# 智慧运营工作总结(热门39篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-05-03

*智慧运营工作总结1到资本运营部一年以来，在领导同事们的`关怀与帮助下，我认真学习、努力工作，根据老大的指示，积极配合各领导的工作。充分发挥自己在工作中的热情、完成布置的工作任务。其中，配合x经理对x纸业项目问题上，积极配合于经理的工作部署，...*

**智慧运营工作总结1**

到资本运营部一年以来，在领导同事们的`关怀与帮助下，我认真学习、努力工作，根据老大的指示，积极配合各领导的工作。充分发挥自己在工作中的热情、完成布置的工作任务。

其中，配合x经理对x纸业项目问题上，积极配合于经理的工作部署，完成于经理的任务指示，在于经理的工作指导下完成了x项目土建部分及水电部分施工、维修、交工验收等具体事宜。

同时，对房地产市场趋势，人脉、资金整合，积极收集宏观行业市场发展，市场竞争格局信息做到及时跟踪、具体分析，反馈给领导，做到抢先抓早，认真严苛的履行部门职责。

**智慧运营工作总结2**

  制定并印发了《灵武市数字政府建设行动计划（20\_-202\_年）》，20\_年度各项重点任务有序推进落实。有序开展全市各部门非涉密电子政务应用向政务云平台迁移工作，完成云迁移的业务平台、系统39个；大力推广5G新型网络技术与工业生产的融合应用，累计建设5G基站151个；积极推广使用宁夏政务服务平台和银川市“一网通办”综合服务平台，一网通办各类事项万件；全面推行“食安灵武”智慧监管平台，对食品安全风险隐患较高的区域安装监控设备，已完成风险分级和量化等级评定937家，开展线上检查2463家次；协同构建农业领域智慧化应用，大力实施“互联网+畜牧业”“互联网＋智慧农机”“互联网+农产品质量安全”行动，建成了300平方米智能控制可视中心1个，奶牛管理数字化率达到100%，集中流转水稻地达5000亩，完成43个农产品监管示范点建设，出具承诺达标合格证170万余张，带证上市产品万吨；初步完成智慧园区二期项目建设，已有25家企业注册并完成信息认证；深入推进“互联网+医疗健康”智慧化建设，市互联网+医共体信息化建设服务项目（一期）医共体IT支撑云平台已完成部署，互联网医院软、硬件的安装铺设已完成，线上问诊功能正常运行，有效促进了高质量医疗健康服务体系建设。

**智慧运营工作总结3**

>一、大力提升新媒体平台的关注度。

在当前掩盖全校60%的同学的基础上，进一步提高掩盖率，争取在未来一年中到达90%以上。为了增强平台与受众的互动与交流，吸引同学们的关注，可以展开更多同学们喜闻乐见的线上活动。比如在微信平台举办“浙理男神女神”评比活动，鼓舞同学们踊跃展示自己与身边同学的青春魅力，以国旗队与礼节队的同学为模范，一方面为同学们科普礼数礼节的学问，另一方面向同学们传送主动的审美乐趣，传送阳光正能量。

>二、发掘新媒体平台信息收集的才能。

可以通过在微信与网站上展开调研收集信息，调研课题可为“对学生会活动的普及程度与满足评分的调查”、“你期望的学生会的活动与服务”、“期望能在浙理遇见谁”等，为学生会工作更好的展开供应信息。实施可以通过设立幸运抽奖等方式调动同学们的主动性，奖品可以是学生会活动套票，或者萧敬腾签名怀念品等有吸引力且便于实施的奖项。

>三、进一步增强新媒体平台推送消息质量。

>四、增强与校社团联合会的合作。

针对当前学生会新媒体工作队伍人员不足的现状，我们将进一步加深与校社团联合会传媒部与宣传部的合作，增强与学院学生会组织的交流。我们将把更多的线上活动与社团联合作展开，在活动初期可以共同争辩策划，集思广益，碰撞出更闪光的创意，活动期间与不同部门干事搭档工作，完成任务的同时加深友情，交流经验，共同成长。

>五、“浙理社团之窗”的运营与计划。

“浙理社团之窗”作为社团联和各大社团合作运营的服务号平台，当前拥有近5000的关注量。平台基于x市聚否网络科技公司的技术支持，为理工的各个社团供应各自独立的展示交流板块，并植入服务号平台服务菜单，用户可以进入“社团”微信后，扫瞄理工全部社团活动电子海报，社团图文介绍，报名参加社团活动，参加并察看我的社团等功效。同时，服务号每周会推送社团一周活动精选总结与下周活动预报。社团联将社团的纳新工作创新为微信线上报名，成功地落实了全校社团的全面线上纳新工作，这也使x理工高校成为全国第一个实施学生社团全面线上纳新的高校，这不仅推动我校社团由线下组织成功转型为线下线上垂直一体（双管齐下）的新型学生社团组织，也为我校学生社团的全面推动新媒体平台的建设奠立了成功的基础，更保证了我校学生组织机构新媒体工作的普遍性和深化性。因此，在之后的工作中，我们将进一步深化推动学生社团的新媒体过程，在服务好我校社团享受新媒体的便利的基础上，更当心引领我校社团自行发展推动各自的新媒体工作。以“社团之窗”为交汇点，融汇我校150多个社团的力量，打造高校学生社团新媒体联盟。

**智慧运营工作总结4**

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。

**智慧运营工作总结5**

随着改革的不断深入，急剧地改变着员工们的生活方式、行为方式、交往方式和情感方式。这就要求我们扬弃思想观念和思维方式中的旧传统、旧方法，建立起与之相适应的现代观念、现代思维方式、现代教育方法。

⒈探索新途径，做好员工思想政治工作。

在日常工作中，通过多种渠道了解员工的思想动态，把握员工的思想脉搏，然后有的放矢地做好思想工作，受到了显著效果。概括起来就是三个字：真、实、准。

“真”：就是感情真。对员工要有感情，讲话要和气，谈心要真诚，要真谈心，谈真心，真心谈，使思想政治工作入耳、入脑、入心

“实”：就是工作干的实在，对同志们的关心要落到实处，为同志们做实事，作到寒冬腊月不怕冷，三伏酷暑不怕热，为员工办事实、办好事。

“准”：对待犯错误的同志，批评要准、教育要准，帮助他们认识到犯错误的思想根源，避免下一次的发生。

⒉通过干部竞聘工作，增强干部员工的动力感和责任感。

为了实现干部人事管理制度化、科学化，配合总公司××年月日下发的文件，对空缺的个副站长职位进行选聘，采取多种形式竞聘，极大调动了公司员工的工作、学习积极性，在工作中形成了“比、学、赶、帮、超”的良好局面。

**智慧运营工作总结6**

公司成立来按照年度部署和要求，以优质服务为宗旨，以经济效益为目的，突出“两个重点”——队伍建设、规范化管理，取得了较为显著的\'成绩。截止月日，实现通行车辆通行费元。

⒈科学分解，增收促收，确保目标任务圆满完成。

为了确保年度征收任务的顺利完成，公司分别与各收费站签定了目标责任书。同时，对××年度公司的通行费计划任务和目标任务进行了科学分解，并要求各收费站按照年度任务和季度指标层层分解下达，细化到月，达到了以月保季，以季保年。形成了千斤重担大家挑、人人肩上有指标。

⒉严格规章制度，控制降档标准，堵漏促收。

为了降低漏征率，达到增收的目的，对降档标准进行了严格的控制。规定降档必须经站长到场审核。于月日，由公司经理吴亚光带领，由稽查、征收、监控组成工作组对收费站的堵漏促收、规范化管理进行全面检查。通过检查评比分析问题，进一步规范了征收行为，真正做到了堵漏促收。

⒊开展作风整顿，强化规范管理，提高服务水平。

为了进一步做好文明执收、优质服务工作，树立高速公路良好的社会形象，确保各项征收目标任务的顺利完成，公司开展了学习《征收手册》、《稽查管理办法》的“学标准、看行动、创文明”的活动。通过广泛宣传发动，增强了优质服务意识，在工作中自觉作到了“五心”、“三声”、“八个一样”。“五心”：即文明用语要热心、收费发卡要细心、回答问讯要耐心、微笑服务要真心、听取意见要虚心。“三声”：即来有迎声、问有答声、走有送声。“八个一样”：即大车小车态度一个样、忙与不忙一个样、领导在与不在一个样、白天晚上一个样、检查与不检查一个样、司乘人员态度好与不好一个样、自己心情好与不好一个样、受到表扬与委屈一个样。采取灵活多样形式、开展职工教育，提高“两个”素质。初征收科学习了《征收管理办法》，月中旬又组织征收科人员到郑州学习了卡联网收费知识。这些活动取得了良好的成效。

