# 运营优化师工作总结(实用29篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-03-09

*运营优化师工作总结1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...*

**运营优化师工作总结1**

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。

**运营优化师工作总结2**

今年以来来，\*\*\*县公共资源交易中心以打造廉洁高效的交易平台为目标，着眼工作实际，深入推进“放、管、服”改革，充分发挥服务职能，通过完善制度、简化流程、加强学习、优化服务等举措，持续优化营商环境。截止\*\*\*\*公共资源交易中心共受理招标采购交易\*\*\*\*项，交易总全额\*\*\*亿元，节约\*\*\*\*\*万元；土地挂牌\*\*项，交易额\*\*\*\*\*万元。

>一、完善制度，规范交易行为

完善相关软硬件设备及管理制度，逐步实现了物理、技术和流程“三重隔离墙”，即：交易场地“物理隔离”，防止违规操作“技术隔离”，交易环节“流程隔离”，得到各行政监督部门和招标代理机构的一致好评，为交易现场评标工作的顺利进行打下了良好的基础。

>二、简化交易流程，提高工作效率

1、制作电子招标操作指南，保证金退还流程等，方便交易双方更明白的了解进场交易相关事项，为招标（采购）人、代理机构提供更加便捷的服务；

2、对所有项目实行限时办结、边办手续边招标，确保项目早进场，早受理，早安排，早服务。

3、实行“容缺承诺受理”机制。为进一步优化营商环境，提升服务效率，按照市委、政府工作要求，中心结合工作实际制定印发了《“容缺承诺受理”服务规则》，开展容缺承诺受理服务，主动服务重点项目，开通绿色通道，在合法合规情况下优先为重点项目优先安排项目开评标，主动提供政策及业务咨询。

>三、加强学习，完善操作规程

认真学习《\_办公厅转发国家发展改革委关于深化公共资源交易平台整合共享指导意见的通知》（国办函〔20xx〕41号）按第(九)规定：“(九)精简管理事项和环节，系统梳理公共资源交易流程，自20xx年6月27日起取消没有法律法规依据的投标报名、招标文件审查、原件核对等事项；

按照《关于优化政府采购环境有关问题的通知》（豫财购〔20xx〕4号）二、降低供应商参与政府采购活动交易成本规定：“(六)取消政府采购投标保证金。自20xx年8月1日起，所有政府采购货物和服务招投标活动中，不再向供应商收取投标保证金。非招标采购方式采购货物、工程和服务的，也不再向供应商收取投标保证金。

>四、优化服务，助力企业减负

1、着力打造廉洁高效的政务环境，对前来办事的人员，热情服务，认真履行职责，受理的事项根据政策给予说明，能办的马上办，不能办的.解释清楚，坚决杜绝“门难进、脸难看、事难办”和“出工不出力”，真正做到清正廉洁、爱岗敬业。

2、为推进“放管服”，优化营商环境，减轻企事业负担，中心花费大量时间，想法设法联系投标企事业，清退往年沉淀保证金。

3、严格落实和正确执行政府采购中小微企业扶持政策，要求代理机构在文件制作中对产品报价给予一定比例的扣除，用扣除后的报价参与评审，进一步减轻企业压力。

下一步，中心将认真贯彻落实优化营商环境文件的要求，持续优化营商环境，继续把“放管服”改革推向深入，提高办事企业和群众的舒适感和幸福感，为我县经济实现高质量发展作出应有贡献。

**运营优化师工作总结3**

xx年，我镇的经济发展环境建设取得了一定的工作成效，现将我镇今年的经济工作汇报如下：

>一、取得的成效

1、经济总量实现了突破性进展。今年1-xx月份，全镇实现总收入亿元，比去年同期增长，同比增长;实现社社总收入亿元，同比增长。

2、社会消费品市场占有率大幅增长。今年1-xx月份，全镇新增城镇居民人均消费723元/人，比去年下降，城镇消费品零售总额下降，比去年同期增长5%。

3、农业农村现代化水平得到显著提高。全镇实现农业总产值亿元，比去年同期增长，农民人均纯收入达到527元，比去年同期增加;全镇农业总产值亿元，比去年同期增长，占全镇总农业总产值。

4、农民人均纯收入达到了650元，占全镇人均收入的62%;粮食作物面积万亩，比去年同期增长;农民人均增收322元，比去年同期增长，占全镇人均增收。

5、农村社会生活水平明显提高。全镇农民人均纯收入达到了144元，比去年同期增长，其中：人均可支配收入6621元，比去年同期增长，比去年同期下降，农民人均纯收入达到了6246元，比去年同期下降了。

