海外市场。加快加工贸易转型发展，鼓励江苏美的清洁电器股份有限公司、苏州市春菊电器有限公司等企业创新加工贸易模式，将单纯加工贸易装配方式向生产、仓储、转运并重的方式，鼓励苏州市易德龙电器有限公司、禾邦电子(苏州)有限公司等企业增加研发投入，延长加工贸易的国内产业链。注重发展文化、信息、技术等领域的服务贸易，重点扶持米粒影业等生产性服务业的出口企业。

4、加大政策宣传力度。加强政策宣传，通过局领导联系挂钩制度与海关检查联合走访加强与企业的沟通和解决企业存在的问题。定期召开外商企业座谈会，帮助企业解决了员工子女的教育、消防安全、交通、对政府给予企业的有关产业引导或其他方面的奖励政策等问题。通过网站宣传、企业培训等活动，指导企业用好用好各项扶持政策。不折不扣执行国家和省、市、区已经出台的稳定外贸增长的有关政策，确保各项扶持资金及早落实到企业。1-10月，有310家外贸企业，向上申报中小企业国际市场开拓资金、苏州市商务发展专项资金、进口贴息扶持资金、外经贸发展专项资金等436项，共涉及扶持1800余万元。

(二)引导促进，加快企业“引进来”和“走出去”步伐

1、加大招商引资力度。进一步发挥苏相合作区和高铁新城引领作用，突破传统招商模式，改变招商思路和形式，充分发挥各区域产业特色，加强与各板块互动和信息资源的共享，围绕高端装备、新一代电子信息、新材料、智能电网与物联网、汽车零部件和生物医药等六大新兴产业和现代服务业，尝试与专业机构深度合作，与高力国际、东方龙等中介机构合作，充分利用他们的企业资源、信息资源，开展“菜单式”招商，增强招商有效性。

2、深化投资管理体制改革。根据《苏州市推进外资项目快速审批改革工作的实施意见》，20\_\_年5月20日施行开展了外资项目快速审批推进工作，进一步优化外资审批管理服务工作，加强服务我区重点项目建设。根据市商务局《关于明确吴江区、吴中区、相城区外商投资审批管理权限的通知》，审批权限在原有“一产、二产新设及单次增加投资总额3000万美元以下鼓励类及允许类非商业类外资项目”等快速审批事项的基础上，新增了“一产、二产新设及单次增加投资总额1亿美元以下鼓励类及允许类商业及非商业外资项目”。从20\_\_年7月24日起施行。新设外资项目审批从原来的16项材料精简到了9项材料。对项目变更等其他审批事项均相应精简申报材料，

3、加强与“走出去”企业宣传和对接。先后组织我区有意“走出去”企业参加中国-东盟博览会及省、市商务部门组织的“走出去”推介对接会，对引导我区企业加快“走出去”步伐，充分利用国际国内两个市场、两种资源，提供了良好的交流合作平台，进一步推动了我区企业实施“走出去”战略。帮助企业抢抓机遇，以加大宣传力度、增强境外投资风险意识、加强部门联动为重点，广泛宣传企业境外投资和劳务输出的重要意义。深入有意向“走出去”的企业进行调研，从企业的实际情况出发，引导企业用好用足“走出去”扶持政策。

(三)提升商贸发展水平，推进现代流通体系建设

1、加快推动项目建设。全年新开工总投资20亿元8个商业项目，高铁新城圆融广场、元和街道天虹商业综合体、永金商业广场、海亮香榭里、浩远弘天大厦、渭塘东方时代广场、黄埭金埭时尚商业中心和阅湖生活广场，至3季度末实际完成15.8亿，占年计划79%，从目前工程进度看，预计可以完成全年目标任务。

2、加强市场体系建设。完善城区商业布局规划，科学、合理布局商业网点，优化商业用地，控制商业业态，通过“一主一副、三轴三片、多心多点”的商业空间布局，对现有的商贸业态进行提档升级。按照《苏州市活禽交易管理办法》要求，确定18个临时定点活禽交易市场。大力发展社区商业，阳澄湖镇湘苑社区被选为20\_\_年度苏州市级社区商业示范社区的培育对象。