⒋坚持“四个不放过”，确保票款和人身的安全。

公司成立之初，我们牢固树立起了“安全就是形象，安全就是效益”的指导思想，切实作到了“五个到位”：即思想到位、认识到位、领导到位、措施到位、处理到位。始终把安全工作防在重要位置，全力抓紧抓好。公司还与基层收费站签定了安全目标责任书。对发生的事故要求坚决做到“四个不放过”：即事故原因不查清不放过，责任者得不到处理不放过，整改措施不落实不放过，教训不吸取不放过。要求各收费站在管理上要克服麻痹侥幸心理，充分预见多种不安全因素，特别是建站之初就发生了几起闯站事故，引起我们的警惕，有针对性地制定各种防范预案和应急措施，如路警联动堵截打击闯卡车辆，每天一次收款专车接送财会及票款人员，加强票款专项管理等，通过采取这些切实可行的措施，阻塞了安全工作中的漏洞，确保了票款和人身安全。

**智慧运营工作总结7**

1、热爱自我的本职工作，工作态度端正，认真负责，能够正确认真的对待每一项工作。每一天都重复着做着巡检、设备开关、卫生打扫的工作看起来很乏味枯燥，连平时节假日休息都没有，但是我并没有怨言，工作需要到放下点牺牲一点那又如何。事无大小，如果不认真去对待小事情也会造成不可挽留的后果。工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自我摸索实践，认真学习相关业务知识，不断提高自我的理论水平和综合素质。坚守岗位，并严格要求班组成员遵守劳动纪律和各项规章制度。认真，按时，高效率地完成了处领导下达的各项任务。

2、同时还积极配合其他科室同事做好工作，并在其他同事有事时能够顶岗。例如：厂区泵房清垃圾的工作里，原本计划是请外面的人清的`，因为相关原因人家不做，所以就在厂区领导的带领下全厂人员积极配合，用了2天时间就把泵房的垃圾清理了，并进行了对水泵的维护。还有就是对3#4#生物池的维护、粗格栅的整改、1#二沉池导杆刮板的维护、厂区防雷设施的安装、南门塘泵站要安装5#泵时进行对进水截流、联系离心机厂家，并配合维护科对1#2#离心机的维修工作，让浓缩车间尽快恢复正常出泥。安装调试泵干保护装置，让浓缩车间设备能更安全、放心使用操作。并能够在生产作业中出现的小问题能够及时处理，例如雨天江水倒灌能及时作出应急解决办法保证了厂区的正常指标。

**智慧运营工作总结8**

20xx年9月20日开始正式进行OA系统的实施，主要进行服务器购买、安装，基础的数据准备，对人力进行培训，并配合人力将人员基础数据进行录入、分配权限。

20xx年10月10日进行全员培训，并将集团公告、新闻模块先行启用，使集团下发文件、通知有了一个新的平台，每个人可以根据自己的权限进行查看，避免了传达不到位的情况。同时积极与集团各单位、各部门进行积极沟通，将日常工作常用的工作流程在OA进行设置。20xx年12月完成初期53个流程的设置、开发，并完成整个集团的培训。20xx年1月6日正式开始实行网上流程审批。截止到20xx年12月，共设置流程109个，囊括了集团管理的各个方面，使集团的业务管理能够规范、有序的进行下去。同时根据授权、制度、操作标

准要求固化操作流程，避免人为因素影响，解决跨地域审批的不便。流程建设完成后，能够积极听取集团各单位、各部门提出的修改意见，并给予修改，保证业务能够快速、有序进行下去。

**智慧运营工作总结9**

严格要求自己，遵守公司各项规章制度，与同事之间相处融洽；工作上，尽职尽责，不敢有丝毫懈怠，除了做好本职工作外，还对公司的各项业务及产品情况作了一个全面的了解，熟悉业务知识，更好的做好本职工作。

本岗位目前主要有三项主要工作内容：

>一、计算机及其网络维护管理方面的工作

工作内容：此项工作主要包括公司计算机硬件的维护、采购、管理，并保证公司计算机及相关网络产品的正常工作，公司计算机上软件的安装及维护，软件在使用过程中出现问题的解决，防治机器及整个网络被病毒攻击，以及公司计算机相关产品，例如打印机，传真机，复印机的日常故障维护及共享设置等。

完成情况：本年度此项工作的具体完成情况如下：

（一）、计算机硬件的更换，购置和维护情况

公司电脑硬件整个年度总体来讲，出现问题频率较少，每台机器除了日常的简单故障维护之外，硬件方面都争取做到物尽其用，对一些配置较低的机器进行适当的增容处理。本年度整机采购情况如下：

x月份购进整机台式机两台，分别给当时新入职员工xx和xx使用；

x月份樊总购进xx笔记本三台，一台自用，另外两台送礼；

x月份购买web服务器一台，用于公司网站邮件服务器用；

x月份购买xx台式机三台，用于全国各地巡展专用；

xx月份购进组装台式机一台，给xx部新入职员工xx用；

xx月份购进ibm笔记本三台，两台用于xx部国外展会，另外一台给xx忠。

公司其他电脑配件采购方面基本上都是一些小的电脑配件，大部分属于扩容和原部件损坏等情况。由当事人写报告，行政财务部审批。整体硬件使用情况较好。

（二）、计算机系统及软件维护

公司目前加上分公司一共近60台电脑，由于机器较多，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。其他软件问题主要包括心中大财务软件的安装使用，office办公软件的使用等。

（三）、公司计算机病毒的维护与防范情况

目\_络计算机病毒较多，传播途径也较为广泛，可以通过浏览网页、下载程序、邮件传播，为了做好防范措施，公司每台机器都安装了杀毒软件，并定期的要求升级，对发现病毒的机器及时的进行处理。一年来，公司机器中毒情况较为严重的主要有两次，一次是x月份，机器出现大面积中毒情况，主要涉及有1/3的机器，中毒后的现象是机器自动重起，最后处理方法是每台机器断网进行杀毒，经过查杀病毒得到及时控制，并查明为震荡波变种病毒，通过邮件及局域网传播，属后门程序，查杀后对所有杀毒软件行进升级，并保证后期正常使用。另外一次是近期出现的，xx分公司搬过来后，20多台机器介入公司网络系统，由于没有及时防范，公司网络再次感染大量病毒，此次中毒现象是部分机器死机，运行速度缓慢，共享文件夹自动复制病毒文件，打印机自动添加非法打印业务，此次病毒经过晚上下班期间，对整个网络进行中断，每台机器查毒进行处理，已经全面得到控制。并恢复网络的正常使用，保证日常工作的进展。后期病毒防范方面一定要加强使用者的防范意识，经常升级杀毒软件，并对机器进行定期杀毒。

（四）、腾讯通软件的维护

公司腾讯通是公司总分公司员工之间交流的平台，是一个即时的交流工具，目前公司腾讯通用户达到xx位。目前，由于人员太多，同时在线人数也较多，数据流量较大，服务器符合量也相对较重，建议采用专用的服务器进行工作。此外，对于公司腾讯通人员的管理较为严谨，新入职和离职人员的qq由人事部及时通知我进行调整，并对新入职的员工进行相关计算机及使用方面的简单培训，以保证大家能顺利，有效的利用公司各种网络资源。

**智慧运营工作总结10**

因目前在x运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期xx物流区开发建设的x栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“x城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20x年x月前整体开业，以此奠定欧x物流中心在x物流行业的龙头地位。

**智慧运营工作总结11**

次团员代表大会，组建了许平南公司团委。落实党委的筹建工作和党支部的调整工作

随着许平南公司由建设期转入运营期，公司机构和人员发生了较大的变化，特别是公司团员青年的人数大幅增加，公司原有的团支部设置与其承担的任务和责任已不相适应。公司党总支向省建投团委递交了建立许平南团委的请示。

根据《团章》及省建投团委《关于建立中国共产主义青年团河南省许平南高速公路有限责任公司委员会的批复》（豫建投团[20xx]1号）文件批复，党群工作部组织了各基层单位团支部委员、团员代表的民主选举和基层团支部委员参加的竞争公司团委委员候选人的竞岗演讲。依据演讲成绩，经公司党总支研究，结合公司实际推荐了6名团委委员候选人并报请省建投团委批示。

