# 网店运营美工工作总结(优选36篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2025-05-05

*网店运营美工工作总结1时间飞逝，转眼间。xx年已悄然结束了，在这一年的时间里，通过对电子务的认识，结合工作实际，对工作做如下总结：>一、存在的不足1.工作的条理性不够清晰，每天上班都没有一定的安排，看到缺乏哪种能力就学习哪种，目前，一边推广...*

**网店运营美工工作总结1**

时间飞逝，转眼间。xx年已悄然结束了，在这一年的时间里，通过对电子务的认识，结合工作实际，对工作做如下总结：

>一、存在的不足

1.工作的条理性不够清晰，每天上班都没有一定的安排，看到缺乏哪种能力就学习哪种，目前，一边推广，一边做客服，一边写写文章，一边作作图弄弄网站，没有详实而主次的计划，但至少还是知道哪方面需要立刻完成，哪方面需要缓期完成，做多了就慢慢地有所体会，慢慢地加大进步，也希望在明年会得到更好的优化空间。

2.在工作期间，对工作认识不够，特别是刚来的时候，完全缺乏主动能力，对鞋业行情缺乏了解和分析，再一个就是对工作的定位不足，逻辑能力欠缺。

3.缺乏工作经验

对于电子商务这块，以前的我真的一点也不懂，也就是刘总的栽培和认可，让我学会了很多，虽然在整个过程中遇到了许多问题，不知道怎么推广，怎么去优化关链字，但利用身边资源和网络课程的同时，知道推广是一件长久的坚持做才能达到效果的事，贵在坚持。

4.为什么我们的商品没有形成销售：

因为流程的问题不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏，还有当时的设计，考虑不到位，不知道开淘宝店还是淘宝商城，现在选择了开淘宝店，对我来说是一件好事也是一件烦事，开淘宝店的目的是为了以后开商城打个基础，但凭现在的控制力度显然是不够的，现在的工作距离不够精细化。

5.在阿里巴巴上，工作缺乏一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作回头看，但是缺少规律性，比如：在阿里巴巴上，很多功能都有修改更新的内容，就可以直接推广，以前却什么也不知道，只有发现，才能实现精细化。

总之，用一段话概括：工作条理不够清晰；对流程不够熟悉；工作不够精细化；工作方式不够灵活；缺乏工作经验；缺乏平时工作的知识总结

>二、今年公司要开拓大领域

鞋子要形成大规模销售，今年货也会很多，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤垦垦，踏踏实实做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能，尽快的得到进步。

以下是我今年提高地方：要提高工作的主动性；工作要注重结果；今年工作要定目标，一切围绕着目标来完成；把握一切学习的机会，平时要做总结；多看，多学习。多做

>三、xx年的工作目标

今年我们要定一个鞋子销售的目标，淘宝上达到一个冠，年销售也就是xxxx件货，人件利润xx元，年收入xx万，但必需得开商城，而且至少两个淘宝店，还要有专业的设计人才，在成本方面，一定要达到月销售量，可免房租，尽可以有是在两个月内实现，(月销售额达到xxx件)这是我对今年公司的动营目标，虽然做起来压力大，但有压力才有动力，只有朝着这个目标走，有信念就一定会实现，我们一定能做好的，也一定会做到。

**网店运营美工工作总结2**

本人加入理发店已有一年多时间，首先感谢上级领导对我工作的指导和帮助!这一年多时间对我个人来说是一个新的工作环境，充满希望和不断的探索，深入学习和了解理发店的各项要求及规章制度及通过理发店各项丰富培训课程，更加满怀激情的投身到理发店的企业文化之中，“学无止境”不进则退。同时在本职工作上也感到自身的责任;“每日自问”不断努力的去开拓创新、学习实践和总结经验。下面是本人今年各方面的总结。

>1、履行职责及思想动向

今年本人担任理发店经理，主要协助店长管理工作的布置、实施、检查、监督、落实、执行等情况。在各领导和同事的关心下，努力的去完成各项任务。并且坚定坚守理发店各项管理制度，牢固树立团结务实，“快严深准”的工作作风。

>2、工作回顾

积极参加理发店安排的各项培训工作，熟悉理发店的企业文化，以理发店的各项规章制度为准则，严格要求自己，努力提高工作效益。努力完成领导交办的其他工作。

>3、工作中存在的不足及改进措施

一年多来的工作存在许多的不足，首先性格较内向，沟通不够主动，经理工作本来就多样性，有效沟通相当重要。改进措施：加强主动沟通，放开心态，在总结的过程中改变工作方法。发挥自己的潜能。回顾这一段时间的工作，基本完成了本职工作，这与领导的多方面支持和同事们的帮助是分不开的。在今后的工作中，但还需进一步努力。

>4、明年工作思路和计划

继续认真学习，不断的提高自身素质及工作的综合能力!继续认真负责做好本职工作，认真从细节开始!继续将努力改正过去一年工作中的不足，以饱满的精神状态来迎接新的挑战，为理发店的持续发展做出自己的努力!

**网店运营美工工作总结3**

1、了解公司及产品概况，淘宝店铺的整体运作概况、模式;从11月1日开始进入公司上班，因为我是从学校刚毕业出来刚到公司上班，所以在来公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司及产品概况，市场环境，并在上班前的两周写了公司淘宝两个店铺的分析报告，在写分析报告过程中对公司的产品、淘宝店铺整体运作有了更加深入的了解。对店铺经营概况有了一个比较全面的系统性的认识，并对此存在的不足提出了自己的修改建议。

2、在11月份下旬开始承担工作岗位的相应任务，在团队负责人陆柳宁的安排下开始负责淘宝C店和旗舰店两个店铺的宝贝标题优化，及制作两个店铺每日来源流量汇总及旗舰店直通车的转化数据表，因为我是从学校刚毕业出来实习生，对相应的seo优化技术不是很熟练，所以在工作中也是边学习边实践，在负责标题优化的过程中速度有些慢，但基本可以完成优化宝贝标题的工作任务。

3、在12月上旬开始负责旗舰店的直通车优化，因为在来这之前这是第一次接触直通车的推广操作，所以对操作方面不是很熟练，在部门同事的积极指导下从开始接触摸索到慢慢的熟悉操作，在11月份的时候已经开始接触宝贝关键词优化，直通车优化与标题优化相类似，所以在直通车这块开始入手比较快，刚开始主要是对宝贝添加推广关键词，然后对关键词做相应的调价，根据负责人陆柳宁的工作要求、主次关键词的排名要求进行关键词的调价。

其实总的来说，以草根创业与价格战作为特色的第一波跨境电商已经成为了过去，未来的一段时期则可能迎来第二波的跨境电商热潮。这就是传统企业同品牌商的觉醒与爆发。这也是顺应中国的企业走出国门，中国制造走向中国创造的一个发展大趋势。中国跨境电商呈现以下八个发展趋势。

