# 互联网市场工作总结(通用23篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-05-05

*互联网市场工作总结1通过这次实习我更加了解并熟悉了网页制作，b2b，b2c，c2c，物流，网络营销，以及电子商务的\*\*操作等的流程，收获很多。并初步了解电子商务基本情况；基本掌握电子商务操作及应用；加深对电子商务的理解；充分结合书本所学知识...*

**互联网市场工作总结1**

通过这次实习我更加了解并熟悉了网页制作，b2b，b2c，c2c，物流，网络营销，以及电子商务的\*\*操作等的流程，收获很多。并初步了解电子商务基本情况；基本掌握电子商务操作及应用；加深对电子商务的理解；充分结合书本所学知识，融会贯通；更深一层的理解电子商务在各个领域的应用。

1、在常来网注册一个帐号。简单熟悉一下常来网。

最后，想让网页更加美观其实还要学很多东西，比如ps，falsh。总的来说，制作的时候要不急不躁，一步一步来，学会统筹全局，细心，自己总结经验，多学多做，那么做一个美观大方的网站也就指日可待了。

第二周我们学习了b2b，b2c，c2c，物流，网络营销，以及电子商务的\*\*操作等的流程，通过学习，我对于b2b、c2c、b2c这三者之间即有很多联系也有很多区别，大致比较如下：

1、双方角色不同。实习过程中各自角色不同，b2c中的c则是扮演顾客买的角色，而b则是企业卖方，在整个过程中，操作比b2b易懂； 2、流程相似。三者都有\*\*货源、发布信息、定订单处理、网上支付、物流配送、售后服务等流程；

3、从信任度而言，b2b中对企业要求很高，相对于其他两种而言，信任度最高。

从操作来看，b2b是三者中最难的，步骤很多。交易复杂。在学习c2c的过程中，我还了解到，c2c交易\*台是一个为顾客提共良好地交易方式，因为c2c中为了保护买方的权益，维护交易\*台的声誉，发布产品信息和店铺信息。

第三，在c2c中即可选择普通竞标的方式业也可选择定价购买的方式，根据自身情况来进行选择。无论是在b2b、b2c还是c2c中，其交易模式都是在网上银行付款的，这样给双方都给予了一定保障。使货款、钱都能准确及时到对方手中。

在实习的过程中、也遇见过操作上的困难，相信很多同学都和我一样。在b2b物流这一环节中常常容易弄混淆，做到半路就卡住，然后就在b2b与物流中不停的打转。通过几天的操作，我总结出想要把这一环节做好，只有多练习，在做的过程中把步骤记好，如果实在是怕自己记不住的，可以把流程写在纸上，实在不记得下一步的时候可以跟纸上的流程做下一步，这是一个笨办法，但是却很有效果的。

b2b，b2c，c2c，物流，网络营销，以及电子商务的\*\*操作这些东西虽然繁琐了点，但是做的多了习惯了，也就不觉得了。而且每次把整套的流程做完以后，会有很大的成就感。我想这也是我在这次实习中最大的收获了。

通过这次实习，使我充分了解社会对电子商务专业的需要，从而将自己的专业方向与社会需求紧密相连，巩固和运用理论知识，培养了我的分析问题、解决问题的能力和创新能力。进一步开阔眼界和思路，在实习中增强我的事业心和责任感，为今后的工作打下一个良好的基础。

**互联网市场工作总结2**

【关键词】 营改增； 网络企业； 互联网行业

一、全面营改增对互联网行业的影响

（一）互联网行业的相关概念

互联网行业存在着一定的复杂性，所包含的内容十分广泛。本文根据工业和信息化部对信息产业的概述以及一些权威机构对互联网行业的定义将互联网企业概括为从事互联网系统建设、支持、S护、操作咨询以及技术培训等服务的企业。互联网企业属于现代服务业，在为客户提供服务过程中具有人力资源成本高、房屋租金成本高以及物耗成本低等特点。第一，人力资源成本高。互联网企业在运营过程中需要专业技术人才对项目进行操作，与其他成本相比人力资源成本相对较高，此类企业属于重人力资源的行业。根据国家\_所披露的数据，20\_年劳动者报酬占总投入的平均水平为，而互联网行业则达到了，高于平均水平。第二，房屋租金成本高。近年来，开办企业房屋租金上涨趋势明显，特别是一些一线城市，房屋租金水涨船高。互联网企业在运营过程中除了人力资源成本高以外，房屋租金也占总投入的相当一部分比例。在推行全面营改增之后，房屋租金这部分资金不能够进行进项税抵扣，这意味着不能通过抵扣房屋租金来减轻税负。第三，物耗成本低。互联网在运营过程中除通过更新设备仪器等固定资产进行进项税额抵扣外，其他诸如运营过程中所产生的办公用品费用、水电费用以及接受上游企业服务等所获取的增值税专用发票都较少，存在一定局限性[1]。

（二）全面营改增对互联网行业的税负影响

1.对流转税负的影响。这里可以从一般纳税人和小规模纳税人两个角度出发分别进行论述。第一，小规模纳税人。营改增全面推行之后互联网行业小规模纳税人按3%征收率进行征税，若一家小规模纳税人营业额为250万元，以往营业税税率为5%，全面实施营改增后税率将为3%，那么全面营改增之前需缴纳营业税万元，全面营改增之后则缴纳万元，税负降低了万元。第二，一般纳税人。互联网行业在实施全面营改增后（增值税税率6%）可以进行进项税抵扣，大大减轻了企业的流转税收负担，有效避免了重复征税情况的发生[2]。

2.对城市维护建设税和教育费附加税负的影响。对于互联网行业来说，一旦企业在运营过程中出现纳税行为，就必须缴纳城市维护建设税以及教育费附加。这两种纳税项目的纳税金额与流转税税额联系紧密。实施全面营改增之后互联网服务企业实际缴纳的流转税额降低直接使这两种纳税额降低[3]。

3.对企业所得税税负的影响。首先，全面营改增推行之前，互联网企业的固定资产采购、人员服务等支出无法抵扣，直接影响到企业实际缴纳所得税金额；其次，全面营改增实施之后互联网企业城市维护建设税和教育费附加这两种税实际缴纳税额的减少也会使企业应纳税所得额增加；最后，全面营改增之后互联网企业在购进固定资产时可以进行进项税抵扣，这些资产会计核算上按照不含税金额计价，致使资产折旧或摊销的金额减少，理论上在折旧和摊销方面导致企业所缴纳的企业所得税增加[4]。

（三）全面营改增对互联网行业固定资产投资的影响

资金是企业的血液，只有足够的资金才能够确保企业稳健运营。在推行全面营改增之后，互联网企业在购进设备、仪器等固定资产时可以进行进项税抵扣，有利于刺激互联网企业加大设备投资或更新的力度。同时，全面营改增之后购进和投资固定资产是有针对性的，不是所有固定资产所含进项税都能予以抵扣，下列项目的进项税额不得从销项税额中抵扣：用于简易计税方法计税项目、免征增值税项目、集体福利或者个人消费的购进货物、加工修理修配劳务、服务、无形资产和不动产。其中涉及的固定资产、无形资产、不动产，仅指专用于上述项目的固定资产、无形资产（不包括其他权益性无形资产）、不动产。这样一来，在国家政策引导下，互联网企业更青睐于将资金投资到设备和技术改造上，这在一定程度上能够促进互联网企业设备更新改造和技术升级，有助于其技术水平的提高，进而提高其市场竞争力[5]。

（四）全面营改增对互联网行业财务指标的影响

财务指标主要包括偿债能力指标、盈利能力指标以及营运能力指标几个关键点。第一，偿债能力。全面营改增全面推行之后互联网企业城建税和教育费附加减少，虽然企业所得税可能会有所增加，但是从总体角度出发企业税负还是呈下降趋势。从短期偿债能力角度出发，企业流动资产、速动资产增加，流动负债减少，进而使流动比率与速动比率上升，这在一定程度上说明企业面临的短期流动性风险降低，短期偿债能力增强。从长期偿债能力角度出发，全面营改增在一定程度上能够提高企业税前利润，在利息费用稳定的前提下，税前利润的增加会使企业利息保障倍数提高。此外，互联网企业在倾向于对设备和技术改造投资时会使固定资产规模增加，其资产负债率必然会进一步下降，进而使企业长期偿债能力增强。第二，盈利能力。全面营改增实施之后，互联网企业由于总体税负减轻，如果净资产不变，净资产收益率会提高。第三，营运能力。全面营改增会使互联网企业加大对设备、仪器、技术等固定资产投资力度，进而使自身产品质量和技术水平得到提升，提高其市场竞争力。这样总资产周转率相对于全面营改增之前就会有一定的提高。

（五）全面营改增对互联网行业经济行为的影响

首先，全面营改增实施之后，互联网企业可以为下游企业开具增值税专用发票，具有一般纳税人资格的下游企业可以通过获取增值税专用发票进行进项税抵扣。但是在此过程中企业之间会为了自身利益在定价上进行博弈，运用合理解决办法共同承担税负，有利于企业议价能力的提升；其次，全面营改增实施之后，由于政策中提出向境外单位提供技术服务的互联网企业可享受免税或零税率待遇，所以一些企业积极拓展境外业务，充分享受减免政策。