5月27日，在省建投团委的指导下，公司组织召开了许平南公司第一次团员代表大会，由团员代表无记名投票选举产生了团委委员5人。

随着公司机构和人员设置发生了较大变化，公司已具备成立党委的条件，在省建投党委和公司党总支的正确领导下，我公司向省建投党委报送了成立公司党委的请示，经省建投党委豫建投党委[20xx]19号、23号文批复，同意建立\_河南省许平南高速公路有限责任公司委员会，并成立了\_河南省许平南高速公路有限责任公司委员会筹备组。

公司党总支下设五个支部于20xx年6月16日经豫建投党委[20xx]30号文批复成立，到20xx年6月16日满两年。根据《中国\_章程》和有关文件规定，党的基层组织的总支部委员会、支部委员会每届任期两年或三年，任期届满应按期进行换届选举。为尽快做好成立公司党委的准备工作，在公司党委筹备组的领导下，我部于5月1日下发通知组织各支部召开党员大会，采用无记名投票的方式，完成了党支部调整、换届选举工作。

**智慧运营工作总结12**

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开 展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求，认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

社会上有许多工作，而对于我们学设计的同学来说，工作也是千千万的小路。当无数的小路交错在一起的时候，我们会迷路，站在路的交叉口，我不知道选那一条，因为我不知道哪一条路能达到我的目的地，而且我也不清楚我的目的究竟是什么，只是随便挑一条。路上同行的人多了，看的事认识的人多了，才发现这条路原来真的很适自己。心里豁然开朗。

短短一个月的职业生涯真的影响了我很多，我开始不断的对身边的人、事和物去思考，去寻找，去理解，去欣赏，去评价，去表达。就像我用两天的时间制作出一张效果图，他人往往只能看到完成品。而这并不是最重要的，最重要的是别人没有经历的我却在珍惜的创作过程。也许这个过程还远远不能称之为创造，但我会努力的。

下面就我这一个月的职业生涯谈谈我个人的感受

一、工作内容：

1.整体工作：我的工作就是负责设计产品主图、产品描述及产品上架根据不同的产品设计出不同风格的描述。

2.工作中要完成的任务：

作为一个淘宝美编除了要求aipscdr，这些必会的软件以外，还要对颜色调配用的很熟对网页代码要有初步的了解。

二、工作过程：

刚来公司的时候做了简单的产品上架、优化及商品描述。下面让我来说一说，我在这一周做的事情。

思考配色与构图：对整个产品内容有了一了解后，现在要思考作品的色彩和具体的构图，先用笔画出草图，也可以直接在脑海里构思。色彩要活泼健康有张力。

查找素材：其实素材这种东西总是数量大于质量，我可以很轻易的下载到许多许多的素材，但却很少用的到它。如果你平时喜欢搜集图片，请注意分类，素材的分类是素材线下存储的关键。查找素材时要记住明确所需图片风格与类型缩短查找时间。

开始设计：设计花的时间是最多的，有的时候，在设计时原先找到的素材就不能用了，甚至全部用不到。所以后后来我就先设计，想用什么图的时候再找。

切图：所有的描述图做好了之后就开始切图，切图其实就是把效果图变成几张分辨率低点的图。

完成：做到这一步我的任务就基本完成了，接下来就是产品上架，上架过程中须注意每个选项有没有选对，总之，细心认证点就好。

工作一个月时间，对一切越来越熟悉之后，总想找到一些别的感觉。每天我会去不同风格的淘宝宠物店，会观察他们出彩的地方，然后不断加强自身的职业素质。

工作是人生活的重要部分，不论是消极还是积极，都会给人带来不同感受。所以我不会让自己因工作的烦恼、困难和压力，困扰自己，使自己工作情绪化、生活情绪化。遇到困难我会用平常的心态实际看待问题，告自己凡事要先做人、后做事。

一、主要工作回顾

(一)岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的`时间和精力。根据各公司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训;根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

(二)岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿;《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作;公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

欧亚国际物流中心在一期陆路物流园区共开工建设16栋单体建筑，分为大型机械区、汽车交易城、汽修汽配区、物流信息服务区及生活区五大块，共计开发可租赁的商铺577间，目前以招商完成438间，剩余待招商的空铺139间，商铺招商完成率为82%;

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费万元。

二、其他方面的汇报

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20-年5月前整体开业，以此奠定欧亚国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

三、存在的不足和今后努力的方向

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开 展工作的力度还不够。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求,认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在XXXX年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自已的实际行动证明自己能做的更好!

在XXXX年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和希望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”。XXXX年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

20xx年上半年的各项工作在xx年进行改革攻坚、提升的基础之上，以地区营销、配送一体化为契机，加强卷烟服务营销，充实服务资料，强化工商协同，大力推进“两个跨越”，规范零售终端，夯实网络基础，注重经营安全，实现和谐发展；同时，加强对浙烟“精实”文化和杭烟“品·质”文化的理解，加强自身素质提升，不断提升基层部门的执行力和创新力，逐步向全面发展、创新发展、可续发展的目标前进。

（一）规范化零售终端建设深入推进。

xx年年，公司进行了规范化零售终端建设，在卷烟陈列形象、明码标价和明码实价、店面环境整治、促进零售户规范经营等上头展开很多的工作。20xx年的终端建设工作是在xx年取得良好成效的基础上，进行深化和推广。

1、店容店貌进一步美化，卷烟陈列更加规范。继续提升规范化终端建设水平。规范化零售终端建设，作为我们余杭烟草的创新工作，市场部全体同志在思想上高度重视，以高度的职责感和使命感参与这项工作。加强和零售客户的沟通联系，争取使零售户理解并支持标准化零售终端建设的开展，在前期宣传的基础上，加快对经营环境的整改，共整改零售户300余家，示范街效应逐步扩大到各条营销线路，并得到零售户的好评。

2、明码标价实现客户从被动使用到主动使用的过程。随着明码标价工作的进一步展开，从示范街的对明码标价的应用到普及推广，逐步为广大零售户和消费者所理解，标价签陈列是否到位，成为零售客户能否稳定和提升经营业绩的.重要手段。在辖区内，一些原先不愿意配合明码标价的客户，在明码标价逐步普及的大环境下，感受到自身经营受到威胁，经历了从拒绝陈列到主动要求的过程，标价签陈列规范度进一步提高，一烟一签、一一对应工作开展顺利。在使用小型明码标价签以后，缓解了标价签缺少、遗失、破旧的现象，终端维护的工作效率有所提高。

3、vi形象标识系统的推广。随着规范化零售终端建设的深入，公司计划在余杭市场部推广vi形象标识系统，在前期临平市场部、塘栖市场部取得经验的基础上，经过让零售客户观看《终端之门》专题片，该项工作普遍得到了零售客户的拥护，目前已经确定31家零售户为第一批vi形象标识客户，门面尺寸的量取、vi标识门头和vi标识柜台制作等相关工作已经在紧锣密鼓的开展。vi形象标识系统的推广应用，为进一步提升规范化终端建设水平、提升卷烟销售网络竞争力、提升卷烟零售客户盈利等各个方面供给了良好的契机。

（二）推进工商协同，加强品牌培育。

1、充分挖掘市场潜力。一是配合规范化零售终端建设，结合《卷烟陈列标准》促进零售客户对省外一二类烟和低档烟销售的重视，一二类烟和低档烟销售有一个快捷、便利的环境，二是加强库存监测工作，经过对客户前期、同期的低档烟销售比较，了解市场销售走势以及消费者需求状况，把握消费特征，合理安排货源供应与供应定量，确保省外一二类烟和低档烟的可持续增长，为推进建立二十多个重点骨干品牌和十多个视同骨干品牌的销售结构打好坚实基础。

2、强化市场销售管理。以《零售客户积分制考核》加强零售客户对销售低档烟的进取性。在零售客户积分制考核中，增加省外一二类烟与低档烟分值比例，促使零售客户转变销售结构，利用客户分类中的定量，提高零售客户销售省外一二类烟和低档烟的进取性，引导市场消费进取向重点骨干品牌转移。

3、加强重点品牌销售进度管理。结合分公司二级考核和市场部三级考核，将重点品牌销售进度作为一项重要经济运行考核指标，按月下达重点品牌培育任务，从上柜率和销量两个方面进行当月培育品牌的考核工作，促使客户经理在日常市场走访中加强对重点品牌的培育，进一步了解市场需求和消费趋势，经过客户经理对客户的沟通和交流，掌握区域市场销售特征与零售客户销售需求，为公司合理下达销售指标供给依据。