1、两极分化

目前中国的跨境电商行业呈现出两级分化的马太效应。即强者愈强，弱者则愈弱。

2、品牌争夺战

20\_年可以说是中国跨境电商品牌元年。不仅各大电商平台盯上有限的品牌资源，中小电商们也在激烈的价格战中逐渐意识到品牌的重要性。

3、海外仓发展迅猛

各种物流公司以及海外实体公司都开始转向海外仓项目。而最早做海外仓的出口易和递四方也都陆续在扩大海外仓规模。

4、整合分销异军突起

跨境电商发展到了一定规模，不再像以前那么地零散，就会有提高效率且更为专业分工的分销系统的出现。

5、小语种市场变热

目前最有价值的小语种市场中俄语。排名第一。第二是日语。其次是德语、西班牙语、法语。

6、多渠道运营

新的一年开始之际，在我们昂首期待未来的时候，回顾总结以往的经验教训，以待在新的一年有所改进。20xx年在领导的带领下，在各位同事的大力协助下，工作上取得满意得成果。我的岗位是美工设计，现将20xx年的工作总结如下：

作为下属，严格纪律，遵守公司制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，不骄不躁，高质、高效的完成本职工作。绝对服从领导的安排，向领导们学习，前仆后继，尽心尽力为公司的进步作出的努力。

展望新的工作年度，希望能够再接再砺，同时也需要再加强锻炼自身的设计水平和业务能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，为公司带来更大的效益。

**网店运营美工工作总结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xx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。

**网店运营美工工作总结5**

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？这些都是我需要学习的，了解公司的产品价格、每一个产品型号、各个产品的大类、产品的组成成分与产品的性能，产品的优势，了解墙体保温与我们所做产品的关联性。

对产品的从底到面是怎么做成的，如何施工，等等一系列的问题经过公司的培训与同事们的帮助慢慢的做到心里有数。

**网店运营美工工作总结6**

美容院前台的工作虽然并不繁琐却也要将其做好才能体现出自己的职责所在，虽然今年的工作中由于同行竞争的缘故导致美容院的效益相较以往下降了不少，但是老客户的支持以及新业务的推出导致目前美容院的收益还能维持在一定的水平，为了在今后扭转这种不利的局面自然需要先对今年的美容院前台工作进行总结。

完成美容院新老客户的联络并送去节假日的问候与祝福，实际上正因为自己身处于前台岗位才不能够在美容院的工作中显得无所事事，也正因为如此自己基本需要全天候地联络各种需要办理美容业务的客户，若是能够从中接到业务的话无疑能够使得美容院的经营状况改善许多，所以对我而言目前的美容院前台工作无疑具备着十分重要的地位。在今年的前台工作中自己联系了许多办理过美容业务的新老顾客并询问对方是否存在这方面的需求，即便每个节假日的到来都会为对方送去关于我们美容院的集体祝福，实际上让我感到比较在意的是部分不再来到美容院的客户是否被竞争对手所拉拢过去。

处理好美容业务的办理以及前台收银方面的工作，其中为了缓解其他美容院竞争的压力导致今年推出了许多价格比较优惠的新业务，而我在与客户进行交涉的时候也会着重强调美容业务的内容并询问对方是否需要办理，对我而言每笔业务的成功办理都会使得美容院的经营状况变好许多，而且前台收银方面的工作也要认真对待才能够通过自身的努力获得美容院长的认可，毕竟美容院的整体利益获得提升也意味着个人获得的利润也会随之增多。

对美容院的营业额进行分析并制定好今后的前台工作计划，通过对今年美容院收益的分析让我从中发现了许多做得不到位的地方，比较明显的是我们对于互相竞争的美容院信息并没有进行十分详细的了解，特别是部分老客户被吸引过去的情况下更要反思我们究竟是化妆品质量方面的不足还是美容技巧的劣势。在明年的工作中应该想办法调查周围美容院的信息并通过对比找出自身存在的不足，毕竟针对日益积累的竞争而言需要想办法对现状进行改变才不会面临失败。

虽然今年未能扭转美容院效益不好的局势却也让我对前台岗位有了更深层次的认识，而我也相信有着店长的支持与同事们的理解可以在美容院前台岗位上有着更好的发展，前提是自己能够保持住对美容院前台工作的热情并在今后更加努力一些。

**网店运营美工工作总结7**

根据和供应商及物流公司前期签订的合同归属卸货归属。仓库根据托运单或订单收货，收货应注意同一型号商品归属一类码放并核对箱数，如发现破箱挤压的应及时通知客服，是否确定拒收。在收货清点过程中，记录该订单收货时的箱数、供应商和件数。

不足：没有预约送货，之前使用得系统和供应商绑定为货主关系，每次送货和预约送货，收货人员可以从系统中知道送货时间和款号，并做好收货安排。在此项目中仓库收货人员不确定今天大概到货数量及型号商品，常常越库操作，人员工作效率低下，收货人员对问题处理流程不明确，QC质检速度较慢。

建议：采购应和供应商沟通清楚到货时间、到货款号和到货数量，并及时通知收货组告知情况。对于加急商品，采购应优先考虑订单任务，收货扫描组及时处理加急商品，及时上架。整个通知最好为早会或者下班的集会告知，以便做好人员安排。对于收货人员，组长应定期或者不定期的对其进行操作培训，增加增强操作人员的技能，可以不定期的举办技能比赛，以激发团队的凝聚力和工作积极性。

**网店运营美工工作总结8**

回顾这一学期，虽然个人在教学上和业务上都取得了不错的成绩，但还是有许多值得总结和反思的地方。现将本学期的教学工作总结如下，借以促进提高。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

一学期来，我认真参加本校及学校组织的各项培训活动。另外，我还利用书籍、网络认真学习了美术新课程标准、艺术教育新课程标准，以进一步地完善自我。并虚心向其他教师学习，取人之长，补己之短，从而使自己能更好的进行教育教学工作，通过这些学习让自己树立先进的教学理念，也明确了今后教学努力的方向。不断地充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的教学实践作好了准备。

二、认真搞好本职教学、教研工作

课堂教学是我们教师工作的首要任务。本学期，我努力将自己这些年的一些教学经验及所学的新课程理念应用到课堂教学实践中，立足课堂及教学实际，力求让我的美术课堂为学生的视野开阔贡献自己的那份力量。课前认真作好充分准备，精心设计教案，并结合各班的实际，灵活上好每一堂课，课堂上认真传授，把自己所学的知识尽心的传授给学生，使学生学到了一定的基础知识，掌握了美术的基本技能和技巧，同时也学会了判断美和创造美，提高了学生的审美能力。

1、在日常教学中，对学生以身作则，言传身教。尽可能做到当堂内容当堂完成，使学生对美术更有兴趣，同时注意发掘有美术天赋且有意踏上艺术道路的学生，提高其欣赏及艺术感悟能力，为兴趣小组的成立打下较为良好的基础。总之，在实际教学中，我都以培养学生能力，提高学生的素质为目标，力求让美术教学对学生的成长和发展起到更大的作用。

2、利用学科特点和自身条件，组织部分学生参加学校美术兴趣小组，利用早操和课外活动时间给他们辅导，参加的学生以高一的为主，在这个过程中他们的水平进步的很大，强调了知识和技能在帮助学美化生活方面的作用，使学生在实际生活中领悟美术的独特魅力。

3、在美术课教学中有的放矢，有重点有难点，注意美术课内容的调整。充分利用本地区的美术资源，查找课外的内容，丰富美术教学的内容。美术教学中注意适合学生的心理和生理特点，注意循序渐进和趣昧性。补充乡土内容，以反映当地社会与经济发展的实际。通过美术教学，培养学生对美术的兴趣与爱好；学习美术的基础知识和基本技能，培养学生健康的审美情趣、初步的审美能力和良好的品德情操；提高学生的观察能力，想像能力、形象思维能力和创造能力。

