# 头条运营转正工作总结(汇总18篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2025-03-20

*头条运营转正工作总结1来到公司已经三个月了，三个月的试用期已经过去了。感觉这三个月时间过的很快，但是在这短短的三个月里，我学到了很多，收获了很多成长。所以三个月的试用期在我的记忆中留下了非常珍贵的记忆。为了永久珍藏，为了让自己对未来的方向更...*

**头条运营转正工作总结1**

来到公司已经三个月了，三个月的试用期已经过去了。感觉这三个月时间过的很快，但是在这短短的三个月里，我学到了很多，收获了很多成长。所以三个月的试用期在我的记忆中留下了非常珍贵的记忆。为了永久珍藏，为了让自己对未来的方向更加清晰，为了留在公司，我写了这份试用期工作总结。

因为我是电子商务专业的，对这个行业充满了兴趣和爱好，老师说选择实习的时候，我的目标很明确，直接去了网店公司的运营岗位。在校园招聘会上——因此，我们当天就对这个职位进行了面试，最后都顺利通过了。然后到了我们来公司见习的那一天。

来了岗位后才知道，大学里学的都是一些肤浅的东西，根本上不了台面。因此，在试用期的早期，我们都在学习网店的各种运营模式和实际运营。这些操作比较复杂，关于操作要学的东西太多了。而且公司对运营岗位的要求也很严格，给我压力很大。即使经过七天的试用期，我们很多实习生，包括一些和我一起来的朋友，都因为考试不及格而被刷下来。这无疑是对我的一个打击，我朋友的离开

，独身一人的奋战，让我有了产生了一点点坚持不下去的想法。但是这个想法很快就被打消了，因为我的表现突出被我们运营部的主管表扬了，并且还对我进行了鼓励。所以在收到肯定后，在看到了自己的付出终于得到了一些回应和有了一些效果之后，我才开始坚定自己要留在这个做下去的信念，并且下定决心一定要成为那个留到最后的一员。

从那时开始，我就更加努力的工作，更加的用心学习。Ps不强，就硬着头皮向前辈请教，在家练习到深夜也要把它给学会。刷单没有业绩，就一次一次的进行尝试，不停的刷到它有业绩为止。等等为了做好这份工作，我付出了我在试用期里所有的时间和精力，才走到了最后。现在即将就要面临转正考核的时候，我希望领导能看到我在试用期的这些努力和真心，能够给我一个正式加入到公司的机会。

**头条运营转正工作总结2**

各位领导和新媒体同仁： 大家下午好！

首先，非常荣幸能够参加这次媒体经验分享会，在这里我代表《×××》门户网全体编采人员向各位长期以来支持和关心网站工作的领导和同事表示衷心的感谢。

下面，我就网站建设运营的有关情况向各位领导作简要汇报，不妥之处敬请批评指正！

一、网站运营情况的简单介绍 20\_年，《×××》门户网在区委、区政府的高度关心下，正式批准立项建设并于同年底完成项目建设的公开招投标。

20\_年，我们以“高标准服务三最×××建设、全方位搭建百姓生活平台、宽领域营销×××汽车新城”为宗旨，以“×××”为建设目标，按照工作推进项目化、建立规章制度化、完善流程科学化的要求，定人、定责、定时，高强度加班加点，全方位推进《×××》大型门户网站的建设工作。

网站于20\_年2月上线试运行，现已建成1个首页、59个二级页面，若干个三四级等子页面；规划建成8个一级栏目，246个子栏目，制作个性化专题83个，上载各类信息3千万余字，图片1万余幅，友情链接网站1百余家；网站刊头、主页、子页、栏目风格设计基本成型，现有招聘工作人员9名，采编组、技术组等内设机构基本建立、各项规章制度和工作流程初步健全。截止目前，《×××》门户网累计访问量已达到850万人次。

二、“三位一体”的网络全媒体宣传思路

同时，在人手紧张的情况下，我们也注重线上宣传和线下活动的结合。例如“29届桃花节文明旅游签名活动”，活动共吸引区内外游客5000余名进行“文明签名”，提高了门户网站的知名度，扩大了新媒体的影响力，也增加了网友的关注度。

三、坚持“内容为王”的媒体理念

四、运营中存在的问题

1、运营人员尚未达到“一专多能”的运营要求，需要进一步专业化培训。

运营过程中除了内容建设还有大量相关工作，如相关语言代码，活动的策划等，都需要运营人员了解或掌握。

五、下一步的工作

虽然我们做了一些工作，但与先进省市网络媒体还有很大差距，我们将认真学习他们先进经验，在内容建设、功能拓展等方面下功夫，打造在全国有影响力的品牌门户网，提高运用新媒体开展信息服务的水平。

**头条运营转正工作总结3**

新媒体运营工作计划

目标：提高品牌曝光度和提高粉丝量与互动量

一：建立新媒体运营平台 新媒体网络平台的归纳：

腾讯QQ、微信、微博、博客、慧聪网、商机网、等各个新媒体。做新媒体当然主要是做微博微信这块、微博和微信配合使用增加推广转换率、扬长避短优化用户体验在用户心里确定位置塑造品牌形象、腾讯微博可以绑定微信公众平台。

申请注册新浪、腾讯微博企业官网账号

注册微信公众账号1个：名字要好听、容易被搜到、容易吸引人。

提高微信公众号的访问量和关注度首先要做的就是微信发布的文章要吸引人，这是最重要的地方，内容决定提高关注度和粉丝的。搜集粉丝反馈意见、时不时搞一点趣味测试流动、搞有奖问答流动。