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。

20xx年是许平南高速公路通车运营的第一年。半年来，在公司领导班子的正确领导下、在公司全体员工的共同努力下，公司克服了雨、雪、雾等恶劣天气及阻路等突发事件，紧紧围绕“靠服务占市场，向管理要效益，以改革求发展，用创新争一流”的经营方针，团结一致、开拓创新，较圆满的完成了上半年的工作，为实现20xx年全年经营目标奠定了良好的基础。现将20xx年上半年工作总结如下：

**智慧运营工作总结13**

报纸是经济建设的工具、报纸是传播知识的工具。报纸不但要成为企业内部沟通信息、上情下达、表扬好人好事、丰富员工业余生活的工具，更要成为展示企业形象的一个重要窗口。公司领导就是看到了报纸在一个企业里的重要的作用，提出要创办企业内部报刊《许平南人》，迄今为止已成功创办了六期。在办报的版面内容上，一版二版是公司重大活动和公司领导讲话精神及各部室、—，管理类，工作总结类，工作计划类文档，感谢阅读下载——

基层单位本月发生的重大事件。三版四版主要以刊登员工的工作心得和文学创作。如今，员工们都积极踊跃的投搞为>能办的更好增砖添瓦。每期报纸出来后，员工们都争先恐后的抢着看，甚至带回家让家里人看。“对内提高企业凝聚力，对外树立公司形象”是我们今后办好《许平南人》的目标。

**智慧运营工作总结14**

网站内容建设不仅是一次灵感创造的行为，更是一种理性思维的程序。每个行业有自己特定的产品/服务，网站的内容理应围绕行业的核心业务设置。根据本公司的自身特点和相关的行业特点和用户的实际需求，在中搜平台上和网站运营经理的指导下，首先对中国超市网站中所有内容进行外链转内链，然后根据网站的不足之处进行内容填充，在网站页面添加产品展示 、产品分类、图文信息等。最后对网站现有内容进行优化使内容实质中能够反映出相关知识，让用户从中能学到什么、体会到什么。

**智慧运营工作总结15**

×年，我们虽然取得了一定的成效，但离领导的要求还有一定的差距。

其存在的问题主要是：

⒈中层干部由于担任领导职务时间短，经验不足，管理水平有待于提高。

⒉基层多由建设人员转来，年龄不够合理，文化结构参差不齐，业务技能有待于培训提高。

⒊部分职工中存在一种浮躁心理，知识工作用心不够，效率不高。

网站运营工作总结一般从目标、工作内容、完成情况以及所有网站的数据分析进行总结。

第一、从网站运营年度目标工作完成情况进行总结

1、每个月的核心工作。一个网站运营人员每个月一般都会有自己的主要工作内容有哪些的，而且每个月的工作都有一定的计划、目标。在这里可以详细的列出月份的工作内容以及完成情况，并一一说明做过的事情以及达到的效果。

2、每个月的关键词排名情况。网站运营每月一般都会去挖掘一些长尾词进行优化，在此可以更加实际完成情况与目标进行讲述。

3、全年的关键词目标。全年的关键词目标一般是核心关键词完成目标。这里也是需要讲述关键词的目标完成度。

第二、总结全年的工作方向与内容。工作方向怎么说的?工作方向就是你全年中的工作是以什么有最终目标进行制定的工作内容。这里可以详细的写明你全年大体的工作内容，做了哪些计划(譬如全年的推广计划、全年的优化计划等等)

第三、数据总结。

数据分析与总结是网站运营人员比较重要的工作。

1、首先统计今年网站的流量情况，应该分为IP与PV进行统计。根据统计的结果可以与去年的数据进行比较，算出上升或下降的比例值。这样子就可以很直观的.看出流量的增长或下降的情况。

2、第二步，统计会员数据。以上面相同，算出与往年的上升或下降的比例值。

3、第三步，统计今年的流量转化率(这里只是举例站，站一般以会员数量为转化目标。电商网站可以用单量做为转化目标进行统计)。为什么要去统计这个会员的数据呢?目的就是计算流量的转化率，流量转化率直接说明这个网站是否运营、优化成功的因素。为什么这么说呢?一个网站的IP、PV 高固然很好，但如果没有转化成我们最终运营这个网站的目标，那我们为啥而去做这个网站，难道就为了提高网站的流量而且做这个网站么?如果你有此想法的话，只能说你不配做一个网站运营人员，一个网站最终目的，是为了盈利去做的，哪些才是给我们创造盈利的，想招聘网站一样，那肯定是会员才是最终目标。所以在流量转化方面要详细做好分析、比较、总结。

第四、总结自己全年的收获与不足。一个人在整年里做了那么多工作，如果没有什么收获的话，那只能说你是一个失败者，连自己有哪些收获都不知道，或者更加可怕的是你自己压根是没有收获，那你就是原地踏步，始终被社会淘汰掉的。为什么要去总结自己的不足呢?要学会发现自己的不足，只有发现自己存在不足地方才会去设法去解决它。也只能这样才能让你进步的更快。

**智慧运营工作总结16**

为了适应商亳高速公路运营工作的需要，全面提高员工素质，树立商亳高速良好形象，公司组织了富有成效的自身建设工作。

⒈军训。我们参加了省高发组织的军事训练。军训中同志们抱定“流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队”的思想，列队列，站军姿，走正步，刻苦训练，轻伤不下火线，强健体魄，培养了团队精神，并光荣参加了省高发公司组织的阅兵仪式，受到教官和省高发公司领导的一致赞扬。

⒉业务培训。为巩固业务知识，同志们分散到商开公司各收费站，学习，实践。他们以商开工作人员为师，认真学习、虚心请教，亲手实践，很快掌握票卡管理、车型辨认、事故处理等运营管理基本技能，为下一步上岗打下良好的基础。

⒊革命传统教育。在公司领导的带领下，全体员工参观了焦裕禄同志事迹展览，看着焦书记带领兰考人民在极端恶劣的条件自力更生艰苦奋斗，同志们的心灵受到了地震撼，纷纷表示，一定要学习好焦裕禄精神立足本职，扎根岗位、搞好工作。

⒋开展“我为谁工作”大型讨论活动，开展投稿、演讲、劳动竞赛手段，改变工作观念。首先，在工作上变“要我工作”为“我要工作”，激发广大员工的工作热情，以建立全员参与机制和完善激励机制为手段，调动广大员工参与劳动竞赛积极性，为公司运营管理提供强劲动力。其次，组织开展劳动竞赛，以提高效率为重点，向提高效率为重点，向管理要效益；以提高服务质量为落脚点，向服务要效益；以开发人的只能为根本，向科技要效益；以安全生产为主题，向安全要效益，从而凸显了劳动竞赛的实效性。

**智慧运营工作总结17**

企业发展部根据部门提出20xx年度收支计划与各部门进行了费用项目的衔接，将各项费用指标细化，做到切合实际，达到公司内部控制的目的。收支计划已提交经理办公会讨论，近期即可下发。根据省建投的通知要求，结合公司实际，编制了公司“十一五”规划（草案）。规划结合国家当前的经济形式，高速公路市场的发展趋势和河南省“十一五”发展规划的思路，把公司的发展分为三个阶段，第一阶段：强化公司内部管理，确保通行费应征不漏；加强养护管理，提供优良通行环境；提高服务水平，树立良好形象。第二阶段：充分利用资本—，管理类，工作总结类，工作计划类文档，感谢阅读下载——

市场功能，广开融资渠道，想方设法筹措资金；利用在资本市场募集到的资金和公司通行费收入，投资开发新的路桥项目，实现主营业务的持续发展、滚动发展。第三阶段：在突出、稳定主业务的基础上，寻求与公路行业相关或具有良好发展前景的投资机会，培育新的利润增长点。公司的发展目标是达到“四个一流”，即“一流的管理、一流的路况、一流的效益、一流的形象”；争取在香港主板上市成功，成为河南省在香港唯一的基建公路项目上市公司；5年内发展成为“主业突出、综合经营、管理规范、业绩优良”的现代化大型公路企业。

**智慧运营工作总结18**

xx年度，我社以实践“三个代表”重要思想为指导，在上级行和联社领导班子的正确领导下，与时俱进，强化信贷基础管理，树立信贷营销理念，建立和完善管理制度，大力清收和盘活不良贷款，有效地促进了农村信用社信贷工作及各项业务的健康稳步发展。