3、加强商务执法。积极落实食品安全和安全生产主体责任，开展肉食品安全检查，按照机构改革方案要求，顺利移交生猪定点屠宰监管职责。开展商贸领域安全生产经营大排查大整治专项行动，按照“一岗双责”的要求，建立挂钩制度安全生产检查，主要领导每年检查基层单位安全生产工作不少于6次，分管负责人不少于8次。对企业在安全生产中存在的问题提出了整改意见，限期整改。抓好单用途商业预付卡管理，强化监督检查，落实各项制度。进一步加强酒类流通和再生资源的管理。

4、加快电子商务发展。全区电子上交易额预计完成300亿元，同比增长20%。基本形成以家具、大闸蟹、婚纱、农产品、珠宝五大特色鲜明专业市场为基础的垂直电商，以文创园为载体发展的综合类电商的生态产业链。相城区获评省级电子商务进农村综合示范县，新增3个省级电子商务示范村，4个市级电子商务示范村、1个市级电商产业基地;京东蠡口家具馆和1号店阳澄湖馆业已开业运营，京东、苏宁分别在相城设立社区服务站，布局农村电商。

(四)创新招商模式，积极搭建平台

1、加强招商业务培训。全年组织了6次的商务培训，围绕招商引资工作实务、转型升级、大数据时代和互联网经济、自贸区政策解读、税收政策等方面进行了全区招商人员的培训，通过学习了解新兴产业的知识，掌握国内乃至全球的产业的发展方向，加强对招商人员的产业政策、财税等方面的综合知识的培训，以适应时代的发展，做到有的放矢去招商。

2、加大招商择资力度。今年以来分别赴上海、深圳等地举办了6场专题招商活动，主要集中在先进制造业、金融服务、文化创意产业，全面推介高铁新城、相城经济技术开发区以及各特色产业园的投资环境。与先进制造业网，高力国际，东方龙商务咨询公司、土拍网等签订了合作协议。全年共累计通过专业中介渠道进入信息60余条，涉及行业包括精密机械、汽车零部件制造、服务外包、文化创意等多个产业。10月份召开了x相城经贸恳谈会，35个总投资高达145.2亿元的产业项目现场签约，其中先进制造业项目22个，总投资99.3亿元，现代服务业项目共13个，总投资45.86亿元，涉及航空、装备制造、文化创意、服务外包、科技研发等多个产业。本次恳谈会还有在谈意向项目共44个，总投资141亿元，其中先进制造业意向项目共23个，总投资66.86亿元;现代服务业意向项目共21个，总投资74.2亿元。

3、强化项目信息跟踪。强化对项目的跟踪和对接力度，局建立了按产业的挂钩联系制度。充分利用好区招商资源信息平台，不断完善招商资源信息库的建设，实时发布和更新空置厂房和楼宇等招商资源信息。按照“未开工项目抓开工，在建项目抓进度，竣工项目抓投产”的总基调，创新工作机制，建立健全项目跟踪和各板块的联系制度，每月对“开工开业项目”、“拍而未开工项目”、“全区闲置厂房和土地资源的情况”、“市重点、区重点项目”、“经贸恳谈会的`签约和意向项目”的情况进行动态跟踪，及时了解和掌握项目进展和存在的问题，帮助协调和解决在项目报建、开工过程中存在的问题，有效的加快了项目的进展速度，促进了项目的开工和推进力度。

(五)优化提升商务发展环境

1、改革创新加快。为了更好的对自贸区政策进行学习，邀请了苏州市商务局副局长王志明作《上海自由贸易试验区分析及苏州的应对》专题讲座，从自贸区的演变、设立上海自贸区的背景、上海自贸区重点政策突破和苏州应对自贸区措施等方面进行了详细解读，重点介绍了苏州可复制上海自贸区政策，包括货物状态分类监管、选择性征税、外汇资金集中运行和人民币双向资金池等系列政策。我局依据国务院35项可复制的政策联合海关、商检等部门做好企业服务，认真政策宣传和推广，对全区重点企业进行走访，了解企业所需，解决企业发展困境;整理相关政策，对目前还未推广的政策要加紧研究，争取在相城区有所突破。

