# 运营工作总结

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-07-13

*运营工作总结（精选8篇）运营工作总结 篇1 今天是20xx年的第一个周一，第二个工作日，新的一年意味着新的起点，新的机遇和新的挑战。这也是进入昆明朗高印务设计有限公司以来的第三个年头。为在20xx年更好地完成工作，扬长避短，现对20xx的工...*

运营工作总结（精选8篇）

运营工作总结 篇1

今天是20xx年的第一个周一，第二个工作日，新的一年意味着新的起点，新的机遇和新的挑战。这也是进入昆明朗高印务设计有限公司以来的第三个年头。为在20xx年更好地完成工作，扬长避短，现对20xx的工作总结汇报如下，请吴总、闻副总和各位同事批评指正。

一、20xx年工作概况

1、第一次系统学习网络营销

最好的福利是培训， 我想确是如此， 授人以鱼不如授人以渔 。十分有幸也非常感谢吴总给予了我系统性学习网络营销的机会，这样高成本的付出，对于我自己来说是一种莫大的福利，也是一个成长、充电的机会。走出学校，不是学习的结束，而是另一个探索未知的开始。在单仁资讯三天两晚的高强度学习，我感悟最深刻的并不是网络的强大与营销的盛行，而是我们与别人在思想与行为方式上的差异让我感到震撼。坐井观天不是最恐怖的，恐怖的是坐在井里而不自知。

互联网时代，全网营销、全民营销的年代，人人都是自媒体，草根也可以变大V，唯有改变，才能让我们在激烈的竞争中略胜一筹。作为一个刚转型的传统包装设计、印刷行业，或许，我们目前还做到不到大V，还不能在互联网上一呼百应，更无法实现一些类似 网站上线3天，订单超过X亿 的奇迹，但是我们一直在努力，一直在学习，不求做到最好，只愿一年更比一年好!

2、经历公司波及范围较大的人事变动

人员流动对于企业来说是再正常不过的事，对于尚停留在书本知识阶段的我来说，此事更正常，有人走了，再招就行，现在的招聘都不用出门，微博、网站都很方便。但进入公司，作为一名行政人事人员以后，我的想法被彻底颠覆，我深谙人才流失对企业造成的损失有多大，也明白招聘的成本到底有多高昂，从网站筛选简历到人员应聘、试用、工作上手、进入状态，需要花费多少的资金和人力成本。所以今年公司的大范围人事变动让我多少有些恐慌，作为一名人事工作人员，针对这样大范围的人事变动没有预警机制，没有做充分的准备，对突发事件缺乏敏感。好在吴总、闻副总运筹帷幄、力挽狂澜，在不影响公司管理运作的基础上，妥善处理了这一系列的事情。

3、接触生产部的工作

7月份，参与生产部的工作(主要是生产进度的跟踪与记录)，让我明白什么叫：事无巨细。生产部的工作对于我来说，是一个全新的领域，我不懂印刷、不懂工艺、不懂流程、不懂食品包装设计、不懂营销型包装 我只知道每天不停地追问这个好了没，那个发了没。所以，这个工作做得很累，很被动，没有起到应该有的协调、预见作用。而且出现了不少失误，要么客户没有按时收到货，要么货的数量有问题，还有就是因为跟客户沟通不到位造成客户收货不便。这一桩桩、一件件都让我看到了自己工作的不足。好在一直以来，领导和同事都用包容和鼓励的心态接纳我，特别感谢在那个期间，对我每天十几个电话追踪仍然不厌其烦、耐心解决问题的老王王家平。一路走来，领导和同事所给予我的不仅是批评，更多的是 2鼓励和感动，在此，一并谢过，感谢你们的温柔相待。

4、微信平台的建立

朗高的微信订阅号自20xx年6月30号上线发送第一条消息以来，如今已经半年多了。从第一篇纯文字消息到如今图文结合、紧跟热门话题的4、5篇文章，阅读量从零到几百，粉丝从仅有的公司同事到现在的300多(其中还有不少是目标客户)，我们也从实践中积累了一些经验。这也是网络营销的一部分，我坚信只要坚持，那么我们会习惯每天发布，粉丝也会习惯每天打开看。微信，不是直接的生产力，但它是一个窗口，一个渠道，它是宣传力，是传播力，是公司的外在形象展示。

