# 生鲜电商换工作总结(共16篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-04-09

*生鲜电商换工作总结1教育的工作在后勤领导正确引导和支持下，在各部门积极配合下，在每位员工的辛勤努力下。超市工作在良性循环中度过了20xx年，在这一年中，现将超市工作总结如下：>一、立足后勤，服务师生：1、经营范围方面：经营品种的增加，从以前...*

**生鲜电商换工作总结1**

教育的工作在后勤领导正确引导和支持下，在各部门积极配合下，在每位员工的辛勤努力下。超市工作在良性循环中度过了20xx年，在这一年中，现将超市工作总结如下：

>一、立足后勤，服务师生：

1、经营范围方面：经营品种的增加，从以前大约两千多个商品种类增加到目前接近四千多个种类，并且通过在销售中不断的淘劣留优，从而增加新品、精品类的销售量，这样不断的丰富货源品种以及更加热情积极的服务意识来扩大销售。

2、商品通过市场调研，货比三家，尽量要做到人有所求，物有所到，既要保证品牌效应又要体现商品及品种多样化。

3、加强宣传，送货到家。

>二、超市的销售额稳中略有上升：

基本每月的毛利额约在7万多元，在个别月份旺季的情况下突破毛利额x万元。

>三、超市管理方面：

1、陆续完善了超市每个工作岗位职能的细则建设。修订完善了《营业员岗位职责》《采购员岗位职责》等共x项制度。

2、为激励员工的工作积极主动性，研究制定了《教育超市奖罚条例》，并上报后勤处党政联系会审议通知，拟在20xx年元月起执行。

3、在商品出入库中严把索证制度，严格执行《食品安全法》并且与超市所有供应商签订了供货协议，保障超市的良好营运。

4、坚持每周例会制定，不断提升员工素质和经营管理水平。

>四、工作中存在的问题：

1、缺少工作的主动性。

2、工作中协作能力。

3、对工作要求做的不够细。

4、对每项工作要落实、要重工作的结果。

5、人员管理方面的不足：

①在组织员工执行一项细小的任务中，有时只是做了些安排，但没有具体监管整个实施过程。

②处理员工违反规章制度问题时，没有严格按照条例规定惩罚，让违反规定的员工可能会出现放松麻痹思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

>20xx年工作计划

一、通过不断的创新与学习，培养员工的服务理念和服务意识，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以超市为荣，让每个员工充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业，服务热情周到的高素质人才。

二、做好销售接待工作，做到一人接待，全面协调，让顾客感到方便快捷的服务。

三、通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整以顺应市场的法则，跟上时代网络交易平台。

四、尽可能降低成本，开源节流，以减开支，抓好基本工作管理。

五、加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质，分明的奖惩制度，以激励和约束员工的工作，使超市成为一支团结协作的集体。树立良好的店面环境，尽最大努力使顾客在优美整洁的环境中享受购物的乐趣。

**生鲜电商换工作总结2**

20xx年已经过去，迎接新年到来之际，我们需要对过去进行总结，需要对过去的工作、学习或思想情况进行回顾，客观分析并自我评价，只有这样工作能力才能有所提高，才能更好的开展后期工作。

本人于今年8月份入职我公司，从事项目开发管理方面的工作，入职以来我在工作中学到了很多，也得到了一些体会，现就几个方面对20xx年的工作进行总结汇报：

一、项目的调研

刚进入公司，我有幸直接参与“\*\*\*\*综合信息化\*台项目”的建设工作，第一期是“固定资产管理系统”的建设，前三个月，主要跟着项目经理\*\*和项目经理助理\*\*负责本项目的调研工作。

通过跟客户物业部经理\*\*以及电商信息部\*\*的合作，参与调研\*\*集团内部各子公司、各成员酒店和事业部的固定资产日常管理，包括资产的申请、管理和处置的流程，审核审批的权限范围、金额额度、角色职位以及管理规定等。

这段时间我了解到了企业在资产管理方面的管理方式，为什么要管理？如何执行和管理？要注意什么问题？通过调研分析，认识到在研发固定资产管理系统前，对资产管理\*\*进行调研的必要性，因为系统的执行需要\*\*的约束规范，才会提高系统的应用和效率；也认识到了优先开发固定资产管理系统的重要性，企业的一切资本来源就是固定资产，日常管理都是要有资产作为基础的，项目以资产管理研发为牵头，会让后期的项目调研和开发容易很多，对后期项目的研发、管控会节约不少时间。

对于文档编写方面我也是以写代学得过程，边实践边学习，不断提高自我的项目需求文档编写能力和效率。一直以来，我只认为文档是对资产管理系统产品的一个描述。重要的还是产品，而文档只是次要的附属。因此对于项目开发需求的各种各样的文档，我一开始并不明白其中的意义所在。

但是通过调研与实践，我明白了文档并不是产品的附属，而是产品的先决条件。要做什么，该怎么做，这些都是要由文档来规定的。有了规定，再照着一步步去做，就显得有条理，不但自己容易修改，系统研发小组也能通过文档轻松地掌握到我的思路。不仅避免了项目研发的反复性，也提高了管理和研发的效率。

三、系统的研发

作为项目管理者，在通过调研整理项目开发的需求文档的同时，也要负责项目研发理论思路的交接，通过跟研发人员的沟通，协助他们进行资产管理系统的开发工作，因此，我必须要熟悉调研后编写的各种文档，了解客户资产管理的流程、角色权限分配、管理规定等细则。

可以说项目管理者是方向标，怎么走，还是研发人员的事，但是方向错了，将导致原则性的错误，甚至造成项目的失败，所以项目管理者，在客户、研发人员之间必须做好这座沟通的桥梁，严格、认真、准确的传达研发思路和过程。对反复性的问题，必须及时反馈客户，通过沟通交流，有效的解决项目研发问题。

四、项目日常管控

对于项目的管控，第一，项目进度的跟进，第二，业务的沟通和及时反馈，第三，人员的管理。只有做到这三点，才能保证项目有条不紊的进行，才能保证项目开发的顺畅，才能有效避免进度的拖延。

对于项目开发而言，进度的跟进非常重要，合同的规定和执行能力，是我公司信誉和能力的保证，进度的拖延，不仅会影响我公司信誉，也会造成公司人力成本增加和公司业务的影响。把握好项目的进度，遇到问题时，首先要分析，然后寻求最有效的方式去解决问题，当天能解决的事情一定不能拖到明天，事情的分工分配要有效的把握，合理安排也是提高效率的方式。

在业务沟通方面，要面对三群人：我的\*\*、项目组员和公司的客户，和这些人沟通，首先需要知道他们想要什么，我会怎么做，沟通要达到什么样的目的，如何有效的沟通将节约项目研发上不少问题。对于原则性或\*\*问题，要采取什么沟通方式。

五、工作的不足和计划

回望20xx的工作，有过进步，有过成功，也有失败和不足的地方，如何端正好心态对待也是自我调节，自我提高的方式。

对于项目的需求文档的编写和整理、文字编写的规范和严谨性仍然需要去磨练，去学习，项目的管理和进度的\*\*方面，缺乏经验，也是摸着\*\*\*\*，遇到问题不能及时有效的解决，虽然有项目经理和\*\*的指导，但是对于管理实行的我来说，需要的是自我能力的体现，需要的是主动、积极的去发现问题，分析问题和解决问题，需要的是跟\*\*的汇报问题的处置结果。展望充满希望的20xx年，我要结合自身的实际情况，通过“\*\*综合信息\*台项目“的建设，不断掌握业务实操能力，更积极主动的参与，更好的协助项目经理和项目经理助理负责项目的管理。希望自己能够接触和独自协助公司的业务项目。

**生鲜电商换工作总结3**

职业生涯的一个重要起点，因为今年我从事了自己毕业以来的第一份正式的工作，我也十分珍惜，也尽最大努力去胜任这一岗位，企业管理部门工作总结。通过一年来的不断努力学习，以及同事、\*\*的帮助，我已完全融入到了企业管理部这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中很多事情有待完善，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。现在就20xx年个人工作总结如下：