6、经济总收入稳定增长。全镇完成各项收入指标的，比去年同期增长，同比增长,同比增长,比去年同期增长,比去年同期下降,下降了和。

>二、主要指标完成情况

7、农村生活垃圾无害化处理率达到了919%。全镇垃圾无害化处理率达到，全部达到了国家标准。

8、农村土地承包经营率达到。全镇农村土地承包经营面积达到了70987亩，比去年增长，占全镇耕地面积的，占全镇农村土地总面积的70%。

9、农业机械总产量稳步增长。全镇农机总量占比，比去年增长，同比增长，占全镇机耕机械总产的，比去年同期增长，农业机械总产量占全镇总产量的,比去年同期增长,比去年同期增长，同比增长;机械总耗能万吨，比去年同期增长，比去年增长。

10、农村生活污水总量控制到达了40800吨，比去年同期增长，比去年同期下降，比去年下降。

11、生态环境保护得到了有效保障。全镇完成生态环境总体形势较为平稳。全镇总面积亩，其中农村面积万亩，占全镇总面积的80%，占全镇总面积的22%;水库总面积万亩，占总面积的，比去年提高;水田总面积万亩，占总面积的，比去年提高，占全镇总面积的，比去年提高，比去年提高个百分点，增长率达到了。

12、农村生活垃圾无害化处理率达到了。全镇垃圾死臭得到了及时处理。全镇无一害化处理率达到了，比去年提高个百分点。全镇垃圾无害化处理率达到了。

13、农村环境卫生质量有了较大提高。全镇无一例污染性疾病发生，全镇环境卫生状况总体良好;无一例重大卫生死亡，有211例病媒生物传播;无一例卫生死亡，有3例病媒生物传播，无一例重大公共卫生事件。

14、农村环境卫生质量得到全面改善。通过全镇广大群众的共同努力，全镇的环境卫生得到了较大的改善。全镇共有卫生村4个，村卫生站8个，农村环境卫生质量得到了进一步改善。

15、农村人口环境有了较大改善。全镇共有农村环境卫生管理人员54人。全

**运营优化师工作总结4**

本人X×,自XX年X月份进入公司经营部开始试岗,距今已有三个多月,现将本人任职物业经营部业务助理的工作情况向领导汇报如下:

>一、岗位职责履行情况

物业经营部是一个新成立的部门,相关的业务及业务规范亦在拟定当中,现阶段我主要协助部门做好前期的基础管理工作,主要包括:1、收集、整理相关的业务资料2、建立合同管理信息系统,录入合同资料3、协助部门开展车位营销工作,拟制车位营销工作方案。其中合同管理信息系统已完全建立,并正式投入使用,经过一段时间的试用,已体现出合同管理规范、便捷的良好效果,使到期的合同得到及时的处理。第一、三项的工作亦在有序的开展中。

>二、学习情况

为了祢补刚踏出校门,社会工作经验方面的不足,同时亦是更快地融入恒基特色的企业管理文化的需要,一方面我通过留心观察同事的一言一行,遇到不懂的地方虚心向同事请教,另一方面则参加深圳职业技能训练中心举办的助理物业管理师的培训学习,通过一个多月的业务学习,获得了助理物业管理师的培训合格证书,并能在业务工作中得到较好的运用。

>三、业务设想及建议

由于物业经营工作在行业内是一个比较新的课题,现阶段行业内亦无成熟的经营模式可借鉴,我认为X公司应结合自身的实际情况,从以下几个方面着手,构建恒基公司的特色经营平台:

1、开展房屋中介业务

房屋中介业务市场前景广阔,X公司进入房屋中介业务,有其独特的客户资源、信息资源及物业资源的优势,但同时也面临着市场竞争激烈、人力资源紧张、成本投入有限的压力,综合分析公司的优劣势,个人认为可以采用两种方法开展这项业务:

1)在二手市场繁荣、租赁置换频繁的管理楼盘可采用挂牌设点经营的方法,如宝安广场、莲花一村、海天花园。其中宝安广场可以在商务中心设置业务展示平台(可与嵩正票务中心共用平台),将管理处服务中心的部分职能转移至商务中心,既节约人力,又方便在第一线收集业务信息,还可以监督指导相关人员开展业务。而莲花一村与海天花园可采用管理处挂牌,指定人员兼职经营的方式开展试点,并在花园处设置相关的指引牌与业务介绍牌。

