# 运营策划简历工作总结范文(共10篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2025-03-04

*运营策划简历工作总结范文1本人自加入到\_\_，融为这个大集体以来，本着对服装品牌工作的充分热爱，用心做好每件事，做好运营管理工作，充分利用\_\_这一平台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感触颇多。一、强化品牌形象，提高业务素质运营部工作最...*

**运营策划简历工作总结范文1**

本人自加入到\_\_，融为这个大集体以来，本着对服装品牌工作的充分热爱，用心做好每件事，做好运营管理工作，充分利用\_\_这一平台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感触颇多。

一、强化品牌形象，提高业务素质

运营部工作最大的规律就是无规律，因此，我正确认识自身的工作和价值，坚持奉献、诚实敬业，细心学习他人长处，并能很好的虚心向领导、同事学习关于品牌文化，在不断学习中使自身的专业素质有所提高。

二、严于律已

从进了公司这个大家庭以来，始终对自己严格要求，将耐得平淡、舍得付出作为自己的准则，在工作中，以制度、流程规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，主动接受来自各方面的意见，积极维护公司良好形象。

三、强化运营工作职能

工作中，注重团队建设等工作，在这短短一年里，都能和同事积极配合做好店铺及销售工作，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

通过领导的培养与工作各方面的支持，以及自己的努力，这一年以来自己的运营工作，还是取得了一定的突破。在\_\_\_\_运营部， 这一年来取得的工作成绩得到了领导的肯定，在第三季度安排我代为运营部经理一职，这些都离不开公司领导的严格要求与培养，对我来说这将是一个很大的机遇与挑战，对于来年的工作，我罗列了以下的工作计划及安排：

1、不定期组织本组工作会议和每日早晚例会，传达上级指示精神，反映员工及柜组情况，起承上启下的作用;

2、认真协助营运总监工作，落实每天的工作内容，发现违规及时纠正;

3、了解本组人员思想状况，排除不良倾向，即时总结，研究予以解决;

4、严格落实本组员工遵守工作流程、工作要点和规章制度，培养高度的责任感和工作热情。

5、熟悉本组员工的工作状况，分析容易出现的问题并提出解决问题的基本要领;

6、不定时巡视各岗位，指导本组员工工作并督促完成;

7、宣传团队精神，弘扬企业文化，牢记公司宗旨，增强员工的凝聚力和向心力;

8、组织市场调查，反映卖场存在的问题及顾客的真正需求，定期进行总结报告;在三季度完成主通道的招商工作，并对\_\_广场的空铺进行招商;以及对于明年公司品牌升级，对一些意向商户的储备。

9、努力学习有关知识，对复杂的要领能考虑到每个细节，对员工能采用不同的领导方式和督导方式;

11、组织并参与策划有利于商户销售及品牌推广的促销活动;

12、主持本组会议，分析工作现状，提出工作要求和解决办法，明确工作目标;

13、解决问题要有章可循，注重个人修养，给员工树立良好形象;

14、分配区域的招商，收费及创收任务，以及各种指标，随时关注各种指标的完成情况;

15、完成上级领导下达的其他工作任务.

公司领导让我担任经理，这不是权力的象征，而是赋予我一种责任。因此，这对我来说是一次非常难得的受教育过程。感谢领导对我的关心，我一定虚心学习，认真并加倍努力的工作。虽然实际工作中还困难重重，但我将始终严格要求自己，始终以高度的责任感，保持锐意进取、勇于创新、与时俱进的精神状态，挑战风险、迎难而上、勤奋敬业，为\_\_\_\_的未来，奉献自己的力量。

**运营策划简历工作总结范文2**

本人自4月中旬份加入到\_\_精英部落，融为这个大集体以来，本着对服装品牌工作的充分热爱，用心做好每件事，做好这个直营运营管理工作，充分利用精英部落这一平台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感触颇多。

(一)强化品牌形象，提高业务素质

直营部工作最大的规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，坚持奉献、诚实敬业，细心学习他人长处，并能很好的虚心向领导、同事学习关于精英部落品牌文化，在不断学习中使自身的专业素质有所提高。

(二)严于律已

从进了公司这个大家庭以来，始终对自己严格要求，将耐得平淡、舍得付出作为自己的准则，在工作中，以制度、流程规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，主动接受来自各方面的意见，积极维护公司良好形象。