一、以踏实的态度做好企业管理部的各项工作

企业管理部是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，以及规划协调好公司各部门的各项事务。这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，当然自己手头上的事情也很多，经常是忙忙碌碌的一天下来，但是每一天都很充实，我本着为大家服务的心态是做好每一件事。为公司贡献我的一点光和热。

二、20xx年所完成的企业管理部各项工作

1、统计报表的填写及上报

我这一块的统计报表涉及到南昌市经济技术开发区、南昌市经贸委、南昌市重点企业服务\*台网、省外经贸厅发展处以及其他\*不固定性的相应\*报表五大块。报表部分与财务部协调完成，财务出相应的数据，有些数据需要自己的计算，每大块涉及到的报表较多。

2、保险柜文件的管理

此类文件涉及范围非常广，整体上分为\*性的、公司内部性的；公司内部性的又分为公司所有证书证件、合同、协议、行政后勤等。需要进行整体的区分，方便各部门人员需要时，及时提供。

3、公司各项费用报销单的审核

首先各部门指定人员把部门人员发生的报销单上交给企管审核人员，企管审核人员对报销单的事项、金额、票据等一系列事项审核；审核完毕，每周三交给企业管理部\*\*审核，\*\*审核完毕，我录入到费用登记软件中，并对比较特殊的报销单做其它方面的录入；再交由张总审核，张总审核完毕，再重新把所有报销单登记，做一个详细的费用报销单明细表，交由财务，工作总结《企业管理部门工作总结》。

4、档案这一块，是花时间、经历最多的一块，其分为两大块

(1)电子档案：这一块是纸质档案的另一种呈现方式，是对员工个人基本信息的录入，例如：姓名、身份证、毕业学校等一系列。涉及得非常细。这样一种录及方式方便公司各\*\*对员工个人基本信息的查看。

(2)纸质档案：全部是用手写，每个人的档案上都要写好员工的个人信息，我接手这一块完全是空白；并且还要分部门，统计好各部门的人数，在上面列清单。在这样有效的分类下，公司所有人员信息都可能很直观的查到。

5、外宾的接待

公司来访的客人较多，经常需要陪其去车间，向其解说公司相应情况，对于客人一系列问题进行解答；也要准备好会议室，放好资料、倒水等事项。

6、公司印信的保管及用印情况的登记

各部门凭用印申请单，经\*\*签字，待我审核，才予盖章。并且每月整理所有用印申请单，并录入到电脑，方便\*\*对某一时段用印情况的审核。

7、人员的招聘

办公用品的领用等一系列涉及到办公室内部事项，进行了相应的处理。

8、部门内部电话传真的接收

对于外部来的电话，我会根据相应情况进行筛选，挑选出一些重要的文件上交给\*\*，待\*\*查阅。

9、有关\*性文件、事项的处理

今年在陈经理的引导下，处理了两大项：一是公司环评文件，二是公司内部固体废弃物的处理。这两大块在多方的协调下，终于完美的完成。接下来就是一些后绪的工作。当然也有些相应的\*类似文件也进行了处理。

三、工作中存在的不足

工作一涉及到与人的协调就会产生相应的矛盾，很多人对于要求的执行性不予配合，要多方面做思想工作，很多事情细节方面完善性不足，但整体性不错。所以对这些事情的规范还要改进。我会力求做到尽善尽美。

四、20xx年的规划

每一年都是一个新的起点，20xx年对我来说面临着新的挑战、新的目标。只要沿着明确的目标，做好详细的规划，加倍的努力，一定会完善我企业管理部的工作。

**生鲜电商换工作总结4**

经过在卖场内近三个月的工作和学习，本人基本熟悉了家电科的产品性能和工作流程。对卖场内的产品介绍和库存管理有了进一步的了解。为此做一下方面的总结。

>一、家电科的工作流程的认识。

家电科主要是以小家电为主要销售产品的销售部门。因此它的工作是以销售为重点的。依托这个重点就产生了产品的摆放，产品的库存管理，产品促销档期管理及产品进出卖场管理等工作。通过一段时间的工作和学习，了解到卖场的产品摆放的地点，样式及时间对顾客的购买心理都有重要的影响。对于卖场的库存管理了解到库存量要与商品的销售周期，订货周期和到货周期相协调。只有处理好这几个方面的关系你的库存才可能是良性的。正是由于库存管理的需要，所以产生了针对产品库存的收货、调拨、和退后等具体的标准化工作。在处理这些标准化工作的时候，一定要细心的认真核对单据和实货是否一致。保证工作的正确性、及时性及调理性。只有熟悉各种具体工作中的各种单据，才能在处理这些工作时实现事半功倍的效果。

当然库存管理中还有一个重要的环节即存货的盘点。卖场规定每月都要对各科的产品库存进行盘点，以确保其与账面库存的一致性，避免库存损失。为了做好盘点工作，事前就要对库存产品进行盘点前的准备工作。包括对牌面产品进行抄写，对库存产品及周转仓产品分类的清点，填写库存单。认真做好这些准备我们的盘点工作才能顺利进行。针对于个人如何在盘点的过程中最大的发挥自身的作用。我认为首先是要熟悉对商品排面的位置，其次是要对产品的周转仓和仓库尽可能的了解。只有在做到这一点之后我们个人在处理盘点工作时才能不只有手忙脚乱。要做到这一点其实是要我们每个理货员在平时的工作中处处留心，有意识的锻炼自己对本科内产品了解。其实盘点的本身对于新员工来说是一个和好的熟悉产品的机会。应该认知盘点细心学习。这样对以后的工作会有很大的帮助。

对于产品的档期问题。我认识到档期就是根据不同产品特性，例如产品的季节性，产品的库存量，及厂家给的促销条件等。综合考虑后选出的在一定时间内对产品进行低价位的销售，以吸引顾客提高相关产品的销售量。针对档期这个问题就产生了卖场内工作的另一项工作即换档。换档工作主要是把上一期的特价商品恢复原价，把本档期的产品摆放在突出位置，变更对应的POP价格。给特价产品贴价签。检查特价商品价格在电脑收款系统中有无变更。

>二、对卖场销售的理解

卖场销售是直接面对终端客户的销售工作。是最能体现销售技巧的销售形势。如何提升销售的成功率是一个关键。经过在卖场内的工作和学习我认为解决这一问题首先是对自身产品的熟悉和学习。包括产品知识，产品使用常识等。但是家电科的产品单品有1400多种如何尽快熟悉我们的产品的。第一是要认真听老的营业员和促销在接待客户时的\'介绍学习他们能打动你的话语和销售方式方法。第二，就是利用业余时间，上网查找相关的产品介绍和能够提升产品介绍效果的常识性知识。努力丰富面对顾客时的语言。第三就是主动出击，在有了以上的基础后要主动与顾客接触，在实践中学习。在与顾客沟通的过程总会了解到顾客对商品关心的问题是什么。解决了这些问题我们的销售成功率自然会得到提升。

我还认识到在卖场销售产品有一个和其他销售不同之处，就是卖场的销售工作，是关系到卖场形象。好的销售和服务水平会提升卖场的整体形象带动卖场内其他商品的销售。卖场销售其实是一种体验式的销售。我们销售的其实不是我们的有形产品，而是一种无形的服务。这种服务其实就是一种购买体验。顾客在你的销售中感到了尊重，感到卖场的与众不同服务品质才是你的最终目的。只有顾客体认识到了这一点，他才会真正成为真个卖场的忠实客户。

以上就是我对卖场工作的一点不成熟的认识，希望能在以后的工作中能做出更深刻的总结。

**生鲜电商换工作总结5**

“社区团购行业虽然有一些企业退出了，但大企业还没有完全放弃和退出，其他地方小社区团购企业还大量存在，无论大企业做不做，这个行业不会就此退出舞台，他们还在不断演进发展。”一位行业人士说。