每天上班的第一件事是打开微信后台，看我们是否新增了粉丝，看每篇文章的阅读量，转发量，也许，在别人看来那只是一串冰冷的数字，而于我，那代表的是一种认可，这稍微让我有些成就感。而这一切的背后也是各位同事默默点赞转发的共同战果，每一份收获，都离不开每一个人的付出。

5、建网站的曲折

建设网站是一个曲折的故事，从7月份无知懵懂的第一版到如今，摸着石头过河，也不知道下一步是对是错。由于对建站流程的不熟悉和前期准备工作的不到位，导致网站建设的步伐一拖再拖，没能按预定的计划时间上线，需要学习的还有很多，只有不断学习，不断获得新的技能才能提高工作效率;现在正在筹备上线的这一版幸好有吴总的亲自谋划，王金凤苦心排版设计，现已雏形初现，有望在1月中旬能正式上线。上线以后需要完善的地方还有很多，希望同事们一如既往地支持网站建设，并针对存在的问题提出意见和建议，一起讨论解决。

二、工作中存在的不足和缺陷

1、学习的力度和强度不够大

网络时代所衍生的新知识、新技能每天都在出现，已有的知识更新速度也很快。在这个过程中，我体会到自己的学习强度是不够的，知识的掌握、消化速度远远跟不上它更新换代的速度。有时候觉得自己很年轻，有时候又觉得自己很老。8小时之外，应该去学习更多的知识，增强工作能力以满足工作需求。下班，丢开手机，我们要做的还有很多。

2、工作被动

特别表现在参与生产部工作期间，所有的工作靠等、靠问，没有充分发挥主观能动性，没有起到协调作用，反而出现不少失误，给领导和同事造成麻烦。在以后的工作中，我会竭尽全力去做力所能及的事，并争取做好。

3、微信文章的质量有待提高，原创内容太少

微信自上线以来，发送的大部分图文都是整理、转载别人的，这样一来，有两个弊端。一是转载的内容五花八门，质量参差不齐，影响公司的形象展示和粉丝的阅读体验;二是原创内容太少，缺乏吸引眼球的必备条件，粉丝感受不到我们的真实能力，与我们有距离感，所以阅读量也就上不去。以后希望能在表现形式上追求多样化，增加原创内容，转载文章需经过仔细整理斟酌;同时，定期分析后台数据，了解粉丝喜欢看什么?目标客户想看什么?根据分析数据作相应调整。

4、建设网站准备不充分，时间拖延

本该早就上线的网站现在还在建设中，归根结底还是由于我的工作不到位。开始之前没有对建站程序、流程作系统的了解，材料准备不充分，网站公司的选择缺乏慎重考虑，导致网站的建设一直受到拖延。

三、20xx年的工作预期

1、网络工作是重心

20xx年面临的是网站上线以后的推广运营工作，这是一个新的挑战，所以前期工作我们一定要做足、做充分。这不是一个人能做的事，需要一个团队的并肩作战。所以，团队工作能力的培养是重中之重，希望大家一起，在网络营销的路上越走越远。

2、微信、微博同步发展

微信、微博是一个展示公司文化的窗口，网站运营的同时，微信、微博也不能落下，这是一种潮流，也是一种营销。

3、做好春节过后的招聘工作

新的一年，有必要给公司的团队注入一些新鲜的血液，2月底到3月中旬是求职招聘的高峰期和关键期，把握好时机，招到合适的团队成员，接下来一年的招聘工作都会轻松许多。

4、关于薪资待遇

所谓合理的薪酬，就是针对个人对公司所创造的贡献给予差别化的对价报酬。原则是 以激起员工的最大热情为限 ，并兼顾 对内具有公平性，对外具有竞争力 。

根据马斯洛的需求层次理论，人有五种不同层次的需求，包括生理需求、安全需求、情感和归属需求、尊重需求、自我实现需求。生理上的需要(包括衣食住行等)是人们最原始、最基本的需要，它是最强烈的不可避免的最底层需要，也是推动人们行动的强大动力。企业留住人才的关键在于优先满足员工层次需求的两端生理需求和自我实现需求，并对其余三个需求进行适当的考虑和安排。在员工心目中，薪酬不仅是自己的劳动所得，它在一定程度上代表着员工自身的价值、代表企业对员工工作的认同，甚至代表着员工的个人能力和发展情景。