(三)强化运营工作职能

工作中，注重团队建设等工作，在这短短几个月里，都能和同事积极配合做好店铺及销售工作，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

通过领导的培养与工作各方面的支持，以及自己的努力，这几个月以来自己的营运工作，还是取得了一定的突破。在精英部落直营部，这半年来取得的工作成绩得到了领导的肯定，在第三季度安排我代为管理营运一组的组长一职，这些都离不开公司领导的严格要求与培养，对我来说这将是一个很大的机遇与挑战，对于下半年的工作，我罗列了以下的工作计划及安排：

1、不定期组织本组工作会议和每日早晚例会，传达上级指示精神，反映员工及柜组情况，起承上启下的作用;

2、认真协助营运总监工作，落实每天的工作内容，发现违规及时纠正;

3、了解本组人员思想状况，排除不良倾向，即时总结，研究予以解决;

4、严格落实本组员工遵守工作流程、工作要点和规章制度，培养高度的责任感和工作热情。

5、熟悉本组员工的工作状况，分析容易出现的问题并提出解决问题的基本要领;

6、不定时巡视各岗位，指导本组员工工作并督促完成;

7、宣传团队精神，弘扬企业文化，牢记公司宗旨，增强员工的凝聚力和向心力;

8、组织市场调查，反映卖场存在的问题及顾客的真正需求，定期进行总结报告;在三季度完成主通道的招商工作，并对南广场的空铺进行招商;以及对于明年公司品牌升级，对一些意向商户的储备。

9、努力学习有关知识，对复杂的要领能考虑到每个细节，对员工能采用不同的领导方式和督导方式;

10、组织并参与策划有利于商户销售及品牌推广的促销活动;

11、主持本组会议，分析工作现状，提出工作要求和解决办法，明确工作目标;

12、解决问题要有章可循，注重个人修养，给员工树立良好形象;

13、分配区域的招商，收费及创收任务，以及各种指标，随时关注各种指标的完成情况;

14、完成上级领导下达的其他工作任务;

公司领导让我担任一组代组长，这不是权力的象征，而是赋予我一种责任。因此，这对我来说是一次非常难得的受教育过程。感谢领导对我的关心，我一定虚心学习，认真并加倍努力的工作。虽然实际工作中还困难重重，但我将始终严格要求自己，始终以高度的责任感，保持锐意进取、勇于创新、与时俱进的精神状态，挑战风险、迎难而上、勤奋敬业，为\_\_的未来，奉献自己的力量。

**运营策划简历工作总结范文3**

时间过得真快，转眼来到公司已经大半年了。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20xx年个人工作的总结：

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!

**运营策划简历工作总结范文4**

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。

**运营策划简历工作总结范文5**

20xx年的整年，我主要做的工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

在这三大主要工作中，我自己觉得广告已经进入一个比较大的进步状态，市场调研能力也取得很大的进步，就是策划方面还有所欠缺。但和20xx年相比，对于策划方面的形势、要求及判断能力都有一定的进步。

1、我的进步。

我深知，一个人的工作不是靠天赋和优秀的过往，而是需要兢兢业业，百折不挠，锐意创新和尽心尽责。在20xx年中，我的确找到了一些自己的工作方法和工作态度，在借鉴和学习别人的同时，也在创新和坚持自己的方向。

(1)工作状态和同仁相处方面。刚来公司我几乎一无所知，我需要褥韬光养晦，我自己觉得谁都是我的老师，我要向任何人学习。在此期间，我不断向大家学习工作的精神状态，试\*\*\*早日完全融入整个状态，但是我这方面做的还不好，没有短时间把自己调整过来。

到了20xx年，我逐步找到自己的定位，现今怀着真诚、友好、沟通、协作以及谦卑的态度和公司的\'每一位同仁相处，时刻学习他们身上的优点，以快乐充实的心态面对工作的每一天。

(2)工作能力及专业知识。这一年我接触最多的是广告文案和地产市场调研。这两个方面，我已有长足的发展，我觉得我是值得我自己肯定的。

(3)文案方面。在20xx年中，我接触了多类不同的广告文案总类，有楼盘类的，有讲座类的，有比赛类的，有服装类的，有食品类的，有餐饮类的，有酒店类的，也有媒体类的等等。可以说，在广告方面，20xx年对我的锻炼非常广大，我也在工作中寻找到了属于自己擅长的风格和语感，也总结了一些经验。