>一、xx年度资金营运概况

xx年度，我社在组织资金工作中树立起市场观念，增强竞争意识，拓展服务深度，完善考核机制，较好地把握了工作的主动权。截至今年11月末，全市农村信用社各项存款达xxxxxx万元，比年初净增加xxxxx万元，增长率达xx%，新增存款占全市金融机构新增存款的xx%，达到了历史较好水平。

我社认真贯彻落实上级有关做好信贷支农工作的要求，以发展地方经济为已任，牢固树立为“三农”服务的宗旨，坚持“以农为本，与农共兴”的经营战略，积极拓展信贷市场，充分发挥了农村信用社“农村金融主力军”的作用。截止11月末，全市农村信用社各项贷款余额为xxxxx万元，比年初增加xxxxx万元，其中“三农”贷款余额为xxxxx万元，比年初增加xxxx万元，占各项贷款余额的xx%，今年以来累计投放“三农”贷款xxxxx万元，基本满足了我市农民合理的资金需求，信贷支农水平显著提高，农民贷款难的问题基本得到了解决。

>二、xx年度主要工作措施

1、采取切实措施，完善工作制度，推动组织资金工作上新台阶。

一是及时掌握组织资金工作的主动权。我们在元月一日就以联社第1号文的形式下达了首季组织资金目标，三月下旬联社又下达了全年组织资金目标，各单位接通知后迅速行动起来抓住春节这个组织资金的黄金时机，取得了工作主动权，到一季度末各项存款就比年初净增加xxxx万元，完成了首季目标任务的xxx%。二是及时落实存款目标任务，完善奖惩办法。实行了按旬考核、按季兑现的考核办法，今年，我们根据前三年工作量考核考评制度，进一步对《外勤工作量考核办法》进行了修改和完善，在原有对外勤人员信贷资产质量、基本账户开立、信贷基础管理等内容的考核基础上，增加了实行“存贷对应、分别奖惩”的办法，外勤人员年末存款超核定基数的，且超额完成收息任务的部分，按照不同档次分别给予奖励。考核办法的制定达到了提高服务的质量，拓展业务空间，占领农村市场，增加存款总量的目的，进一步激发了信贷员开展组织资金工作的主观能动性。三是开展首季组织资金工作“开门红”竞赛活动，充分调动了广大员工开展组织资金工作的积极性，通过开展此项工作达到了预期目的，首季竞赛活动结束后，联社对完成任务优秀的单位和个人进行了表彰和奖励。四是开展帮扶工作，在第四季度我部每旬及时公布未按序时任务完成目标的信用社和员工的名单，同时与他们联系，帮助他们出谋化策，确保完成全年任务。

2、加大投放力度，积极支持“三农”发展。

我们在增加信贷投入的同时，严格把握贷款投向和投量，控制“五大行业”的贷款，遵循区别对待、优化结构的信贷政策，以支持“三农”为重点，坚持把广大农户、个体私营经济、中小企业作为最基础客户，全面支持农村经济发展，推动了农村小康建设。

一是支持农村产业结构调整，培育和发展县域特色农业和区域主导产业，我们按照“一乡一品、几乡一品”的地方区域发展战略，并结合地方乡镇经济特点，用信贷资金的合理配置引导农民和农村经济部门因地制宜地开展产业化、规模化经营，重点支持了一批品质好、效益高，能发挥地方资源优势的特色农业基地的建设和发展。通过信贷资金的有效支持，到目前，xx市以茶叶、菜鹅、蔬菜、奶牛、草席、经济林果、优质稻米等为特色的主导产业已初步形成，基地规模进一步扩大，并把支持农业龙头企业作为载体，既促进产业结构的调整也促进农民收入的增加，辖内xx信用社根据草席生产商对传统生产工艺的改造，投放信贷资金，支持了一批个体草席大户生产蔺草席、榻榻米等高档草席产品，扩大种植席草1500亩，带动了全镇草席生产户对产品结构的调整，使xx镇已成为全国三大草席生产基地之一。xx信用社在深入调查的基础上，向农民投放贷款xxx多万元，拓植茶园，经济林果，使该乡形成了“南茶北果”的格局，也成为了“苏中茶果之乡”。xx的xxx饲养生猪，年出栏生猪400多头，形成了“自繁、自养、自宰”的特点，降低了成本，增加了经济效益，从而促进了农村经济得到进一步发展和提高。

二是优化信贷资金配置，积极支持地方经济建设。一是支持了政府招商引资项目的发展，xx市贝斯特铸造有限公司，落户在xx镇盘古开发区，因流动资金用于固定资产投资，影响了企业的生产，信贷员得知情况主动上门服务，通过调查了解，及时发放了流动资金贷款，至今已发放贷款xxxx万元，现企业的经济效益明显提高。今年累计支持招商引资项目贷款达xxxx万元，有效促进了地方经济的发展。二是发放了xxxx万元贷款，支持城市建设和开发。主要是支持了一批为万博房产公司、汽车工业园安置房等成片建设工程提供配套服务的私营个体户，目前为提供砂石等原材料的个体老板已有80%与我们发生了信贷关系，累计投入资金xxx万元。三是发放了xxx多万元的贷款，为沿江高等级公路和通村公路的建设添砖加瓦。随着工程的开工，一些乡镇充分利用当地的资源优势，为其提供沙石等原材料供应，我们主动与砂石矿业主和运输经营户联系，深入调查及时解决他们运营的流动资金，促进了工程的顺利施工。

三是集中信贷资金规模，积极支持个私经济发展。我们牢固树立“得私营个体经济市场得天下”的理念，对我市私营个体经济呈现出的产业化、区域化生产模式因地制宜，合理调整投向，突出投放重点，支持了已形成一定规模、经营平稳的私营个体大户的发展。对科技含量高、附加值高、前景好的新科技项目，积极给予支持。全市农村信用社累计发放个体私营经济贷款xx亿元，私营业主xxx是xx市乐荣玩具厂的老板，我们看到了他为人诚信，懂经营、善管理的特点，帮助他进行产品论证，给予资金支持，累计投入资金xxxx万元，促使其上规模、上水平，目前其年产值已突破xxxx万元，成为全市的玩具大户，也成了我们的“黄金客户”。重点支持了玩具加工业、服装加工业、化工制造业、船舶修造业、化纤贸易等私营个体经济的发展，极大调动了广大农民发展个私经济的积极性，为农民致富和农村经济繁荣发挥了积极作用。

四是创新金融产品，促进农民增收。我们积极响应和配合市委、市政府“三争”活动的开展，把服务“三农”和支持“三争”紧密结合起来，在思想上进一步增强支持“三争”的光荣感，在经营上进一步增强支持“三争”的责任感，努力为辖区内广大农村党员干部和农民群众提供优质、高效的金融服务，大力扶持党员农户、专业大户、个私工商户的发展，培植发家致富能手，发展经济能人，带领农民走上脱贫致富奔小康的道路。xx年11月末，xx市xxxxx户党员农户中，有xxxx户与我社发生了信贷关系，贷款余额达xxxx万元，大力支持党员干部率先致富。xx镇的xx宏达旅游用品有限公司法人代表、党支部书记xxx，在信用社先后投入近千万元的大力扶持下，该公司得到了迅速发展，经济效益良好，不仅解决了周边地区450名农村富余劳动力的就业问题，职工平均年收入超过8000元，而且每年向国家上缴税款百万元。我社竭尽全力支持广大农村党员干部带头致富，带领群众共同富裕，为xx全面建设小康社会做出了自己应有的贡献。和共青团xx市委联合举办了“信合杯”青年创业大赛，推出了“青年农民创业贷款”新品种，有效激发了农民创业热情，把全民创业推向了高潮。

3、加强信贷检查，严格考核奖惩，切实提高信贷管理质量。

一是完善部门资料管理，及时上报相关报表。首先，年初对基层上报信贷部门的报表进行了梳理，增加了贷款用途表，明确了填报责任人和上报时间，提高了报表的质量和效率，在短期内为领导决策提供了依据。第二，建立个体私企业档案，关注企业经营情况，目前已建立xxx万元以上的企业档案xx户，通过建立企业档案，掌握了企业的资产、负债、利润等情况，降低了贷款的风险度，提高了信贷资金的安全性。第三，按时装订各类档案和报表，在每月初装订会办通过的调查报告、月报、季报，并及时移交档案室管理以便查阅。第四，及时上报人民银行、银监局、省联社的调查报告和相关报表，全年累计上报各类资料达xx份。