三、任劳任怨，完成学校其他工作

对于学校布置下来的每一项任务，我都能以自己最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结教学得失。

反思本学期来的工作，自己在工作中的不足，主要有以下几点：

1、在自身的提高方面还有所欠缺，课堂教学实践中思考得还不够全面，不能及时将一些教学想法和问题记录下来，进行反思；

2、教科研方面，虽然本学期加大了学习的力度，认真研读了一些有关教科研方面的理论书籍，但在教学实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标；

3、美术教学中有特色、有创意的东西还不够多，今后还要努力找出一些的特色点，为我们二中的美术教学做出自己应有的贡献，当然，其他方面的工作也有待于精益求精，今后工作中将更加兢兢业业。

**网店运营美工工作总结9**

来xx公司不知不觉已经有一年多了，我任职数据部一名数据统计员，每一项工作都与业务部有相连，跟进业务部日常行程、每天销售业绩、发生意销售、目标及占比跌幅店铺信息、物料赞助跟进等等就是我的工作。在经理的带领下和诸位同事的合作中学到很多东西，慢慢的全面把握了公司的数据准确性和保密性，这对我的职业生涯具有非凡意义，使我打下了坚实的基础。现对今年的工作加以总结。

>一、团队的合作是完成工作的前提

做一份能令领导满意的数据表格不单单是自己一个人闭门造车所能造出来的，需要合理的意见和适当的帮助，自己的制表思路是要在前人的启发下才能发挥出色。

>二、数据的运用

做数据表格是给人一种一目了然的清晰感，怎样把公司的数据信息及时传达公司领导、客户及客户主任尤为重要。准确的数据表格是给领导和客户的第一印象，是直接影响整份表格的进度。信息是及时、全面反映整个企业的精神面貌和工作动态，这就要求及时，迅速，对各部门上报的信息进行整理、加工，对发生的大事对各部门进行催报，使信息管理工作更加规范到位。

>三、善于总结，懂得吸取经验

经验是在实际工作在中得到的，把握了经验工作自然就是事半功倍。刚开始做数据表格时，只知道一味的按部就班，缺少灵活性，表格表达不清晰。后来经过不断的摸索，领悟到表格有很多功能是值得我们去参谋的，运用常用公式，让自己变得灵活而具有战斗力。表达最美的效果，这种感觉是要在长期的工作经验中积累起来的。

>四、善于沟通，避免出错

做数据表格是在第一份原始资料的基础上做出来的，第一份原始资料就是xx做的数据报表，做数据时遇到什么不明白的需请教，因此信息传递是很重要的，我们要保持信息的畅通性就必须善于沟通，否则出现差错，前功尽弃。所以，一边工作一边总结经验是百利而无一害的。

>五、做数据表格要讲究效率和准确

数据的作用是给他人能够更快的看清楚所表达的数据内容，还有重要的是数据准确性及美观，给人一种赏心悦目，心旷神怡的舒服感，具有挑战性的是有一种感觉，就是一眼就分辨得出哪里好，哪里需要改进。

明年是奋斗的一年，一年可以实现很多事情，可以改变很多事情，是选择继续奋斗还是碌碌无为，关键在于自己的行动。只有行动万事皆成事实，所以我会全面提升自己，工作能独当一面。这样就能提高工作效率，不会延误工作进度。数据能精确化，提高效率。保持一颗上进心，永不熄灭。

**网店运营美工工作总结10**

新的一年开始之际,在我们品首期待未来的时候,回顾总结以往的经验教训,以待在新的一年有所改进。202x年在领导的带领下,工作上获得满意得成果,以下就是为您提供的商场美工年终个人工作总结。

1.负责淘宝店展、网站的美工设计,图片处理,要求对户外用品有一定敏感度,用简介文案表达产品的卖点

2.熟习页焦点理论,对网页布局有丰富经验;对色采敏感,处理各种视觉冲突;

3.负责每款商品的设计和美化,包括拍照及图片修改和制作、动画、动态广告条等的设计,商品展现模板设计,平常产品维护调剂、美化

4.独立完成淘宝店展的主页美化,制作促销、描写模板,根据公司产品的上架情况和促销信息自主制作促销广告位,对拍摄后的产品图进行校色、美化处理;

6.负责上级交办的其他设计工作;

作为下属,严格纪律,遵守公司制度,坚守工作岗位,以极高的工作热忧主动全身心肠投进到自己的工作当中往,不骄不躁,高质、高效的完本钱职工作。尽对服从领导的安排,向领导们学习,前仆后继,尽心尽カ为公司的进步作出最大的努力。

**网店运营美工工作总结11**

时光荏苒，20xx年即将过去，回顾这一年的工作历程，电子商务部在公司领导的支持和各个部门的配合下，确保了公司网络的正常运行，配合各个部门顺利完成公司的各项工作任务，推进了“搜车网”的开发、制作、测试及全面上线。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，希望同大家一道，在20xx年的工作基础上，继续群策群力，为明杰人的明天，携手共进！总结如下：

>（一）、20xx年工作重点回顾和存在的问题

一、工作重点回顾

1、软件和数据库管理方面

（1）合理安排软件使用流程并制定相关规范，及时响应了各部门的电脑软件的维护，尽可能的降低使用故障，在其出现故障的时候，并做到了能即时解决就即时解决，不能当场解决的也在最短时间内解决。

（2）定期对数据库进行维护、备份，对数据库的系统问题、服务器故障等问题根据实际问题及时加以解决。

2、网站平台管理方面

全面加强公司4个门户网站（明杰集团官网、赢家环保再生资源公共服务平台、OK14资讯网、赢家汽拆网站）的建设、更新及中国再生资源客户管理系统的管理工作，是电子商务部的工作重点，根据公司的实际情况不定期发布各类信息并加以推广，为明杰每一个进步打下了坚实的基础。

在以后我们电子商务部会再接再厉，使公司各网站的内容的更丰富更精彩。

3、网络管理方面

网络市场的竞争日趋激烈，为了顺应形势，我们组织了多次网站推广，包括网站和公司收车业务的宣传，例如百度知道问答模式的推广使得赢家环保、赢家汽车拆解等曝光率大增并使网站的流量有了很大提高，同时对消除公司的负面影响起到关键性作用。

4、员工管理方面

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，但是内部分工明确，注重发挥个人专长，相互交流思想和经验，今后团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断加以提高和完善。

二、工作中存在的问题

1、软件和数据库管理方面：部分设备老化，硬件问题突出，维修周期长，费用高。

2、网站平台管理方面：公司动态活动中的照片拍摄不够及时到位，将每一个活动现场真实的展现在了网络人面前，这是网站不可或缺的一部分。

3、网络管理方面：网络推广的基础工作还不够扎实，推广效果不尽人意。

从推广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，将在这个方面将会加大力度。

4、员工管理方面：由于部门员工比较年轻，经验不足，应变能力不强，对一些工作协调和处理的不够妥当，今后需加强与相关部门的紧密沟通，更有针对性的工作，开拓思路，使公司的信息化建设走在同行业的前沿，为公司的快速发展奠定基石。