网站上线运营后，我希望能在现在的基础上，加上网络运营团队的考核。网络运营推广等工作，大部分情况下是可以量化的，考核起来也不是太繁琐。

四、最后的感悟

物以类聚，人以群分 ，一个人只能做事情，一群人才能干事业。我想，一个可以开心工作的空间、一个可以接受建议的上级、一群可以患难与共的同事也许比任何事物都重要。

运营工作总结 篇2

一、大数据(摘录淘宝)

从淘宝旅游类目成交中分析，\_年比\_年的成交有所下降。并且下降点接近一半，\_年成交占比达到类目3%，\_年1月仅为类目1.75%，数据下降较为明显，且\_年数据仅比\_年上升0.27%，\_年成交占比1.48%。

从大环境数据当中可以评估，国内游轮1月份的销售在整个旅游大类目下并不太理想，仅仅和13年的水平相当。

二、数据分析

本月总体销售791人，其中自营337人，同程429人，途牛25人。三峡常规航次的销售自营102人，同程41人，途牛16人。自营数据分析，本月销售量比\_年增长240%，\_年1月仅收客31人，自营数据增长明显。

整体运营分析，1月份参与淘宝活动4次，其中大型活动1次，并通过网络宣传、官网引流在流量及访客方面获得了极大的支持。平均日浏览量达到3108次，日访客达到202\_人，日均回访率7.01%，日均成交转化率为0.21%，用户平均访问深度为1，人均页面停留时间达到182秒的均值。

三、问题分析

从一月份的整体数据中来看，获得该成绩并不令人惊喜，从整体的运营来看，仍然有较多问题有待解决：

1、优化工作不够

从数据中分析，本月淘宝自然搜索流量仅为24.52，商城自然搜索量15.58，每日自然搜索流量为40次，从正常的量来分析，该数据明显不够支撑店铺的正常发展，在宝贝标题优化、排期优化工作明显做得不到位。

2、引导工作不佳

在导航及抬头的引导工作，以及宝贝详情页的引导工作不够，从数据中分析，每日首页访客量仅为47次，占比2.27%，用户访问深度仅为1，首页作为信息量最为庞大的页面，应当重点引导，宝贝页面的关联营销，活动页面的引导均可以大大提升访问深度及点击次数。

3、吸引度待提升

从数据中分析，人均停留时间182秒，任然有较大的提升空间，一个视频的播放时间，完全足以超越该时间，在信息的展示，吸引力方面均需要美工认真分析用户需求，进行改进，提升数据。

4、直通车待优化

数据中得出，日点击73次，点击率仅为0.09，无论是从直通车关键词的优化，直通车广告的优化，均有提升空间。广告应该更具吸引力，根据市场变化，季节变化，节日变化，主题变化，均可以进行相关的设计，以做到吸引顾客增加点击率。从关键词的热度和转化，应该着重进行优化出价，提升宣传的广度。

四、总结与预估

本月通过活动、上海宝贝引流、上海产品销售，占据着足够的优势，弥补了自身缺陷，从而达成了该数据。

面对2月份的销售情况，任然显得不是很乐观，上海产品逐步退出舞台，三峡常规线路即将开启，并且在二月份节日影响下，收客工作将面临着多重难题。从\_年2月旅游大数据来看，成交量在2.25%，比起1月份下降0.75%，且\_年数据不如\_年的情况下，销售工作将更加艰难。