二：新媒体平台的维护

1、QQ、微信、朋友圈

定期更新日志保持与客户互动、发布的日志可以是公司的产品介绍、市场规模、新厂建设。

2、微博：发布一些品牌动态、产品动态、企业高管观点、风趣幽默的段子、与消费者互动、产品市场竞争情况等。每个月发布10条-15条。

三：新媒体的宣传与推广

1：充分利用本地资源在网络的基础上面通过报纸、杂志、电视等媒体进行宣传 2：利用网络推广

（1）搜集本行业及竞争对手的相关资料予以保持等备用。（2）百度注册贴吧、百度知道、百度百科

（3）申请好一些权重高的论坛、社交网、花瓣网等等。

**头条运营转正工作总结4**

为了加强新任委派营业主管业务培训，提升履职能力，市分行会计营运管理部于12月8日举办了一期新任委派营业主管培训班。我有幸成为其中一员，参加了这次培训。

市分行会计营运管理部的检查辅导员给我们讲解了委派会计主管日常工作规范、营业主管委派制实施细则、日常工作流程、营运稽核差错类型、柜面业务操作风险分析与防范，市分行公司业务部给我们进行了资金结算产品知识培训。通过这次培训，让我对委派营业主管工作有了进一步了解，增强了自己战胜困难，搞好工作的信心和决心。下面谈谈我在这次培训中的一些心得体会：

>一、委派营业主管要以加强管理、控制风险为主要责任。

（一）坚持制度管理，严格把好各类业务关口。制度是会计工作的生命线。首先要严格执行岗位制约规定，坚持不相容业务岗位分离制度。其次严格监控重点业务，如现金尾款、对账、重空凭证等。

（二）切实抓好操作规范，有效防范操作风险。通过采取业务学习和技能训练考核措施，强化员工的规范化操作意识和能力的培养。严格进行各类业务的授权，及时发现违规操作问题。

（三）加强检查监督，及时发现和整改问题。委派营业主管必须坚持每日重点业务的必审制度，特别关注重点时段、节假日业务和冲正抹账、挂失等特殊业务的处理。利用监控系统进行录像调阅，发现问题。要加大对违章行为和屡查屡犯问题的整改力度，制订考核办法，严格奖惩兑现。

>二、委派营业主管要以提升会计基础工作质量为核心内容，在创建工作上扩大成果。

会计基础工作质量集中反映了一个网点的核算与管理水平。委派营业主管要组织全体员工认真学习创建会计等级一级的标准和考核细则，把创建标准分解到每个岗位，使之贯彻于日常的工作之中。坚持按月对照自查，及时整改到位，确保受派网点在原有等级基础上有新的提升。

>三、委派营业主管要以争创一流工作业绩为目标，在主动认真履职上追求卓越。

委派营业主管对待工作要有一种目标追求，就是争创一流的工作业绩，这是实现自身价值的一种体现。

一是要加强学习，不断提高自己的政策业务水平和协调能力；

二是要以身作则，努力发挥表率作用；

三是要敢抓敢管，一丝不苟抓好监督管理；

四是要勤于思考，不断增强履职能力，要每天进行下列思考：当天柜员有哪些值得关注的思想苗头，重要制度有哪些执行不到位，当天的业务有哪些需要重点检查，明天应重点抓好哪些工作；

五是要关心员工，体现人性化管理；

六是要主动争取当家行长支持，要经常向行长汇报工作，对工作中遇到的困难和问题及时沟通，取得理解、支持和帮助。

>四、委派营业主管要以加强教育培训为重要手段，在抓队伍素质提高上下功夫。

把加强对柜员的教育、培训贯穿于日常管理，

一是要着力培养员工的爱岗敬业精神；

二是要坚持定期的业务学习制度；

三是要加强对柜员的业务技能考核；

四是要加强对资金结算产品营销的培训；

五是要加强对员工的遵纪守法教育；

六是要及时化解不利因素，创造团结和谐的气氛。

>五、委派营业主管要以服务全行业务经营为重要任务，在促进各项业务又好又快发展上主动作为。

委派营业主管在做好日常监督管理的同时，必须积极主动地参与本网点业务发展。委派营业主管要拓宽工作思路，充分认识到业务的快速健康发展对于做好本职工作的支持与促进作用。一是积极发挥本岗位的.应有职能。首先要主动关注网点的业务经营，积极参与网点业务经营情况的分析研究，提出合理化建议，为业务的有效发展积极献计献策。组织好受派行小额无贷户营销维护计划的。制定、结算产品宣传、推介。

一是组织实施受派行小额无贷户营销维护、支付结算和现金管理。

二是在严格执行费用计划的前提下，正确合理有效地使用费用，正确核算反映财务收支，确保各项收入不流失。

三是对网点各项经营目标任务的完成情况，进行经常性的监测分析，发现存在问题主动提出建设性意见。

四是要狠抓柜面服务的改善。要加强对员工的教育引导，增强主动改善服务的意识。强化日常管理措施，监督柜员严格执行文明服务规范，采取有效措施，不断提高柜面一线人员的业务技能和办事效率。

根据业务的发展变化，弹性排班，最大限度地满足客户需要。第五是要敢于抵制一切违规行为，注意工作方法、加强内外上下的沟通协调。依法合规处理会计业务，是委派营业主管服务业务经营的重要内容，是确保业务平安运营的前提条件，也是促进业务又好又快发展的基本保证。

总之，委派营业主管责任重、压力大。近几年来，各级行领导对会计工作越来越重视，同时也更加重视发挥委派营业主管的作用。作为一名委派营业主管，我要更加坚定信心，克服畏难情绪，正确认识自身承担的工作责任，认真履行岗位职责。

**头条运营转正工作总结5**

在过去的半年中很有幸加入到XXX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。半年以来，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。可以说在这半年中，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，在这半年的是实际操作里，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。

半年时间里，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XXX共同成长！

**头条运营转正工作总结6**

自今年7月份入职好家任文案策划工作以来，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，下面将任职来的工作情况进行汇报：

>一、努力完成本职工作，认真履行职责

本人认真努力地做好本职工作。自入职接手文案策划工作的半年来，我在公司李董、李总和周经理的指导以及同事们的帮助下，制作完成了好家中国装修网项目计划书、城市合伙人等材料；每日定期上传好家中国网站新闻资讯内容，后期还开始负责效果图版块内容的上传；学习制作了面向商家、业主的H5；维护和管理着公司官方微信、微博、今日头条、搜狐公众平台等几个社交和内容发布平台的账号；开设好家中国淘宝店铺，并负责打理。下面将半年来本人工作向各位领导做简单汇报