>（二）、20xx年工作重点和计划

一、概述

20xx年电子商务部工作仍分为3大块，一是软件和数据库管理方面、二网站平台管理方面、三是网络管理方面。

二、工作重点和计划

1、软件和数据库管理方面

（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。

（2）改善现有的数据备份机制进行升级，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、网站平台管理方面

网站的维护建设开发，主要包括网站的进一步完善和优化，完成对网站诊断、优化，加强网站用户体验、方便运营推广，自己也会加强与各部门之间的联系与沟通，以保证各部门资源及可发布信息能达到最优整合，使网站形象与公司形象达到统一。

针对我公司的4个网站，20xx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）主要是每个网站的公司动态更新和新闻信息的更新，其他栏目偶尔的个别调整。

（3）在线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，确保每天在线，及时解决咨询者的问题。

3、网络管理方面

我们将在公司现有网络的基础上，合理设计、配置资源，不断完善网站建设，为公司的再度拓展提供一个良好的安全网络平台。

（1）对公司网站进行全面分析了解，全面加强网站建设的基础工作，使其更加适应市场行情和消费者需求，根据市场需求，精心设计，加强推广。

（2）全方位的进行网络推广。

充分利用百度功能，在百度百科、知道、空间、文库、贴吧和经验专栏上策略性的插入企业和产品信息。

通过搜索引擎、广告宣传等多种途径加强对公司及网站的推广，多箭齐发，树立明杰集团形象。

**网店运营美工工作总结12**

一年来，在上级领导的带动下，在全体成员的帮忙下，我紧紧围绕档案室的中心工作，充分发挥岗位职能，不断改善工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，现作简要总结。

>一、加强业务知识学习，提高工作本事

本人自到该档案室工作以来，始终不忘加强自身业务学习。认真学习办公软件系统，规范文书档案归档，使文书档案管理的得井井有条。学习现代文书档案管理先进方法，注重平时积累，严格履行收发文手续，使年终档案归档工作变得有条不紊，受到上级领导的好评。加强计算机知识的学习和开发利用。经常帮忙同单位其他科室和领导同志处理计算机方面的问题，还协助信息中心共同开发办公自动化系统操作平台。

>二、严格把关，规范档案保管行为

全年需处理各类新增档案文件xxxx多件。同时，认真贯彻落实各类档案管理规范文件，抓好上级的文件程序处理工作，做到了文件的及时收管、著录、查阅，按照规范化标准，圆满完成了文书立卷工作，并提高了档案保管质量，加快了著录查阅速度。在档案管理方面实行了等级审批制度，确认领导或主管领导签字后方可查阅相关档案、复印有关材料，从而严肃档案管理，完善档案查阅制度。

>三、服务大局，档案工作上水平

凡是上级领导来我区检查指导工作，本人都能够协同有关部门认真准备接待，拟定接待计划，注意接待细节，先后组织接待了多位领导带队的档案情景检查、重点档案工作检查等大型检查xx多次，从没有出现纰漏。由于检查资料较多，涉及方面较广，事前，在档案室全体人员的帮忙下，制定了详细的接待方案，组织有关部门召开了协调会，安排分解了接待任务，认真起草打印了xx个被检查点的基本情景，并附以彩图，装订成册，以图文并茂的形式介绍了档案工作进展情景，不但确立了办公室在领导、专家心目中的良好形象，并且还推动了档案信息化工作再上新台阶。

>四、存在不足

政治理论学习虽有必须的提高，但还没有深度和广度。事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自我的写作本事。工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

精益求精抓信息。要继续扩大信息覆盖面，健全信息网络，把基层的一些重点、难点、热点问题以及对全区档案工作有指导意义的典型总结出来，及时进行勾通反馈上报。同时，要保证信息质量，做到报喜与报忧相结合，力争在各级评比中取得更多的嘉奖。尽职尽责抓保管。要严格档案保管标准，提高档案保管质量、做到档案的及时收管、著录、保存等。明确档案管理程序，完善使用登记制度，禁止无登记、无审批私自取档现象的发生。完善各项规章制度，按照各项制度办事，做到收管有规范、使用有制度、办事有纪律，各项工作都有章可循，有据可依。

今后需要继续抓好档案保管工作。要不断加强保管知识，自觉抬高保管标准，利用网络学习保管工作上的先进工作方法，努力适应新形势下保管工作的需要，树立档案室良好形象。任劳任怨抓档案。一如既往地抓好档案保管工作，为办公室其他同志解除后顾之忧。

**网店运营美工工作总结13**

我于20xx年xx月xx日加入公司，入职为一名电商运营专员，到今天终于完成了公司的考核，可以转正了。回顾在试用期里面的这两个半月的时间，自己努力学习，认真完成公司交代给我的工作任务，并且严格按照公司的规章来约束自己，所以虽然在刚刚进入岗位的时候出现了一些错误之外，后面都没有犯过任何的错误，得到了领导表扬。虽然我知道我就转正了，但是我心里清楚我离一名合格的运营专员还有相当大的一段路需要走，所以我要在这类总结下我这短时间的得与失，从而帮助自己在后面的工作中进步。

>一、思想上面

这是我进入一个新的工作环境，里面的工作要求和工作制度跟我之前的工作环境有很大的不同，我在经过最初的的适应期之后，就加快了自己对新公司的制度学习，我知道一个员工要想在公司有大的进步并且表现优秀，最基本的前提就是不能够出现任何的错误，所以我严格用公司的要求来约束一季的行为，对待工作认真负责，不敢走一丝一毫的松懈的时候。我还积极向公司的优秀同时学习，像他们的优秀工作作风看齐，我知道一个好的榜样是能够不仅自己的学习和改进的。

>二、工作上面

作为一名电商运营专员，我的工作就是需要在各大新媒体平台发布我们公司的广告视频，从而吸引来客户，然后我就要将这些客户推荐到销售部门那边，只有销售那边将这个准客户转化为正式客户了，才算我的一个业绩。所以我做视频就必须要有更大的吸引力，所以在工作上面我经常向同事们请教他们的视频制作思路，并且在网上加强学习视频制作的方法。我们做视频肯定是无法避免要用到各种素材的，为了防止自己给空气带来侵权的风险，所以在空闲的时间我都是在自己做素材，尽可能地避免用网络上的素材。虽然现在自己积累了许多的素材没有用过，但是我还是在坚持着，因为不知道哪一天这些就有用到的时候了，自己提前准备哦肯定要比到时候加工要好一点。

>三、人际交往方面

我们电商运营专员并不是只要你埋头做视频就行的，还需要将自己的制作思路跟大家分享，得到领导和同事们的同意后才开始做的，不然自己辛辛苦苦做好了却不能够通过审核或者不符合公司的产品需求那就相当于白做了，所以我们做每一个视频之前都是要讨论的，这种工作需要让我在极短的时间内就跟大家混熟了脸，并且跟大家保持了密切的联系，这样子就让我更好地融入到了这个团队中去，自己为人处世的能力也得到了锻炼。

**网店运营美工工作总结14**

忙忙碌碌的过了一年，但在店我学到了很多，也懂得了很多，在汽车售后客服岗位任职以来，在各位领导关怀指导、在周围同志关心帮助下，思想、工作取得较大进步。现对今年在4s店的客服工作进行以下总结。

>一、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己

我入职以后才发现，我对售后客服服务的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到现在的熟悉，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。