渠道方面不难看出，同程在上海产品的销售上占据优势，但是三峡产品的销售中，仍然显得不太突出，途牛方面也同样如此，在三峡常规线路即将进入销售期的同时，渠道工作仍然需要更多的提升。

五、下月重点工作

1、提升优化水平

流量将是成败的关键，所以自然流量的优化无疑是重中之重，需全面提升自然流量的优化，并且做好直通车的优化工作，将是本期工作重点。

2、提升推广力度

在2月目前没有大型活动的支持下，需要做好流量的购买工作，直通车的关键词出价，网络推广，对外流量购买将作为支撑性工作。

3、增加人员配置

目前运营及美工的工作量偏大，需及时增加美工及推广专员。美工目前设计工作量较大，并不能很好的进行分析改进工作，店长目前的工作繁杂，要留意活动的申报、店铺的分析、运营、优化等工作，在工作中必然存在问题。推广专员不仅能解决搜索引擎方面的问题，并且还能协助店长进行其余工作的开展，该人员的增配非常重要。面对美工的工作日益庞大，去哪儿自营迫在眉睫，美工的缺编也将成为核心问题。

运营工作总结 篇3

今年上半年，我镇坚持“安全第一、预防为主”的方针，按照省、市、区关于安全生产工作的部署和要求，广泛开展安全生产宣传教育和培训，狠抓安全生产职责制落实，着力加强安全生产基础管理，深化专项整治，强化安全监管，取得了必须的成效，全镇安全生产形势持续相对平稳态势。上半年安全生产各项指标均到达预定目标，我镇安全工作取得了良好的社会影响。为进一步提高全镇干部抓安全生产保人民生命财产安全的自觉性和用心性，促进我镇安全生产形势的根本好转，现将我镇20\_\_年上半年安全生产管理工作总结如下。

一、抓宣传，促思想认识到位，努力营造良好的安全生产工作氛围

一是抓政策法规宣传。利用“安全生产月活动”、《安全生产法》颁布实施及其他重大会议和节庆期间的有利时机，大力开展以《安全生产法》、《安全生产许可证条例》为主要资料的宣传教育。镇政府还邀请交警大队、交通局等相关单位工作人员到学校、企事业单位作安全生产知识和相关法律法规辅导讲座，参加人员包括镇村干部、企业负责人、安全管理员和学校师生等;各村、各重点企业根据各自的职能特点和各个时期的工作重点，开展有针对性的安全生产政策法规和安全常识宣传教育，共印发安全生

产宣传资料20\_\_多份，制作安全生产固定标语、公益广告8幅，在公共聚集场所、建筑施工场地进行悬挂和张贴。透过各种形式的宣传教育，干部群众的安全意识、抓安全检查整改的自觉性有了明显提高。全镇上下重视安全生产工作的思想氛围进一步构成。

二是抓安全知识培训。用心开展企业管理人员、危险化学品从业人员、特种作业人员的安全生产管理和业务培训，增强各类人员的安全防范和自我保护意识，让他们自觉遵守安全生产法律法规和规章制度，严格按照有关技术规范、操作规程的要求从事作业，防止和减少安全事故发生。督促采石场、危险化学品经营门点用心办理《安全生产许可证》，按时到区安委办参加安全知识培训。为增强基层安监人员的业务知识，六月份结合“安全生产月活动”对全镇十五个村的安监员、重点企业的安全生产员进行了基本的安全知识培训。

三是强化社会舆论监督。对安全生产大检查、安全生产月活动、安全生产专项整治活动，都及时向全镇通报，进一步完善安全生产举报制度，设立安全隐患举报电话。

二、加强领导，靠实职责，建立、健全安全组织网络。我镇实行了党政一把手负总责、分管领导主抓、各村、各重点企业一把手亲自抓的安全组织网络。

1、年初镇人民政府与各村、各单位、各重点企业签订安全生产目标职责书，将全镇安全生产控制目标、工作目标分解到各村、各包村领导干部、各单位、各重点企业;

2、5月份镇人民政府和各村签定了道路安全职责书;