二、全面营改增对中小互联网企业的影响分析――以QS互联网公司为例

（一）QS互联网公司简介

QS互联电子商务有限公司于20\_年正式成立，该公司是一家新型网络公司，业务范围较为广泛，与政府、当地企业以及其他各类型组织机构都有交流合作。业务内容包括：域名注册、购买服务器空间、WAP开发、APP制作、微信公众号开发、微商城构建、高端网站建设、电子商务外包以及整合网络营销等。从营收和资产规模上看，QS互联网公司属于中小互联网企业。

（二）全面营改增对中小互联网公司影响的具体分析

以20\_年QS互网公司财务数据为例，分别对全面营改增前后的税额进行税负核算，并从对税负的影响、对固定资产投资影响、对净利润的影响以及对现金流的影响等关键点进行分析讨论。

1.对税负的影响分析

从表1中可以看出，QS互联网公司在全面营改增实施之后一部分服务成本和固定资产进项税可以进行抵扣，公司运营过程中产生的流转税在一定程度上呈下降趋势，QS互联网公司全面营改增前缴纳的营业税，与缴纳的增值税相减，QS互联网公司流转税降低万元，流转税减税率为。从表中还可以看出QS互联网公司的服务成本中职工薪酬占总体比重较大，这部分不可以进行进项税抵扣，因此全面营改增对减轻该企业税负的成效存在一定局限性。

2.对公司固定资产投资的影响分析

从表2可以看出，全面营改增之后可节约投资成本为万元，经过核算可以得出公司总税负减少额为万元。这在一定程度上说明了营改增的全面推进促进该公司进行固定资产的投资，有着明显的减税效果，对改善公司现金流状况有着积极的影响，能够间接起到促进公司及时对自身技术进行升级，扩大经营规模的作用。

3.对公司净利润的影响分析

该公司在全面营改增之前营业税金及附加可以在税前扣除，而在全面营改增后，变为增值税附加税费可以税前扣除。这样一来，该公司的税前利润呈上升趋势。同时，由于全面营改增之后该公司固定资产投资成本按税前金额进行入账核算，在日后运营过程中折旧费就会减少，进而导致服务成本降低，税前利润增加。

4.对公司现金流的影响分析

从表1中可以看出，当年按全面营改增前的税负核算方法，公司应当缴纳万元的营业税，按全面营改增后的税负核算方法公司则缴纳万元的增值税，由此可以计算出流转税减少额为万元。在这里可以间接理解为公司当年净现金流增加万元，进而可以得出：QS互联网公司的城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加减少额为万元，相当于QS互联网公司可利用的现金额增加了万元。同时，在全面营改增实施之后QS互联网公司的企业所得税增加了万元，相当于QS互联网公司净现金流降低了万元。在有增有减的情况下，可以将这些数据进行整合得出全面营改增后公司净现金流入万元，处于总体流入状态，有助于公司减轻现金流量压力，为公司稳健运营提供一定保障。

三、结论与建议

（一）研究结论

通过以上全面、系统的分析可以得出以下两点结论：第一，营改增的全面推进不仅能够使中小互联网企业的流转税负降低，而且还能够促进其服务成本的减少。同时，也使其净利润增加，净现金流入。总体上来说，全面营改增有助于中小互联网企业偿债能力、营运能力以及盈利能力的提升。第二，营改增的全面推进还能够使互联网在进行固定资产购入过程中进行进项税抵扣，节约投资成本，进而达到减轻企业税负的目的。同时，全面营改增政策能够引导企业加大对设备、仪器、技术投资力度，促进企业转型升级，提高其市场竞争力。总之，中小互联网企业在全面营改增的大环境下获利颇多，相对于以往来说发展步伐不断加快。

（二）相关建议

1.加大对票据管理工作的关注度

互联网企业成本结构上与传统企业的不同之处在于，办公费用、研发支出、广告和推广费用占比相对较高，人力资源费用支出较大，电费耗费较高等。中小互联网企业应当重视对自身增值税明细账的管理工作。由于全面营改增之后增值税发票不仅与企业对外提供服务产生的销项税额息息相关，而且还与企业日常资产构建、接受服务产生的进项税紧密联系。对此，中小互联网企业应当不断建立健全自身发票开立、领用、使用和核销的管理制度，并严格按照相关规章制度执行，明确权责，确保增值税发票在获得、真伪鉴别、开具、管理、传递和作废过程中都具有规范性。尽可能取得办公费用、研发支出、电费、广告费、推广费等业务的增值税专用发票。

互联网企业的广告费、推广费应当注重获取可抵扣的增值税专用发票，很多新型的广告业务、推广业务由于不常见，互联网企业财务人员应当积极创新，与供应商或拟采购单位协商筹划，尽可能地获取增值税专用发票。在办公费用上，也应尽可能进行大额批量采购，涉及服务的，也应与物资采购一起实施“捆绑采购”等，有利于获取增值税专用发票。

2.积极进行税收筹划

首先，中小互联网企业应当重视供应商的选择工作，由于全面营改增之后增值税专用发票可以进行进项税抵扣，所以中小互联网企业应尽量选择一般纳税人身份的供应商；其次，中小互联网企业还应当加强与税务部门之间的沟通交流，不仅要认真研读和分析最新政策，遇到不懂的情况要及时向税务部门咨询，而且企业和税务机关在税法的理解上出现分歧时，企业要先排除自身核算过程中所存在的问题，确定没有错误后要积极与税务部门解释，并及时对自己的账务处理和日常的经营安排做出相应调整，保证与税务部门业务处理的一致性；最后，中小互联网企业在购买固定资产时要做好筹划，可以通过事先做好财务预算的方式进行固定资产投资，筹划好投资时点，合理规划投资活动的现金流量。

互联网企业的主营业务一般属于国家鼓励发展的a业，如文化传媒、信息技术等高新行业，在研发业务战略制定和发展方向上，也要向国家所鼓励的产业和项目靠拢，以获得税收优惠政策。对于人力资源费用，由于互联网企业自身雇佣的员工，其薪酬福利支出是无法进行进项税抵扣的，所以应尽量将人力资源费用投入到研发业务中，形成研发费用资本化业务，并实施明晰的会计核算，以提高税收筹划效应。

互联网企业也可以积极将一些研发业务、人力资源管理方面等能在外界取得增值税专用发票的业务外包，以获取进项税抵扣，降低自身税负，例如设立专门的研发企业，并向其购买研发成果；设立人力资源公司并获取可抵扣的增值税专用发票。

3.完善企业自身经营策略

首先，中小互联网企业由于技术更新升级要求高，可以适当加快设备、技术的更新升级步伐，还可以考虑通过融资租赁方式来提高资金链管理能力；其次，在全面营改增之后企业应当积极调整定价机制，采取与上下游企业定价博弈的方式获得减税效果。特别是对于下游企业来说，可以实施差异化定价政策，尽可能将增值税税负在产业链中进行转嫁，形成产业链中的增值税抵扣链，对于上游企业产生的税负直接让下游企业开消化，进而达到减轻企业税负的目的，为企业持续稳健发展奠定坚实基础。

对于电费来说，如果非委托划扣金额超过互联网企业总费用的70%，或者委托划扣金额超过互联网企业总费用的60%以上，就不会再给用电单位开具增值税发票，所以互联网企业在这方面应当注意税务筹划，尽可能降低电费支出占总成本的比例。

【参考文献】

[1] 郁玉环，任晓杰.营改增对电信业利润的影响分析与税务筹划[J].当代经济，20\_（34）：66-68.

[2] 李蕙.企业财务管理中的税收筹划应用问题研究[J]. 财会研究，20\_（3）：47-51.

[3] 薛小荣，刘丹.“营改增”对电信业影响的SWOT分析[J].会计之友，20\_（30）：112-115.