1、 公司材料制作

入职不久，开始着手在原有材料基础上制作完善《好家中国装修网项目计划书》ppt，在制作中我边学边做，对公司、同事、竞争对手、家装行业的情况都做了一个充分的了解。之后又完成了《合作商家招募》（ppt与word版）《装修送家电》《免费乘公交活动》《与建行合作装修贷方案》《与平安好房app合作方案》《城市合伙人方案》等多个材料的制作。

2、 网站内容上传

从8月中旬开始，固定每天上传网站资讯内容，不到半年时间，已完成了上千条资讯内容的上传。年底开始，还增加了装修效果图版块内容的上传工作。为完善和充实网站内容做出了自己的一份贡献。

3、 H5制作

学习制作了“好家中国商家招募”“我的装修受难记”（吸引业主）“好家中国招聘”等几个H5，初步掌握了利用易企秀等工具制作微信H5广告的技

能。通过商家招募H5共有1个商家咨询合作；通过“我的装修受难记”H5，有2位业主注册装修，据了解，后均成功与装修公司签单。

4、 社交平台账号维护

**头条运营转正工作总结7**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

从今年年初到现在，我作为一名新手在工作的磨练中也渐渐丢掉了稚嫩和腼腆，变得有担当有勇气坦然的面对一切。我也从以前的遇事不知所措慌张到现在的淡定和对事情的思考和分析从而做出判断。从自我角度去谈问题到从对方角度看问题从而把整个事件看全面看透彻。我感谢我的工作，因为有了这个平台我才可以自我展示，感谢自己对工作的一片炽热之心，因为我有理想，我会朝着这个理想每天不断的蹦发热情，感谢我的家人对我工作的支持和鼓励！因为是她们每天尽心的为我照顾孩子我才可以全身心的投入到工作中去，她们给我了莫大的支持和榜样动力。人生就是在演一部舞台剧，一个画面，一句话，一段场景，都让我心声感触，不断成长！越是投入进去的人才越发地感叹需要学习的东西太多太多。

>一、服务的心态——组织商户开会学习座谈

在这一年中，我作为楼层经理共组织本楼层商户开会x次，其中包括x月份的楼层管理办法和公司各项规定的学习，组织公司召开的楼层会议共x次，12315消费者投诉——工商局主讲，消防安全知识——市消防主讲。通过这一次次的开会学习，店员从不需要学，不愿意学的认识心态转变到商户例行参加楼层市场组织的开会是我们对其考核的一项，是她们工作中的一项内容。从不知道学什么到一次次的对学习内容感兴趣，有收获。那么这对楼层管理者来说楼层开会的意义就在至此了，营造创造好的营销氛围，不断地学习不断地差距不断地提高。

>二、管理的心态——收取房租，活动费等

为公司做出的硬性指标就是从费用的收取上了，为了保证公司的利益不受损害，我们部门上下一心，坚决的杜绝个别老板任性，散漫的缴费行为。我是从20—年的第二季度房租开始收取的，—家商户中x到x家个别老板推脱时间外其他商户一律按时按数的缴纳，保证了公司资金回流的稳定。那么对于个别老板情节较轻实属资金周转不过来的这类情况，我们提出批评，公司的规定我们要讲给她们听，要保证下一次的费用提前准备。对于个别无视我公司管理规定的老板，作为楼层管理我先沟通，然后情况上报经理，和领导一起协力把费用争取收上来，并做好我楼层管理日志，那么商户日常的表现将为公司的发展提供一手的素材。

>三、管理与服务的心态——客户的投诉

管理商户投诉的处理投诉在我三楼是一个重中之重的问题，影响之广，细节投诉之多，所以有时候问题没有谁对谁错，定制产品细节要求又高，所以一有问题很可能问题升级。

这也是我的薄弱环节，常常面对投诉，我本着两不得罪的理念处理问题可是也难圆满解决。后来多次的解决投诉，分析投诉让我懂得了一个方法，全面的了解投诉过程，顾客的.商户的，找出双方对的地方和错的地方，然后找出矛盾的根结，做工作再沟通。用时间换取双方各自的冷静，争取双方都得到满意。在投诉中一要注意投诉到处理时间上的把握，二是要双方都本着解决事情的态度，那么有些顾客是真的出现矛盾了想解决，有些是出事了想找事。所以要把握好事情的变化和态势。

>四、管理与服务的心态——x次大型营销活动

一年x次的大型营销活动这对公司对商户来说都是一个宣传树立品牌的好时机，作为楼层经理就要起到纽带的作用，商户签单多了，我们各项费用的收取都会容易了，公司的人气就会很旺，名声也会越来越响。这是一个良性的循环，公司在帮着商户做生意，商户在替公司在宣传，所以x次的活动对商户和公司来说都很重要。作为楼层管理，我每次都会协助策划部召集店员学习活动方案，鼓动商户做广告布置，要求店面拿出自己的活动方案，活动期间询问订单情况，活动结束后我们做总结。

>五、服务的心态——商户装修

近年来商户应厂家的要求，对门店的形象越来越重视，所以商户的装修今年也比较频繁，我三楼共接到装修申请x家，装修对楼层有很大的影响，卫生环境，消防安全，店外形象，左右邻居的投诉，都是我要面对的问题，那么如何规范商户装修，这也是我今后学习的重点。

这些时光包含了许许多多，这些并不代表我已经很好。学海无涯苦作舟，没有一番寒彻骨，焉得梅花扑鼻香。没有我的辛勤付出，哪有我的这番领悟！

以上就是我的工作总结，谢谢大家！

**头条运营转正工作总结8**

试用期结束了，在集团领导及各位同事的帮助下，我的工作在各方面都有了长足进步，现对试用期工作汇报如下。

>一、主要工作

(一)各部门计划。进入发展运营部，我的主职工作为运营专员，负责收取各部门周、月、季、年计划，并将各计划进行纵横向比对，跟进计划落实情况。截止20xx年x月x日，全年收取周计划x次，共x份;收取月计划x次，共x份;收取半年、年计划共x次，共x份。