工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，拖这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。

在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

>二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升

应该说，过去的一年，是勤奋学习的一年。由于自己入汽车行业时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我无论汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

>三、在熟悉中寻求突破、寻求创新，工作取得进展

回顾过去一年忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部门同事的认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后客服汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，汽车售后客服还是一个不断成长的部门，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深刻的认识到自己，认识到工作的本质，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是什么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。

尽管觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有达到精益求精的要求;工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风等等。我要在今后的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。

**网店运营美工工作总结15**

这是我毕业之后的第一份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员的转变。以下是我今年在4s店的前台工作总结。

>一、主要工作职责

前台的主要工作是接待客户，转接电话，收发传真，复印做好登记，人员出入也要做个大概的了解。大概的流程就是预约登记;接待环检;仔细聆听客户讲述、详细记录维修要求;监督维修过程进度;交车前的最终检查;交车时间说明;后续跟踪服务。来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登记;负责前台电话的接听和转接，做好来电咨询工作，重要事项认真记录并传达给相关人员，不遗漏、延误;负责来访客户的接待、基本咨询和引见，严格执行公司的接待服务规范，保持良好的礼节礼貌;负责公司前台大厅的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净。这对车辆进行保养很重要，前台对客户的服务质量直接决定了整个汽车保养的质量，所以说前台是车辆服务的开始。

>二、收获与体会

在实践中学习，努力适应工作。都说前台是公司对外形象的窗口，短短的一年也让我对这句话有了新的认识和体会。接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚等等，点点滴滴让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

>三、工作的不足之处

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前公司人员流动较大，进出门人员多且频繁，出现了一些疏漏。

虽然前台接待的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作!这次在前台工作，我学到了很多，怎么接待客户，怎么和客户相处，什么样的客户说什么样的话，怎么为人处事，这对我以后的发展很重要，今年工作最大的收获就是知道我们以后能做什么，明确目标。

**网店运营美工工作总结16**

作为服务行业，服务质量是理发店的关键之一。回顾即将过去的这一年，在理发店领导的正确领导下，我们的工作着重于理发店的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕理发店提出的重点展开工作，紧跟理发店各项工作部署。在经理的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的完成工作任务，总结起来收获很多!

>1、工作中的成就

(1)我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我的工作也应该更完善以为我们顾客服务为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我的全力去满足每一个服务细节的要求，给我一个机会还理发店一份满意!我会一如既往，无微不至地做的更多更好。

(2)美发对于我来说是一个全新的领域，通过不断的学习和实践在工作中能够很好的配合同事及上级领导还有师傅，每次活动期间我都能和师傅或者师傅一起分析自己的顾客，做到三进三出，及时的告诉师傅在护理中顾客的突发状况。因此取得了不错的成绩。

(3)能积极动的参加理发店举办的各种活动以及培训，在培训时能主动回答师傅的提问，顺利的通过每次培训课程的考核，取得通关护照。并能将其运用到工作中。会主动的向店长，店助，前台师姐们询问不懂的问题，每次工作时遇到困难或者有凝问时会及时请教领导和同事，直到问题解决为止，时刻提醒自己要有良好的学习心态。

>2、工作中的不足

对工作缺少激情和热情，不够主动，自信。对顾客的了解不够透彻。还是不能大胆的分享自己的感受及心得。以后一定要克服此问题。工作时还不够大胆的和顾客开口，专业及业务水平还是欠缺，手法也要加强。每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。在我的经理，店长和店助的帮助关心和支持下，并且秉着理发店的文化理念。我顺利的并且超额的完成了我的今年的年度目标。

>3、明年的工作计划

认真的把握好自己的目标顾客，做好xx教授为我们制作的三张表格，严格的做好流程，感动服务每一位顾客。了解顾客的需求。认真做好美丽档案，并且很好的完善它。关注细节。

参加理发店的各种培训，要学会理发店的每一个手法，学好专业知识，提高业务水平，销售能力及技巧，把学到的东西灵活的运用到工作中去。学会感恩，学习别人的优点，还要学会化妆让自己美一点。真正的做到：开心工作!快乐成长!轻松赚钱!学会认清自己，学会接受和采纳。

来到理发店时常想想真的很幸运，很感谢理发店能给予我们这么好福利，相信我们的未来是美好的!我将会用行动来证明我的努力，我更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为理发店的发展前景尽一份力。

**网店运营美工工作总结17**

在美容师工作中获得客户的认可才能在漫长的时光中积累自身的优势，毕竟在积累不深的情况下便贸然应对的话难免会使得客户感到不快，即便是考虑到自身工作的性质也要通过这种方式来培养自身的相关技巧，所幸的是今年工作中的磨砺使我熟练掌握美容师的相关技巧以后还建立了一定的人脉，为了以后有个更好的开端还是应当对今年的美容师工作进行简单的总结。

技巧的熟练运用是做好美容师工作的前提要素，在年初意识到这点以后便开始在后续的工作中加深技巧的运用，无论是新式的美容产品还是相应的技巧都是需要自己提前进行掌握的，通过合理的调配来获得客户的信任才是自己当前工作的重点，所幸的自己通过实践次数的增多逐渐对这方面的要素进行理解，再加上有时我也会和其他的美容师进行交流讨论从而获得更多的灵感，因此通过今年的努力从而使得自身的美容技巧获得了诸多客户的信任，但若是因此而产生松懈的话无疑会使得前段时间的努力难以见到成效。

客户群体的打造是美容师建立属于自身优势的重要条件，在我看来自身的美容技巧遇到难以突破的瓶颈是十分正常的事情，而且一般来说工作几年的美容师在技巧方面都不会有着太大的差距，因此想要体现出个人能力的话自然需要通过业绩的高低来进行对比，尤其是客户群体的打造将意味着自己是否能建立稳定的业绩获取渠道，考虑到这点以后我在今年的美容师工作中以客户的体验为重点，每次都会根据客户的需求对自身工作做出相应的调整，当客户看到自己服务态度比较诚恳以后自然就会对美容师工作产生信任感。

计划与总结是自己在美容师工作中不断突破的主要原因，仅仅将目光停留在现实的话将会使自身的工作思维走进一种误区，作为美容师却做出这种目光短浅的事情无疑会令客户感到十分失望，因此自己在今年的美容师工作中学习了其他优秀同事的做法并开始撰写计划与总结，通过对未来计划的前瞻性以及过去总结的反思使得自己获得了更多美容技巧的积累，也通过这样的方式使我避开了许多难以处理的麻烦并对这方面的瓶颈有所突破。

时刻注重新式美容产品的信息并将其融入到自身的技巧之中才是现阶段应该做的，而且在总结完今年的美容师工作以后也让我对未来业绩的完成充满了信心，毕竟有着这一年的积累想要解决美容师工作中的难题应该是很简单的事情。

**网店运营美工工作总结18**

>一、主要做法及成效

（一）突出平台搭建

为大力推进大众创业万众创新，建设完成了xxx“互联网+”众创空间（简称众创空间）。以“城市产业新平台、城市创业新中心、区域电商总部、区域O2O标杆”为发展目标，集电子商务服务、咨询、监管、互动、培训、创新、创业等功能于一体，提供招商管理、企业咨询、理念设计、培训孵化、产品销售、品牌塑造、物流配送、电商扶贫和创新创业等服务，达到为初创期企业和团队提供办公场地，组织人才、技术、资本、市场对接等服务，完成支持创新创业项目的孵化。