**互联网市场工作总结3**

尊敬的贵公司\*\*：

您好！

感谢您在百忙之中抽出时间审阅我的申请信。希望大家给我一个展示自己，实现价值的\*台。下面是我的自我介绍。

从事互联网行业xx年，先后担任过设计经理、推广经理、产品经理。善于辩证分析和思考，有较强的\*\*协调能力；具备市场分析决策和接受新事物的能力；曾带领团队策划实施\*彩票网首页、论坛、彩票之家的改版。规划、生产和推\*\*气石、水益生菌、高血压治疗仪等产品。

工作四年，打下了扎实的专业知识和丰富的互联网经验。让我成为互联网上的复合型人才。专业方面：精通美术设计、搜索引擎优化（seo），熟悉（asp、php），能够\*\*完成中小型网站的设计、开发和推广。对网站、电商网站、招生加盟网站有独到的见解。在团队建设、协调处理突发事件、\*\*检查工作质量等方面积累了丰富的工作经验。

最后，感谢您在百忙之中抽出时间来批准这份材料。祝贵公司蓬勃发展，事业蒸蒸日上！

求职者：

日期：

**互联网市场工作总结4**

>一、网络营销实施环境初步评估

我们在讨论是否实施及如何实施网络营销之前，必须对目前基本现状有一个清醒的认识，这是我们工作的前提。

1、企业实施网上营销有一定优势，主要体现在：

(1)企业产品为高技术产品。

(2)潜在用户主要为技术人员，其网络应用程度较高。

(3)产品销售范围广，国内市场乃至国际市场。

(4)同行业网络营销运用仍处初期，较强的网上竞争对手还未出现。

(5)本企业员工计算机及网络应用已具备良好水平。

另外，开展网络客户服务也有非常优势，理由：

(1)客户服务对企业至关重要，但服务地域广，任务重，成本高。

(2)客户服务属技术指导性质，如充分沟通可远距离完成。

2、目前可能存在的不足：

(1)对网络营销认识程度还较低。未开展深入系统的研究，其应用对本企业及所在行业成长可能带来的影响还缺乏评估。

(2)尚未形成明确的网络营销工作思路，没有专业部门或专职经理承担责任整体实施。

(3)虽已建立起企业网站但由于其在表现形式、内容及资讯含量、网站功能、网站推广等地方有所不足，尚未发挥其应有的作用。

(4)现有的网站管理模式尚不完善，难以适应开展网络营销的规定。如：网站维护、更新方法，ISP提供的服务等等。

(5)现行的网上反馈资讯管理是否高效应重新评估

3、论：

1、初步认为网络营销在企业具备可行性，有着良好的成长前景，运用得当可能为企业带来重大贡献，存在由此引发企业经营方法重大变革的可能。

2、本企业网络运用水平虽强于一般企业或同行，但程度有限，网络营销还处于准备阶段，还未正式起步。

保持清醒认识将有利于我们明确目标，改进不足，制定措施，快速推动。

>二、企业网络营销战略拟定

制定网络营销战略需考虑的因素：

我们应该确立怎样的成长战略，以什么态度，以怎样的方法与速度推动其成长，需从下列因素考虑：

(1)从企业长远成长战略考虑

网络营销的采用，是在新的市场条件下发生的，说明企专业部与外部条件正在发生变化，能否适应这样的变化，尽可能迅速地制定对策，运用新的思维新的工具开展工作，这既关系到企业短期效益更深刻影响到企业的长期经营。

社会资讯化、企业资讯化、商务电子化，这已是公认的趋势，而网络营销正是这种变化在企业营销领域的运用，由于其相对电子商务而言更易实施，更快见效，所以优先得到了应用。网络营销的运用既是新的经营手段，同时也是企业进入网络资讯时代，开展电子商务的必要的积累与准备，其应用能力及水平直接影响企业新的条件下管理及经营的水平。

应当说，网络营销是否应被采用已不是一个可以讨论的问题，可供选择的只是如何去更好地适应，以怎样的态度与方法去适应。我认为快适应可赢得更多的空间，对企业有利。

本企业是一个技术型企业，企业核心价值在技术，时刻保持技术优势是成长的关键。但应看到，只有有效解决营销与客户服务，企业才可能有更多的精力与资源用于技术开发。

另外，从企业目前情况看，我们可否推断：当前影响企业更快成长的，其最主要障碍，是营销问题，正是此问题难以有效突破，成为了成长的瓶颈。传统办法成本高，效果缓慢。我们需要尝试新的营销手段。网络营销成为必然的选择。

(2)从企业竞争优势的获取考虑

我们的企业面临着激烈的竞争，市场条件下大多如此。能否保持竞争中的优势地位，有时甚至比企业的效益还重要。传统条件下，我们可以采取的方法极为有限，因为大家都在这么做，我们很难保证能比对手做的更好。正因如此每每出现竞争格局的大调整大多是诞生了新的技术或市场手段。

xx行业也是如此，本企业能在国内市场脱颖而出关键在技术，但既使在国内我们的技术优势也是有限的，更不必说与WTO后即将全面进入中国的国际品牌。技术优势为我们赢得市场奠定了一定基础，但对于立志成为行业先锋的我们而言当然不应沾沾自喜，我们的市场分额还太小，还只是是个后起之秀，还未成为行专业强手。支撑我们继续赶超的仅x技术优势是不够的，必须在营销上突破。传统的办法成本高、难度大，难以胜任。

网络营销手段的出现为我们提供了一种可能。作为后发企业，我们的优势是包袱轻、观念新、敢于探索，发扬我们的长处另辟新径，是我们赢得竞争优势的选择。早一步运用新工具，就可能赢取全新的竞争局面。

(3)从企业营销工作的特点考虑

网络营销作为新的手段，其本身具有传统方法无可比拟的先进性。运用网络平台技术企业可与客户缩短时间、空间距离，实现每周7天，每天24小时工作，运用数据库等工具可实现一对一直复营销，实现与客户充分的交互与沟通，网络营销基本上可以完成除交货及付付款外的所有工作(将来与电子商务衔接后此两点也可网上实现)。

**互联网市场工作总结5**

光阴似箭，不知不觉中又迎来新的一年!作为公司销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心帮助下又走过了一年，通过一年的工作，我区域的各项任务结果，我作了一个回顾总结:

>一、目标达成情况:

我主负责的区域:xx县xx镇、xx镇、xx镇。xx县有分3个区域分别为3个经销商与我们公司合作，我县销量同比去年下降了20%，但我负责区域今年同比去年销量增长了15%因今年我多协管了一个区域xx县xx镇和xx乡，我负责xx县五个乡镇:xx镇、xx镇、xx镇、xx镇、xx乡今年共销量是3万多箱xx啤酒。

>二、取得成绩原因:

1.通过我专业化的服务，每周定线、定时、定点拜访终端客户。检查终端产品库存，产品生命周期及时补货，调整产品日期从商品陈列到货柜展示再到处不在的pop招贴提示，使得每个终端成为完善终端，个个终端店作成为样板工程，xx啤酒卖的不仅是商品，更重要是有我们专业化的服务。一年当中以当地节日风俗开展了各种组织活动和促销活动，拉动xx啤酒在当地的影响力和市场覆盖销量的回转，同时带给我们渠道商丰厚的利益。

2.一级渠道的改造:xx镇、xx镇、xx镇原经销商与我们合作多年后，因素质低不配合做市场。例如:x总下来查看原经销商库存，缺了两种xx啤酒品项产品为零库存不提货，终端市场旧日期产品不调动等等，后来五月份xx总下达了任务要我找一个新经销商代替老经销商。初次xx总推物色一些客户合作都没协商成功，决心要找个各种实力比原经销商强的，以我多年的市场经验，口碑，过去给客户创造价值、利益等，得到了现有经销商的认可在六月份开始合作，六至八月份是我一年当中任务较为艰巨的\'一个时期，六月份要做经销商之间的交接工作，给新经销商传授市场销售的各种策略方案。

3.一级渠道的建设:xx月份xx啤酒(中国)有限公司xx公司划给xx公司管理，xx公司调来新领导xx总，在xx总的指导下给我们新任务新思路，我在工作之余时间中，走访了解xx县城区周边十一个乡镇xx啤酒的空白市场，我在xx城区市场拜访渠道客户，很多客户反馈了意见:没有业务员来维护，没货进，奖盖，空瓶，堆头费，年终返利等遗留问题都没人来处理，在xx城区，xx啤酒在客户的口碑中不是很好，知名度不高。六月份之前xx总和区域业务员很长时间都招不到新的经销商，于是公司领导把这个任务交给了我，要我在xx县城区的11个乡镇中寻找新的经销商合作，xx啤酒在xx县城区多年打不开市场，经常换经销商，加上现在市场遗留问题多，在没有客户敢接手的情况下，我物色了一个在今年八月之前经销全县范围的哇哈哈系列产品，资金雄厚、有实力的客户。我用了一个小时讲述xx啤酒的企业文化，营销理念和我自己对未来市场的分析，得到了客户的信任、认可，决定与我公司合作。

>三、存在的不足与改进

1.经销商存在问题:啤酒分销渠道从单一的经销制到现在的多种渠道并存，啤酒经销商并没有改变坐店经营的传统模式，这种营销网络难以适应日益残酷的竞争，经销商是多品牌，多品种经营，经销商整日忙得不可开交就难以去做网络建设，终端维护。所以我区域要改进经销商的素质，建设经销商自己的xx啤酒的销售团队，对经销商业务员加以培训，为我们xx啤酒在xx县市场的销售有个长久性和持续性。

2.我作为xx啤酒有限公司销售部门的员工，我深深地感受到自己肩负着重任。作为公司的窗口，自己的一言一行代表着公司的形象，所以更要提高自身素质加强自己的专业知识和技能，高标准地要求自己。

**互联网市场工作总结6**

xx年已经结束，转眼已经在哈维工作近半年的时间。在这半年的时间里，我从一个刚刚走出校园的大学生，到今天能应付一些简单工作的从业人员，经历了很多也学到了很多。可能这样一个过程是不顺利的，也遇见了很多的问题，但是这也必须是每个人走上工作岗位的第一步。所以无论是好是坏，都要努力去完善自己。