二是完善信贷管理制度，信贷工作有法可依，有章可循。首先，我们根据合并法人后新的管理体制和日常工作中遇到的新问题，重新修订了《xx市农村信用社贷款管理办法》，系统详细地阐述了信贷工作中的操作步骤、应注意的问题、贷款审批的权限以及各种违规情况处置的处罚措施。第二，是出台了《支农工作意见》，要求信贷人员牢固树立为农服务意识，切实改进工作作风。第三是对《外勤业务量考核办法》进了修改和完善，在原有对外勤人员信贷资产质量、基本账户开立、信贷基础管理等内容的考核基础上，增加了实行“存贷对应、分别奖惩”的办法，调动了信贷人员工作的积极性。

三是加大信贷检查力度、切实提高信贷基础管理水平。我们对全辖网点进行了信贷检查，检查中我们通过翻阅贷款的借据、合同，信贷人员的经济档案、工作日志、贷后检查簿等基础资料，重点检查抵押贷款手续和公司担保贷款出具董事会决议的合法性，检查中发现的问题及时纠正，检查后并形成书面报告，要求被查网点限期整改，有效促进了信贷基础管理水平的提高。从今年三月份开始要求全辖农村信用社更换农贷账页，统一使用新的农贷账，切实提高信贷基础管理水平。

四是坚持以人为本，加强队伍建设，不断提高信贷服务水。首先，强化信贷队伍建设，优化人员组合。一支什么样的信贷队伍，也就决定着什么样的信贷资产质量，我们坚持“以人为本”，优化人员组合，精心调选了一批综合素质好的内勤骨干充实到信贷队伍，强化从业人员职业道德，用市场营销理念推动服务水平的提高，要求信贷人员发扬传统的背包下乡、密切联系群众的精神，主动帮助客户解决一些难题，以情感人，营造一个较为宽松的业务空间;其次举办培训x期，参加人员达xxx人次，编写信贷知识资料，邀请高校教授作专题讲座，对新上岗信贷员进行岗前培训，及时补充和学习新知识、新技能，着力提高从业人员素质;第三，做好新程序上线操作的培训，培训前编写了新程序的操作步骤，分别对主办会计、记账员、信贷员分批进行了培训，培训的人员熟练掌握了连线后操作。第四是积极推行贷款操作“阳光工程”，在全辖发放信贷服务征求意见调查问卷，真实了解信贷服务质量、信贷服务存在问题，并采纳有关调查问卷中的合理化建议，避免“暗箱操作”，方便群众了解信贷政策。

4、大力清收不良贷款，切实防范和化解金融风险

截至今年11月末，全辖不良贷款余额为xxxx万元，比年初下降了xxxx万元，不良贷款占比为x%，比年初下降了x个百分点，不良贷款余额、占比在扬州信合系统中最低。一年多来我们的主要做法是：

第一、结合实际，合理下达任务，实行奖励办法。年初，我们根据基层信用社不良贷款的现状，走访了大部分信用社，对已形成的不良贷款逐笔过堂和摸底，切实了解不良贷款形成的原因，根据实际情况确定了不良贷款收回的金额和期限，科学合理下达了全年不良贷款清收任务，让基层信用社在清收不良贷款工作中，做到有目标、有计划、有压力。为调动辖内员工清收不良贷的积极性，强化清收不良贷款力度，联社实行奖励办法，凡收回超额完成任务的呆账贷款给予20%比例的奖励、已核销呆账贷款给予40%比例的奖励。

第二、抓好新增贷款的源头管理，防范新的不良贷款的形成。对新增贷款，我们全面推行科学、适度的授权授信制度，进一步强化贷款程序和制约机制。一是本着“区别对待、分别权限”的原则，科学合理确定基层社贷款授权额度，不搞一刀切。二是全面考虑贷款企业的规模、财务状况、发展前景和信誉状况，对企业进行综合授信。三是授权管理制度全面推开后，我们进一步强化了贷款的发放、管理和收回等各个环节工作。严格执行信贷管理规章制度，加强贷款的“三查”，实行“三岗”运作，突出贷后检查，对大额贷款严格审批程序，有效杜绝了贷款“一枝笔、一口清”现象的发生，提高了信贷资金的安全性。

第三、加大依法清收的力度，严厉打击逃废债行为。依法收贷是我们清收不良贷款的重要途径之一。今年以来我们已经诉讼案件xx件，金额xxx万元，申请执行案件xx件，金额xxx万元。如xx金店在xxx营业部贷款xxx万元已形成不良，前期虽经法院执行催要多次，执行效果不大，但信贷员并没有放弃而是主动与一些熟人联系，联社领导多次与法院领导沟通，积极落实执行措施，加大执行力度，最终收回了贷款本金xxx万元及利息。

第四，完善清收不良贷款的办法和制度，增强清收盘活工作的紧迫感和责任心。我们一是重点针对少数社对岗位清收贷款存在着责任心不强、工作不力等现象，加强了对岗位清收不良贷款的管理，督促信用社主任亲自抓，落实岗位清收不良贷款责任人，并实行严格考核。对信用社内部职工自己贷款、亲属贷款、介绍担保贷款形成不良的以及违规违纪贷款，采取处罚性，强制性措施，限期收回。目前全辖信用社责任清收贷款共计xxx万元，涉及责任人员xx人，今年以来已清收盘活xxx万元。对于未能按计划完成任务的我们按1%的比例进行了扣罚，已累计扣罚xxx人次，扣罚金额xxxx元。我们除实行“挂钩考核”外，还实行了清收告诫制度，发出清收告诫书、清收通知xx份。

5、加强诚信建设，大力推广小额农贷。

一是xx年我们结合农户小额信用贷款的推广，继续开展创建信用村镇、信用户工作，进一步完善了小额信用贷款管理办法，扩大小额农贷服务面，推创工作取得了阶段性成果。截至xx年11月末，全市信用社评定信用户xx万户，占有效农户的xx%，核发“信用户证”xx万本，目前有xxx个信用村，全辖农户小额信用贷款余额为xxxx元。创建信用户、信用村(镇)工作，从根本上解决了农民贷款难问题，优化了农村信用环境，密切了社群，银政关系，促进了信用社自身发展，是一项“利国、利民、利社”的“民心工程”，广大农民从小额农贷中充分体会到了党的富民政策的温暖，推创工作的开展被广大农户誉为看得见的“三个代表”。近年来我们主要抓了以下几个方面：首先，进一步提高对发放农户小额信用贷款工作的认识，切实提高推广农户小额信用贷款的使命感和责任感。其次，不断拓展小额信用贷款用途，在主要解决农户生产资金运行的同时，积极发放农民助学贷款、劳务输出贷款、家庭消费贷款、专业技能培训贷款等等，切实提高小额信用贷款的资金配置效率，促进农村信用社资产结构的优化，降低小额信用贷款风险，使农村信用社和农户通过小额信用贷款获得“双赢”的效果。第三，是对农户小额信用贷款应实行动态管理，定期审核，不断充实完善农户经济档案。对已评定的信用户等级实行两年审核一次，对信用等级下降的农户及时给予降级、取消等措施，以确保信用品牌的含金量。第四，开展信用村、信用乡(镇)评审考核工作，目前已申报xxx个“信用村”，对申报的信用村考核资料进行初审和验收，“信用乡(镇)”评审考核资料正在上报，我们将严格按照评审考核条件进行评定，净化乡镇的信用环境。第五，是完善管理手段，实施凭证放贷，建立了凭证放贷登记簿，让“信用户证”成为农户的贷款证、信誉证、资信证，积极培养农户凭证办贷习惯，增强农户信用意识。

二是积极开展诚信企业评定和企业资信等级评估工作。近年来，我们根据人民银行关于诚信企业评定标准，认真筛选，严格把关，累计有x家企业成功入选。对于诚信企业，我们在信贷政策和利率政策上给予较多的优惠，让广大企业看到了讲诚信所带来的实效。我们为了更好的加强社会信用制度建设，利用社会中介评估机构对企业进行资信评估，同时将评估结果与我们信贷工作中的授权授信相结合。通过评估，企业充分认识到资信度在经济活动中的巨大作用，形成了企业通过自身努力要求我们论证资信度的良好氛围，也为我们信贷资金的投放提供了一个诚信空间。同时将评估结果与我们信贷工作中的授权授信相结合，xx年全年共评定a级企业xx家，2a级企业xx家，3a级企业xx家。通过评估，企业充分认识到资信度在经济活动中的巨大作用，形成了企业通过自身努力要求我们论证资信度的良好氛围，也为我们信贷资金的投放提供了一个诚信空间。