在美团、拼多多、阿里近期发布的财报中，不约而同提及了因重投入社区团购而导致新业务持续高亏损的现状，但同时，也没有任何一家对亏损望而却步。

拼多多旗下的多多买菜“接盘”了同程生活的供应商，宣称要在300个城市开展业务。

美团在开拓下沉市场，除一二线城市外，还在数万个乡镇实现触达。10月末，美团零售事业部组织架构再次调整，优选、快驴和买菜等业务系统整合，由陈亮统一负责，美团大零售的版图呼之欲出。

阿里也不甘落后，今年9月，盒马集市与淘宝买菜整合为淘菜菜。11月，淘菜菜的订单就突破了1300万单。

除了社区团购，生鲜电商的其他赛道也举步维艰。

>>>前置仓的“烧钱”较量

每日优鲜是前置仓的提出者，叮咚买菜则是前置仓集大成的推广者，如今又来了个朴朴超市。

**生鲜电商换工作总结6**

一年以来，本人始终坚持贯彻\*的教育方针，忠诚\*的教育事业，爱岗敬业，默默奉献，尽力做好各项工作，认真履行自己的岗位职责。现将本人在一年来的工作和学习情况总结如下：

一、\*\*思想方面

本人拥护\*的基本路线，努力贯彻\*的教育方针，忠诚\*的教育事业。服从学校的工作安排，自觉遵守职业道德。遵纪守法，团结协作；爱岗敬业，忠于职守；教书育人，为人师表。

二、教育教学方面

通过学习新的《课程标准》，树立了学生主体观，贯彻了\*\*教学的思想，构建了一种\*\*\*\*\*等的新型师生关系。重视了学生\*\*性，自主性的培养与发展，将学生的发展作为教学活动的出发点和归宿。努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新等能力。由于本人坚持认真备好每一节课，上好每一节课，批好每一本作业，教育好每一个学生。通过一年的努力，学生成绩得到很大的提高，得到校\*\*和教师的一致好评。

三、班\*\*工作方面

在班\*\*工作方面，首先注重思想\*\*和道德教育。其次抓好学习方法的转变。三是搞好班级卫生，树良好形象。四是积极稳妥地展开班级竞选活动，将竞争纳入工作轨道。五是积极会同各学科教师积极备好学生，探讨教育学生的方法，同时积极同家长联系，及时了解、掌握学生情况，共同管理教育学生。

四、教学研究方面

积极参加教研活动，努力提高自己的理论水\*。在学校的教研中，敢于提出自己不同的见解和发表自己的意见。积极上好汇报课、公开课，撰写教学反思、教学案例、教学论文，为科研课题收集数据、资料。一句话，用科学的方法、严谨的态度、务实的作风搞好校本教研，搞好教学科研。

一年来，我踏实地做了一些工作，取得了一些成绩，但成绩只能\*\*过去，工作中也存在着一些不足，在今后的工作中，我一定要发扬优点，改正不足，争取更大的成绩。

**生鲜电商换工作总结7**

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。

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。

**生鲜电商换工作总结8**

20xx年度在紧张忙碌中过去了，在这辞旧迎新之际，我作为生产经营部经理\*\*生产经营部部门将一年来生产质量各方面的工作作以简要总结，同时祝愿公司在新的年度里更上一层楼！

一、生产质量方面

从x月份在生产系统工作开始，就目前生产经营部门的现状作了大量的\*\*\*\*和完善，使得车间管理不断合理化。主要表现在以下几个方面：

1、生产现场整理整顿：

就当时的生产现场环境，通过开会和6s管理方面的知识培训，大家对生产现场的管理有了正确的认识，并积极配合，使生产现场比较以前更加清爽、整齐，各种产品，用具摆放规范有序。

2、开展质量管理培训：

从销售部反馈到生产经营部的客户投诉信息，生产经营部积极主动找原因和更好的改进方法。并召集生产全体员工进行pdca质量管理培训，让大家都有质量管理意识和责任感。通过多次的质量管理培训，员工们的质量细节\*\*和工作水\*有了明显的提高。

3、成立专项工作日：

为了确保公司产品质量满足客户要求，生产经营部门成立了质量管理日（每周二为公司的质量分析日）。针对质量分析会上大家提出来的问题，生产经理牵头负责在一周内给予解决或者上报技术部叶总来处理解决，并在下次质量会上向大家做出提出来问题的解决办法和处理结果。如此一来，公司产品方面有了全新的改进，客户的满意度不断提升。

4、开展质量活动月：

通过质量管理月活动的开展，充分体现全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中细节的\*\*，提升员工们的质量意识和客户意识，从而向实现一起飞跃、鼎造\*\*的企业方针靠近！通过x月份对“一楼质量提升活动月”的开展，充分体现金加工全面质量管理的重要性，全方位培养员工们对生产过程中各细节的\*\*，提升员工们的质量意识和客户意识，实现从根本意义上的对一楼配件库存产品的质量改进！

5、过程方法和细节管理：

生产系统的漏洞就是在工艺方面、流程方面、细节方面做的远远不够。如生产过程没有流程卡，没有图纸，没有记录，没有统计，导致生产效率无法统计，员工水\*无法评定。面对这一现象，从x月份开始，车间执行主管下单流程卡到位法、统计工作法和员工生产日记法。这样一来，员工们的工作和质量都能清楚的表现在表格上，质量合格率也能在表格上看到。通过几个月的坚持，员工们自检产品行成了好的习惯，加工配件的质量明显提升。

6、成立质量管理\*\*小组：

通过对生产车间的综合管理改进，生产经营部成立了质量管理小组，任用车间\*\*做为管理小组的组长，多人参与的模式，对生产过程、设备保养方面，产品光洁度方面。产品的毛刺、铁屑处理等细节方面做出有效的\*\*手法。在遇到质量问题时采取三不放过的原则。就是：质量问题原因不查明不放过、没有紧急处理措施不放过、没发长远对策不放过！并在生产早会上针对生产发现的问题进行有效分析，不能重复犯第二次同样的错误！如此几个月的坚持，使产品合格率明显提升。

二、人员管理方面

1、爱心管理。通过感性认识阶段后，我和员工们之间的相处关系进入正常化，在车间管理上，选出了员工\*\*和管理层\*\*，如车间设财务监管（原是xx，现是xx），对车间违反车间规定的员工给予小额罚款（我们车间叫献爱心）然后上交财务监管处，财务监管人员根据天气情况，拿出罚款来给大家买饮料或者冰条吃。通过几个月的综合管理，大家的质量意识和工作积极性形成了质的飞跃！

2、走动管理。从x月份开始，每天销售一下订单到车间，象是跟单员，从配件开始到装配现场，全过程都在跟踪。在跟踪订单的过程，也是我学习的时候，同时能第一时间了解员工们的工作状态和产品配件有没有存在问题。通过半年多的努力，现在员工们的质量意识明显增强，产品质量明显提升。

3、激励机制。从x月份开始，对车间表现好的员工采用适当激励，如叫上几位表现好的去外面吃饭，顺便了解他们对工作方面或者职位晋升方面有什么想法，对生产管理方面有什么好的建议等。或者月底叫整个生产系统人员去外面聚餐，唱歌等。通过这些活动，拉近了员工之间的距离，凝聚了团队的合作精神和整体战斗力！

三、生产结构方面

对于销售部门的信息反馈，生产经营部在生产结构方面采取以下几方面的改进。

1、外协会议：针对销售反映生产经营部门发货不及时，产品质量存在问题，生产经营部\*\*了外协沟通会，把目前公司的外协客户召集到公司进行有效沟通，把公司目前产品方面存在的发货不及时和产品质量客户的反馈信息向外协户做重要的说明，并提出了相互理解、相互促进的合作手法，同时规定了外协管理日，并由专人负责和外协的有关问题沟通和现场到外协处进行过程跟踪，通过几个月的实战，外协质量和供货期明显好转！