(4)市场调研。20xx年，我对烟台地产市场有了数次比较详细的调研，在长期性调研中我的分析能力也有长足的进步。在20xx年中，为了配合策划部的各种市场策划报告，我与王海东协作调研，市场调研工作较好完成，并形成了一个稳定的市场调研系统。20xx年我也参与了外地市场的一些调研，如招远、蓬莱、威海等，尤其是参与淄博的市场调研，对我影响至深，也是让我明白了市场调研的真谛，比如专业化、数字化、微观和宏观化以及清晰化。我在此次调研中，不但所学颇多，也在后续工作中圆满完成。

(5)策划能力。我不得不承认，在策划方面我还存在许多不足。在我印象中，策划的基础是调研，没有站在市场上的策划，注定是危险的、站不住脚的。而我个人觉得如果没有经过周密的市场调研和丰富的经验，策划是很难的。同时，我也学到了许多知识，也明白了策划所要求的那些能力。我想在20xx年中通过我的学习和锻炼，我将会更加有效地进入策划这个工作上面。但是我自己要求我自己一定要象要求广告文案一样，策划不但要有效而且还要有创意。

2、继续学习和进步的

自20xx年6月，我进入公司策划部门已经经历了六个月，经过六个月的磨合及策划工作，让我对策划的工作有了更深刻的认识。

首先，策划部门的工作是为了更好的服务销售部门，为销售提供更有利，更鲜明，更便利的获客途径。同时无论是平面内容的设计，还是文字的撰写都需要从销售的角度出发，结合策划的创意，向目标受众表达项目产品及品牌内涵，这样才能为销售提供更有利的条件。

其次，是媒体渠道的选择及把握要精确。例如在10月初我们进行的微信朋友圈广告投放就给了我很多反思和启发。在渠道的选择上微信朋友圈广告无疑是流量最大，接触受众最广的平台，但也正是因为其千亿级的流量，导致我司近12万的广告投放，仅两天时间就消耗了90%以上，这种情况的发生，一是我们低估了这种广告平台的流量，二是我们没有做好投放前的交底工作，表现在没有与广告商明确的表达投放时间跨度，没有事先约定投放效果，没有做好投放阶段调整。在之后的工作中，如有此种广告投放，我们需要做好以下几点：

一，约定投放时间，包括每日投放时间，整个广告投放的时间跨度。

二，根据现阶段投放效果调整投放条件，将整个广告投放分为三到四个阶段，从第二阶段开始，根据前一阶段客户条件选择，及投放效果进行调整，为之后的广告投放提供有力的支撑。

再次，进行方案撰写的过程中，需要注意以开发商的角度及需求撰写，不能只凭个人感觉，同时撰写的过程中要注意事前沟通，撰写过程中的交流以及事后调整，尽量不要出现大面积反稿的情况。另在方案撰写过程中要总结必须的部分，形成撰写体系，方便以后方案撰写。

最后，作为需要三到四人的部门，在明年的工作中要做好人员的招聘及协调，这也正是自己十分需要成长的部分。

而我对策划部门的`规划是在项目有三到四个时，需要配备一个平面设计，负责项目平面广告，日常宣传\*\*\*片的设计；一个文案，负责相关项目文案的撰写，搜狐号及头条号等的运营；一个策划助理，负责日常甲方的配合沟通，活动方案的撰写及执行，竞标方案部分撰写工作及日常市调工作。

而这些绝不是一朝一夕就能配备齐全的。此三个岗位优先级应是策划助理，平面设计，文案。

在明年的工作中也会根据此情况进行人员的招聘。以上是我对本部门工作总结及明年工作计划。

20××年转瞬即逝，回首今年的工作，即有遇到困难和挫折时的惆怅，也有硕果累累的喜悦。在公司领导的正确带领下，在同事们的大力帮助下，个人较好的完成了各项工作任务，现将本年度具体工作完成情况总结如下：

**运营策划简历工作总结范文6**

根据公司的工作任务要求，认真落实了各项基本工作，基本上完成了公司交办的各项任务，现将8月份工作总结如下：

>一、>餐厅工作

（1）经营情况

本月提前迎来平季，本月预算收入134500，是秉着上月营业额制定的预算，由于市场的不稳定，预算完成的有点艰难，幸不辱命，最终在最后一天完成了本月预算本月营业额134843元。