(二)文案整理。整理部分会议纪要，更新集团大事记、新闻，发布集团xx公众平台信息，并收集养老网站、养老信息。成为发展运营部一员后，并没有将先前工作摒弃。在此基础上，又将集团整理、众筹相关资料整理、康复医院资料搜集整理等。

>二、收获

这一年来，我在工作中不断成长，这跟上级领导的帮助密不可分。刚开始接触信息化，觉得很简单，搜集、整理、发布，可在工作中，却发现有很多需要认真考虑的地方，比如，如何搜集到更有用的信息，适合集团性质，又能为阅读者带来新的想法思路。搜集政策类信息，是上班的第一件事。这些看似简单的小工作，却教会我，任何事情都要去思考，才能做的更好。也是基于如此，经理有很多工作放心的交给我，让我去做。

还记得，收取周计划这项工作一开始定于每周四下午提交，周六开周总结会。可是很多部门因为工作不能按时提交，这就导致了我在整理计划和纵横向比对计划的时间要延后，那时候几乎每周五我都要加班到7、8点。有一次，家里有急事，想着早些整理完毕周计划，按时下班，提前和每个部门拜托一定要按时提交计划，可最后还是有一个部门延后了，看着越来越晚的时间，心里委屈极了，眼泪刷刷的往下掉，为什么沟通换不来别人的理解。后来，在领导的指导下，我慢慢摸索出更有效的工作方式，避免了类似情况的发生，提高了工作效率。

不管是在总裁办还是在发展运营部，我们的工作不仅仅是一项，我们身兼数职，做的多，需要学习的地方也多。经常，我们部门最晚离开公司。

x月的一天，我们需要赶一个很急的PPT，一遍一遍的修改，一遍一遍的重新做，到了晚上11点，已经连续工作15个小时的我们，已经有些体力不支。xx姐知道我和xx家离的远，让我们回去，而她却是在凌晨2点离开的集团，早上7点又跟随x总去xx出差。这样的事情，很多，而我们也在这样的经历中，愈加团结。跟在这样的团队里，不成长就要拖后腿，所以，我们时刻在学习，不想为这个团队抹黑，不想让大家的努力被否定。

集团在前进的道路越走越坚实，我也要跟随集团的脚步，一直成长，为集团，也为自己的明天，做出应有的努力，呈现一份满意的答卷!

**头条运营转正工作总结9**

本人工作认真、细心，责任心和进取精神强，勤恳、不知疲倦，对工作有极大的热情；积极学习新的知识和技能，注重自我发展和进步，平时在休息时间通过学习提高自己的综合素质。目前正在学习SEO优化和网页制作知识，以期将来学以致用，与公司共同进步。在过去的三个月里，在领导和同事的热情帮助和关心下，我取得了一些进展。通过对网站的更新、修改和维护，我对网站涉及的业务流程有了更好的了解！完成了第三期和第四期电子杂志的制作，对电子杂志的排版和制作过程中模板的使用有了更好的了解！日常工作中维护腾讯和新浪的官方微博，对企业微博的运营推广有更深入的了解。

总的来说，我认为我还有以下缺点和不足：

第一，团队还没有完全磨合；

二是工作的主动性还不够，工作的预见性和创造性还不够，离领导的要求还有一定的间隔；

第三，公司的业务还没有完全熟练，等等。

在以后的工作计划和学习计划中，我会更加严格要求自己，虚心向其他领导和同事学习。我相信凭借我高度的责任感和自信，我一定能够改正这些缺点，争取在各方面都有更大的进步。

根据公司的规章制度，试用期满三个月的员工可以被聘为公司的全职员工。所以我特意向公司申请：希望根据我的工作能力、态度和表现，给予合格的评价，让我成为正式员工。

我来这里工作，最大的收获就是在专业素养、思想水平、业务素质、工作能力等方面都得到了极大的提升和提高，这也鼓励我在工作中不断前进和提高。我明白企业的美好未来取决于每个人的努力创造。相信在全体员工的共同努力下，企业的美好未来会更加辉煌。在今后的工作中，我会更加努力，不断进步，希望上级领导批准确认。

**头条运营转正工作总结10**

本人xx，自20xx年x月份进入公司经营部开始试岗，距今已有三个多月，现将本人任职物业经营部业务助理的工作情况向领导汇报如下:

>一、岗位职责履行情况

物业经营部是一个新成立的部门，相关的业务及业务规范亦在拟定当中，现阶段我主要协助部门做好前期的基础管理工作，主要包括:1、收集、整理相关的业务资料2、建立合同管理信息系统，录入合同资料3、协助部门开展车位营销工作，拟制车位营销工作方案。其中合同管理信息系统已完全建立，并正式投入使用，经过一段时间的试用，已体现出合同管理规范、便捷的良好效果，使到期的合同得到及时的处理。第一、三项的工作亦在有序的开展中。

>二、学习情况

为了祢补刚踏出校门，社会工作经验方面的不足，同时亦是更快地融入xx特色的企业管理文化的需要，一方面我通过留心观察同事的一言一行，遇到不懂的地方虚心向同事请教，另一方面则参加xx职业技能训练中心举办的助理物业管理师的培训学习，通过一个多月的业务学习，获得了助理物业管理师的培训合格证书，并能在业务工作中得到较好的运用。

>三、业务设想及建议

由于物业经营工作在行业内是一个比较新的课题，现阶段行业内亦无成熟的经营模式可借鉴，我认为xx公司应结合自身的实际情况，从以下几个方面着手，构建xx公司的特色经营平台。

1、开展房屋中介业务

房屋中介业务市场前景广阔，xx公司进入房屋中介业务，有其独特的客户资源、信息资源及物业资源的优势，但同时也面临着市场竞争激烈、人力资源紧张、成本投入有限的压力，综合分析公司的优劣势，个人认为可以采用两种方法开展这项业务。