2、生产装配车间和加工车间进行有效整合。要求凡是生产前必须有生产经理下生产指令单，然后到技术部领取图纸并签上经理名字，生产经理把生产指令单交车间\*\*，并严格按生产单生产加工。装配车间员工凭领料单到一楼配件仓库领取配件时，要充当检验员的角色对所领的配件进行质量方面的初步检查，如果配件有问题，当场进行合理方式处理。另外要求装配人员在装配过程中必须站在客户角度考虑，产品的质量水\*是否满足客户要求，如果装配现场有任何质量发现都第一时间上报生产经理进行合理改进！

3、配件仓库进行合理优化。针对配件仓库脏乱差、产品生锈、尺寸不对和质量不稳定、配件数量不清等问题上，通过生产经营部\*\*会议，决定对仓库进行彻底的整理整顿（当时用了句\*\*是：天翻地覆、完美体现！）。从x月5日开始，进行整理和细节处理，现在已初见成效。通过1个多月对一楼仓库的整理整顿，达到按区域、类别、标示固定存放，让人一目了然的效果！并且各类别产品配件全部采用塑料袋包装、涂油处理，确保入库后的产品的合理保存、使用时是都是合格品！整理完毕后，仓库执行了“先进先出”的原则（因为每种配件上有合格标签和入库日期，先进先出才有时可查），重新规定仓库各种产品配件的和最低的限量，利于生产合理计划和降低库存成本！

4、看板管理。看板管理是生产经营部面对目前管理混乱的重要举措。看板的使用，给大家一种警觉，大家都明白了什么是自己要做的，什么时候去做，什么时候

完成任务等。如销售生产管理看板、装配生产缺料综合管理看板、成品库综合管理看板、配件仓库综合管理看板、生产质量综合管理看板、仓库缺料综合管理看板。通过看板的使用，生产节奏清爽了、配件加工及时了，各项工作是均衡有序！

xx年，生产经营部门的各项工作在全体员工的积极参与下，和上级\*\*的明确指导下，生产质量综合方面正向着良性方面发展。过去的一年来，虽然然生产质量各方面取得一些成绩，但同时也存在很多问题。主要表现在以下几个方面：

一、生产现场管理还比较混乱：

虽然半年多来一直强化现场管理，但由于员工素质不同，个别区域还有待进一步规范。员工综合素质教育和培训还要不断加强！

二、技术部门和生产经营部门配合的不够深入。

从多次的技术生产综合会议上，针对目前的产品结构和加工精度要求，都与生产实际严重脱节。导致图纸根本指导不了生产，希望在新的年度里，生产经营部门有\*\*来对图纸进行合理的有效的修改。

三、人员管理方面：

由于公司人员的文化水\*不同，分工不同，在对公司大的发展方针理解不到位，导致整体战斗力还有待提升。希望在新的年度里，加大员工素质教育和技能培训。

四、产品质量和细节管理方面：

目前公司产品常出现质量问题而退货，一方面是员工装配或者包装时细节注意不到位，如机台装的表和夹具垂直度不够，装表的螺丝长度不合适，螺丝的强度不够，螺丝生锈，机台表面有划伤缺料等现象，正是这些细节管理不到位导致客户退货现象的发生！另一方面是我们的技术方面有缺陷。希望在新的年度里各方面都能全员参与、持续改进！

面对xx年新的起跑线。我们生产经营部将会严格按质按量完成新年度的目标和生产质量系统中的各项任务，上一年度好的方面继续坚持，如看板管理的使用，仓库配件入库和出库的管理，外协质量管理的长抓不懈，质量管理的持续改进，工艺流程的合理改进等诸多方面，同时祝愿xx公司在新的年度里大展宏图，更进一步！

**生鲜电商换工作总结9**

回首一年，本人虽未轰轰烈烈，但也踏踏实实。现总结如下：

一、为了明天的教育而充实自我 新课程实验已经进入正式实验阶段，为了保证新课程实验能健康顺利开展，重要的是教师要树立的新课程理念，要以新课程的理念指导实践，在实践中进一步领悟新理念。为此，我非常重视学习，\*时认真阅读教学杂志上有关新课程\*\*的文章，学习教科研专著，认真听讲座，积极参加校本培训学习，通过一系列的学习，自己的教学理念进一步更新，对新课程理念感悟也在一步步加深。我深切体会到：当一名优秀语文教师的不易，因为传统的教学方法已经不适应当前的课改，从教学理念的转变到教学方式的转变是一个质的飞跃，不学习则落伍。语文学科涉及的知识面广泛，它对教师提出了更高的要求，除了学习理论文章外，我还学习文化知识方面的书籍。为了提高自己的课堂教学水\*，我还虚心向同行们学习，积极参与教研组的备课、听课、评课、观摩、研讨活动，不断吸收新鲜血液，以适应现代化教育的需要，使自己的课堂教学跟上时代发展的脉搏。我\*时还及时进行实践反思，写出教后感，每学期

二、三十篇，撰写教育教学论文数篇。

二、用全新的教育理念，指导课堂教学\*\* 今年下半年新课程在我校启动，对于我这个一线的老教师来说既是一种全心的挑战，又是一次考验。为了使自己在新课程\*\*中不落伍，我努力钻研业务，努力提高自身素质，积极探索新的教学思路，新的教学模式。\*时认真钻研业务，在“五认真”上下功夫。严把备课关，做到备大纲，备教材，备学生，精心设计每堂课。在教学中本着“教是为了不教”的观念，以“用好老教材，实践新理念，使每个学生生动活泼、自主\*\*发展”作为自己追求的目标。努力创设语言训练的条件，让学生在有限的时间和空间里主动地进行听说读写的语言活动，使课堂成为学生施展才华的舞台，让学生在“自主、合作、探索”中学习。而我本人则隐退至\*\*充当学生“学习的促进者、指导者”。把学习的主动\*\*还给学生。现在学生在新课前都能认真预习，特别是能在网上查资料，在图书管找资料，课堂上思维活跃，发言热烈，常常\*\*迭起。

课堂上我努力让学生感受到一种亲切、\*\*、活跃的气氛；我努力使自己成为学生的亲密朋友，让教室也转变成为学生的学堂；我努力让学生的个性得到充分的展现与培养。所以在课堂上学生或质疑问难，或浮想联翩，或组间交流，或挑战权威。师生互动，生生互动，组间互动，环境互动，在有限的时间内，每一位学生都得到了较为充分的锻炼和表现的机会。教室中再没有阴暗冰冷的“死角”，课堂上充满着流动的阳光，\*等、\*\*与交流共存，发现、挑战与沉思同在。学生思维活跃，闪光点频频，他们已成为课堂上真正的主人。班内学生普遍反应喜欢上语文课。一节课40分钟，往往觉得太短了，下课后还围着我讨论问题。

新课改不但要提高学生的课内阅读能力，还要提高学生的课外的阅读能力和写作能力。我的授课既源于教材，又不唯教材，我经常利用午间活动进行读书体会交流，优秀作文赏评，还有\*\*发布会，故事会等，最近又成立了研究性学习小组。。让学生在互动中求知，在活动中探索，既轻松地掌握了知识，又潜移默化地培养了能力。学生的整体素质有了质的提高。特别是学生看课外书的兴趣\*\*增强。每天学生们都围着图书箱借图书看，有的学生已经在看《水浒》、《三国演义》、《红楼梦》等名著。在增加阅读量上还增加了写作量，一学期学生写小作文几十篇。随着训练量的增加，学生的写作水\*也在提高，发表、获奖文章很多，居年段之首。