除了以上两个工作以外，我还接手了三十个商家的维护工作，最开始接手的时候，一度摸不着头脑，觉得根本不知道商家维护具体是哪些工作，一头雾水的情况下，决定还是试着去做做，可能，一直到现在我做的还是不算好，但是已经有了很大的进步，商家维护一直处在一个比较被动的角色当中，不只是我维护的这三十家，还有很多家都是，有些商家确实很配合，每天也有固定的人去做这些事情，但是大多数的商家都是无法按时去做这些事情的，所以效果甚微。近来与一些商家沟通以后，也有所起色，他们自己无法更新报价的时候也会与我联系。共存的状态才是状态，但是依然是很多商家不去过问这件事，有待于慢慢去沟通了解。

哈维是我的第一份工作，做很多事情的时候都很紧张，怕自己做事莽撞，也怕自己不懂得很多礼貌，还有与同事的相处等等，都是一门学问，可以说，来哈维上班不仅仅只是学到工作上的一些东西，同时的，还有很多走出校门待人接物的东西。社会是个大家庭，而我们在成长的过程中需要这样一个环境。其实很感谢哈维给我第一次上班的机会，我学到了很多很多，也成熟了很多。

这半年也犯了很多的错误，有些不该出现的问题也出现过，我一定会自我不断提升，在新的一年的工作中，不再出现以前出现的问题。并且希望自己能做的更多严格要求自己。

希望新的一年中能体现更多的自我价值。

**互联网市场工作总结7**

不知不觉中，20xx已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的一年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这一年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

>一、学习方面

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了销售的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

>二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉真的是收获颇丰，心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

>三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉得非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

>四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。

其实，对于这种客户可以采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。有时候对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

>五、总结一年来的工作

1、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

2、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

3、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

4、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

5、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

6、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

7、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

**互联网市场工作总结8**

从寒冬到春夏，不觉已实习两月，短短的两个月，我进入了社会这个大圈子，见识了上班族的生活状态，了解了办公室工作日常，知道了同事间该如何相处，也明白了真正的工作是结果导向型……

当然也知道了多数刚毕业或者快要毕业的应届生或往届生的生活状态，每日工作后回到冷清的宿舍已是晚上8点，只想在床上躺着摊着，每月的工资少的可怜，只够付得起房租，便沦为月光，\"你看那裙子多漂亮，哎呀，要一千，额，咱们看下一个吧，就当欣赏\",瞬间明白了生活的心酸。

总之，收获了很多吧……

新进的公司是互联网型公司，老板很和蔼，也很能说，在\*\*集团做过经理，算是中产，他很喜欢给我们开会，每次必提上一句，等这个项目成了，利润我们五五分，我们互联网公司崇尚\*等尊重，也是结果导向，你把事干完了就可以早退，事实是所有人都要等老板下班走，并不敢提早走，有时候老板开会拖延，回宿舍已是9点。而五五分随着项目的蜗牛进展也是遥遥无期。

说的次数多了，我已可以背出，甚至可以知道他开会时到哪个时间点会说出来，不得不说，老板自己画大饼画的很嗨，大脑门油亮亮的，底下的员工表面附和，内心不敢苟同。也包括我，很好奇老板哪里拉来的这么多天使轮投资，毕竟他上一个项目也失败了。

同事私下里戏称说老板是隐性失业，像这种在大公司做中层\*\*，难以突破瓶颈，便踌躇满志出来创业，想要再上高峰，可现实无情，很多都创业失败了，蚀了一笔钱，以前的公司回不去，新公司也没人愿意给你养老，就造成了隐性失业。

老板不算惨，有魔都有自己房产不错了，小孩也稳稳的在这上学，毕竟不是本地人，比起那些被辞退的但每月还有车房贷要还的中产好多了。也许老板是想给孩子拼个美好的未来，经常在开会时提及他的小孩，也是个居家好男人了。

回到正题，其实来到这家公司的初衷是有员工宿舍，而待久了发现，老板招我的初衷是便宜，虽不想给自己标价，但不得不承认，应届生就是这么便宜，而我的同事中，也都是学生，专业和\*\*也是各种各样，有心理学硕士，也有上海交大的高材生，还有籍籍无名的本三，总之愿意来的本科以上的老板都招过来了，相处久了，发现都挺单纯的，挺傻的。

从这点可以看出，老板很\"抠\".

元宵节不放假，老板又开会，手里捧个小杯子，见我们都坐齐了，笑说楼下的元宵不错，我们见他手又往上掏，以为他请客之类，没想到，他只是拿出汤勺，吃起来了，边吃边说，和楼上要了一碗。等下，要了一碗，要了一碗?!老板对自己都很\"吝啬无比\"啊!

我想这可能是我见过最节俭的老板。

每天下班后，坐趟地铁再转公交吃个饭回到宿舍大概就 8点了，这个点很尴尬，学习很难进入状态，晚上又要洗澡洗衣服，算算娱乐时间都没，只好玩玩手机，早早睡了，明天还要早起上班，这应该是许多上班族的尴尬吧，想下班后学点东西或者玩一玩，但这个时间还真是尴尬。

而周六周日可以了，但只想好好瘫在床上，和床谈一场亲密的恋爱。

有时候出去了，但每次挤地铁都打消着你外出的.念头。

\"说白了，就是懒\",但你可能不知道，一周都坐在电脑前真的很累，虽然看着很舒服。

想报个周末补习班吧，学学自己的爱好，但是无奈发现并没有钱……

我可以说，补习班的助教大概都比我挣得多。

所幸并没有遇到办公室\*\*，大概是因为公司小?

不过遇到了老板和\*\*遇到摩擦的情况，结果当然是员工忍啦。老板让一位同事做海报，结果做出来诸多不满意，提出很多要求，而这些要求他本应该做之前提出来，所以这位同事只好加班改啊改，但整个办公室，老板确实对他青眼有加，这大概是种\"甜蜜\"的负担。

客观来说，\*\*有责任让老板讲清自己的要求，老板布置任务也应该讲清楚，大家\*等尊重嘛，双方都有责任，但事实是\*\*很怕，或者说老板行事作风就是这样，\"懂了吧，不用我再重复吧\"\"额，懂了\"……\"吧\"

两个月以来，并没有任何收入，在魔都生活，似乎一直倒贴，以前学校的饭菜是多么便宜，现在吃个路边店，颤颤巍巍打开菜单，不敢直视那数字。周末泡面没少吃，不知是泡面吃多了，还是健康状态欠佳，总觉得自己比以前健忘了，这是老年提前了?

临走的时候，按实习协议，到下周三离职，周日却接到电话，下周不用来上班了，原来是再上两天没意义了，做不了什么，还要多发两天工资，呵呵，透心凉，老板心飞扬，老板还发微信说毕业后再考虑过来，同事看到翻了个巨大的白眼。

不过我也能理解老板，毕竟对公司来说结果导向，过程都不重要，

短短的一次实习，我努力的工作，也学到了一些技能，虽然是自学，还是要谢谢老板吧。

我以后也会继续往前走。

社会没有那么世态炎凉，只是有点现实。

有人说我这篇文章太悲观了，不过比起傻白甜的向上派，或者是不满现实激流反抗的激进派，真正深刻明白这一事实而不改初心的人更勇敢吧。

如果你快要毕业或者将毕业，你一定要选择适合自己的公司，在进入这家公司之前，仔细\*\*它的情况，特别是考察一下它的地理情况，在附近住交通是否合适，因为最糟糕的不是每天在路上浪费的个把小时时间，而是为赶车而提早起床的时间、晚上下班后不知道干嘛浪费掉的那段尴尬时间、周末因住的太偏僻只好窝在蜗居的时间……

我很相信时间就是金钱，现在我找到了适合自己的工作，有时间就码码字，周末学习一点插画下厨，也有了养狗的计划……

希望你也可以~

**互联网市场工作总结9**

一、实习背景

从20xx年x月x日至20xx年x月x日，本人通过朋友的介绍进入西安白马网络科技有限公司进行为期4个月的毕业实习，实习期间主要的目的有以下几点：

1、训练我们从事计算机应用专业技术工作所必须的各种基本技能和实践动手能力。

2、巩固和运用我们所学的各门计算机应用课程的知识，训练观察、分析和应用计算机技术解决实际问题和\*\*工作能力。了解设计专题的主要内容，为毕业设计的顺利进行做好充分的准备，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

3、培养我们理论联系实际、从实际出发，运用计算机应用技术分析问题、研究问题和解决问题的能力，将所学知识系统化。

4、培养我们热爱劳动、不怕苦、不怕累的工作作风

二、实习单位简介：

西安白马网络科技有限公司的前身是创立于20xx年的九天互动\*\*\*\*室，核心骨干均是在网站建设、网络优化、\*面设计、广告策划及互联网服务等行业拥有超过5年经验的精英。除了各自掌握的专业技能不同之外，我们拥有共同的理想、共同的目标、共同的信念。我们始终如一，无论是对待客户，还是内部成员，都是以思考+沟通为核心，将各种专业技术、完美的服务融为一体，以十二万分的热诚，将具有不断更新突破，集战略、高效、创意于一体的解决方案交付给每一位客户。