2)如果管理处设点建立业务平台困难,可由物业经营部建立统一业务平台,由各管理处物业经营联络人向经营部业务平台提供相关的业务信息,而物业经营部通过建立的业务平台与专业中介公司进行业务合作推广,如专业公司提供客户资源,经营部提供业务信息,进行简单的业务合作,可避免恒基公司过多的成本投入,而恒基公司业务收入也极其有限,但可增加管理处的经营收益,如宝安广场㎡(十月份数据)的空置物业都盘活的话,可增加管理处管理费及中央空调等费用的收入。

2、开展商业物业策划运营业务

商业物业的兴起是城市经济繁荣的必然产物,如:商业步行街、shopingmall、购物中心、商业广场、大型会所等。此类商业物业管理的主要特点是既重视商业项目的前期策划与招商引资,又非常重视后期的商业价值的持续开发与运营管理。传统物业管理模式因束缚于清洁、绿化、维修、治安等日常管理,远无法达到此类商业物业前期策划与后期运营管理的要求,即使是国内已发展20多年的物业企业,也鲜有物业公司能够问鼎此类业务。目前物业公司开展这项业务的瓶颈主要为:高层次运营人才缺乏、引入高端人才成本高昂、商业物业市场相对封闭、经验积累不足。但市场空白在另一个方面也意味着市场机会,如果物业公司在商业物业开发的前期就为开发商提供项目的策划服务,不但是实力的一种彰示,更为后期参与项目的运营管理赢得市场机会。

3、建立物业用品(工具、零件、设备)配送中心

物业用品(工具、零件、设备)小到一枚螺丝钉,大到一台机器,五花八门,种类繁多。可分为以下几大类:消防设施/消防用品、清洁用品、/停车安全设备、标识牌、工作服/鞋帽/手套/口罩、办公用品/文化教育、对讲机/电工仪器仪表、装饰材料、门铃、可视门铃/防盗报警等。无论是新成立的物业公司,或是物业用品日常消耗量大的物业公司,要备齐这所有的用品,至少跑遍几家专业市场,烦琐程度不言而喻,同时亦费耗大量的人力、物力及宝贵的时间。所以,如果有这么一家可以根据客户要求集中配送上述用品的配送中心,为其提供物业用品配送,安装,使用指导等一系列服务,必然大受欢迎。有专业背景的物业公司建立物业用品配送中心主要有以下优势:1)物业公司的品牌及专业优势2)了解客户的需求3)有一定的客户资源,如市场部与开发商及同行建立的\'业务联系3)可提供用品以外,如技术指导、咨询等配套服务。

>四、个人展望

通过三个多月的工作实践,本人业已掌握了一定的业务技能,并能在工作中得到很好的运用,为了能够更专心和踏实地做好本职工作,希望公司领导可以给予一个转正的机会,给我一个机会,我可以支撑起一片天空!

运营部试用期工作总结5

转眼之间，就又过去了，恍如小沈阳说的那句“眼睛一闭一睁”就在昨天。回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置;清楚自己所应具备的职责和应尽的责任;正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位;从执行角度看，则处在“执行者”地位;对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

**运营优化师工作总结5**

(一)工作业绩

1.网络运营部创建

鑫源通投资有限公司自20xx年6月份创建以来，在公司全体员工共同努力，密切配合下克服种种困难，不断前行，取得了较好的成绩。为了促进鑫源通更好发展，公司领导决定创建商务网络平台，服务鑫源通发展。正是在这样高瞻远瞩的决策下，在20xx年11月份公司创建了网络运营部。网络运营部从创建之初1个人发展到现在9个人和一支强大的运营支持后盾，其发展速度之迅速，成长脚步之稳健!

网络运营部从小到大的发展过程中，在公司领导和一些规章制度下，我们部门在团队建设中不断创新，完善部门组织结构，并实施了以下几个工作制度:第一、班前会制度，目的是让每天的工作在有计划下开展，让每位员工充满激情工作，让每个员工了解整个部门工作进展;第二、部门组长周例会(每周三上午)，目的是让各组负责人知晓整个部门工作进展，了解彼此进度，加强小组之间的沟通与配合;第三、部门讨论制度，即如果部门内的某项工作需要讨论时，在需要讨论的工作日下午4点至5点之间，全员参与工作讨论。以上的几个制度实施后，效果非常明显，员工之间的沟通更及时，工作效率得到很大提升，整个团队更团结。网络运营部在遵守制度之余，也建设了部门的文化，开展了部门活动即周末的部门员工自费聚会，让每个员工都能感受到团队的温暖和公司的温馨。