（2）员工工作情况

员工不断学习，在各岗位上有不同程度的提高。业务上由于餐厅员工文化程度的限制，员工努力学习了三个月后，终于不负众望全部学会使用瑞通系统。后厨的前期原定一人做早餐，后期发现需要两人才行，因此人员上有所变化，早餐两人做，后厨人员有点捉襟见肘。与厨师长研究表明我们的餐厅虽小，但是菜品种类繁琐，蒸炒煮凉拌都有。我们需要改变菜谱改变定位。

（3）人员编制配备

1、由于元洗碗工在工作上的懒散怠工，工作不认真故经黄总批准另招来一名洗碗工，现人员已经到岗。

2、餐厅由于自助餐的临时工做到30号就离职，故这边人员也配备了一名全职服务员，现已到岗。

（4）营销情况

正餐。文苑文晟开展代金券的发放，以红包的形式放入客房，吸引客人眼球，同时代金券更加直观，效果喜人，引来大量客人。

早餐。采取卖出一张餐券给予相应提成的奖励机制，有效提高前厅

卖券积极性，大量提高用餐人数，同时，保证菜品质量也是关键。

>6月完成工作

1、营销方案的实施

2、餐厅宣传的推广，台卡的制作。

3、布菲炉的购买

4、自助餐厅的改造

>二、>未完成

1、新菜品研发

2、新菜单制作

>三、>未完成工作原因

1）负责人出差，新菜品的出台及新菜单的制作需要负责人审核通过。

2）预算未完成原因为市场的波动，及旺季的末尾，加上我们餐厅的定位不适合旅游季的市场。

>四、月份的工作具体如下：

1、新人员工作安排

2、根据餐厅人员情况合理安排工作，根据人员编制安排工作时间。

3、旺季总结，为下一个旺季做总结，做方案，做准备。

4、加强员工礼貌礼节及服务意识。

5、跟进上月未完成事宜

6、餐厅重新定位，根据市场，正确定位餐厅

**运营策划简历工作总结范文7**

时间过得真快转眼来到公司已经近一年了。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x月x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。

这一年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xx梦献上自己的一份绵薄之力。

**运营策划简历工作总结范文8**

营销具体工作是：dm日常工作(策划、设计、方放、检查)；日常促销活动策划、组织、检查、；卖场布置及气氛的炒作；各位领导及各部门交与的营销工作。

1、dm工作：上半年共制作12期。其中公司做了9期；喀左做了3期；滨河做了3期；凌河、蓬莱做了2期宣传单，取得了预期的目的，有以端午节、元宵节为重点。根据孙总要求，封面进行了改版，由原来框架改成开放式设计；内容设计也进行了调整，这的感谢采购部的大力支持和协作，唐总也对dm的工作提出了很多好建议，这些我们在日后的工作中改正、提高。dm由于印刷少不能去覆盖商业城超市公司所有的商圈，只能重点在总店、凌河、滨河部分覆盖，现半年我部会提出方案提交领导审批。（如果领导检查我部有各店dm发放表）。

2、日常促销：上半年共做大型促销活动15次，其中开业促销活动2个1月1日喀左时代店开业，5月16日城南店开业；4个店庆促销活动以凌河3年庆，喀左五年庆为重点；主题促销活动11次。值得表扬的是滨河店\*\*\*的开展了2次以dm为配合的促销活动。现场促销活动（抽奖、赠送、换购、义演、互动活动、赠券）共举行了40余次，其中以儿童节活动最成功、共有32个幼儿园参演。充分体现了我公司的.组织能力、现场协调能力、各部协助能力、和供应商的合作能力和潜力，活动号召力强、影响力大。

3、与各部协助工作：应集团要求，在王总领导下完成了商业城集团朝阳地区的墙体广告的发布、检查、验收工作用时2个月15天。配合超市自有品牌的标示创意设计工作。制作改换13店的指示牌、悬挂牌。

4、卖场布置及气氛的炒作。以各大主题活动为主进行布置。其中以元宵节、端午节为最出色。

以上总结工作请领导查检。

**运营策划简历工作总结范文9**

四月份选调话务员的工作已经过去了，我其实觉得这样的工作节奏还是挺充实的，这也是我对自己的态度。虽然一直在考虑自己这方面的工作能力，但总体来说还是很努力的。通过这一个月的工作，我也意识到自己在某些方面还需要继续提高。虽然和三月相比有了一些进步，但还是不能放松。