XXXX年，随着上海世博会的成功举办，以及即将到来的西安世园会，势必为整个市场带来巨大的商机与发展，为了迎合市场需求，提升市场竞争力，为广大客户提供更具保障性与更加完善的互联网整合营销服务，九天互动决定正式更名并注册成立为『西安白马网络科技有限公司』。白马网络，将继续秉承与发扬九天互动的精神，用的热诚去为每一位新老客户提供专业的服务与技术\*\*。

公司地处于西安市经济开发区150号，赛高街区3幢4-2406，公司员工20人，实习期间我所在的是技术部，主要负责的是企业网站的日常维护和优化工作，在指导老师王梁的带领下，认真系统的学习着网站建设和优化的相关知识

三、实习内容及总结：

我的实习企业单位是西安白马网络科技有限公司，担任网站维护和优化的职务，刚进来公司的时候，经理和我聊了很多，问我在网站日常管理和网站优化方面有没有经验，计算机故障的处理和维护有没有接触过，我当时真是出了一把冷汗，不过还好\*时在学校除了学习网络方面的知识外，还有过这方面的动手实践训练，还是游刃有余地回答了经理的问题。

实习工作一开始我充分的了解公司的文化以及公司的规章\*\*，公司上班时间比较固定而且很少加班。充分了解和熟悉公司之后，我开始了我工作的初体验，我了解公司网站的风格和公司产品特色，以及在这个领域的地位和这个行业的竞争程度之后，给公司网站整体风格优化和美观做了一个改变结合实际，公司网站风格以红色和灰色为主色调，既显得大气又有\*的韵味，这个迈出建立公司企业形象的第一步，也是我实习中胆的想法，我的想法也得到了老总和公司的肯定

一个电子商务网站最重要的展示为图片，只有正确处理好图片，才能引起更多的顾客的浏览，做好网站其中很重要的软件是网页三剑客，在学校中学到的和应用的还是太少，自己需要好好努力才能获得更多知识和实践能力。一个完整的电子商务网站规划很重要，可以在将来的网络推广中发挥很关键的作用，不管是SEO，还是提高网站知名度都是一个重要的环节。如何提高网站的流量，让流量转化成为客户，是网络推广的主要目的，不仅是推广公司的产品，最主要的还是在于推广公司的企业形象，需要提高网络推广的目的性和针对性，如何设置关键字等对网络推广起着直观的作用，得到关键字的方式有很多，要认真的分析，还有一个关键性的问题在于网络带宽，如何提高网络带宽也是网络优化和推广的关键因素。

在实习过程中我学到了很多，也遇到了很多问题，发现只有基础知识扎实和实践结合才能让我们在工作中更快的进入角色，只有不断的完善和不断的提高自己才是实习最主要的目的，我现在已经成为公司正式员工，我希望我自己更多努力让自己的技能知识更加扎实，电子商务在现在这个网络时代中必将成为主流。

四、实习心得：

这段时间里我学习到很多：第一，工作的总结和反思是每个职场人员都需做到的；第二，他人给你的每一次演示都是学习，并不是说我明确的和你说这个你要学，你才去学习；第三，很多东西只有你把它完成的很好，你才有资格说喜不喜欢这份工作；第四，每份工作你需要有质疑的心，思考的能力，以及用心把它做好的决心；第五，每一句都需要知道结果，每一个决定都要有承担力；公司的企业文化之一是“轻松、学习”，员工有弹性的工作时间，\*\*以“养育”的方式培养人，关怀、放松是我的体会！与我以前对公司勾心斗角的人际关系不一样，这里面的人际关系较为简单！但是即使很简单的人际，也让我这个懵懵懂懂的大学生困窘了。一段时间后，我得出结论真实和虚心对初入职场的人来说是的通行证！

这一段时间跟着前辈们一起工作，虽然有一些工作我都未能够做，但是跟他们沟通和看他们的工作，我都基本了解到他们的工作形式和方式，我就增加了自己的阅历和见识，对日后的工作都很有帮助！这次实习中，我总体的工作得到主管的认可，还希望我考虑毕业留公司。虽然如此，我觉得自己还是有一些事情做的不够好，例如做人显得比较内向。我希望在接下来的工作和生活中，能够不断改进！

**互联网市场工作总结10**

如果在深夜，你看到五公司办公大楼宣传部办公室的灯还亮着，那一定是部长××和他的同事在加班；如果要开会了，在会场第一个到达的那个人一定是××，因为他要最后清理会场的布置还有什么遗漏了；如果有什么个人评先了，逃避推让的总是××；如果单位集体要申报什么荣誉了，站出来的也总是××。

初见××，给人感觉帅气里透着英武，随和中透着谦虚。和他共事久了，你更加感到为人为事他是表率，党员奉献他是模范。

“把小事情做好从细节开始”

有人说，××工作太细致了，细致的简直过分。9月，宣传部从基层调来一宣传干事小阮，当时机关单身宿舍紧张，××就亲自把部内一间闲置多时的储藏室清理出来，打扫干净。等到小阮上班那天，××已经把小伙子的临时宿舍焕然一新。小阮说，没有见过这样的领导，亲自为部员如此细致周到服务，我没有理由不去好好工作。每逢周二公司电视台做电视新闻，部内两位同事不免要加班，等到一切工作就绪，肚子该咕噜了，××也把热腾腾地饭菜送到了她们的手中。

去年5月，五公司申报“全国精神文明建设工作先进单位”，九江市地方各单位竞争相当激烈。在经过他多方努力和争取，九江市委才决定把江西省文明委的领导带到五公司总部进行抽查。在临来的那一刻，同事接到电话通知，却到处寻找××，却发现他正在总部办公大楼一楼楼梯间打扫卫生。正是他工作上的细致认真，打动了检查一行的江西省文明委领导。网11月，五公司申报成功“全国精神文明建设工作先进单位”，成为集团公司第一家获此殊荣的单位。

“个人荣誉给别人，我要的是集体荣誉”

1994年从技校毕业后，身为学生党员、省级三好学生的××来到京九铁路建设工地，由于工作出色，××很快成为段团委书记、公司团委书记、宣传部长。无论在哪个岗位、从事哪个工作，××都是一直勤勤恳恳，他总是为好人，做好事。无论干什么工作总是让网领导放心，让群众满意。

但是熟悉××的人知道，在每次评先进个人的时候，他总是把机会让给别人。他常说：作为部长，部员获得的荣誉就是我的荣誉，我们是一个集体，讲究的是团队。在担任公司团委书记期间，公司先后被安徽团省委列为首批“团建创新试点单位”、被\_列为“全国五四红旗团委创建单位”，被总公司评为“党建带团建先进单位”；先后有近20个集体个人荣获总公司、省部级以上先进荣誉。他本人也先后当选为工程总公司、集团公司团委第一届委员会委员；5月，被总公司团委授予“优秀共青团干部”称号。

“我将以诚待人，全心工作，争做工作创新、思想转变、立功奉献的排头兵，担当足球场上的任何一个角色。”

这是××在五公司机构改革人事竞聘中的竞聘宣言。他以前就是这样做的，现在也是这样说的。几年来，他致力于政工网络初探，积极推进了公司“网络宣传、网络政工、网络管理”建设，搭建了企业管理和宣传思想政治工作的新平台。组织策划了五公司网站建设，建立了宣传网页，与网络技术人员共同开发了文件收发和电子邮件系统软件，推进了公司实现无纸化办公的进程；开辟了学习驿站、新闻快递、图片新闻、员工论坛等栏目，率先在全集团实现子公司电视上互联网，使公司网站成为了企业管理、对内对外宣传、文化建设、员工交流的主要载体。并在公司网站上开辟了理论学习专栏，推进网上理论学习。先后在全公司组织开展了“查摆细节、深化管理”、“企业需要送信的人”等系列主题读书活动，各级干部员工共有29篇理论文章在地市级以上刊物和会议上发表交流，其中有5篇在部级刊物和会议上发表交流。初，九江市首次对全市一百多家企业单位宣传思想工作进行考核，当考核评比小组一行看到五公司用计算机网络来推动企业文化的发展，从而使企业的宣传思想工作理念上升到一种高度，深为赞叹。他们说，看了这么多企业单位的宣传思想工作，像中铁四局五公司这样宣传思想工作起点高、工作扎实、成效显着的还真是少见。

“博览勤思敏于行”

**互联网市场工作总结11**

推进“互联网+政务服务”，是贯彻落实国家省“放管服”\*\*要求并推向纵深的关键环节，我委\*\*\*\*，积极行动，扎实推进，严格按照工作要求和时间节点完成相关工作。现就我委“互联网+政务服务”工作总结如下：