3、明确了安全生产各专业管理人员和安全协管员在安全生产监督管理之中的职责，并在平时的工作汇报和年度工作考核时将安全生产工作一并汇报和考核;镇人民政府透过建立镇安监站、各村安全生产协管员、各企业安全生产管理员这一组织体系，并根据区安委会的有关规定和本地实际建立了保障安全生产的一系列制度如隐患排查整治三级管理制度、制定了全镇《安全生产突发事故应急救援预案》按照“谁主管、谁负责”、“谁辖区、谁负责”和“以块为主、条块结合”的原则，各负其责，齐抓共管，加强协调，抓好安全生产隐患监控、整改和日常监管的职责落实，初步构成了一套行之有效的安全监管体制。

三、抓重点，促检查整改到位，努力构成抓安全隐患整治的态势

上半年开展了全镇性的安全生产大检查、大整治，消除了一大批事故隐患，一些深层次的安全隐患和整治难点也取得了必须突破。各村、各重点企业开展了多次“拉网式”安全生产大检查。在检查中做到检查有登记、查出问题有记录、坚持职责追究，在整治工作中，坚持以块为主、条块结合、协同作战，用心采取各种有力措施，抓整改落实。

四、抓网络，促监管力量到位，努力建设一支高效率、高素质、专业化的安监队伍

在镇党委政府的重视和支持下，全镇安监机构和队伍建设得到不断加强。镇安监站充分发挥综合监管和协调职能，认真做好上传下达，督查督办，确保本地安全生产动态及时向区安监局、区安委会汇报，确保上级有关精神和工作部署及时落实到基层，确保安全生产事故、重大安全隐患得到及时调查处理。各村、各单位、重点企业都成立了安监机构，配备了专职人员，主要领导和安办人员各负其责，不断强化安全生产监管，提高业务知识、执法水平。镇安监站不断加强与各村、各单位、各企业的沟通协调，进一步理顺业务协作关系，构成了密切协调、分工合作、齐抓共管的工作机制。同时，针对安全监管的新形势，建立和完善安全生产监管体系，开展多形式的教育培训活动，提高安监人员的综合素质和业务潜力。指导和协调各企事业单位做好安全生产工作。

五、存在的问题和下一步工作打算

上半年全镇的安全生产工作，虽然取得了必须成绩，但我们深知，安全生产管理工作任重而道远，安全生产形势依然很严峻，我们的工作也存在必须问题。

一、存在的问题

1、由于乡镇安全监管权限受限，难以根治安全隐患。我镇安全生产监管工作虽然取得了必须的执法权限，但我镇安全生产管理领域最为突出也最让人担忧的是危险化学品经营、木材市场、

家具市场的安全，我们无权处理和处罚，经营业主和从业人员难以服从管理，镇上对一些典型违章违法行为鞭长莫及。

2、道路交通安全管理体制不顺。道路交通安全管理乡镇履行监管职责难度大。但区级部门仍然要求与各村签订交通安全职责书，这无疑给乡镇干部再加一把锁链，乡镇干部无职无权，到底如何才能规避风险，是摆在乡镇干部面前的一大难题，极不利于基层安全监管工作。

3、安全生产投入大，乡镇财力负担困难。乡镇财政本来就比较紧张，资金投入难度进一步加大，隐患整改难以落实。

4、安全监管属于新生事物，群众认识高，理解却不到位。只有加强安全生产法律法规宣传力度，才能避免更多的事故发生。

5、安全生产监管队伍不规范。安全生产实行综合监督和专业监督相结合的原则。乡镇安监站在履行综合监督职责，但镇上却缺乏明确的专业管理队伍。而且，乡镇干部一专多能、一人多职、眉毛胡子一把抓的现象很普遍，监管力度有限，时间难以保障，监管的效果就难以显现。

二、下半年工作打算

1、加强安全生产法律法规宣传。结合新的安全生产法规，重点宣传《中华人民共和国安全生产法》、《中华人民共和国道路交通安全法》、《中华人民共和国道路交通安全法实施条例》、《国务院关于进一步加强安全生产工作的决定》、《安全生产许