（二）突出主体培育

一是培育网货，做强供应链。结合xxx山地立体气候，打造小规模、多品种、高价值的山地高效农业。全县脐橙种植面积万亩，产量达30万吨；油橄榄栽植面积?万亩；中药材栽种面积万亩；腊肉产量达5000余吨，黄桃、冬桃、青翠李为主的小水果种植面积万亩，产量万吨。全县农特产品电商加工企业获得生产许可证51家。

二是聚沙成塔，孵化网销主体。努力从单一的农产品销售电商逐渐发展到旅游、文化产品、本地生活服务类电商等多头并进的电商业态。全县电子商务市场主体从20xx年的xx家增加至现在的xx家，增长了xx倍，销售xxx农特产品淘宝店铺达到xx余家。先后与阿里巴巴、京东、苏宁等知名电商企业合作，建成了京东xxx特产馆、京东xxx扶贫馆、苏宁易购xxx特产馆、xxx脐橙天猫旗舰店等。建成了xxx生活网、青蛙网、兴隆网、xxx脐橙网等9个本地自建电商生活服务平台。

三是降本增效，培育快递物流骨骨干企业。努力打造县乡村三级快递物流共同配送体系，解决“网货下乡”最后一公里和“土货进城”最初一公里问题。全县现有一定规模物流快递企业38家，从业人员417人，营业面积20500平方米，平均每天固定到奉车辆38辆。在县互联网+众创空间内建立9000平方米的农村电商公共仓储物流配送中心，采取龙头企业带动，本地企业参与的模式，利用阿里巴巴集团菜鸟物流和本地快递物流企业建成8条进村入户的物流线路，建设8个二级分拨中心，240个电商物流站点，平均节约物流费用30%以上。

四是注重长效，完善利益链接机制。充分发挥电商在脱贫攻坚中的独特作用，通过销售带动、技能培训、技术指导、创业就业等方式与贫困农户形成利益链接机制。建设完成240个农村电商物流综合服务站点，培育了150个电商合作社，各类电商主体联结贫困农户5730户，带动1万余名贫困人员从事物流运输、采摘搬运、产品收发、品牌设计等，带动万户贫困户种植农产品增收。全县电商带动贫困农户销售农特产品xxx万元。

（三）突出品牌打造

结合xxx山地立体气候，紧紧围绕网销品牌培育思路，打造小规模、多品种、高价值、好价钱的特色产品。打造以xxx脐橙引领，xxx油橄榄、xxx腊肉、xxx中药材并重，乡坛子、夔牛粉丝、猕猴桃、香山贡茶、豆腐柴、红土大米、胖妹牛肉干、石磨面、石庙葡萄等共进的网销品牌。启动“福柚行千里、功橙致广大”农产品品牌宣传，主动对接各大电商平台，积极孵化培训县内网商，借助全县发展农村电商的良好势头，全力推进以xxx脐橙为主的农特产品全网营销，取得了较好的效果。

>二、成在的主要问题及建议

（一）农产品上行发展缓慢。一是对农村电商的认识不深刻，对农村电商大力发展带来繁荣的配套产业和农村产业转型升级等丰富形态的认识不足；二是农产品上行覆盖不全面，挖掘适合上行的农副产品、民俗产品和非遗类特色产品、文化旅游和乡村旅游资源力度不够，电商在文化旅游和乡村旅游等电商服务领域覆盖率较低；三是农产品产业基础薄弱，产品结构不合理，xxx脐橙一枝独秀，小水果品类优势不明显，电商销售季节性强（时鲜产品无法满足电商销售的季节性需求）；四是农产品上行路径探索不充分，电商平台和电商企业参与特色产品开发刚起步，农产品从单一网络零售向网络零售、产业电商转变不到位；五是线上线下缺乏深度融合，未结合产品和市场供需实际、细分线上线下销售市场，供应链未整合统一，尚未形成有效的线上线下供销融合互补机制。

（二）精心孵化人才亟待加强。一是县政府缺少能够系统并联系实际应用电商的领导干部和会懂会干电商的一线干部，企业缺乏主动参与学习的电商创业者。二是前期广泛开展的电商培训缺乏对受训学员的跟踪指导和政策扶持，电商创业者和就业者大多半途而废，没有系统的电商人才孵化生态。三是吸引电商能人带动力度不够，县域内缺乏有头脑、懂技术、能经营、善管理的电商人才，带动周边人员乃至镇村和整乡的共同发展。四是缺乏能够适应新时代的电商人才，培育的人才不能适应产业发展需要，行业改造的能力不强，无法满足电商的快速发展。

（三）基础设施保障不足。一是农产品商品化基础设施薄弱，损耗率大，农产品商品化需要经过采摘、收购、运输、分级、品控等各个环节，由于产业链条长，机械化程度低，预冷、冷链设施缺乏，导致农产品损耗率大，商品化率低；二是商品电商化成本高，影响销售，农产品电商化改造，需要按照电商包装规格开展仓配作业、电子打单、加工处理等环节，由于县域缺乏规范操作场地，拉高了商品电商化成本，农产品电子商务交易比例难以提高；三是物流基础设施不足，亟待完善，县域缺乏规模性公共物流配送中心，物流快递场地租金普遍较高，无法实现机械化作业，导致物流快递成本居高不下，制约了农产品上行发展。

（四）电商生态体系统筹不够。一是政府政策引导不足，服务功能体现不明显，难以构建稳定、适宜本地的电子商务生态系统。二是xxx电商企业自身基础薄弱，在市场竞争中水平不高，主体作用发挥有限。三是服务商集聚效应不够，缺乏专业的人才和团队，难以适应电商发展需求。四是供应商规模小、专业性不强，提供的产品难以稳定保障货源，造成线上供应缺失。五是网商缺乏正确发展观念，发展状况良莠不一，难以长效化经营。

**网店运营美工工作总结19**

（一）完成固定资产盘点收尾工作 固定资产线上管理是无纸化办公的重要部分，随着c6系统的日渐完善，固定资产线上管理也进入到最后阶段。我们在公司固定资产盘点、登记的基础上，对四个农产品门店的资产进行了清点、盘查，登记造册，录入c6系统，并贴上资产标签，对资产管理实行责任到部门、责任到人。此次固定资产盘点，共录入系统记录539条，包括电脑69条，空调31条，办公桌114条，办公椅521条，电视机10条，文件柜64条，待后续盘点记录全部录入后，固定资产管理可全部实现线上领用、归还、置换、报废等。

2、调整c6平台流程设置，更改因人员变动引起的流程错误；重新检查、更正并简化流

程，使c6达到最优化。

3、完成固定资产盘点，同时入录到c6平台，建立电子资产库。

设计工作是痛苦与快乐的炼狱，每当面临新的设计任务时，因为觉得自己的水平不够，感觉充满了压力，开始搜集各种资料，接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，每当经过艰苦的磨砺，自己的劳动成果得到肯定时，便是工作中的快乐!充满了快意。

一、工作总结：

二、工作中的不足：

虽然通过三个月的努力，技术水平有所提高，但是还是存在很多不足的地方，因为基础打的不够好，很多地方学习起来有些吃力，不停的问同事，也给别人带来了不少麻烦，因为知识的不足，使得开始的学习有些混乱，感觉不知道从哪里开始学起，无从下手，浪费了不少时间。