2.网站的定位确定

当公司领导有见解的提出要创建一个安徽省电子商务平台时，在公司领导的指导和部门员工不断学习下，不断地寻求网站发展定位和特色，最终确定网站的发展定位和特色是“打造本土化电子商务平台”。并最终确立网站的名称是“启钥网”，寓意是帮助网站客户开启成功的钥匙，同时独立的设计网站的LOGO。

3.网站的设计与建设

由于网站建设是委托网络公司制作的，因此，网络运营部主要负责网站的设计和创意。

(1)网站的.结构设计

在不断学习和创新下，启钥网找到了自己的网站结构，具体包括:供应求购、公司、资讯、创业加盟、项目融资、展会、人才、718商校、商业服务、交流中心等十个主要页面，在大的结构下，又开辟了加盟代理、项目专利、人才招聘、在线课堂等58个栏目。目\_站的结构设计基本完善，涵盖的方面较广，可以满足各类浏览客户的需求。

(2)网站页面的模板设计

网站的结构设计不仅要结合网站特色而且还要创新，而网站的页面设计则更需要创新，在不断学习总结下，网络运营部设计出多种模板，在多次讨论中修改，设计的草稿纸近千张，最后得出了基本的网页模板。网页设计是一个持续完善的过程，所以从开始设计网页至今几乎每天都在修改完善网页。

(3)网站的美化

启钥网从上线至今，网络运营部的广告美工组每天都在设计网站美化方案和网站宣传图片及网站的相关广告，由于技术受限于网络公司，所以至今美化效果不明显。

4.网站的信息建设

(1)信息的搜集

在网站规划建设之初，网络运营部的信息组就开始搜集信息，熟悉获取各类信息渠道，为网站上线后快速填充信息打下了坚实基础。

(2)信息的上传

自网站上线后，信息组克服了人员不足(3人)困境，每天上传信息多达100多条，其中有一部分的信息是信息组原创和半原创的，同时信息组每天还要注册20家左右的企业。正是基于上传的大量信息和网络运营部技术组的线上推广，启钥网在短时间内被百度、谷歌等大型搜索引擎收录。

(3)信息的拓展

信息组在日常的上传信息同时，不断地拓展信息获取渠道，在公司行政人事部协助下发展网站信息兼职采编员，学习搜索知识，增加信息获取面。

5.网站的人才队伍建设

网络运营部创建之初，面临是人少、人员专业不对口的现象，直至目前部门内只有四个相对专业的人才。但是在公司领导关怀和鼓励下，部门内员工坚持自我学习，突破专业限制，相互鼓励，现在我们团队中每个人都入了电子商务平台的这一行了。目前，我们团队是一只年轻的队伍，还有几位同事现在还没毕业，但是年轻的我们敢拼敢干，在我们团队中很少会听见“我不行”这样的话。

6.网站运营和推广方案制定

(1)网站运营方案的设计

从之初网络运营部工作没有方向，到后来提交了一份《关于网站运营建设的意见》，到后来设计出《网站运营的整体方案》，都说明网络运营部一直都在不断的成长。同时网站运营部设计出其他相关制度，如《会员等级划分和享受条件制度》、《网站的法律声明》及相关合同等。

(2)网站推广方案的设计和实施

第一、在公司综合咨询部的配合下设计出网站线下推广的《营销方案》和《代理商制度》及《业务人员管理制度》等方案;

第二、网站线上的方案和线上推广实施主要由网络运营部的技术组负责，推广效果很理想，在各大搜索引擎的主要位置都能所搜到启钥网;

第三、网站的广告投放方案，前期已联系好广告商，由于网站建设速度慢，所以尚未实施。

(二)工作不足

1.网站特色不明显

尽管启钥网找到了自身的定位和特色，但是由于目前技术受限于网络公司，信息人员能力有限和人力不足及一些渠道需花费较高费用等原因，网站特色不是很明显，因为网站定位是“打造本土化电子商务平台”，但是目前启钥网还没有突显本土化的特色。

2.网站建设速度慢

网站从去年11月开始建设到现在，尽管网站已基本成型，但是离我们预计的方案还有段差距，因为网络公司实力有限，而且网络公司那边不允许我们人员参与制作，从而让网站建设速度慢了很多。

3.人才团队建设不完善

目前，网路运营部一共有9名员工，其中有5位是实习员工，尤其网站运营部的信息组人员偏少。

**运营优化师工作总结6**

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。

**运营优化师工作总结7**

>一、认真学习，提高自身素质。

我认真学习和熟悉公司的各项规章制度与工作流程；了解公司公司文化建设，以此提高自身素质。在实际工作中，我围绕工作目标任务，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，力争更快更好地完成各项工作任务。