一、工作推进情况

(一)完善政务服务事项清单编制工作。按照安徽省人民\*\*\*\*《关于做好市县乡其他依申请类\*\*事项和县乡村公共服务事项实施清单编制工作的通知》要求，6月，我委对《全省其他依申请类\*\*事项目录清单》中涉及到的其他依申请类\*\*事项和《县乡村三级公共服务事项目录清单》中涉及到的公共服务事项进行进一步梳理完善，共涉及我委29项行\*力和公共服务事项，所有事项全部录入到安徽政务事项管理系统，11月份按照县政务服务中心要求对所有清单事项进行进一步整理完善，29项事项已全部进入县政务服务中心三楼28号窗口，并已通过审核、发布。

(二)积极推进政务服务事项“马上办网上办一次办”。我委按照各级文件精神，以为企业和群众办好“一件事”为标准，全面梳理公布我委事项清单和实施清单，优化审批服务流程，进一步提高审批服务效能。对企业和群众依申请办理的简易事项，即来即办即结，做到“马上办”;与企业生产经营、群众生产生活密切相关的审批服务事项，依托“互联网+政务服务”\*台，“应上尽上、全程在线”，做到“网上办”;在办理深度上我委29项事项中20项事项为4级深度，企业只需要网上提交材料即可，无须达到现在;其余9项事项办理深度为3级，企业、群众只需要到办理现场1次即可。服务对象一次在政务中心窗\*\*齐材料，由窗口实行内部流转，并做到办结时限比法定时限缩减三分之二以上，最大限度减少企业群众跑中心的次数。

截至目前，我委行政审批事项中“一次办”事项达到95%以上。为了更好地做到便民、利民，所有审批事项均开通了网上办理，公开了办理事项、办理流程、办理进度和结果等，做到网上可查询、可互动、可追溯。

(三)提升办件量和覆盖率。截止20xx年12月底，我委运用政务服务系统办件31件、覆盖率。办件覆盖率不是很高，主要原因在于办件申请量少。

二、保障措施

(一)加强\*\*\*\*。推行“互联网+政务服务”，是顺应人民群众期盼，我委\*\*\*\*，切实强化\*\*责任，列入重要议事日程，明确分管\*\*，具体负责我委“互联网+政务服务”审批工作。由行政审批服务股具体实施，细化分解任务，明确时间节点，确保网上审批工作落准落细落实。

(二)加强考核\*\*。自觉接受县编办、县电子政务办对我委“互联网+政务服务”工作落实情况的\*\*检查，并将此项工作纳入机关\*\*年度考核工作中。

(三)加强宣传引导。充分利用互联网、新\*\*等载体，大力宣传“互联网+政务服务”工作。将宣传与信息公开、\*\*解读、社会\*\*结合起来，广泛听取企业群众意见建议，正确引导社会预期，拓宽公众参与渠道，营造良好的政务环境。

(是)加强安全保障。完善网络基础设施，\*\*开展信息安全保密培训工作，确保审批各环节工作人员严格履行岗位职责，遵守保密\*\*，强化网络信息安全，不断提升信息基础和安全保障水\*。

互联网行业的工作总结3篇（扩展2）

——互联网行业的求职信

互联网行业的求职信

**互联网市场工作总结12**

身体是本钱现在已经是8月份了，我还没有写>工作总结。不是我不想写或者是没有时间写，是因为我把更多的时间用在了休息上。上半个月的一直熬夜，让自己的身体变得很劳累，俗话说的好，身体是革命的本钱。没有了本钱，你什么都做不了。那么很多的时间，我用来休息那就很平常了。转为网络销售差不多有一个月的时间了。一个月的时间来说，发生了很多的事情。但是也收获了很多的事情。人只要去做。认真的去做，没有什么可以做不来的。人有时候胜不了天，但是，事在人为。所以，努力，是克服任何困难最简单的做法，也是最有效的方法。 接下来的工作中要疏导好自己的工作。因为网络销售是一个很零碎的工作。网络销售不只是在电脑前接待客户，也要寻找客户，所以，客户在哪里，这个也是需要去探讨的问题。

听起来很简单，但是摸不着的东西，所以变得很难。这样就需要自己灵活的领会网络的内在，需要去探索。

**互联网市场工作总结13**

关键词：移动互联网；组织结构；网状扁平化

企业的组织结构是对于企业资源、工作任务、分工和协作的一种机制，是企业的一种基本管理形式，它决定了企业组织内部人员相互之间的关系，其本质是为实现组织战略目标而采取的一种分工协作体系。组织结构是否科学、合理，对企业的生存发展至关重要，就犹如人体的骨架，当企业从创业期过渡到成长期时，企业的组织架构也要随着企业的发展及时调整，否则会影响企业的正常运营和发展。在我国互联网的发展过程中，PC互联网已日趋饱和，移动互联网却呈现井喷式发展。前瞻产业研究院的《中国移动互联网行业市场前瞻与投资战略规划分析报告前瞻》数据显示，截止20\_年4月，我国移动互联网用户总数达亿户，大量移动互联网新兴企业逐渐成长起来，在社会经济中占有了一席之地。那么针对移动互联网这一新兴发展行业，其组织结构设计应符合行业特征，以终端用户的需求为导向，能够快速进行反应和决策，因此，近年发展起来的网状扁平化的组织结构具有借鉴意义。

一、互联网企业组织结构发展过程

中国互联网企业的发展经历了播种、萌芽、洗礼、成长四个阶段。目前，移动互联网拥有广阔的前景，对互联网企业来说，可谓是一块巨大的蛋糕，谁都想抢先进入这个市场，赢得先机大咬一口。那么随着移动互联网企业的发展，其组织结构又是如何变革适应的呢？

（一）上世纪80年代，互联网企业在科技浪潮下，崭露头角，开始进行互联网的布局，初创企业多以简单的直线制组织结构。（二）90年代中期至20\_年，网络环境布局已初步完成，互联网走入社会大众，企业规模迅速扩大，业务方向增多，相应的组织结构调整到了事业部制。（三）从20\_年到现在，由于移动互联网行业异军突起以及市场资本的运作，很多的互联网企业进入移动互联网时代，创新和效率成为企业在移动互联网的立足之本，原来事业部制带来的业务利益独立，管控成本增加等弊端突显，一些企业开始转变组织结构来应对创新和高效率的要求，初步形成了移动互联网独特的由顾客需求驱动而建立起来的网状扁平组织结构。

二、网状扁平化组织结构简介

网状扁平化组织，等级层次较少，没有统一强制的中心，每个小单元拥有高度自，单元之间彼此紧密相连，点对点之间的影响不断扩散形成网状。具有如下特征：首先，信息传递迅速，直接对接市场；其次，消除层级，加快决策；第三，员工自治，提升主观能动性。“网状扁平化”管理下的企业，每一个结点都是创新的源泉，其成员既是项目的参与者，也是利润的分享者，这样的结构一方面极大地刺激了每一个结点的创新，在经营上有很大的灵活性；同时消除了金字塔型等级制的官僚作风，取而代之的是平等、开放、协作的移动互联网本质。

三、我国移动互联网成长期企业组织结构实例分析――成都尼毕鲁科技股份有限公司

（一）企业发展概况

成都NBL科技股份有限公司系20\_年3月成立，其核心团队长期从事移动网络游戏的研发、运营及移动网络游戏领域的投资，是国内为数不多的一直专注于移动网络游戏领域的游戏研发及运营商。公司秉持做精品游戏的理念，专注于手机游戏研发。目前，公司正在积极筹备上市。

（二）企业发展历程中组织结构变革介绍

公司在创立之初，名称为成都XX科技有限责任公司，公司董事、监事、高级管理人员的设置较为精简，组织结构以最简单的直线式体系组成。伴随着公司的逐渐发展由创业期过渡到成长期时，原有的组织结构无法再适应企业的发展。直至20\_年7月，股份公司创立大会建立了一系列规范法人治理制度，进一步明晰各职能部门及各个岗位的职责，通过组织结构的调整，使公司能够根据市场信号的变化迅速做出反应，提升公司整体运营效率。

（三）企业目前组织结构分析

公司自成立以来，逐渐形成了一支人员精干、专业水平过硬的技术型团队，整体改制后，组织结构更加规范、优化了公司的决策、市场反应以及风险防范机制。

（1）从组织结构规范性来看，公司建立了完善的法人治理结构。公司于20\_年7月召开创立大会，选举产生了董事会，监事会，并设立了战略与发展、审计、提名、薪酬与考核等专门委员会。公司对股东大会、董事会、监事会及其他相关职能机构的职权和议事规则等进行了具体规定，制定和完善了法人治理制度文件。

（2）从层次结构设计来看，公司采用了扁平化的组织结构。公司组织结构的管理层次较少且管理幅度较宽，属于扁平化的组织结构。以“充分发挥知识型员工价值”为导向，组织设计更贴近用户。组织结构中除了高级管理人员，总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书；以及其他核心人员，工作室经理、技术总监、高级美术总监；其他员工层级差异较小。公司的薪酬设计也是以知识贡献为依据，鼓励所有员工能发挥主观能动性，激发创造力。因此，组织的结构扁平化能够让员工打破原有的部门界限，绕过原来的中间管理层次，减少运作环节，从而更直接的面向市场和客户从而以群体和协作优势赢得市场主导地位。