2、服务效能提升。深入开展“走进外企服务月”“重点外资项目推进月”“调研服务月”等活动，深入不同类型企业开展专门调研，帮助企业解决问题。

3、党风廉政建设两个责任落实。深入落实党委主体责任、纪委监督责任，做到党风廉政建设与商务发展同部署、同落实、同检查、同考核。组织召开9次党组会议、11次中心组理论学习会议，进一步抓好党的群众路线教育实践活动整改落实，上报党风廉政建设宣传信息8篇。立足于建立“提前防范、主动防范”的长效工作机制，加强对权力运行的监督和制约，建立完善各项内部管理制度10项，规范机关工作流程。

20\_\_年在取得成绩的同时，我们也看到了存在的问题。一是外贸总量偏小，没有龙头性企业，产品的竞争力不强，受国际国内的影响波动大。二是招商引资力度还有待进一步加强，特别是对先进制造业方面的招商。导致后劲不足。三是全区商业布局零散。城区以店面房经营为主，没有形成打得响的商业片区。电子商务没有形成很好的集聚效应。四是全局工作人员的效率有待进一步提高，个别存在拖、推、散，工作不在状态的现象。

三、20\_\_年的商务工作思路

20\_\_年我局将深入贯彻党的十八届五---精神，坚持以“创新、协调、绿色、开放、共享“的五大理念，更加注重创新引领，更加注重产业优化，更加注重服务提升。20\_\_年，预计外贸进出口和出口均增长2%;到帐外资2.2亿美元左右，增长10%左右，对外投资中方协议额在7000万美元;社零增长预计在8%左右，电子商务交易额360亿元，增长20%。

1、保总量，确保外贸进出口争先进位。加强外贸进出口运行情况的监测分析和出口风险预测工作，主动深入了解外贸企业的困难与诉求，帮助解决实际困难。鼓励有出口意向的企业开展自营进出口业务，做大出口主体。通过鼓励企业进行内部资源重组，助推企业增资扩产，推进生产企业自营进出口等多种方式，培育更多的新增长点。加大开拓市场力度，在深耕传统市场的同时，发展新兴市场。

宣传鼓励政策，发挥中信保平台作用，帮助企业在国际贸易中规避风险。积极鼓励符合条件的企业参加市出口的认定。提升贸易便利化水平，继续推进关检合作“三个一”模式工作机制，加快无纸化工作进程。积极建立进出口相关部门之间的协调合作机制，优化模式，提升效率，加快退税速度。加快推进高铁新城综合保税区的申报工作。

2、抓进度，实现利用外资增效提质。梳理“新常态”下招商政策。加强与外商协会、境外投资机构、企业商会的联系对接，充分项目信息共享平台的作用，定期发布项目投资、技术引进信息。做好经贸恳谈会签约项目的跟踪服务，争取项目早日落地。抓重点项目督查和协调，对全区已批未到资项目进行重点跟踪督促，加快项目资金到位进度。做好服务和指导，协调解决问题，采取多种措施督促外资引进工作，力求明年有较大的进展。学习先进地区招商引资工作经验，继续组织开展招商人员的培训和政策的宣讲，提高招商人员的业务水平。

3、促消费，保持社零额良好增长势头。充分发挥规划、政策引领作用，以《相城区商贸业发展“十三五”专项规划》为引领，进一步引导和规范商贸业的发展。打造以企业为主体的各类促销活动，形成区域商贸特色，打造商贸品牌。组团参加一批具有一定影响的展会，提升企业知名度和形象。推进全区“一综合三垂直”的电子商务发展思路，鼓励和指导创建省、市电商示范基地、扎实推进省电商县6个重点项目建设。加强市场监测信息平台建设，加强行业协会沟通，做好特殊行业监管。进一步完善肉菜追溯体系和生活必需品储备体系，增强生活必需品市场保供能力。贯彻落实单用途商业预付卡管理办法，加强商务信用建设。

4、强基础，实现“走出去”快速发展。加大企业“走出去”政策和境外投资产业目录的宣传力度，提高企业“走出去”的信心。完善企业“走出去”服务平台建设，为促进境外投资打好基础。组织企业参加各类投资促进活动、境外投资说明会，完善企业境外投资创业风险管理机制，不断增强我区“走出去”企业安全防范和应急处置能力，确保“走出去”工作的良好发展势头。

5、搭平台，进一步增强招商引资引才的良好氛围。做好全区性的各项招商活动，参与协调各板块的招商活动;强化招商人员的业务知识学习，定期组织招商人员的培训活动;完善项目信息平台，做好项目的跟踪服务，抓好重大项目的签约落户，