在平时的工作中，我是比较负责的。我觉得既然做了这份工作，首先要有一个正确的态度，要认真做好自己的工作，不能马马虎虎。这一点非常关键。虽然时间很紧，一个多月来几乎每天都在忙工作，但是我还是能看清楚自己各方面存在的一些问题，我会继续做好自己的事情。这样的情况不会再发生了。在这样的环境下，每天还是有些不足。我会在当天回顾我的工作，然后租出去，调整问题。无论在什么阶段，这些都是不能忽视的。

平时和身边的同事相处的都很好。我觉得作为xx的员工，应该严格要求自己。无论从哪个角度，我都需要做出调整。以后还有很多时间，我需要更加小心。我不能让这种事再次发生。通过这一个月的工作，我也反思了自己很多，不是我应该看到的。感谢公司的培养。平时会积极参加公司的培训，包括一些技能提升，演讲技巧方面的一些技巧。提高自己的水平是一件重要的事情，不能马虎，要主动做好。我一直在反思自己，所以在学习中需要对自己有一个清醒的认识，这仍然是应该积累的经验，尤其是在个人能力上。我比较严格，除了平时工作中积累的经验。我还是会请教同事，这也是我平时的工作内容之一。尤其是这段时间，我需要做好的工作太多了，要认真思考一些更全面的东西，在这样的环境下我一定会认清自己的方向。

当然，这一个月的工作我还是有些问题，这不是我想看到的。我以后会调整的，包括平时的急躁。这个运算符确实是一个非常大的禁忌。我会改正这些不足，以后做好自己的工作。

回想我开始接客户电话，从一开始的犹豫，到后来的能够流利的接听，让我明白保险公司的服务不仅仅表现在行动上，一句礼貌的问候，一句真诚的道歉，都能让客户感受到我积极的处理问题的态度和优质的服务。以下是我的工作总结。

>第一，遵守纪律和规定，用制度帮助发展。

俗话说，没有规则，方圆是不可能实现的。毫无疑问，在保险公司的日常工作中，首先要遵守每一项规章制度，落实每一个工作流程，牢记每一个标准条款。这不仅有利于我的工作，也有利于我自身的提高和发展，也使我能够尽快适应新的环境和新的工作氛围。

>第二，语言规范，具有真诚的帮助服务。

话务员这份工作的一个基本特点就是不与客户见面，通过语音传达信息，所以面部表情、语气、语调就更重要了。虽然我是一个新的经营者，但我知道我的一举一动，一言一行都代表着公司的形象。所以在电话中，我们要语气温和，语调轻松，用词得当，这样才能给客户一种愉悦的感觉，让客户被我们的坦诚和愉悦所感染，这样我们的服务才能深入人心。

俗话说，“蜡烛为光，学问为理。”只有不断的学习和吸收，才能更快的进步和成长。这就是“学无止境”的道理。只有不断学习和掌握专业，才能弥补不足，从容应对各种挑战。只有不断的学习，才能有扎实的理论基础，才能有鉴别事物真伪的能力，提高自身修养，成为一名优秀的经营者，为企业多做贡献。

>第三，凝聚力量，团结奋进。

一个团队不团结，就会分崩离析。就像我们保险公司一样，会通过每周例会的方式，把日常工作中发现的经验和方法分享给其他同事，对遇到的典型案例进行分析讨论，共同进步，团结互助。

总的来说，我在工作中还没能很好地调整好自己的位置和心态，因为我接触保险行业的时间不长。之前的客服工作让我有了很强的适应能力，但是对日常规范不够重视。在今后的工作中，我需要进一步端正态度，严格要求自己，完成领导安排的各项工作。不要用一个农民工的心态对待自己的工作。只要你付出多重努力，从一点一滴做起，带着激情与企业一起成长，就一定会成就自己的事业。

**运营策划简历工作总结范文10**

完成了××P圆筒、××P彩虹、××P共××个集装箱的出口到××，××个托盘的××P彩虹出口到××本，××个托盘的××P和××彩虹到××，及××套圆筒和××套××P(REPLACEMENT)到××。

主要负责：

1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。

2、按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。

3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。

4、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。

5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱\*\*\*片、箱封号、船名航次等资料。

8、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

此项工作繁琐且重复率高(自×月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2、与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3、车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的`耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，从市场营销部其他成员那里学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

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！