可证条例》等法律法规和安全生产基本知识，提高从业人员和广大群众安全生产意识。

2、加强监督检查和隐患整改督查力度，消除事故隐患。

3、以政府文件再次明确安全生产综合监管和专业监管人员职责，明确全镇安全生产监管体制。

4、加大安全生产行政执法力度，重点针对负有安全生产监管职责的部门履行监管职责的状况、生产经营单位安全生产基础管理工作状况进行执法监督，加大安全生产专项整治工作力度，重点针对事故多发地段、行业以及高危险企业展开;加大安全生产工作督查督办力度，严格按照安全生产目标职责书对照检查各村、各单位、各重点企业的安全生产状况。

5、加强安全生产监管队伍建设，实行安全生产管理专人专职专抓、各职能部门全面管理各司其职、全体干部多方配合共管的乡镇安全生产管理体制，堵住安全监管的漏洞。

运营工作总结 篇4

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。

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。

(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。

运营工作总结 篇5

20\_\_年已接近年终，我厂今年的生产及管理工作即将告一段落。回顾一年来的忙碌与付出。在公司及厂经营班子的带领下，紧跟公司下达的年度生产任务计划，努力加强生产管理、安全管理，落实管理职责制，贯彻实施绩效考核，较好地完成了全年的各项工作任务，在各个方面都取得了长足的进步。

我厂的发展离不开全厂各部门的同心协力及共同努力，生产管理部在20\_\_年的生产和管理等方面亦做了必须的努力和学习，现就本部门今年的工作完成状况总结汇报如下：

一、生产管理工作

1、协调生产，合理调度。

根据公司生产管理部年度、季度滚动生产计划及我厂实际生产状况制定季度物资采购计划和月生产计划，平衡调整各项原辅材料、生产物料，合理进行生产调度和协调生产。今年1-11月份共制备生产。在充分保证了原料供应状况下，共组装生产。按公司要求及工厂计划圆满完成了各项生产任务。

2、生产现场工艺查证。

生产现场的工艺查证，是保证生产规范和医疗体系标准贯彻执行的要点，在生产过程中力求对工序关键控制点、操作者、工艺设备、物料等进行监督控制，从而实现生产出优质高效产品的目标。生产管理部在过去的一年里，配合各生产班组质量监督员对每批产品的主要工序环节进行工艺查证，建立健全工艺查证记录，确保在每一批产品的生产过程中严格执行操作规程，严明工艺纪律，保证产品生产工艺标准，避免不合格产品的出现。

3、认真上报各种生产统计报表及生产数据。

生产管理涉及的统计及报表数据繁多，从每一天的产销存日报到周报、产销存月报、产值月报、能源报表、季报表、季度物资计划等等，此外还有众多的随机临时报表。每一份报表都要求及时准确无误、认真细致。生产管理部在完成各项报表及生产数据的工作中从未出现任何差错，为我厂部门之间、公司的数据链接和建立付出了应有的努力。

4、批生产记录审核及生产管理记录台帐

批生产记录是为了保证生产工艺、数据及检验数据的规范性和真实有效性，生产管理部对每批次的生产记录进行了认真的查对和审核，并对审核过程中发现的种.种问题和缺陷及时与记录工序单元沟通解决。确保每批产品生产记录的真实有效性。建立、完善包括销售明细、能源消耗明细、库存等相关生产记录台帐，即时掌握本厂成品、半成品等相关主要生产数据。

5、产品发放和产品存库。

实时掌握产品库存状况，保证产品的库存与生产不出现脱节或积压。与公司即时沟通并根据公司产品订货单及本厂成品库存状况，认真履行产品发放手续，与采供部协作合理组织产品发放。至11月份共办理完成。

存在问题

1、因本部门人员配置不够，致使深入车间等工段进行现场管理的频次不足，生产工艺纪律监督管理不够，缺少了解和学习，未能很好地协调解决生产实际问题和履行生产工艺关键控制点查证，今后将在这方面加倍努力。