一个班级中难免有学习态度不端正、接受能力差的学习困难生。对于这样的学生我循循善诱、耐心辅导，特殊照顾。

三、\*\*管理，让学生享受成功的快乐 作为一名班\*\*，我的管理原则是创建活而不乱，严而不死的良好班风班貌。这学年我觉得自己班\*\*工作最有特色是——\*\*管理，让学生享受成功的快乐。

充分发扬\*\*，让全体学生积极参与管理，千方百计调动他们的积极性和创造性，培养他们\*\*自主的精神和自我管理的能力，逐步完成由教师管理向学生管理的过渡，真正扮演好引路人和协调者的角色。我的班务工作主旨是：让每一位学生都快乐地度过在学校的每一天。爱每一个孩子，使他们因为有我这样的班\*\*，每天能快乐充实。在工作中把成功教育这一思想灵活地运用到班级管理的实践中去，改变陈旧的教育模式，变埋怨、责怪学生为相信每一个学生，变教师对学生外压式的\*\*教育为学生内调式的自我教育，变片面追求分数的教育为争取每个学生多方面成功的教育。注意工作的方式方法，努力尝试尊重学生、发现学生，使他们在“我能行”的指导下，个个充满自信，能够抬起头大胆往前走，有勇气迎接风雨，乐于在困难中微笑，人人有成功的体验。\*时，充分发挥队员的自我管理能力，发动各位参加班级管理的各项活动，让每个人都有机会履行班级管理职责，人人都有自己的发言权，增强责任感和参与意识，为管理好班级献出自己的一份力量，使全体学生成为班级管理的主人。如，班级目标的确定、班队活动计划的制订、主题队会的设计、雏鹰争章台的布置、争章考核细则以及各类先进评比标准等，都充分利用晨间活动、班队活动，发动全班同学献计献策，取得共识。因为学生愿意干的事，干起来热情高，干劲大，成效也好。如：陆悦、张艺帆、杨奕琦、朱颖婷等同学经常放弃休息时间整理图书，出黑板报等。在中队活动中，力求少一些老师的具体指导，多一些学生的互相探讨；少一些集体的共同规矩，多一些学生的自我规范；少一些共性需求，多一些个性发展。活动形式也多种多样，如：《我爱五

（3）》、《祖国颂》、《警钟长鸣》、《水果拼盘赛》、《财富大考场》，研究性课题的设计等，\*时还实行“值日班长制”，让队员尝试做班级、学校的主人。在活动中引导队员进入小主人的角色，体验主人翁的地位处境，增强劳动服务意识，在亲身实践中增长才干，学会本领，增长了才干，为他们将来走上工作岗位打下坚实基础。由于在工作中，充分相信学生，重视学生个性的发展，提高了全体学生的士气，调动了他们的积极性，全体学生文明守纪，团结向上，集体凝聚力和班级凝聚力\*\*增强。在每月一次的红领巾五项\*\*岗竞赛中，我班加分较多。\*时我关心爱护每一个学生，经常找 学生谈心，做细致的思想教育工作。这学期班里又发现偷窃现象，经过我耐心细致的工作发现有一个学生经常偷钱，已经到了不能自拔的地步，于是我就耐心教育他，现在是一星期谈几次心。\*时我经常与家长联系，通过家访、打电话、家校联系本等及时与家长交流沟通，便于更好地教育好孩子。

四、其他工作 教研组的工作，我对自己的要求是力求有新意，这不仅体现在自己的教学理念上，更体现在如何通过活动带动全组教师学习新理念，实践新课程的标准，以适应教育\*\*。我能认真做好教研组的常规工作，把教研活动的重点放在对新课程标准的学习和对课题的研究上，以学习和研究带动青年教师的成长。在活动中，我努力营造\*等的氛围，鼓励各位有什么想法就怎么说，对课不对人，目的是使各位都能在活动中有最大的收获。由此，我们高语组形成了团结健康向上的组风，形成了一批业务较硬的年轻教学骨干。本学年我自己也先后收了两位徒弟，较能耐心地教他们，经常听课、讨论教案、帮助管理班级等。

五、春的耕耘，秋的收获。

通过这学期的努力，这学年取得的成绩如下：

1、《是“良师”更是“益友”》获全国一等奖。《用赏识的眼光评价学生的语文作业》获全国“爱满天下”论文优秀奖。劳技论文获市三等奖。

2、在全国

第四届语文教师范文写作比赛中获三等奖。

3、县“苗苗杯”作文比赛，一等奖一名，二等奖两名。

4、学生写的作文在《海盐日报》发表8篇，《南湖晚报》发表2篇，在《小学生园地》发表9篇。

5、全国“爱满天下”作文竞赛三等奖1名，优秀奖1名。

6学生周舟的影评获市三等奖。王力存县环保征文赛获二等奖。

7、学生张艺帆被评为海盐县XX~XX学年度优秀少先队员。

8学生新华书店读书活动征文获县二等奖2名，三等奖1名。

9、校语文阅读比赛一等奖2名，二等奖3名，三等奖6名，居段

第一。

10、班级集体各项获奖，学生个人获奖居年段

第一，体育达标全校

第一。

1、校语文作文竞赛15个优胜奖。

2、学生体验日记获县二等奖。

在我的工作中，我觉得最大的不足是“只知埋头赶路，不知抬头看路。”我常常忙于日常的教育教学工作，忙于应付各种各样的任务，缺少对教学理论专著的系统学习，缺少对自己教学的深刻反思，自己偶尔有的一些教学方面的想法，不能细致深入地研究下去，使自己成为一个日常事物型的教师，不能成为一个研究型的教师。在以后的工作中我仍不断地加强理论学习，不断地改进工作方法。我相信：只要坚定信心、发奋学习、锐意进取、自觉奉献，一定能在二十一世纪的征程中取得更大的\'成绩，拥有更为辉煌的明天……

**生鲜电商换工作总结10**

这过程里本人接触和学习了不少东西，并应用于工作中，工作效益比去年增长了许多。但就本人因素和公司体制的不完善，工作效没有自己想要的结果。现就本年度重要工作状况总结以下：

在我部耐心的指引和公司的大力\*\*下，本人20xx年度基本有效地完成了公司交予的工作任务，同时在这过程里本人接触和学习了不少东西，并应用于工作中，工作效益比去年增长了许多。但就本人因素和公司体制的不完善，工作效没有自己想要的结果。现就本年度重要工作状况总结以下：

一、样板制作

①样板制作数量为793台比去年增长了，但外观质量问题仍然没有从根本上解决，没有到达较好的效果，样品夺单的成功率较低。

②样板物料的短缺虽然不是样板制作的重要障碍，却是本年样品没有完成次数占样品单总次数的主要因素。

③样品用料和生产定单用料时有不一致，这问题仍然未杜绝。

④封样管理还是一个漏洞，没有一个有效的措施去\*\*封样的流失是本年度样板事项的重大不足。

二、日常生产质量的协调

①在日常生产车间的质量\*\*虽然做了超多的工作，但仍出了不少问题，使得本年度客户投诉到达了21次之多。

②新客户，新工艺的要求与车间沟通做得良好的配合。

③在与采购部沟通合作的过程虽然还比较顺利，但很被动，采购信息来源不够，造成没有物价竞争力。

三、客户投诉的解决与回复

在今年随着出货量的增长和质量要求的加严后，客户投诉的次数到达21次比20xx年减少2次。其中西施之问题是本年度的质量问题，其他虽大虽小的问题都能有效去解决与回复了客人。但本人在解决这些问题过程中直接体现了以下几点：