6、优服务，加强政风行风建设。继续深入开展党风廉政建设方面的专业知识学习，提升工作效果。建立健全各项规章制度，对已有制度进行完善，对需制定制度加以健全。始终坚持把学习教育、提高思想认识贯穿始终，把开门搞活动，让群众参与贯穿始终，把解决问题、建立健全制度贯穿始终。

**电商公司个人年终总结【篇5】**

来了公司将近一年了，在工作中我了解很多的机械方面的知识，提高了机械加工方面的认识，加深了在机械加工方面的了解和相关的设备和技术资料，还学到了很多做人的道理和怎么样去和公司的每一个同事相处。来到公司在品检部门的工作让我认识了很多的机械图纸，这是在学校里学不到的，更主要的是在工作中我学会了很多在学校里没有见到过的机器和测量仪器，更学会了很多在公司里的管理制度。将所学的理论知识与实践结合起来，更好的充实了自己，为以后再告诉的工作做好基础。

从我第一天的到公司来到品检部我看到我们公司的管理制度是很好的，所以更激起我对工作的认真，第一天来到我们厂我看到了我们厂的加工设备是很齐全的，认识了在机械加工中要用到的设备像铣床，磨床和车床。随后就在品检部门工作了，在工作中我听取了师傅们对品检部门的介绍和我们这个部门的重要性，更了解了我们在工作过程中要注意的安全事项和需要注意的项目，随后师傅们就介绍了图纸给我认识，一看让我大开眼界看到的零件图纸再也不是我们在学校里的那些简单的cad图纸了，而是真正的精密零件加工图，在慢慢的认识了图纸之后我又对一个零件的加工工艺有了一些了解，了解了一个零件的加工程序，更对零件材料的认识，认识了什么样的材料要热处理和什么样的材料要表面处理，在品检的工作使我认识了很多很多知识，基本认识我们厂的`工作流程，在为我以后的工作是我很大的帮助能让我在以后的工作中遇到哪些难题去问哪些工作者。

来到品检部我深深的认识了零件的精密性，从我一个刚刚从学校出来的学生来到公司什么都不懂只是认识了那些简单的零件到现在什么样的零件都能看的懂，都能测量，但我觉得只是认识是不够的，我们还要懂得怎么样把这样的零件加工出来那才是我们真正想认识的，所以在以后的机会中我们更要到实践中去了解车，铣磨还有线割，看起来是很难，但我看到我们工作中的同事他们都是什么样的机器都会操作，我就认识到我在检查他们的劳动成果的时候就会联想到我以后我也能够像他们一样哪里要帮助就往哪里去，能够在我们公司也能有所作为。

在公司我看到了一些问题点：一我们的员工对安全有时还是有松懈的，经常对产缺乏保护，对机器保护还不是做得很好，没有很好的执行我们公司的5s观念。二我们公司的技术员工对我们的工艺卡没有填好自己的自检记录以致让品检浪费了很多的时间。三我们应对新进来的员工进行培训，他们对我们公司的测量仪器很不了解，以致他们在测量的时候不能够很好的自检。也不能够保证好产品的质量。四我们公司的员工没有很好的执行好上层的指导。

最后对iso的认识，在公司我初步的接触了iso，对iso有了进一步的了解，觉得iso质量管理是非常的重要，iso能帮助我们在公司的管理方面更能层次化，对我们的产品也能有保证，如果我们继续对iso管理的理论加以培训到每一个员工，那么我们不紧实能够保证我们的产品质量，还能更好的提高产品质量。

在我们公司，我们已经建立了一套自己的iso管理，但是很多员工都对iso还是很陌生，那就是说我们的员工对iso是什么还缺乏了解，我觉得我们要经常的培训我们的员工对iso的了解，让他们认识iso对我们的公司的产品质量是有保证的，那样既加强了员工对iso的认识也能够更好的保证我们公司的产品质量。那样更能使我们公司的生产体系更完善。

最后的总结：来了公司两个多月的感受就是纸上的得来的终觉浅，我深深的感觉到自己学的知识和实际运用的知识是匮乏的，接触到了时间的知识才知道自己知道是那么的少，才真正的领悟到了学无止境的含义了。所以自己以后要学的东西还很，多学习他们好的工作习惯经验和他们的知识，那也是我们必须的充实自己的要求。

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！