1)在二手市场繁荣、租赁置换频繁的管理楼盘可采用挂牌设点经营的方法，如xx广场、xx花园。其中xx广场可以在商务中心设置业务展示平台，将管理处服务中心的部分职能转移至商务中心，既节约人力，又方便在第一线收集业务信息，还可以监督指导相关人员开展业务。而xx与xx花园可采用管理处挂牌，指定人员兼职经营的方式开展试点，并在花园处设置相关的指引牌与业务介绍牌。

2)如果管理处设点建立业务平台困难，可由物业经营部建立统一业务平台，由各管理处物业经营联络人向经营部业务平台提供相关的业务信息，而物业经营部通过建立的业务平台与专业中介公司进行业务合作推广，如专业公司提供客户资源，经营部提供业务信息，进行简单的业务合作，可避免xx公司过多的成本投入，而xx公司业务收入也极其有限，但可增加管理处的经营收益，如xx广场x㎡的空置物业都盘活的话，可增加管理处管理费及中央空调等费用的收入。

2、开展商业物业策划运营业务

商业物业的兴起是城市经济繁荣的必然产物，如:商业步行街、shopingmall、购物中心、商业广场、大型会所等。此类商业物业管理的主要特点是既重视商业项目的前期策划与招商引资，又非常重视后期的商业价值的持续开发与运营管理。传统物业管理模式因束缚于清洁、绿化、维修、治安等日常管理，远无法达到此类商业物业前期策划与后期运营管理的要求，即使是国内已发展x多年的物业企业，也鲜有物业公司能够问鼎此类业务。目前物业公司开展这项业务的瓶颈主要为:高层次运营人才缺乏、引入高端人才成本高昂、商业物业市场相对封闭、经验积累不足。但市场空白在另一个方面也意味着市场机会，如果物业公司在商业物业开发的前期就为开发商提供项目的策划服务，不但是实力的一种彰示，更为后期参与项目的运营管理赢得市场机会。

3、建立物业用品(工具、零件、设备)配送中心

物业用品(工具、零件、设备)小到一枚螺丝钉，大到一台机器，五花八门，种类繁多。可分为以下几大类:消防设施/消防用品、清洁用品、/停车安全设备、标识牌、工作服/鞋帽/手套/口罩、办公用品/文化教育、对讲机/电工仪器仪表、装饰材料、门铃、可视门铃/防盗报警等。无论是新成立的物业公司，或是物业用品日常消耗量大的物业公司，要备齐这所有的用品，至少跑遍几家专业市场，烦琐程度不言而喻，同时亦费耗大量的人力、物力及宝贵的时间。所以，如果有这么一家可以根据客户要求集中配送上述用品的配送中心，为其提供物业用品配送，安装，使用指导等一系列服务，必然大受欢迎。有专业背景的物业公司建立物业用品配送中心主要有以下优势:1)物业公司的品牌及专业优势2)了解客户的需求3)有一定的客户资源，如市场部与开发商及同行建立的业务联系3)可提供用品以外，如技术指导、咨询等配套服务。

>四、个人展望

通过三个多月的工作实践，本人业已掌握了一定的业务技能，并能在工作中得到很好的运用，为了能够更专心和踏实地做好本职工作，希望公司领导可以给予一个转正的机会，给我一个机会，我可以支撑起一片天空!

**头条运营转正工作总结11**

保定职业技术学院

我们也许会扪心自问，我怎能做这样毫无创造性的工作，复制粘贴的工作有什么价值，但这也是内容运营的一部分，我们能做的，就是尽快的走过这个阶段，让自己的工作分工尽快的往原创上靠。模仿并不可耻，毕竟古代的书法大师们都是先模仿后原创，然后再自创一派。但如果一味贪图别人的成果而模仿，不思原创，那就可能会将自己带入深渊，将工作沦为混日子，青春饭。

电子商务技术专业

**头条运营转正工作总结12**

时间过得真快，转眼来到公司已经近两个月了。我的工作岗位是电子商务运营专员。试用期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成日常的工作。在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的工作能力，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、了解公司概况。从8月6日开始进入公司上班，因为我是刚参加社会工作不久来到公司上班的，所以在来到公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司概况，完成公司下发的学习任务，掌握办公所需的应知应会。通过学习系统里面的学习任务，对公司的发展及规划有了更加深入的了解。

2、通过日常工作的学习和积累，我对电商运营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，电商运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处，我会通过不断地请教和学习，尽快完成任务。

3、统计每日线上销售数据，及时了解全区各分公司的销售进度，了解各公司、各品牌销售上升或下降的原因。

4、同事关系相处的非常融洽，但是在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外与领导沟通的时间比较少，有时候工作实行也会受到影响，以后我会注意这方面的问题，增加相互的沟通。

从入职第一天起到公司已经有两个月的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前对电子商务了解比较少，所以来这里之后是在不断地充实自己的知识。这两个月来对于运营水平有了一定的提高，能力得到进一步的提升。经过两个月自身的努力和同事们的帮助，我对工作有了较好的处理能力，熟悉各项工作的操作流程，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，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来，为实现苏宁梦献上自己的一份绵薄之力。

**头条运营转正工作总结13**

一、部门内部建设

（一）部门职能划分

1、美工设计组：主要负责各类平面设计，比如活动所需要海报、PPT以及文字宣传方案等。

3、宣传方案设计组：主要是依据学生会原有的各大型品牌活动的需要，划分特地的新媒体部人员对其整个活动进行跟踪理解，同时以宣传人的独特视角为其设计完整的大型宣传活动方案，以期扩充活动的整体影响。

4、活动资料总结组：主要负责准时汇总各个部门活动的照片、影响资料等，做好活动资料收集和总结，便利各部进行活动回顾和学生会总结，同时负责新媒体部的考察。

（二）部门人材培育

由于宣传工作的独绝技能需要，有需要对新媒体部部员的设计技能进行培训和提高，从而保证宣传工作的完成质量，提高部员的\'个人技能，传承部门传统。

培训办法：

1）在纳新完成后，进行上届和现届新媒体部员的交流会，由新媒体部上一届赋予现届成员技术书目的推举，以及操作软件的推举和安装等，有利于发挥部员的自主学习才能。

2）运用讲座、争辩会等形式，聘请具备较高手绘、PS、海报设计、新闻摄影、视频制作等技能的人才，分别进行相应的主题培训，部员全员参加，并在培训后，通过各部员所学情况，依照特长进行职能分组。