6、参与信贷调查，为客户提高了办贷效率。

授权管理制度全面推开后，我们贷款的发放、管理和收回，仍然严格执行原有的规章制度，继续执行贷款的“三查”制度，实行“三岗”运作，对大额贷款严审贷款手续，严格审批程序，坚决杜绝贷款“一枝笔、一口清”现象的发生。同时进一步加大信贷内部管理，明确了信用社主任不得直接发放贷款，15万元以上主任必须参与调查，严格执行会办操作规程。我们在严把贷款审批关的同时，克服部室人少事多的困难，积极参加基层信用社大额贷款的调查，深入到企业的生产车间，了解企业真实的经营情况，并帮助他们分析论证和寻找销售市场，调查结束后，及时向联社审贷委提供企业可靠的信息，减少调查失误，全年累计参加贷款调查近xxx次，减少了到企业重复调查次数，在最短时间内给予了信贷支持，进一步提高了办贷效率，改善了信贷服务质量。

回顾全年资金营运工作，我们也看到了工作中存在的一些不足之处，主要表现在以下几方面：

一是存款在稳步增长的同时，地区间存在着明显的不平衡性，有xx家单位超额完成全年任务，但有xx家未完成序时任务。

二是不良贷款不断上升，资产质量有待提高，我们围绕防范和化解信贷风险，尽管做了很多工作，下了很大力气，但由于历史积累包袱较重，不良贷款逐步暴露，特别是乡工不良贷款呈现上升态势。

三是信贷管理工作有待进一步加强，管理制度和考核奖惩机制虽逐步完善，但部分员工不能及时、准确、完整的贯彻执行各项制度，使得管理的效能未能得到充分发挥，在经常性的信贷工作检查中，仍发现了不少违规违章现象。对基层社信贷工作检查、指导的广度和深度还不够，完成上级管理部门的调查报告，内容不够全面、具体。

鉴于以上总结，xx年度资金营运工作将本着市场需求和自身能力，以扩大资金规模抢占市场份额为主线，完善信贷工作量考核机制，切实改进金融服务，加大支农力度，防范和化解金融风险，努力提高自身经营效益。

**智慧运营工作总结19**

主要是根据xx年的工作重点罗列出17年需要关键把控的工作的部分的罗列分析。并且需要务必写出达成这些工作需要各部配合和支持的地方。

以上就是我的年终工作报告总结的基本组成部分，仅供借鉴参考，如有不足欢迎点评留言。

本人自加入到xx，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xx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。

**智慧运营工作总结20**

中心牢牢把握“守初心、担使命、找差距、抓落实”的总体要求，紧密围绕重点工作，突出城市运营管理指挥特色，聚焦目标任务，坚持高标准、精细化，抓好具体环节、措施。>一是强化理论武装，抓实学习教育。周密制定学习计划，丰富学习形式，领导班子和全体党员通过读书班、集中学习的形式，学原文、读原著、悟原理，强化理想信念。同时，突出爱党爱国教育，号召党员干部自觉将践行初心和使命变成实际行动。截至目前，开展集中学习教育21次、专题研讨14次，开展革命传统教育2次、形式政策教育2次、典型选树教育3次、警示教育3次、邀请专家学者讲学2次、主题宣讲活动1次、参观学习革命教育基地2次，观看主旋律专题教育片及电影6次，听取先进事迹报告会15人次，领导班子讲党课2次。>二是坚持学用结合，抓调查成果转化。班子成员带头下基层开展调研工作，围绕十四个专题和各自分管职能职责形成调研工作报告2篇，对于促进中心建设提出了具体的措施举措。>三是开门听取意见，抓严检视问题。通过设置意见箱、召开座谈会、开展谈心谈话、向县区和市直各部门各单位征集意见建议的形式，广泛征求意见并建立工作台账，形成班子和班子个人的问题检视清单，归纳整理领导班子检视问题6条,领导干部检视问题 33条。>四是开展专项整治，持续抓好整改落实。结合主题教育十三项专项整治，制定并印发《中心党组“不忘初心、牢记使命”主题教育整改落实工作方案》，结合学习研讨调研和检视等各阶段反馈问题及时做好整改落实工作。中心党组累计形成工作方案、安排、计划等文件8篇。

**智慧运营工作总结21**

20xx年，是车辆运营部人事变化调整最大的一年，也是我们积极探索运营规律，实现运营服务管理规范化进步最明显的一年。这一年，在公司董事会及公园领导的正确领导和关心指导下，在部门全体员工的共同努力下，部门继续保持和发扬“特别能吃苦、特别能战斗”的传统作风，积极探索，扎实工作，圆满地完成了以游客运营服务为中心的各项任务。

现将年度工作情况总结报告如下：

>一、基本情况

（一）人员车辆情况：

车辆运营部现有员工总数为 139 人，其中经理1人；二级经理1人；维修部经理1人；主管6人、领班 8人；驾驶员73人 ；调度员22 人 ；小游览车驾驶员11人，维修工 10人。后勤6人，安全组3人。

部门隶属车辆总数为130台，其中游览车110台，小白车8台，大白车4台，大巴车3台，考斯特接待车4台，环卫车2台，洒水车1台，皮卡车2台。

（二）部门费用控制情况：

按照年初部门既定的成本费用控制目标，采取有效措施，进行控制。根据运营情况合理调控人员编制，最大程度的降低人工成本；合理调配车辆，杜绝车辆空发、空返；掌握客流动态，灵活调整班次，控制小时加班；加强业务培训，提高驾驶员的成本意识，正确驾驶，节约油料及维修费用；严抓细扣，节约办公费用、物资消耗费用。据不完全统计，部门整体费用，未超出预算，并有结余；尤其办公费用较去年结余幅度最大。

>二 、主要成绩

（一）优质服务，圆满完成游客输送任务

山地旅游景区，游客游览几乎全靠游览车输送。作为车辆运营部，毫无疑问，游客输送是我们部门的中心工作。如何把游客安全、优质送达游览站点？如何保证运营顺畅，减少站点滞留时间？如何做好运营服务工作?是我们思考最多的\'问题。一年来，部门紧紧围绕公园下达的年度经营目标任务，以运营服务管理为重点，圆满地完成游客输送任务。到目前为止，输送游客达到两百多万人次，取得明显的经济效益。部门各级管理人员，努力工作，规范管理，在提高部门运营服务质量上，做了大量工作。

1.狠抓队伍的基础培训、提高服务理念。部门直接服务游客的岗位多，员工素质直接影响服务质量。为此，我们始终把提高员工素质，当成一项重要工作来抓。 ①年初部门制定各岗位详细培训计划及要点，按月分班组、分岗位、实施岗位培训。②各一线班组严格执行班组现场班前会，实施“三讲一检查”，（讲任务、讲培训、讲安全、检查车辆及人员精神面貌），同时注重培训效果，每次培训做到有签到，有记录、有拍照。③部门每月一次的教育培训大会从没有间断。通过一系列的培训教育，有效的普及服务技能和安全知识，员工的综合素质得到了进一步的提高；④深入开展多种形式的岗位练兵，游览车班组及调度班组以《部门手册》为标准，以岗位规范化服务为重点，组织进行岗位规范化操作示范集中培训，积极推广礼貌用语。“您好，欢迎您乘坐游览车”、“请您座稳扶好”，通过制度、标准、规范的学习践行，使一线员工业务能力和服务质量有明显提升。驾驶员高超娴熟的驾驶技术，良好的服务，得到游客高度赞誉。

2. 加强基础管理，以“服务质量”为核心，从车容车貌、车厢文化、员工仪表、行为规范、劳动纪律等方面入手，认真执行服务标准和规范，为给游客提供优质服务。我们要求驾驶员在非坡道站点，一律下车开门，恭候游客上下车，并进行安全乘车提醒，安排调度人员为特殊游客服务；西大门及山顶站为游客配备了晕车药、创可贴等便民服务箱;运营游览车驾驶员实施岗位