①沟通方法还不够科学，跟踪问题的力度不够；

②公司\*\*\*\*的配合程度还不够，时常被拖迟时间。

四、协助新产品的开发和产品及客观性能测试

①在协助新产品开发的跟踪及测试，本人及工程部的人员几乎都能按时完成技术部交予的工程。

②由于没有正确标准的技术指导书及设备的不精密，使得工程部在本工作不足的主要因素。

五、跟踪客户的验货

此项工作虽然比起20xx年一次验货透过率高，但对说服产品之缺陷仍不够技巧和经验不足。

六、产品认证工作是本年度本人觉得比较成功的工作

观上20xx年度的工作状况，展望新的一年，本人力争20xx年度做好以下之工作计划：

1、样品工作有效及时地完成率要达90%，产品检测与标准一致的准确率达98%。

2、1—5月份请技术部协助完成一套标准的检验技术指书。

3、力争4月中旬完成对所有锅类内线长度的规范和缩短标准化，力争\*均每台锅成本降元/台。

4、8月份完成对原证认书里物料用料的备案更改。（寻找比原先用料更便宜的生产厂家）。加强质量的力度，同时大力从材料方面去挖掘降低成本。

——教师年度工作总结

**生鲜电商换工作总结11**

今年以来，超市经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。超市通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为超市永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕超市总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

>一、在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理工作，进一步完善相关管理制度

1、主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓超市各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立超市良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

20xx年x月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员x人参加，合格x人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

>二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化超市管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于超市筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得;根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

>三、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合

我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出服务计划。旨在通过举办客户服务活动，不断密切超市与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立超市良好的对外形象。为切实有效的开展活动，超市成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

>四、从服务的本身出发，“一切为了客户着想”，不断创新服务内容

1、做好VIP客户工作

为了进一步构建VIP客户服务体系，为VIP客户提供附加值服务工作，开展了面向全区VIP客户提供特约商家优惠服务的活动，通过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在一定程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把“上门送赔款”工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

**生鲜电商换工作总结12**

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的好评，总结起来收获很多。

>一、在日常工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名超市领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作比较久，且取得一了定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

>二、做好了员工的管理、指导工作

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

（1）、专业能力

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非是两个方面：

1是从书本中来，2是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

（2）、管理能力

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

（3）、沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通（包括你的下属你的同事和你的上级）。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

（4）、培养下属的能力

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

（5）工作判断能力

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非

常的重要。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

（6）、学习能力

当今的社会是学习型的社会，当今的企业也必须是学习型的企业，对于我们每个人也必须是学习型的主体。学习分两种，一是书本学习，一是实践学习，两者应交替进行。你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展。走上社会的我们，要完全主动的去学习，视学习为一种习惯，为生活的一种常态。学习应该是广泛的，专业的，管理的，经营的，生活的，休闲的，各种各样，都是一种学习。未来人与人之间的竞争，不是你过去的能力怎样，现在的能力怎样？而是你现在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

（7）、职业道德

但丁有一句话：智慧的缺陷可以用道德弥补，但道德的缺陷无法用智慧去弥补。对于工作中人，不管是员工，还是主管，职业道德是第一位的。这就好比对于一个人而言，健康、财富、地位、爱情等都很重要，但健康是“1”，其他的都是“”，只要“1”（健康）的存在，个人的意义才能无限大。职业道德对于工作的人而言，就是那个“1”，只有良好的职业道德的存在，上述的六种能力才有存在的意义，对于公司而言，才是一个合格之人才。职业道德不等同于对企业的向心力，但作为一个员工，作为一个主管。不管公司的好与不好，不管职位的高低，不管薪水的多少，对自己职业的负责，是一种基本的素养，是个人发展的根基。“做一天和尚撞一天钟”，只要你在公司一天，就要好好的去撞一天钟。

以上，仅仅是个人的一些看法，要做好一个领班，要做的事还很多。我坚信一句话：师傅领进门，修行靠个人。一切的一切，个人以为，都要靠自己去感悟，将一切的一切变成自己的东西。

因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了经理的肯定。

>三、合理安排好收银员值班、换班工作

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让怍银员休息好，又不能影响超市的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

>四、抓好一级工作、给领导分忧

做为一个领班，能够在员工一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

这一年，虽然工作取得了一定的.成绩，但还有很多发展的空间，我相信，只要我和我们的员工一起努力，一定会把工作做得更好！

**生鲜电商换工作总结13**

xx年来，县委、县政府紧紧围绕“实力工业、休闲城市、美丽乡村”发展战略，抢抓机遇、积极谋划，把电子商务作为助推经济社会转型升级的重要抓手，全面推进“电商换市”。在这过程中，尤其注重农村电子商务发展，积极与合作对接，农村工作走在了全国前列。下面就我县电子商务工作情况汇报如下：

>一、主要工作

（一）以“电商换市”为契机，推动传统产业转型发展

我县一、二、三产利用电子商务的氛围基本形成、程度逐步加深、普及面越来越广。一是工业企业广泛应用。我县113家规上工业企业中，90%以上建有网站，其中有20多家利用第三方交易平台销售产品。二是农产品网销取得成效。多家县级以上农业龙头企业在、、等第三方交易平台开设网店。今年，我县还与开展合作，胡柚首登聚划算线上热销，活动当天销售胡柚近8000件，约30吨。在众筹平台举行葡萄促销活动，开启了我县生鲜农产品网上销售首次尝试。我县“常发”牌山茶油和“瑞利丰”胡柚鲜果也先后在舟山大宗商品交易所成功上市。三是商贸营销模式与时俱进。县域重点商场超市、专业市场都建有门户网站，部分商贸流通企业已开展“O2O”运营模式，如金百汇超市，自建了面向超市农村消费者的网络购物平台，在乡镇、村设置了9个商品配送点。农家乐经营户也开始运用掌上APP拓展营销渠道。

（二）以“农村淘宝”为重点，有序推进“电子商务进万村”工程。

今年月，我县与集团签订了农村淘宝项目战略合作协议，成为全国首批12个之一，首个农村淘宝项目试点县。6月6日，农村淘宝县级运营中心和首批10个农村淘宝网点同时开业。开业以来先后刷新当天成交额全国纪录（超万元）、单个村点单日成交额全国纪录（超万元），创下月份村均交易额及村日均订单量等多项全国第一。截至目前，已开展了三批淘宝合伙人招募，招募合伙人57人，建成农村网点57个。共完成订单52000余笔，总销售额达万元。另外，我县依托全省邮政系统的网及手机APP邮掌柜线上平台，以村邮站为主体，建设邮政农村电子商务服务网点68个，拓展了一系列农村便民服务；金佰汇也在10个行政村设立了农村电子商务服务网点。

（三）以扩充网店为推手，全面启动电子商务百强县创建活动

月份，我县召开了电子商务百强县创建工作推进会，对创建工作进行了发动和部署，并制定了《县电子商务百强县创建实施方案》，通过开展电子商务相关的知识普及宣传、创业培训等活动，引导全县规上企业、中小企业、专业合作社、个体工商户、来料加工户、种养殖大户、青年创业者等经济主体通过开设网店，参与到电子商务中。

（四）以“智网营销

一是与战略合作全面深化。今年，我县与公司签订战略合作协议，就打造成为四省边际“互联网+”制高点展开合作。据此，我县编制了电商+旅游发展规划，启动了县智。二是“互联网+”模式全面推广。研发移动掌上农家乐手机APP，开设快速订餐通道，已实现APP上架经营户28户。实施“互联网+ITV”，向农家乐经营户推送定制版农家乐信息，目前已完成平台建设，整理图片资料63份，拍摄宣传片3部。

三是网站平台建设全面加强。利用政务服务网、县政府门户网、旅游网、网等发布旅游动态，全面开展对外推介；与xx等网站合作，进一步拓宽销售渠道。指导旅行社、酒店等15家重点旅游企业利用电子商务创新运营模式。