（3）从职能设计来看，公司包括基本职能设计和关键职能设计。在基本职能设计中，包括工作室以及为工作室服务的各个职能部门；关键职能设计中，包括企业发展部和发行运营中心。具体来说，工作室主要负责已上线游戏项目的开发、线上版本维护工作以及进行新项目研发，其下属的各个中心部门则根据项目需求，提供人员和技术支持，共同完成任务。比如，IT 信息中心负责网络环境规划及维护、软硬件资产管理变更以及各项目版本配置管理。

关键职能设计的企业发展部除负责公司的一般行政业务外，还负责公司上市的组织、协调及申报和发行工作等。因目前公司正积极筹备上市，将这一关键任务赋予该部门；发行运营中心主要负责公司旗下各类产品的海内外市场拓展、进行游戏产品的运营推广，活动策划、用户需求挖掘等。通过两种职能的分工与协作，决策权的下放.按流程组织自我管理团队，充分发挥主动性和积极性。

四、网状扁平化组织结构对成长期移动互联网企业管理的借鉴意义

相比互联网和工业时代，移动互联网时代有很大的改变，其中最重要的体现就是速度发生了变化。其次，移动互联网时代生产者和用户之间的界限被打通了，需要组织结构系统和协作的高度快速运行。因此，网状扁平化的组织结构具有如下借鉴意义：

1.给予移动互联网在劳动分工上的新概念，打破原有的岗位职责概念，以群体的协作及知识资源的共享作为企业新的劳动分工思想，让系统和协作观念贯穿在组织结构建设和运作中。

2.拒绝臃肿的中间管理层，形成最短的指挥链，组织能迅速对客户的需求做出反应和决策，缩短业务流程。

3.权力地位不再取决于某职位，而是在于他们拥有的不同知识和信息。按流程组织自我管理团队，拥有各种资源并赋予决策权，员工主动参与决策管理，充分发挥主动性和积极性。

**互联网市场工作总结14**

身体是本钱现在已经是8月份了，我还没有写>工作总结。不是我不想写或者是没有时间写，是因为我把更多的时间用在了休息上。上半个月的一直熬夜，让自己的身体变得很劳累，俗话说的好，身体是\*\*的本钱。没有了本钱，你什么都做不了。那么很多的时间，我用来休息那就很\*常了。转为网络销售差不多有一个月的时间了。一个月的时间来说，发生了很多的事情。但是也收获了很多的事情。人只要去做。认真的去做，没有什么可以做不来的。人有时候胜不了天，但是，事在人为。所以，努力，是克服任何困难最简单的做法，也是最有效的方法。 接下来的工作中要疏导好自己的工作。因为网络销售是一个很零碎的工作。网络销售不只是在电脑前接待客户，也要寻找客户，所以，客户在哪里，这个也是需要去探讨的问题。

听起来很简单，但是摸不着的东西，所以变得很难。这样就需要自己灵活的领会网络的内在，需要去探索。

**互联网市场工作总结15**

尊敬的贵企业\*\*：

您好！真诚地感谢您能够在百忙之中浏览这份求职材料。很荣幸有机会向您呈上我的个人资料.在此谨向各位\*\*作一自我推荐. 现将自己的情况简要介绍如下:

我是XX学院的一名在校大学生，我所学的专业是计算机网络技术。 在大学生活中，我始终以提高自身的素质为目的\'，以个人的全面发展为奋斗方向，树立正确的人生观、价值观。为适应社会发展的需求，我认真努力学习专业知识，努力提高自己的学习能力和分析能力。我相信通过三年的苦读，我可以很好的掌握计算机软硬件专业知识，能进行软件设计，\*\*\*站制作，数据库编程与管理。

自入校以来，我积极参加各种社会实践活动，各种社实践锻炼了我，使我具备了高度的工作责任心和吃苦耐劳的精神。

我做事认真踏实，勤勤恳恳，深得老师同学的一致好评。

我希望通过这封自荐材料，能使您对我有一个更全面深入的了解，我期盼成为贵企业的一员，从事计算机及相关工作。也许我的知识和实践经历还略显稚嫩，但我会用我的热情、勤奋来弥补，以我最大的能力来回报贵企业。

热切期待您的回复。祝贵企业的事业蒸蒸日上，稳步发展!

敬礼！

求职人：XX

XX年XX月XX日

**互联网市场工作总结16**

尊敬的公司\*\*：

您好!

感谢你在百忙之中还能抽空看我的求职信，希望您给我一个自我展示和实现价值的\*台，那么，我先来做下自我介绍。

本人从XX年开始从事互联网行业，先后做过设计部经理，推广部经理，产品经理。比较擅长分析和思考问题，具有相对较强的\*\*协调能力;能够接受新事物;先后曾带领过团队策划并实施中彩网首页、论坛、彩民之家等页面的改版。托玛琳、水益生、高血压治疗仪等产品的策划制作与推广。

工作四年，决定了我扎实的专业知识和丰富的互联网经验。使我成为一个互联网内的一个复合型人才。在专业上：精通美工，搜索引擎优化(seo)，熟悉(asp，php)，可以\*\*完成中，小型网站的设计、开发与推广。对\*\*\*站、电子商务网站、招生加盟类网站都有独特的见解。在团队建设，协调处理突发事件，工作质量进行\*\*检验上也积累了丰富的工作经验。

最后感谢您在百忙之中抽时间审批这份材料。祝贵公司蓬勃发展，事业蒸蒸日上!

敬礼!

互联网行业的工作总结3篇（扩展3）

——互联网行业自我评价

互联网行业自我评价

**互联网市场工作总结17**

光阴似箭，时间如梭。转眼间在公司已经一年多了，回首过去的一年，内心有无限的感慨，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的磨练。从一开始的一点都不懂，茫然到现在的轻车熟路，其中经历了很多。

我非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习到很多东西，慢慢的提升了自身素质和谈判技能，回顾过去的一年，现将工作总结如下：

在一年来的工作中，遇到了很多问题，但是就是这种不断的发现问题，解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

开始的时候，自己不知道怎么去和客户去交流，也对客户说话的隐含意思和谈话的节奏把握不好，但是，我们作为网络销售人员，我们的首要目标就是成单，为公司创造效益，为自己创造业绩。在这个方向的指导下，怎么样用销售技巧，和语言来打动顾客的心，激发起购买的XX，就显得尤为重要。在一年的磨练中，我现在已经知道怎么样的来用自身产品的优势来吸引客户，但这种技巧在不断的理论和实践当中还是需要不断的加强，只有这样才能不断的提升自己。

在工作实践中，我很感谢经理和技术对我的帮助，我的成长离不开经理和同事们的帮助，通过和同事的相处和互相的请教和学习，我一步一步的成长起来，很多工作是需要大家相互衔接完成的，在这个过程中，大家不断的加深交流，提高了工作效率，所有的`工作当中，其实沟通是最重要的，一定要把信息沟通处理的及时、有效和清晰。

工作的要保持一个良好的心态，力求把握每一个客户，对每一个客户都要以的热情来对待，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令较为不错的成绩。能够积极自信的向客户进行介绍。为客户着想。开始的时候，我还能保持这种心态但是在做到一定的成绩之后，就很容易产生惰性，对有的单子，不看好，或者是单子小，没有太大的热情，其实这都是不对的。因为你的这种热情，客户有可能就会被你感染，但是因为热情不够，也会丧失一些客户，在这方面，作为一个销售人员，要加强培养这种对客户的热情度，我自己也应该在以后注意这个问题。

善于分析并总结经验，在每遇到一个客户，进行分析和总结，才能发现自己的不足，每过一段时间，我会翻出来以前的聊天记录出来看，看看自己谈过的那些成功的案例和失败的案例，分析成功在哪里，闪光点在哪里。和失败的原因，及问题，以后怎么样改进并注意到这些问题。通过经理的提点，我也建立了一个自己的记事本，把经常遇到的一些问题摘抄下来，也把同事的谈的好的回答整理下来，在与客户的谈话的过程中我也能从容的应对，不至于手忙脚乱，同时也提高了效率。

认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。在这一年的工作当中，因为不细心，之前没有和客户说清楚，没有了解客户的情况，是不是有攻击的情况，或者是没有看清楚网站上面的价格和计算方法，造成了偏差，还使客户以为我们是骗子，最后和客户交涉了半天，才没有使单子流失，但是却使公司受到了损失，也浪费了大量的精力。回过头来想想，如果这些错误能在和客户聊天的过程中就能发现，并和客户及时讲清楚的话，就不会造成这样的后果。可想而知。我觉得作为我们销售人员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，多用心，就能减少错误的发生。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

**互联网市场工作总结18**

公司的出口外贸过程大体上是这样的：谈生意-备货-请商检局检验货物-委托报关行向海关申报出口-把货物运输出国交给客户-从客户手中取得货款-向\*申报-向国税局申报-取得公司利润。