三、新一年的目标：

过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的。因为我刚刚来到远洋，所以对我来说这也是充满希望的一年。展望新的工作年度，希望能够再接再砺，同时也加强自身的能力，工作中与同事多沟通，多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来。

我们经过痛苦煎熬，终于做出来的时候倍感轻松。

**网店运营美工工作总结20**

随着钟声的敲响，一年已然成为历史。在领导的关怀与同事的帮助下使我获得了不错的业绩，以下是我今年在4s店的销售工作总结。

>一、保修方面的业绩

服从公司领导安排，紧抓工作重点，积极配合售后工作，努力完成保修任务。这一年xx公司售后保修政策及其严格，每月都有新的保修政策下发，使得工作较为艰难。但在实际工作中我不断总结工作经验，学习领悟商务政策精髓避免保修件误判出现对公司造成不必要的损失。灵活操作非保修件的保修工作，争取公司利润最大化，从而提升个人工资水平。

>二、灵活处理备件工作

克服自身备件业务能力的不足及种种压力，努力学习备件业务知识，提高自己业务能力水平，带动部门员工工作能力及思想素质。积极与备件公司进行沟通，解决之前定不了、定不回的备件问题，改变之前缺件、拆件现象，避免漏定、误定。在大力压缩库存的情况下确保库存达标率提高周转率。杜绝因备件问题的用户投诉。将为持续压缩库存，消耗库存呆滞件而努力奋斗!

>三、机遇和挑战

今年是不平凡的一年，也是机遇与挑战共存的一年。汽车市场迎来了一个寒冷的冬天。在如此艰苦的环境中，公司在总经理的正确领导下，在各级领导及员工的努力下，公司迎风破浪，稳步发展。销售及售后业绩均较往年有所提升。沉思回顾，一年来的工作使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。

明年的要工作中需要保持定时的卫生清扫、货物处理、安全防范措施，做到整洁有序。另一面是配件进销存管理，储位管理，存货管理，经营管理。保持备件公司库存达标率与库存周转率的合理水平，既符合厂家考核要求，又避免资金过度积压，保持良好的配件周转及资金的合理利用。

**网店运营美工工作总结21**

20xx上半年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对20xx年上半年的工作进行简要的总结。

>一、通过不断的学习，获取知识

产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx上半年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们DFAC销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年上半年工作时间里，我服务的客户对我这半年的满意度基本上是良好，这让我很有自豪感

>二、做好改进

对20xx年上半年工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况相关部门已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们DFAC人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

>三、下半年个人工作目标和计划

我在20xx年上半年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的.机会是自己的知识更加丰富和充实!我希望下半年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**网店运营美工工作总结22**

监管百度竞价排名，根据实际情况不断调整选用的关键词以及出价，在合理的预算内争取更大的流量和关注。与此同时，适当的将百度流量导入博客、新闻等公司时事条目，为提升公司知名度、公司自然排名进一步夯实基础。

>一、行政性协调工作

协助领导做好各项事务性工作。参与“科技创新”、“名优产品”等评选活动，协助领导做好外联及来访接待工作，协助领导做好人才招聘各项工作。

>二、文案材料综合工作

配合公司各种宣传资料，如产品手册、宣传手册、实用手册，四折页、单页等资料的文案撰写，及时与外包供应商沟通、协调。

一年来，我充分利用公司总部联系上下、沟通左右、汇集八方的优势，收集各方讯息，并撰写及准确地编报和反馈到各种媒体渠道，起到了良好的宣传作用。

积极参与公司“两会”召开，编写主持文案，组织大会策划，以起到保障单位重要工作和重大活动的顺利开展的作用，并做好反馈、记录工作。

20xxxxxxxx年是发展的一年，也是艰苦奋斗的一年，自己在工作上还有不足之处，一是工作人手欠缺，导致工作层面停留在日常性事务工作上，而主动参谋、调查研究、创新思维上投入的时间和精力比较少;二是工作的细节落实、整体规划还不够到位，工作效率与理想节奏还有一定落差。

xxxx年对于公司、对于我们每个人都是一个崭新的开始，也是一个新的起点，我会加倍的努力，迎头赶上。不管在哪个工作岗位，做什么工作，态度和心态很重要，从容的面对挑战，才能更好的处理和解决面对的问题，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天!

**网店运营美工工作总结23**

合同管理工作是企业的一项重要管理资料，在市场经济日益发达的现代社会，企业的“重合同、守信用”已成为企业在市场竞争中不可或缺的重要标签。管理层已认识到企业信用的好坏直接关系到企业的发展潜力和未来，同时，对企业合同管理的好坏又是影响企业信用好坏的关键环节。因此加强对企业合同的工作的管理，已成为上下的共识。“重合同、守信用”已成为我企业不断鞭策自身持续改善的口号。回顾本年度合同工作，我们发此刻合同管理工作的规范化、信息化、标准化方面又迈上了新的台阶。现对今年工作进行总结。

>一、加强学习认识到位

为提高合同管理人员的整体素质，适应合同审查、管理、监督工作的高标准、严要求的工作性质，更好地为企业生产经营服务，公司组织各部门管理人员进行了合同法、税法及会计知识的培训，全面、系统地学习强化了合同管理人员职业素质教育和职业道德教育，严格规范合同审查工作人员行为，明确合同审查工作程序，依法履行合同审查工作职责，提升了合同管理战线的整体素质，为维护企业的正常经济秩序和企业利益奠定了基础。

>二、加强管理制度到位

用心协助合同签订单位依法签订合同，严格审查合同，所有合同条款、签订手续和形式均由本部门管理，程序合法，杜绝了不完善和不合法的合同的出现，依法检查合同履行状况，协助合同承办人员处理合同中出现的问题，会同合同承办人员办理有关合同文书，建立合同档案，有效制止了不贴合法律、行政法规规定的合同行为，并依法监督合同承办人员的工作职责履行状况，依法执行合同审查制度，有效地保证了企业成本效益的全面、深入开展，切实维护了企业的合法权益。

在供应商供货方面，仍采用质量管理体系的标准区分大批量供货与偶尔购货，针对经常性的采购，意向供货方仍启用上年度经质量体系评定合格的供应方，本年度对合格供方进行了评审，仍贴合供方评价要求。对于不经常发生的临时性采购，我公司由采购部门考察、咨询、联系，在综合各方面因素后构成书面合同工，报总经理签字，转交综合部，综合部留存签字联并审核后给予盖章，在付款时转财务一份，财务针对合同的付款方式、期限及产生纠纷所采取的办法进行最后的审核透过后按合同要求予以付款。

>三、展望未来

回首本年的合同管理工作，在各部门的配合下，取得了必须的成绩，但我们仍要看到，工作仍存在较大不足，对合同管理工作的培训仍要加强，合同管理制度需进一步完善。展望未来，我们相信在上级领导的指导下，在全体员工的共同努力下，把企业的信用管理工作做得更好。

“守合同重信用”是企业生存发展之本，是企业立于不败之源，是开拓创新之基，是企业久战沙场而不销声匿迹的根本。今后需要进一步规范和细化合同审查、管理、监督工作，维护了企业的正常经济秩序和企业利益。