3）定期选定相关技能视频，发送到新媒体部群共享中，便于部员运用课外时候学习技术。

（三）部门定期考察

部门内部定期展开例会，对近期各项宣传工作的完成情况以及各部员体现情况和技术进步等各个方面进行总结。同时，选取在活动中较为好的设计成就进行展示和争辩，到达奖惩分明，鼓舞部员努力进取。

（四）活动资料总结

在部门内部由活动资料总结小组负责构建学生会全部活动的资料

总库，按部门、时候等分门别类，做到有序、准时的收集各活动资料，便利各项总结用法。

二、部门主要工作

新媒体部主要是通过建立和发挥各种宣传阵地和宣传方式的作用，有效宣传学生会内各项活动，做到宣传报道的时效性和创意性。同时，充足与拥有网络宣传资源的网络部、以及拥有纸质宣传渠道的《\_\_报》合作，转换帮助性活动宣传职能，变为主动主动的行使宣传职能，全面、高效的为学生会进行各方面宣传。

（一）掌握传统宣传方式，融合新型宣传渠道

在充足运用好传统的海报、横幅、展板等传统宣传渠道的基础上，跟紧年代步伐，当心互联网信息平台的宣传作用，扩充宣传平台，加大网络宣传力度。融入交际网络比如易班、人人网、微博、以及BBS、学生会网站等的渠道宣传，做到准时更新，准时反馈，让全校师生都能便利、飞速的关注学生会各项活动的展开。

（二）当心组织内部交流，增强院级机构联络

为了更好的做好宣传工作，新媒体部成员应关注学生会内部各部门的主要品牌活动，当心与各部门成员间的交流，便于理解活动主题和所需宣传方式，从而更好的完成宣传工作。同时，应当增强与各院学生会新媒体部间的交流，可恰当与其新媒体部进项技术交流或宣传方式、办法交流等，展开校级和院级大型品牌活动的宣传合作，扩充活动影响力。

（三）转变单一宣传模式，着重综合宣传方案设计

针对学生会大型的品牌活动，新媒体部应当跳出原有的帮助性宣传角色，不再单纯接受海报、横幅等传统宣传模式，而是组成特地的活动方案设计小组，融入活动组织部门的方案策划中，并为其活动构思整体宣传方案，形成集成各种宣传方式的综合性宣传方案，扩充活动的受众，增加活动参加度。

（四）做好活动后期总结，力求创新宣传模式

在各种活动完结后，收集活动相关资料，对其整体的活动宣传进行评论和总结，改良欠好的地方，争辩是否能够做的更好，以期能够在以后的宣传中补偿不足，进行创新。

（五）定期做好学生会活动回顾，提升学生会会集力

新媒体部仅应当心活动的初期，同时，可按部门要求，在活动完结后，为部门整理活动资料，形成视频等影像集，便于相关活动部门运用总结资料进行活动回顾与交流，提升部门成员整体的会集力。而且，应在每一学期末，做学生会整体各个部门的活动总结，提升学生会整体的会集力。

（六）转变帮助性职能观念，主动展开自有品牌活动

新媒体部的职能不仅仅在于帮助其他部门展开宣传活动，同时应主动主动的为学生会、为学校的进行宣传，做有利于建立学生会、建立学校良好形象的活动。因此，新媒体部应在这一学年中，着手策划自己的品牌活动，比如“\_\_高校吉利物”征集大赛（具体策划见附件），旨在为选出符合学校形象的吉利物，将学校理念以吉利物形象融入学生生活，会集我校学子力量。

**头条运营转正工作总结14**

岁月匆匆，眨眼间xx年就挥手告别了，又迎来了崭新的xx年，回顾xx年，几多耕耘，几多收获，现做工作总结如下：

>一、公司局域网

我公司局域网(INTRANET)相对于一般公司来说，稍显复杂，公司分别使用了电信和网通两套宽带，我来公司前，两套宽带各自独立运行，互不相连。这样的布局有很多缺点，比如一条线路出故障，会导致此线上部门网络全部中断，另一条线路无法补充进来，从而很大程度影响公司各部门正常工作。另外一个问题是贫富不均，各部门使用线路负荷需求不一致，工作站点也不一样，需求量大的，电脑多的带宽反应迟钝，经常堵塞，也大大影响了工作效率。

针对这种情况，我改善了线路分布情况，制作了新型连接线，带宽要求高的设计部、报纸排版等部门分配使用了高带宽，相对稳定的电信宽带，而工作机器少的区域使用网通宽带，一旦电信或网通的某一条出现故障，另一条线路立刻带动全部电脑，从而不影响各部门的正常办公效率，此后公司很少出现因为某些网络故障导致停工的现象发生。

>二、网站制作

来公司这半年多，先后制作了《公司门户网站》、《都市交友网》、《都市人才网》、《都市广告网》、《手递手传媒》、《都市折扣网》六个网站，其中尤以人才网和广告网修改和完善较多。目前除了折扣网和广告网外，其他网站已初具规模，已经对外公开。

>三、网站运营

目前正式开始运营的只要都市交友网，传统媒体亚太都市报上定期刊登交友信息和广告。网络媒体上也以免费方式发了不少帖子，主要目标集中在张家口当地的论坛，百度吧等。目前注册人数正在缓步增加中，注册会员现在已经有30人左右，预计xx年有望突破xx年工作总结范文三

新的一年即将到来，回顾来到公司已经8个月的时光，4月份刚进公司进入的就是运营部。光阴如梭，我们告别成绩斐然的xx年，我们有付出也有收获；我们有欢笑也有泪水。xx年在领导的正确指导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名运维的职责认真的完成工作任务!现将8个月的工作情况做总结如下：

一，网站运营工作：对我来说是一个新的名词，全新的领域，对于完全没有接触过运营工作的人来说，初期工作还是很困难，但也深知网站运营工作的包括很多内容。如：网站推广，网站宣传，网站营销，网站管理等。最为重要的一项为网站的日常维护，推广，资讯是否原创，图片是否变形，页面是否清晰整洁。面对如此繁多的网站运营工作，对我也是不小的考验，也荣不得出现错误，当然对我也是一个历练的机会，在遇到问题冷静处理，提高本身的工作效率，也尽量避免疏漏和错误!