（五）以“园区电商”为主体，加快打造产业集聚

一是引导有限公司创办电子商务孵化园，建设3860㎡办公楼和20xx㎡的物流仓储，入驻企业20家。

二是引进电子商务有限公司，建成拥有400㎡办公面积和20xx㎡仓储面积的青年网商创业园。

三是整合城东新区旧厂房，改造建设电子商务产业园，项目已签约并将于年底正式开园，目前已完成招商15家企业。

四是鼓励有限公司利用闲置厂房筹建帮帮电子商务创业园，目前已完成园区建设，正在开展对外招商。

五是就城东新区电子商务产业园项目与3家投资商进行洽谈，正在制定可行性研究报告。

（六）以通讯物流为基础，完善电商服务设施。

一是宽带建设成效显著。统一采用目前最先进的网络设备，搭建本地宽带城域网和宽带单位业务网，实现了全县所有乡镇千兆全覆盖。

二是无线网络实现突破。我县已实现全县范围2G、3G网络的全覆盖，4G网络城区与乡镇的全覆盖，政府办公场所、医院、学校、车站、购物中心、广场、旅游集散地等核心区域无线WIFI全覆盖。今年我县还拨付40多万元，推进重点民宿村新建无线WIFI网络，目前已完成长风村、弄坞村、徐村村、路里坑村、黄塘村的覆盖工作。

三是物流项目有序推进。新都物流中心项目已完成工程总量的65%，预计年月竣工投产。安能物流项目已签订了战略合作框架协议，将建设货物运输集散中心、汽车后市场服务基地等。芳村物流综合服务中心和浮河物流仓储综合服务中心已通过决策。

（七）以培训基地为载体，全面铺开电商人才培训工作。今年，我县出台了《县电子商务人才培训基地认定办法》，认定县职业中专、职业培训学校、县锦绣职业培训学校为我县第一批县电商培训基地，计划今年培训5期，培训专业人才500人。依托三家培训基地，我县相关部门有针对性地开展各类电商知识普及和培训，如：团县委开展农村淘宝相关培训20期，培训1500人次；县人力社局开展了农村电子商务创业服务指导培训2期，培训100人；县农办安排了培训资金20万元，开展了掌上农家乐培训2期，培训经营户58户；县妇联组织农村剩余劳动力开展来料加工电子商务培训2期，共培训50人。截至目前，全县已开展各类电商知识普及及培训69期，普及培训人数达1。4万人次，其中专业人才培训1000余人次。

>二、亮点创新工作

（一）树立标杆，发布全国首部农村电子商务建设规范与评定标准

该标准从服务职能、服务点建设、业务覆盖、合伙人培育、政策扶持、公共配套等6个方面对农村电子商务建设进行了标准化规范，为今后全国的农村电子商务发展树立了新标杆。同时，我县还制定了《县级部门农村淘宝工作指南》、《乡镇级农村淘宝工作指设、业务覆盖南》、《村级农村淘宝工作指南》、《农村淘宝合伙人工作指南》、《农村淘宝答疑解惑》“4+1”工作手册，对相关工作的开展起具体指导作用。

（二）创新模式，建立村淘合伙人四级导师制

为了提高农村淘宝合伙人的综合素质和业务水平，我县建立了村淘合伙人四级导师制，由县委县政府分管领导任县级总导师，乡镇领导任责任导师，村主职领导任操作导师，县域各内电商企业主担任合伙人的业务导师，从政策扶持、创业理念、资源对接、业务指导等角度入手，为合伙人量身打造“3。0成长模式”。

（三）彰显风采，电子商务品牌进一步打响

我县在集团召开的第二届中国县域电子商务峰会上，荣获创新型示范县称号，成为全国三个示范县之一。先后有来自内蒙古、江西、四川、湖南、广西、河北、重庆等十几批考察团慕名而来，对我县农村淘宝县级运营中心，新昌乡黄塘村、镇村等村级淘宝服务站进行实地考察。月下旬，淘宝大学县长电商研修班在我县举办，53名来自全国各地的县委书记、县长及其他县领导齐聚，听取我县发展农村淘宝的理念思路，交流考察心得体会。今年月起，领路人高级研修班将我县列入培训基地，定期组织其他省份相关部门领导来我县开展培训班，更进一步宣传了我县电子商务发展新面貌。

>三、县电子商务发展存在问题

一是产业集聚缓慢。我县真正辐射力强、带动示范效果明显的电商交易平台和第三方服务机构仅有寥寥数家，且仍处于发展起步阶段。我县尚未建成一个功能完善的电子商务园区，各网点间缺乏资源、信息共享，集聚效应未有效发挥。

二是发展优势欠缺。我县农业产业规模小，缺乏大型农业基地，未能形成农特产品中转集散中心，暂时无法满足电子商务带来的广阔市场。同时，高铁与我县失之交臂，一定程度上弱化了我县的区位优势。

三是产业配套滞后。硬件方面，我县缺少可用于盘活的面积较大的固定资产。仓储、现代物流等支撑体系发展滞后，物流企业以大宗货物运输为主，快递业务量少、成本高。农村淘宝“最后一公里”的物流有待提速。软件方面，信用认证、标准制定、技术支持、品控管理等配套服务发展缓慢。

四是专业人才匮乏。缺乏一批实力雄厚、经验丰富的电商产业领军人才。电商创业人才，特别是农村电商人才难发掘，管理人才难引入，实用人才难留住。

>四、下一步工作打算

（一）优政策，发挥引领带动作用

我县电子商务产业政策出台于20年，通过两年的试行，对我县电商产业发展起到了较好的促进和带动作用。但由于是首次出台，在具体操作过程中，存在标准界定模糊、指标落实难等问题。目前，我县正在根据当前电子商务产业发展的实际情况，深入开展调研，对政策进行修改和完善，既要扩大政策的受众面，又要强调政策的侧重点，既要提高标准又要细化指标，既要发挥龙头企业的示范作用，又要鼓励青年网商创业创新，使电子商务发展专项资金发挥更大的政策效应。

（二）抓招商，增加存量提升质量

一是鼓励电子商务孵化园、电子商务园、茂林电子商务产业园开展对外招商，力争引进一批电商龙头企业及设计、美工、技术服务、金融机构等电商配套企业，打造县电子商务生态圈。

二是加快城东新区电子商务产业园对外招商步伐，促进项目尽早落地。三是盘活新都工业园区、城东新区等地的旧厂房，积极包装项目。

（三）推重点，推进农村淘宝项目

一是持续加快村淘合伙人成长。继续按照“选人不选点、固点不固人”原则，分批次开展农村淘宝合伙人及村级站点筛选建设工作。健全农村淘宝合伙人管理考核办法，提升合伙人工作效能。

二是着力拓展村淘消费市场。实施“三个一百”计划（即：建立一百个老头老太太粉丝群、紧密联系一百户村民、发掘培养一百个志愿宣传员），健全村淘粉丝档案。建立“问题导向”制，围绕质量保障、售后服务等，创新促销手段，进一步拓展村淘消费市场。

三是做好农特产品上行前准备。与公司保持对接，加快完善我县农村物流、仓储、网络等基础设施。推进现代农业产业发展，提升农特产品品质、保障总量供给。为实现“网货下乡”和“农产品进城”的双向流通做好准备。

（四）建平台，提升公共服务能力

一是切实发挥电商协会功能。推动电商协会建立行业准则，规范行业行为，形成合作共赢、抱团发展的良好氛围。

二是加快推进县级电商公共服务中心建设。加快县级电商公共服务中心及电子商务服务联络点的建设，整合各类资源，形成覆盖全县的电子商务公共服务体系。

三是继续完善农村淘宝县级运营服务中心。加强与对接，在物流中转、仓储管理、产品展示和人员培训方面深化合作，切实发挥农村淘宝县级运营服务中心枢纽作用。

（五）强配套，优化产业发展环境

一是加快网络工程建设。今年计划投资20xx万元进行宽带光网建设，覆盖城区和180个行政村，宽带入户达到百兆以上。新增4G站点18个，对偏远山区进行2G、3G信号补点。