**网店运营美工工作总结24**

（一）小心翼翼规划电商之路 电商之路充满诱惑，充满挑战，更充满了艰难险阻。为了降低风险，我们如履薄冰，反复讨论、反复研究，向电商巨头学习电商经营、管理经验，向国内外农产品电商先行者学习起步之道。最终，在领导的指导下，我们制定出符合公司实际的发展目标，即以未来商业综合体“一个中心，二个平台”的建设为中心任务，逐步建立实体与电商互动的现代o2o电商基地，并围绕发展目标详细地作了电商发展规划， 形成《规划书》。

**网店运营美工工作总结25**

自来到火锅店担任服务员工作已经过去了一年多的时间了，虽然工作的艰辛磨平了自己的棱角却也让我从中收获了许多实用的经验，能够在步入职场一年多的时间内有着这样的成就也多亏了店长的关怀和同事们的帮助，因此我也希望能够在服务工作中凭借自身的努力为火锅店的发展带来更多的效益，为了提升火锅店的效益自然需要先对今年完成的服务员工作加以总结才行。

能够处理好火锅店内的清洁工作并为顾客带来良好的感受，实际上火锅店由于餐具油污之类的问题想要在忙碌期间兼顾清洁工作是比较困难的事情，虽然大多数等待的顾客并不在意却也不能够使其成为火锅店经营的污点，因此即便顾客较多时会使得店内人员紧张却也让我及时处理好了餐桌的清洁工作，即便是桌面下方的边缘也要小心擦拭才能够让进入火锅店的顾客感到满意，对于服务工作带着挑剔的眼光自然就能够从多个角度解决餐桌上的油污问题，由于这项工作的处理并没有影响到自身的主要职责从而使得自身能力得到了相应的提升。

及时解决餐具的清理与消毒问题并为火锅店的经营保驾护航，由于店面较小的缘故导致顾客较多的时候常常出现餐具不够的问题，因此为了及时解决这类现象导致餐具的清洗与消毒的过程需要加快才行，既要保证正常的上菜工作不受影响又要保证餐具的干净程度自然就需要对服务员的素质提出了要求，所幸的是有着老员工的指点让我明白如何才能又快又好地解决餐具的清洗与消毒问题，所以伴随着一年的付出导致火锅店的工作中从未出现过餐具不够或者不干净的问题。

较好地完成火锅店的点餐与上菜工作并保证餐桌上的基本调料不存在短缺状况，也许是我所在的火锅店小有名气的缘故导致前来用餐的顾客数量很多，尤其是以老客户为主的情况下便更不能在服务工作中令他们失望才行，带着这样的目的履行自己的职责自然能够较好地完成火锅店内的服务工作，无论是基本的点餐还是后续的上菜都能够为火锅店的顾客带来良好的服务体验，虽然这类服务工作比较基础却是我在火锅店进行发展的立身之本。

总结完毕以后自然不能够将目光停留在火锅店经营过去的得失之中，而且我也相信伴随着自己进步的速度可以在火锅店服务工作中获得较好的发展，只不过想要实现这点的话仍需要在后续的服务员工作中为了火锅店的发展不断奋斗。

**网店运营美工工作总结26**

转瞬即逝的一年让我对美容顾问的工作积累了更多经验，无论是对于美容技艺的探索还是顾客之间的交流都能够体现出自身工作能力的进步，尽管美容院的业绩是全体员工共同努力的结果却也有着自己奋力拼搏的身影，作为其中的一员自然为了美容院的兴盛而在内心感到无比自豪，只不过为了职业生涯的规划需要根据今年的美容顾问工作状况进行总结。

调整美容院的宣传策略并举办活动吸引更多的顾客办理业务，通过美容院往年的业绩可以得知这样的发展速度仅仅算得上是不慢罢了，但想要紧跟时代潮流的话便可得知美容院的宣传策略属于比较落伍的类型，因此通过我和同事们的建议导致美容院的宣传方式进行了调整并拓宽了原有的渠道，尤其是通过对网络宣传的重视吸引更多顾客办理美容业务可以得知这种调整是有效果的，但为了获得更多数据仍需对宣传手段进行细致的分析才能找到增加顾客的方法，因此对于目前的自己来说需要在美容顾问工作中花费些许心思在宣传上面才能保障相应的收益。

掌握更多的美容技巧并在工作中得到了部分美容师的指导，虽然自己掌握着大量与美容相关的知识却难以在实践中体现出来，若是因此得不到顾客的认可无疑显得自己的美容工作能力不够优秀，因此我在学习美容技巧的同时也会想办法将脑海中的理论知识转化为美容服务的实践经验，尤其是利用工作之余的时间请教部分美容师并在实践中展现自身的操作水平，所幸的是自身积累还算不错从而体现出的美容服务也能够得到许多同事的认可。

加强与顾客之间的交流并熟练运用销售手段增加美容业务，实际上作为顾问若是不能够运用自身的话术吸引更多的顾客则无疑显得有些鸡肋，因此我在今年的工作中加强了与顾客之间的交流并希望能够通过让利的方式增加业务量，所幸的是自己较为真诚的态度以及对美容知识的专业程度都获得了顾客的认同，让我在积累人脉的同时也为美容院的发展提供了更多的新顾客，但由于没能设计出更为合理的美容业务导致实际收益没有预期那么高。

今年美容行业的竞争较为激烈导致自己的工作能力也因此获得了提升的契机，总结自身的工作以后也让我对美容顾问的职责有了更深的理解，希望能够在后续的美容工作中秉承以往的优秀作风并创造更多的辉煌业绩，而我也会与美容院的同事们携手努力并争取成功被更多顾客认可的美容顾问。

**网店运营美工工作总结27**

尊敬的公司领导：

我叫xx，毕业xx商业服务学院，自xx年x月xx日成为公司的试用员工已近1年。在这近1年的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。工作以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将本人这一年来的思想、工作、学习情况作简要汇报。

>一、工作情况

在岗试用期间，我在运营公司总经部学习工作。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

在岗试用期间，我主要做了以下工作：

1、公文管理：文件的流转、阅办严格按照企业规章制度及标准化流程要求，保证各类文件拟办、传阅的时效性。待文件阅办完毕后，负责文件的归档、保管以及查阅。

2、行政费用管理：每月定期上交更新手机通讯录、运营话单打印，并每月定期统计员工手机话费通讯情况，及时将话费资金发放，并建立电子台账并保留签字原件，做到账账相符；每半年统计运营公司工会福利发放人员，并就未及时发放人员补发工会福利，留存纸质版签字原件。

3、合同用印及控股团委报销：处理xx年运营公司合同评审、角签、用印等8份，其中，运营合同4份，团委合同4份，及控股团委的费用报销。

4、公司内部宣传：发布20年运营公司OA新闻25篇，其中，调试部门新闻1篇，检修部门新闻18篇，中心试验室新闻4篇，团队建设新闻5篇，定期对OA新闻归档统计。

5、会务管理：各种会议召开及时通知相关人员参加，提前处理好会议召开环境，会议结束后整理会场，空调关、灯灭、会场干净整洁。会前做好会议签到，会后按要求编写会议纪要，并各部门会签后提交公司领导签字。

6、企业文化活动积极参与：xx年以来积极参与了第一届五四活动的协调工作、xx年感

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！