1.网站初始化工作：网站运营初期建设中最基本的工作，需要对网站本上填充信息，要求信息精准，报价真实，图片不能出现变形等情况，资讯要与网站本身信息相符，不能出现信息不符的情况等。寻找网站中的各种BUG并提交给技术人员解决。尽量交接网站时使网站出现较少问题或者不出现问题。

2.网站运维工作：4月份加入运营中心，领导分给我中国纽扣交易网的付费站点进行维护，在运营初期遇到很多问题，如网站资讯更新中对于伪原创的修改，数量，不够，锚文本链接添加不够，使网站的收录下降等。因是新的站点，在前期花了大量精力找寻BUG并提交，修改网站变形图片，和资讯内容等，网站问题处理完后，跟客户沟通，对网站进行检查，对产品信息是否是完整等，签上线确认单，并开始按照合同内容执行。首先：帮客户建立企业微博及博客，帮客户推广产品，网站及公司企业。在合同内容中，推广是网站运营的中的`关键，网站运营的好与坏它占一半，在运营脐橙网这几个月中，自己摸索逐渐掌握了一些东西，在同事和领导的帮助下，使我明白了如何成功运营一个网站和成为一名优秀的运营人员的辛苦。同时还有许多要注意的问题。

3.比如：

1.网站积累网站权重和PR，新站刚开始权重和PR是0，需要每日坚持发大量的原创及伪原创。还需积累大量的网站链接，关键字，长尾关键字，锚文本链等!在这个过程中搜索引擎蜘蛛抓取几率会相当高，也会定时抓取，使网站的收录持续增加，流量也会持续上升，网站的排名也持续上升，权重自然也就上去了。对销售客户的产品有很大的帮助，每日的坚持也会换来相当的收获!

和权重的意思基本相同，但不同的是PR的质量要求比权重的要求高，文章需要原创性，外链要和本行业相关的外链，虽然文章原创和外链会耽误很多时间，但收录会很好，也是相当的稳定的。

3.网站的活跃程度：客户的积累才是王道，以企业客户为主，但对一些潜在的终端客户也要牢牢的把握住，使他们在网站上发布新的产品信息，要积累客户，就要提供货真价实的信息及能帮助到客户的信息，才能留住客户，正因有客户在平台的存在，才能使网站活跃经久不衰!才能让新的客户认为这是一个好网站，可信任的网站!

以上总结的这3点都是同事及优化部门同事的帮助总结出来的，这些虽然是基本知识，但对新人来说，这些是很宝贵的知识，在以后的工作中我会慢慢搜索属于自己的方法，学习更多的知识!

4.运维工作流程：在领导和同事的帮助下使我尽快熟悉业务流程，在工作中也相当得心应手，如何帮助客户开通行业通，大买家采购，关键字搜索及黄金展位，合同的执行及日常出现的问题解决及反馈等等，使工作更加的顺畅。积极配合领导安排的临时性工作及常规工作。列如：临时帮其他的组来整理网站，转发一些其他公司高层领导的有利于宣传公司企业及微博信息。

5.由于之前在团购部门工作过和合作客户沟通起来很顺畅，不存在障碍，及时解决客户所提出的问题，包括更新客户的产品信息，企业文化等。

二，在这8个月工作中，对工作积极认真，服从领导安排的临时工作，但也存在一些问题，由于之前没有网站运营及B2B服务经验经验，自己的专业度还有所欠缺，使工作效率不高。在以后的工作中，多方面学习与网站相关的知识及技能，提高自己的工作能力，从而提高工作效率，为公司，为客户创造更大的价值。

在流程上还需进一步的加强，各部门的协调能力还不够，致使工作上存在些问题。从工作中的细节问题严格要求自己，使工作的做的更完美。

三，在新的一年中，加强学习电子商务知识，扩展自己的知识面，深入的了解行业发展的情况。学习公司的企业思想文化，核心价值。

1.做好自己的本职工作，完成每日的硬性工作。

2.加强熟悉业务流程，使工作更加的顺畅。

3.从部门出发，团结一致，勤奋工作，改进我自己工作态度，工作作风，与其他部门做好协调搭配工作。严格遵守公司内部规章制度，维护公司利益，为公司创造价值!

4.在工作上取得更大的成就!

**头条运营转正工作总结15**

我回顾了自我的这半年的学习工作，有很多值得回味和深思的东西。从最初入住白龙潭集中培训的对银行工作的总体勾画、在财贸学校对的银行技能初体验、来到首体支行的懵懂无知，在首体支行第一天正式上柜时候的谨慎留意，再到如今在能柜台上对常规业务的熟练操作。一路走来，我始终持续着良好的工作状态，以一名合格的农商行员工的标准要求自我。立足本职工作，认真学习业务技能，期望自我能更快的融入到这个岗位中。作为一名刚刚毕业的大学生，几年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。应对这种状况，在近一段时光里，我在师傅的教导下，柜台经理的带领下，在首体支行各位领导的关心和全体同事们的帮忙下，在实践中学习，不断提高工作潜力，一步步提高自我，完善自我，使自我在业务技能和个人素质等方面都能够胜任这个岗位。现将这一年的学习和工作状况总结如下：

(一)养成良好的品德素质和职业道德是重中之重

作为一名银行柜员，每一天与金钱打交道，因此对员工品德修养以及职业道德上方的要求更高。需要我们有足够的自制力，能遵纪守法，忠于职守、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。因此我对自我这方面的业务知识和工作潜力方面。在目前的工作岗位上，能够不断的去学习，积累经验，要求很高，坚决不做违反员工守则要求的事。