服务承诺制度，向游客公开投诉电话，接受游客监督，赢得了三亚市政府和广大游客客的赞誉和的肯定，去年游览车班组，被授予为海南省“工人先锋号”。部门游览车驾驶员在运营服务的过程中，时时把服务当作自己的天职，把游客当作自己的亲人，尊老爱幼，助人为乐、拾金不昧，受到广大乘客的好评，全年累计14人次被公园授予“热带天堂服务之星”；全年部门累计好人好事余起20余起；上交游客遗失物品80多人次，为游客挽回经济损失近30万元。尤其值得一提的是，在今年国庆黄金周旅游高峰期，我部门驾驶员唐永亮开车经过景区4号停车场路口时捡到一个绿色钱包，内有人民币万元、苹果牌手机一部，以及5张银行卡和身份证等物品，主动上交失主。他的事迹在三亚晨报刊登报道。

3.高标准完成黄金周游客输送工作。每年“十一”、“春节”黄金周，对车辆运营部来说，都是一次检验，一次大考。为做好黄金周游客输送工作，部门都会提前做好了相应的应急预案和准备工作，抽调驾驶员加班加点开展车辆安全专项检查；对道路标志、反光镜等安全设施集中检查维护；同时召开黄金周动员大会提出具体要求。黄金周期间，严格落实站点区域值班制度，做到责任到人。各调度员 坚持预见性调配车，合理调度，使车辆始终处于循环状态，确保游客站点滞留时间不超过10分钟。部门主管、领班以身作则，坚持战斗在生产第一线，在客流高峰期，

随时参加运营，即当驾驶员、又当管理人员，毫无怨言，表现出很强的敬业精神。整个黄金周期间，运营舒畅，无行车事故，无一名游客滞留，无一起因车辆引发的投诉。得到到领导充分肯定和高度赞誉。

（二）严抓细扣，做好车辆安全管理工作

山地旅游景区，道路情况复杂，安全行车压力大，为此我们把预防车辆事故和杜绝违章驾驶作为重要一项工作来抓来抓，坚持常抓不懈，取得明显成效 。

1.加强安全教育培训力度，从思想上引起驾驶员重视。部门采取多种形式，多种方式实施安全教育。部门每周行政例会必须进行安全形势分析，查找安全行车隐患，提出安全部署要求；班组每天班前会，必讲行车安全，必进行安全提醒；部门每月20日风雨无助，已成为部门“铁定”安全教育日，部门安全教育从车辆专业理论、交通法规、安全驾驶知识、应急情况处置、岗位安全操作等方面系统进行培训，特别是每月收集园区或其他景区车辆事故案例进行PPT播放剖析，从视觉官观上达到警示教育的目的，做到安全工作警钟长鸣。

2.建立了安全管理的长效机制，使安全工作做到横向到底竖向到边，人人有责任，事事有人管。在落实安全生产责任制方面，部门提出了“每位驾驶员都是安全第一责任人”的管理理念，把安全生产目标责任落实到班组、岗位，将安全承诺签订到每一位

**智慧运营工作总结22**

1、不同身份的用户看到不同的网站内容：

渔户、科技示范户、中层领导、站长按照不同身份看到的网站内容不一样。

例如：渔民是普通的网页访问者他们关心的是渔业生产销售消息、国际、国内渔业新闻、渔业的通知等；站长专门浏览自己的工作行事历、下层上传的工作汇报、总结等。实现不同身份的用户享受不同的访问内容。

2、实现单位内部和单位外部显示的网站内容不一样。

单位的一些重要资料或信息只能在单位内部进行消化如关于单位职工的处分单位职工的奖惩制度学校的通知等等；

相反单位的渔业推广政策、推广事宜、技术介绍以及发展规划等必须对社会开放让更多的人能够了解渔业从而让郯城渔业真正走向世界。

3、内容应该由不同部门分块更新。

xxx信息网是由站长室、副站长室、渔政室、渔技室、办公室等部门组成他们从事的工作是不同的领域网站的内容也会划分相应的区域让这些部门进行内容的更新如渔政室要发一则“关于禁渔期严禁‘电鱼、毒鱼、炸鱼’”的通知等等总之不同内容应该由不同的部门分块更新而且单位部门明确责任到人。

4、网站的栏目应该根据需要自己能够灵活调整。

xx网站的格局不是一层不变的有些是突发事件需要添加新的栏目且根据需要安排在任意位置有可能是首页有可能是其他页如渔业疫情等重大事件是临时产生的那么要求网站的栏目灵活调整要放在哪儿就放在哪儿不受条件的限制自己单位的人员就能够搞定它。同样当某些栏目不需要时也可以随时随地的删减或隐藏待需要时再重新显示出来。

5、用户能够简单更改网站风格。（美工）

好的网站在风格上也不是永远都一样的要定期的进行风格的变化如重大节日、春节、国庆节、六一儿童节、圣诞节、中秋节等都要求网站有不同的时期有不同的风格说白了就是颜色的搭配好不好看是不是适合时节所以网站风格的切换要力求简单化、傻瓜化、智能化。自己坐在家里通过点一点鼠标几分内风格大变样。

6、数据的安全性问题。

对单位来说资料存档是一件头等大事；因为单位的通知、全体职工的个人资料、图片等都放在网站上一是方便查找；二是便于管理；为了安全考虑网站的数据要能够定期进行备份一旦网站因为其他突发事件遭到破坏如黑客、计算机病毒、操作人员误操作等都会引起系统的崩溃这时要求网站数据能够及时恢复包括所有内容尽量将损失降到最小程度。

**智慧运营工作总结23**

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一年的\'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。

时光荏苒，岁月如梭，一转眼三个月客服的实习期已经过去了。回首这三个月以来作为一名电商客服来到公司进行工作的这段日子，有很多的成长和进步，也有很多有待加强的地方。为了让自己好好的整理一下我在实习期的工作，也为了能让我更好的迎接下一阶段的工作，我做了如下实习期工作总结。

一、专业知识的培养

作为一名客服，当然是要对自家公司里的产品掌握的非常了解和熟悉，才能够做好这个岗位。所以在实习期的第一个月，我就一直在熟悉产品，和参加客服的专业培训。在培训里，我不仅了解到了我们公司电商后台的基本操作，还提升了关于客服岗位的专业知识。除此之外，我还在空闲的时间里，做了很多功夫和准备。没事的时候就喜欢研究有关客服的各种职业技巧与我们公司电商运营的拓展知识。

二、服务意识的培养

作为一名客服，不仅要求自己的专业知识过硬，还要拥有一个良好的服务意识。有很多客户，其实他们在看产品的同时，也是在看我们客服人员的一个服务和态度。如果我们家的产品好，有客户过来咨询问题，却遇上了我们客服工作人员的爱答不理，态度恶劣这种情况，那很大的可能就不会下单了。甚至还有可能会产生投诉等一系列的问题。所以，客服人员的服务态度其实是非常重要的。而在我实习期的时候，就十分的注重这个问题。无论是面对有很多问题的客户，还是面对很麻烦的客户，我都做到了耐心服务，贴心服务。

三、有待加强的地方

在过去的实习期里，我觉得我在和同事关系这件事情的处理上做的还不够好。因为在过去的这段日子里，我已经和不少同事闹过了矛盾，和同事之间相处的也并不怎么愉快。于是，我反思了一下自己，觉得有很多问题都是出在我自己身上，所以在以后工作的日子里，我一定要好好的改正一下自己的脾性，尽量的多去理解和包容同事，友好的和同事进行相处，和同事之间多加强沟通和联系。

实习期已经过去了，面对我以后未来的职业发展，我也已经有了一个清晰的方向，也已经做好了在公司里长期做下去的准备，相信我能够越来越优秀，越来越努力。

时光荏苒，转眼之间20xx年过去了。

我们新大陆电商团队经过1年多的努力，店铺一直在成长发展，从我个人来说收获无限，学到了很多知识!现在对于店铺装修、广告图、宝贝页面等等的制作都有了一定的经验，但是进步的空间还很大，仍需继续努力!在设计方面往往遗忘了做图的目的和重点，这点仍需要再不断参考一些成功例子来学习和改进。

美工心得：都说美工是店铺的灵魂，一张好的图片胜过千言万语，既要做好又要做到如实描述，所以应该是最了解产品的职位之一，要不断的做好商品图片：

1、美工需要完全了解产品的特性，卖点，优势等等，(这些需要很多运营文案前期的工作)这样才会真正的做出高转化率的图片。

2、流程化，首页，细节图在做之前应该有一份流程化的资料，做出所有产品每个位置放什么东西，哪些是公共部分，哪些放活动，让

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！