2、对公司“三化”工程认识不足，未能将“标准化、规范化、精细化”管理很好地实施。

二、明年工作计划

1、使现场管理向纵深发展，克服现场管理深入不够，加强生产现场管理，解决生产实际问题。

2、加强生产工艺纪律监督管理和生产工艺关键控制点的监督管理。

3、与生产车间、采购供应部等部门加强沟通协作，完善生产指令，物资计划等。

4、根据我厂产、销、存状况，认真搞好产销衔接工作。

5、将在“标准化、规范化、精细化”管理如何融入日常管理、生产工作过程中做逐步的摸索。

6、努力完成相关生产管理及领导交办的各项临时工作。

运营工作总结 篇6

尊敬的领导：

您好!

时间过得真快，转眼来到公司已经快半年了。我的工作岗位是it运营规划专员。实习期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成的日常工作。在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的业务能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结：

1、通过日常工作的学习和积累，使我对网站运营规划有了较为深刻的认知。第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，现在能有条不紊地完成每个工作环节。通过不断地请教和学习，慢慢地了解了公司网站的构架及运营规划，熟悉后台系统的操作环境，和各种日常运营方法，掌握网站页面单品及活动的更新上线。

2、统计销售数据，及时了解、频道的销售进度，分析各品牌、各店销售上升或下降的原因，对主要品牌和畅销单品做出具体分析。

3、每周对所负责的频道给出有亮点、能促进销售的it计划，根据营销节奏对占频道主要销售及知名度不大的品牌分别不定期的营销，配合当下时令对应季类的it品牌做针对性的推广，及时尽快地更换页面单品，尽可能地利用网站资源提升销售。

4、观察竞争对手的网站及活动的页面设计规划，扬长避短，及时发现和改进自身的缺陷和不足，不断地学习好的运营方法和思路，发展自己，向更高一级的运营规划人才转化，早日成为独当一面的运营人员。

经过半年的自身努力和同事们的帮助，我对工作有较强的处理能力，熟悉各项业务的操作流程，希望能早日得到公司的认可;同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

运营工作总结 篇7

“做一名合格的安全员”是我现行本职工作的追求目标。自肩负这个重任以来，我始终保持清醒的头脑，勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作，在现行岗位上任职近两年来，严格要求自己，全面贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的安全方针,强化安全生产管理。在部门领导的正确领导下，在公司有关领导的信任与支持下，我非常珍惜这个安全员的岗位，以积极的态度投入到工作当中。现将个人本年度的工作情况进行总结如下：

1、以“做一名合格的安全员”作为自己工作的动力，思想上围绕江都中油公司，行动上处处想着公司利益积极上进，协助部门领导根据公司安监部的要求认真落实安全生产责任制，加强有关安全生产法规法规宣传及传达，扎实作好安全培训工作，坚定地履行《安全生产责任书》承诺，确保顺利实现公司及部门的安全生产目标。在管理中敬业爱岗，严谨安全意识和职业道德，不断增进业务水平的提高，只要利于安全生产的，自己身先立足。

2、在部门领导的正确领导下，认真对辖区的设备和人员进行安全职能监督，杜绝习惯性违章行为，坚决惩治其他安全违规行为。认真制定本部门的安全相关制度及流程，多方面了解学习燃气行业安全方面的知识及法律法规;针对本部门所管辖区制定检查表并有计划性的进行安全检查;认真贯彻执行公司安监部所下发的各项通知要求，组织本部门的安全学习培训;认真配合安监部的工作。

3、通过每周的安全检查及时了解安全生产情况。到现场检查安全生产、每月分四次对本部门所有辖区进行全面检查，此外还有月度、季度、半年的专项整体安全检查及不定时抽查，落实督促相关维护人员进行维修和保养，使所有设备能健康稳定运行。

4、在公司及部门领导的正确领导下，近一年来我部门未发生一起安全事故并且很少发生违章现象。在工作中，我积极组织新进人员进行三级安全教育培训，并做台账记录。切实将安全知识带给每位员工，以“以人为本”的态度认真完成培训课程，杜绝存在流于表面的现象发生。