二是完善仓储物流配套。推进新都物流中心项目建设。对接安能物流项目，细化投资内容，加快项目建设。

三是建立质量监控体系。建立高标准的产品质量监控体系，出台相应的管理办法，为下一步农特产品上行通道的打开做好准备。

（六）争排名，跻身全国电商百强县

持续深入开展百强县创建活动，力争在年底前完成、、农村淘宝、产业带等平台新增注册网店5000家，年销售额24万元以上的网店100家，全年月均发生网购账号5000个的目标，力争创建一批电子商务示范乡镇（街道）、示范村及示范单位，成功进入年度全国电子商务百强县。

（七）育人才，增强电商发展后劲

一是开展电子商务知识普及。免费开办电子商务知识讲座，让更多社会群体了解电子商务基本知识。

二是健全电子商务培训体系。通过网商创业服务中心、创业基地及培训基地，努力培养一批电子商务领军人才。

三是深化“地校对接”战略。深入推进“地方+高校”战略，根据产业需求，向高校“预约”专业和电商人才，培育壮大电子商务从业人员队伍。四是吸引电商人才回常。赴各地开展电子商务推介会，吸引籍电商企业家、电商人才和创业青年回家乡投资创业。

**生鲜电商换工作总结14**

20xx年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一年以来的工作情况（我就x月份前任公司采购部经理期间及x月份后开始任x以来的工作，管理情况）作以下总结：

>一、采购工作

1、较好完成采购部日常管理和采购计划。

2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。

3、经常在网上了解相关原材料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商，与去年同期相比x价格下降x%，每月为公司节约x万多元。

4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。

5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。

6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、四月至五月公司进行质量管理体系认证，具体负责本部门的审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有效运行。

>二、管理情况

公司快速发展壮大的同时，现有生产场地极大的制约了公司的发展，在这个关键的转折期间，在市委、市政府的高度重视和支持下，公司领导果断的决定，在x购买x余亩土地，筹建新厂区。作为公司的一位老员工被抽调负责新厂区的建设，心理有一种责任感，也有一种无形的压力，因为深知基建的重要性。本人对基建工程是一窍不通，真是硬着头皮接受了任务，现将基建工作、管理情况汇报如下：

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理各种手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与x主任、x工和开发区建管处袁处等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对基建工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取袁处和谢工的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍，x集团。当时x集团承建市重点工程，x展览厅，实力当时比较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了x集团，签订了土建承包合同。

3、在x日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。

**生鲜电商换工作总结15**

经过一年多的工作，我学习到了很多，受益匪浅，同时也让我同时也明白了临床检验工作对临床诊断、判断病人病情的轻重程度、治疗效果及估计病人的预后起的的关键作用。

一年多的工作中，在两位\*\*及同事们的指导下，我先后到了电化学发光室及体液免疫室轮转学习，在学习中做到严肃、认真、准确、负责，熟练掌握了各种仪器的日常操作和维护，同时对各种手工操作也做到步步精确、准确。在标本接收时认真查对，避免错号、漏项、未收费等；在检测时，严格、规范操作，防止张冠李戴等错误等的发生，减少人为误差；在检测后，核实后报告单后准确发送，对有异常的检测结果进行复查，及时跟临床医生联系沟通，讨论其出现异常结果的原因，如实报告检验结果，不随意更改，保证各项检测都在质量\*\*下，使检测报告单准确、及时、规范发出。同时在医院“精医厚德、诚信仁爱”精神的影响下，深入学习了我院的“十五项核心\*\*”，以病人为中心，站在病人的角度思考，关心、耐心、细心地为病人解释各种不解问题，提高了自己为病人服务的理念。

——部门年度工作总结

部门年度工作总结

**生鲜电商换工作总结16**

来这家电商公司，也有一段时间了，工作很忙，但也很充实，我在快速地汲取电商运营经验，同时也贡献自己的力量。既要埋头苦干，更要抬头看路。于是乎，今晚来做个小结，审视自己的目标，修正自己的行为。

这家公司，是我从事的LED灯具灯饰的一家电商公司，主要依靠淘宝商城和京东。我之前也对淘宝有所研究，但纸上觉来终觉浅，很多东西虽然知道，但是理解不深，这次是真正的实践了，对各个方面又进行了全面的梳理和巩固。

刚来时，我先做了几天客服，因为客服是电商公司所有努力的最终实现点，美工、运营、推广、生产等各部门都努力付出了，到了客服这一关，是将劳动转化成价值的环节，因此了解客服，对于快速了解电商公司是最便捷的方式。

幸亏有基础，懂得淘宝，做LED灯具产品也有三年了，各种参数都十分清楚，只是缺少实际运用。当自己亲自干客服了，才发现客户关注的主要问题，自己以前的工作，很多做的还不够，离用户远了。有基础，加上勤问勤请教，在老员工的帮助下，重点了解网店的促销政策、物流邮费等方面，客服过程还是比较顺利的，成交了一些单子，挺受鼓励的。

之后，我就负责了公司组织架构的重新设计以及工程流程的重新设计，这让我更快速的认识了电商公司的运营。再之后，负责客户评价的回复，这也是近距离接触客户的方法，看到客户的评价，我会顺便看下客户的订单情况，然后针对性地做出一些回复，不管客户看不看吧，岂码我是做到了。

在做客户评价回复的同时，我还要做文案策划，主要就是做产品详情页的文案策划、活动页的文案策划、首页的文案等，刚开始肯定是需要上手过程的，当时的工作就是看行业内做的好的网店，看他们的做法，做到知己知彼嘛。文案策划的工作，也是非常重要的，文案如果写的好，可以充分挖掘到产品的卖点，可以描绘出优美的商品情景，让访问者更长时间地逗留，更有可能性地下单购买。这个工作，难度挺高的。因为LED灯具灯饰的产品种类很多，像吸顶灯、台灯、吊灯、面板灯、镜前灯、落地灯、灯管、球泡、筒灯、射灯等等，按场所分，有客厅灯、卧室灯、书房灯、厨卫灯、过道灯、阳台灯、儿童灯等，风格也多种多样，像现代简约、欧式简约、欧式古典、混搭、中式、美式等等，最为特殊的是水晶灯，水晶本身只是一种灯饰的材料，可是水晶的光效太靓丽了，于是水晶灯独树一帜，有水晶吸顶灯、水晶吊灯、水晶台灯等，应用场合也很多，风格除了欧式简约、欧式古典外，还有尊贵、奢华。这么多的种类，又要充分表现各自的特点、卖点，所以，我需要学习很多很多呀。一口气也学不了那么快，一步步地做了。

现在，我还要学习直通车的使用，已经切入到了淘宝运营的领域。直通车，是淘宝店面使用最广泛的付费推广方式，流量比较精准，转化率也比较高，如果用的好，可以创造很好的价值，但是如果用不好，那就是在烧钱。这里面的门道还是挺多的，我一定得专心地学习，钻研透它。现在我们的店面直通车推广费用占到店面营业额的10%左右，如果能够减少1%的投入，而营业额不变，那就等于多了1%的净利润啊。而且直通车和产品的标题、关键字、页面优化等元素，关系密切，如果直通车研究的好，那对店面的其它方面也有很大的帮助作用。没的说了，直通车一定要学会、学通、学精、学透!!!

淘宝其实并没有想象中的那么简单。当你店铺一天只有几单的时侯，一个人就可以搞定，这时候淘宝是简单的;但是当你的店铺一天几百单几千单时，问题就多了，退货、换货、退款、维修等等问题，也会多了，这时候，一个人能做得来吗?当你产品只有几种时，可以无所谓，但是当你的店铺几百个产品时呢，要对各个产品进行数据分析，这个产品销量怎么样，销售不好，是产品不行还是产品详情没做好等等等等，一大堆的问题。现在的淘宝，

已经不是以前只要开个店就能赚钱的淘宝了，现在都是正规军在作战，给游击队的空间越来越小。想做好淘宝，就得熟悉淘宝的规则，做好准备，不打无准备之仗，才有可能成功。

所以说，我要学习的东西还

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！