(二)要认真学习专业技能知识，在工作上争创佳绩

要成为一名优秀的员工，首要条件就是成为业务技能上的骨干。对于刚刚走出大学校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以用心的工作态度、高度的职责感和只争朝夕的精神投入到工作中，因此，在目前的工作岗位上，我不断的跟老员工学习业务知识，积累经验，经过自我的努力，具备了必须的工作潜力，能够从容的接待客户，应对柜面上方的一般业务。在业务技能、综合分析潜力、协调办事潜力、文字语言表达潜力等方面，都有了很大的提高。因为我明白只有加强自我的业务技能水平，我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户带给方便、快捷、准确的服务。在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每一天要应对众多的客户，为此，我常常提醒自我“善待别人，便是善待自我”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。我始终以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，让每个顾客都高兴而来满意而归。

(三)要扬长避短，不断完善自我

作为一名新员工，我们的短处是业务技能上的经验不足，但我会在工作态度和勤奋敬业方面发挥自我的长处。热爱自我的本职工作，正确，认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取用心主动，能够用心参加单位组织的各项业务培训和营销任务。经过近一年的不懈努力，我的工作水平有了必须的进步，并且相信自我能为首体支行做出更多的贡献。

(四)工作中存在的不足及今后的打算

虽然近一段时光来感觉自我有了不小的进步，但不足之处仍然存在，在一些细节的处理和操作上存在必须的欠缺，如收章锁屏、钱箱摆放等柜员行为规范以及业务中的操作顺序和合规排查等。此外，对于一些日常工作中遇见次数很少的业务，我还掌握得不够，总是在新人的立场上不敢接手。我要在今后的工作学习中磨练自我，在领导主管和同事的指导帮忙中提高自我，发扬长处，弥补不足。在今后制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，学习新业务，掌握新理论，适应新要求，取长补短，共同进步，不断提高自我的履岗潜力，把自我培养成业务全面的人才。

**头条运营转正工作总结16**

转眼间，XX年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想部门一年来所走过的路，所经历的事，有失败，也有成功，有遗憾，也有欣慰，部门这一年中人员业务知识和能力有了很大提高，首先得感谢公司给我们提供了好的企业文化和工作条件，感谢XX董事长给我们不断地提供指导及支持，并带领我们前进，使我们与公司又共同努力度过了一个不平凡的春秋。一年来，运营部主要围绕以下几个方面开展工作：

>一、开拓市场——建立分支机构

1、为了更好的了解市场、开拓市场、提高市场占有额，本年度我们组织部门人员对XX等七个省内地级市和XX的招商市场进行了详细地摸底调查，掌握了当地的设计市场情况，拜访认识了很多同行朋友。这一年中，联系拜访客户XX家，有单项业务合作意愿的XX家，有全面业务合作意愿的XX家。

2、成立分支机构：

（1）分公司XX家

（2）分所XX家

>二、分支机构完成项目业绩

分支机构签订合同XX个，合同总额XX万元，已到账XX万元，实际已收管理费XX万元。

>三、运营部自营项目：

运营部自营项目一个，合同总金额XX万元，已收XX万元。

针对本年工作中关于管理与业务做如下总结：

>一、坚持规范化管理

1、建立健全各项规章制度，奠定工作有序进行的基础，明确部门和个人的责任、目标，对部门强化内控、防范风险起到了积极的作用。

2、对业务工作加强监督检查，制定详细操作细则，实行有效地管理措施，防范了经营风险。

3、所有分支机构的项目严格按照公司程序运行，保证质量，重服务，做好部门运营工作。

>二、保障业务工作稳健推进，挖掘新的业务增长点

1、部门加强业务知识和能力的提升，规范管理、规范经营，挖掘新的业务增长点。

2、开发新渠道、维护老渠道，发挥公司业务优势不断开拓客户市场，主动向客户宣传我公司的业务特点和优势。

3、主动拜访各地级市同行、开发商、建设主管部门，建立人脉、提升品牌影响，加大合作几率。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、分支机构技术力量参差不齐，造成反复审图，耽误时间，今后要多规范管理，严格按照公司的技术要求执行，提高效率。

3、对于分支机构项目回款后的结算，目前各分支机构均有意见，望控制在三到五个工作日内。

回顾过去的一年，我们在繁杂而有困难的工作中，取得了较大成绩，也付出了艰辛和努力，更重要的是部门员工共同奋进，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我们一直很努力，但工作成效并不理想，还需要在XX年工作中继续努力和拼搏。成绩只代表过去，XX年的工作任重而道远，在新的一年里我们将继续做好本职工作，使在新的一年有新的气象，来迎接新的挑战！

**头条运营转正工作总结17**

光阴似箭，日月如梭，转眼来到公司已经快半年了。我的工作岗位是商品运营规划专员。试用期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。以下是我在试用期期间个人工作的总结：

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，及时了解全网、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、能促进销售的商品计划，根据全网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商品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！

**头条运营转正工作总结18**

一、今日信息平台

1、每天新信息审核，3分钟必须处理完毕，争取秒审核，特别注意信息分类和标题，有需要报纸广告的按照提炼要求精简广告内容发到北屯公司员工群，注明今日信息发出。

2、负责今日信息客服微信号的日常管理，及时通过合伙人好友请求，了解合伙人的微信好友数量和本地微信群数量，看是否合乎要求，教授注册合伙人，合格的拉入初级群，及时解答合伙人的提问。

3、管理合伙人初级群和正式任务群，固定时间段在初级群内培训授课，以使合伙人快速掌握平台赚钱模式和规则。

5、编写广告推广任务的文章，跟北屯公司沟通协调，索取图片和视频资料，快速完成指定时间的发布任务。一般为中午12:00或者14:00发布任务，不得延误。

6、在线看报功能向北屯公司索取报纸JPG，处理完毕每周二四六及时上传，PC版电子报也按此周期上传。

7、本地影讯栏目，要求文化馆影院每周一更新，迅豪每天上午更新。

8、我的人脉功能及时审核，状态保持显示。

9、积极推进平台的广告位和专场栏目的销售，针对潜在客户进行一对一的聊天。

10、积极学习的平台上的新功能，并结合本地情况创造恰当的栏目和内容来吸引本地老百姓的目光。

二、微信公众号

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！