5、不断学习充实自己，完成更进一层的扎实蜕变。安全是一个永恒的话题，安全知识的海洋也是浩瀚无边的。我在工作之余，也在不断对自己进行充电。熟读相关安全生产法规、相关工种安全操作规程，多多查阅相关安全技术知识，真正做一个新时代、新思想、有内涵的专职安全管理人员。

本年工作中自己的不足：

1、各方面安全知识了解不够全面，致使本部门的部分安全相关制度及流程未能彻底完善。

2、安全检查力度不够，今后要加强安全方面的培训学习及检查。

3、在本年的安全工作中，对于本部门所管辖区内的一些安全隐患未能及时了解并处理，与相关部门的衔接工作不是很到位。

4、组织、沟通、交际能力有所欠缺;安全工作涉及的工作多样复杂，知识有所欠缺。

明年工作计划：

1、认真学习，努力提高自身素质及工作能力，尽职、尽责、尽快的完成本职工作。

2、对自己的不足之处多做学习和训练，广发吸收各种“营养”，力求把工作做得更好，树立良好的形象。

3、当好安全员。对各项违章和出现的问题，及时提出合理化整改和解决办法，与各部门衔接好工作，配合部门领导及公司安监部门完成公司下达的任务和各项工作。

总之，近一年来我做了一定的工作，但离要求有一定的差距，并没有做好每一份工作。在今后的工作中，我将不断的总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责的做好各项工作。

运营工作总结 篇8

时间如白驹过隙，转眼间已经过去半个学期了。在这半年里，我对电商运营这门课程有了更加深入的了解，同时也收获了许多宝贵的知识。

一开始，对于电商运营这门课程没有什么了解，所以在一开始上课时特别手足无措。后来，老师要求我们分组开淘宝店，这对我来简直是不可能完成的任务。我就想：怎么还没有上几节课就要我们自己开淘宝店。后来，我们自己探索，遇到不懂的问题就请教老师。淘宝店也顺利开张了。我才明白这样让自己探索琢磨是多么有意思，这样不但可以锻炼自己更丰富自己的本领。在淘宝店运营过程中，我有许多感悟：

1、海报对于产品的重要性。

一开始我认为只要自己的产品足够好就够了。海报什么的都无所谓。在学习电商运营这门课的过程中，我明白了海报对于一个产品的重要性。有创意的海报可以吸引消费者的眼球，有内容的海报能不同程度满足消费者的需求。所以说，海报对产品的销量有着不可估量的作用。

2、宝贝的选择将直接影响淘宝店的运营状况。

通过调查我发现淘宝上有一半以上的卖家选择衣服鞋子等低成本的产品。如何让自己的产品在众多淘宝店中脱颖而出，首先，自己的产品必须有吸引性，并且可被大多数人所接受，其次是自己的产品一定有自己的独特性，提高自己产品的竞争力。最后，我觉得一定要有耐心，坚持自己的产品，不能半途而废。

3、店铺装修对产品也有很大的影响。

许多人认为店铺装修不重要，只要自己的产品够吸引人。通过对电商运营的半年学习，我觉得好的店铺装修对于产品有着推动的作用。好看的东西总是可以让人不舍得挪开眼睛。所以，当别人浏览到自己的淘宝店时，看到店铺装修很华丽，就会继续浏览下去，最后会选择自己想要的产品。

4、掌握PS对于开淘宝店的重要性。

店铺装修有许多东西都是需要用PS来完成的。尤其是自己在做海报的时候，需要用PS做出有创意的海报来吸引消费者的眼球。还有详情页的设计，一定要能够清晰的展示产品的内容，能够让消费者更加直观的了解产品的质感、材料等。

通过对电商运营半年的学习，我不仅充实了自己，而且提高了自己的能力。虽然在学习过程中遇到过许多困难，也沮丧过，灰心过，后来在老师的帮助下，我一次次克服困难，让自己的学习可以顺利进行。也发现电商运营是件非常有意思的课程，我也对主人这门课程越来越感兴趣。我也相信在接下来的学习生活中，我会更加努力，争取让自己取得更加优异的成绩!

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！