当然，整个过程是相当繁杂的，首先谈生意这一环是基础，没有客户需求就谈不上产品出口，因此业务员必须在网上努力寻找客户，有了客户才有开始。一般在此过程中，业务员必须接受客户的询盘，实习中我所见的包姐在网上聊天就是接受客户询盘，即向客户介绍产品相关信息和细节问题以及向客户报价。当业务员和客户沟通确定初步意向后，客户通过快递把样品和加工细节数据传过来，公司按客户要求把加工完成的样品快递给客户，客户确认样品合格后会再将样品寄回，同时下订单。业务部在接到订单后，制作出“出口合同审核表”再交销售部制成销售订单，然后由销售部下达生产任务书(我所在的公司业务部和销售部职能分工并不明显)。

生产车间在接到生产任务后，制定生产工艺流程并且安排生产，从产品生产到出厂这是备货阶段，产品出厂后要进行验货，属于国家法定商检产品的还要到商检局办理商检手续。这个过程要制作好出口商品检验申请单、外销合同信用证、商业\*\*装箱单、换证凭单等单据，以便商品在出口口岸接受商检。在备货过程中，业务员还要提前联系船公司进行租船订仓，同时与报关行联系，准备好报关委托书、出口货物报关单、出口收汇核销单、商业\*\*、外销合同、出口许可证、商检换证凭单、出境货物通关单、送货通知等单证委托报关行到海关办理通关手续。实习公司在实际操作中“报关”和“运输”都是委托\*\*公司做的，但是商检这块由销售部的陈经理办理，可能是他和商检局的人员比较熟悉吧。

公司的产品运到码头后按规定船期装船运输直到交到客户手中，当然在实习过程中从产品出国门到抵达另一端是看不到的，但是通过了解我知道了装船出运也要准备很多单据，出口货物明细单、装货单场站收据副本、装运通知、海运提单、出口许可证(正本)、商业\*\*装箱单等等。

客户收到货物后自然要支付货款，\*\*的客户一般会通过信用证支付，而这便是公司财务部的工作了，结汇期间财务部还要到外汇管理局进行申报，将取得的外汇兑换\*\*\*\*，还有向国家税务局申报出口退税。

以上就是我在公司粗略了解的外贸过程了，当然有许多不懂和不准确。但是在实习中也有一些体会和收获，以下小结一下实习的收获并归结一下大三学习的重点：

1.加强英语的学习

对于外贸从业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语与外商交流、谈判、写传真、书信等，如果专业英语基础不好，就会影响业务的顺利进行。就我所在的实习公司，老总告诉我公司基本要求员工英语过六级，英语的重要性不言而喻。

2.要学会制作单证

实习过程中，外贸业务各个环节的单证数不胜数，而且多是用英文制作的，有的单证即等同于合同，非常重要。因此，大三学习实务课时要特别注意掌握。

3.注意专业课与其他相关课程的联系

国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识;讲到商品的价格时，就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的内容;讲到国际货物运输、保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容;讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等。我所在的公司专业生产电机，所以如果做业务首先要下生产车间了解电机的生产流程，还必须了解各种型号电机的性能、价格、特点等等，而且在业务中当然要对国际法有所了解,因此在大三学习专业主干课时还必须拓宽知识面，多了解一些贸易外延知识。

4.要多实践

虽然通过见习和学习课本懂得了做外贸的大概流程，但是没有亲自去实践也只能停留在理论上，而外贸业务正是需要我们自己去做。这次实习因为本身理论知识不够，所以不能亲自动手做，但是在以后学习中要加强实践，特别是大三结课时要进一步进行实习，真正动手，提高业务能力。

以上就是我的实习报告，谢谢!

**互联网市场工作总结19**

计算机将具备更多的智能成分，它将具有多种感知能力、一定的思考与判断能力及一定的自然语言能力。除了提供自然的输入\*\*(如语音输入、手写输入)外，让人能产生身临其境感觉的各种交互设备已经出现，虚拟现实技术是这一领域发展的集中体现。今天人们谈到计算机必然地和网络联系起来，一方面孤立的未加入网络的计算机越来越难以见到，另一方面计算机的概念也被网络所扩展。二十世纪九十年代兴起的在过去如火如荼地发展，其影响之广、普及之快是前所未有的。从没有一种技术能像一样，剧烈地改变着我们的学习、生活和习惯方式。全世界几乎所有国家都有计算机网络直接或间接地与相连，使之成为一个全球范围的计算机互联网络。人们可以通过与世界各地的其它用户\*\*地进行通信，可从中获得各种信息。人们已充分领略到网络的魅力，\*\*缩小了时空界限，通过网络人们可以共享计算机硬件资源、软件资源和信息资源。“网络就是计算机”的概念被事实一再证明，被世人逐步接受。

当然，其最方便之处是，它可以将图象切割，图象映射，悬停按纽，图象翻转等效果直接生成html代码，或者嵌入到现有的网页中，或者作为单独的网页出现。f是目前最流行的矢量动画制作软件，与其他动画软件相比，它具很多优点。制作的是矢量图形。只要用少量矢量数据就可以描述一个复杂的对象，而占用的储存空间只是位图的几千分之一，非常适合在网格上使用。同时，矢量图象不会随浏览器窗口大小的改变而改变画面质量。使用插件方式工作。用户只需安装一次插件，以后就可以快速启动并观看动画，而不比像那样每次都要启动虚拟机。f插件也不大，只有170kb左右，很容易下载并安装。还提供其他一些增强功能。例如，\*\*位图，声音，渐变色和a透明等。拥用了这些功能，用户就完全可以建立一个全部由f制作的站点。f影片也是一种流式文件。这就是说，浏览者在观看一个大动画时，可以不必等到影片全部下载到本地再观看，而是可以随时观看，即使后面的内容还没有完全下载，也可以开始欣赏动画。主图是一个网页的门面，它能体现出这个网页的整体风格。网站名字为蓝晴驿站，蓝色的天空给人带来好的心情，给人带来轻松愉快的心情来浏览网页。

首页的地址为“”内容精彩丰富，简洁明快，语言风趣，通俗易懂。页面可爱清爽。

右侧下的是一个做的动画，蒙板层切换图片，下面的字幕为衔接。

单击“心情留言”是留言本，可进入留言还可免费申请。

单击“动感地带”进入内容的左侧，一个米老鼠可以单击返回首页。下面是一个表格，表格里的内容是衔接网站。表格的最后一行l友情链接r为本班同学所做的个人网站，可单击衔接。本页最后为动画。它是一个跟随鼠标移动的图形心。它的代码为：

**互联网市场工作总结20**

初来xx时很迷茫，不知道自己合适做什么样的工作。很幸运进入的第一家公司，从前台做起，后来接触到了销售助理一职。从刚开始的手忙脚乱到顺心应手，渐渐的喜欢上了这份职业，也觉得自己很适合这份有挑战的工作。

做了多年的销售助理，从中学到了不少，也了解了很多，在不断的累积经验中，也从中悟出了一些做事的心得。

>一、万事开头难

每种行业对销售助理的要求和工作性质是一样的。所以当接触到新工作的时侯，一切都要重新来过。从熟悉环境到熟悉产品，工作程序都需要有个过程，不过这个过程不会给你太多的时间，这都要靠自己本身的努力了。

>二、沟通很重要

这么多年的工作让我觉跟领导，同事，各个部门之间的沟通是必不可少的。沟通好了，会让大家的工作很顺利的进行，减少错误的发生。

>三、做事的条理性

助理工作其实需要做很多繁锁的事，而且会遇到突发的事情，这就需要对所做的每件事作出合理安排。轻重缓急要分清，不能将重要的事情遗忘和耽误。我现在已经养成了一种习惯，每天睡觉前都要将今天或明天所要做的事都在脑子里过滤一遍。

>四、时间观念要强

当领导和同事需要在规定的时间让你把事情做完的时候，一定要遵守这个时间概念，提前做好是的，如不能按时做好，一定要跟别人沟通。

>五、超前意识

就是要把有些事想到前面去做好，就比如当你决定明天要喝茶时，今天就提前把茶叶买好，这样做不会手忙脚乱。

>六、与客户打交道

做销售助理有时是需要跟客户打交道的，这时候不能因为你的服务，使客户对公司的产品和形象不满意，让销售员的前期工作白做了，所以，对于处理与客户之间的关系是非常重要的。

>七、尽量把事情做得详细一些

对后续的工作也能起到一定的帮助。

助理的工作其实不是一成不变的，有时能遇到一些突发的事情，这就需要有应对能力和经验了。

**互联网市场工作总结21**

写了这么多的工作总结，相信很多人都还不知道我是具体做什么工作，其实我现在转岗了，做网络销售，也就是电子商务的这一岗位了。之前有过这方面的了解，打字也快，所以领导及时的做了调整。从七月份开始了我的网络销售的职场生涯。

时间过的也很快，做这个岗位已经有一周的时间了。总体来说，现在的做出的业绩不是很好，但是也是可以说的过去的，当然，更不会骄傲。虽然，刚刚接触这个职位，但是网络销售相信每个人都在做，只不过行业不一样。之前的网络聊天也算是销售吧，QQ聊天交友，是把自己推销给陌生人，然后就是友情的开始。这个其实也是网络销售的一种。因为销售产品，往往开始销售的是你自己。

所以上周

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！