>二、努力工作，完成项目工作任务。

1、按照金叶都市美邻项目销售时间节点进度，我参与项目示范区、销售中心及样板房的专题讨论会三次并形成会议纪要；

2、参与设计部的设计沟通会、方案设计评审会；

3、配合销售代理公司形成项目示范区看房通道包装方案建议、项目示范区包装建议、项目精装房建议、示范区导示系统布点方案建议和项目模型尺寸底座制作建议，并将这些建议上报总部。

>四、努力学习，积极撰写各类文稿。

1、为了解全国及市房地产新政情况，掌握市房地产现状，分析未来发展趋势；

2、我坚持定期考察学习市高端楼盘及精装楼盘，及时写出考察报告；

3、参观20xx年秋季房地产交易会后，撰写房地产交易会情况简报；供大家交流参考；

4、我积极参加公司组织的拓展训练和园林、景观、电脑操作、应用文写作、门窗选型、工作制度、呈文流程等十几余次培训，提高自己的工作技能。

>五、存在不足问题。

20xx年下半年，我认真努力工作，虽然按工作计划完成了各项工作，取得一定成绩，但还是存在一些不足的地方，主要是工作计划的连续性执行得不够，房地产营销专业水平还有待提高，这些存在的不足问题，需要在今后的工作中切实加以改进和提高。

>六、20xx年工作计划。

20xx年，我要认清自已的.工作定位和工作目标，明确工作思路和工作理念，振奋工作精神，鼓足工作干劲，促进工作提速高效。要加强营销专业知识、营销管理及客户管理等相关知识的培训与学习，学习行业中标杆企业工作模式和标准，建立各种工作模版和资料库并运用到实际工作中，切实提高房地产销售策划水平，管理好销售代理公司，提高部门日常工作效率与工作质量，力争取得比20xx年更好的成绩。

**运营优化师工作总结8**

社群是一个流量聚拢，裂变传播、促成购买的平台。对社群运营总结了几点，如下。

>一、确定创建社群的目的

我们的微信都会加入较多的微信群，加入群后，都很清晰这个群用来做什么，加入这个群，能够为我带来什么，在需要时，可以在第一时间找到群。

比如：

在闺蜜群里一起谈天说北，在吃鸡群里一起吃鸡，在购物群里一起买买买。

因此，在创建社群时，首先要明确创建社群的目的，这个目的分为两类，群创建者的建群目的以及进群的用户目的。用户进群的目的引领创建社群，建群的目的吸引用户进群。

作为运营的我，创建这个群的目的是什么？卖货？收到用户反馈？聚流量形成转化？在创建群时先确定群目的。

作为进群用户，进入这个群后用户能够得到什么？可以满足用户什么？用户进群的目的有哪些？

工作实例解析：

做的是一款用户帮助类工具型的App，有一个用户互助的问答平台，平台需要类似KOL团队来激发用户活跃，去答复用户的问答，但原来招募的这支KOL外团，由于经费问题，需要减少人员由原来的十多人只留3人，但减少人员后，可能会减少用户在平台的提问量。

当时想到的解决方案是找到平台的一批忠诚的种子用户，以最少的成本去达到目的`。这就是创建群的目的。而为了获得这些用户，会说明进群后他们可以获得什么？

比如：实物周边物料、发布会门票、功能体验资格、工程师接触机会等。

>二、找到用户聚集地

确定需要创建一个社群，但是社群里的用户在哪里？我们需要找到群里的用户，让他们进入社群。

定位的用户大部分聚集地在哪里，经常在哪里活跃，根据产品定位的用户人群找到他们的聚集地。

工作实例解析：

接着上面的实例，明确建群目的后，根据APP的用户情况及大概需要的用户数（种子用户数量根据平台情况预计20至30左右），锁定了用户活跃的几个地方，如：APP及平台内，官微。

**运营优化师工作总结9**

xx年，市委市以党的三中、四中全会精神为指导，深入贯彻落实党的、中央纪委五次全会和省市委九届三次全会精神，以理论和“”重要思想为指导，深入实施“十三五”规划，认真贯彻落实中央和省市委决策部署。市委市高度重视，成立了以市委、市长为组长，各县(市、区)市区党政主要负责同志为副组长，市纪委、组织部长为组员的市委市纪检监察组织体系建设领导小组，并按照“一把手亲自抓，分管领导具体抓，部门负责人亲自抓，党政协调抓”的工作体系，为市委市决策部署提供了强有力的组织、领导和纪检监察工作支持。现将市局党风廉政建设和反工作情况汇报如下：

一)落实党风廉政建设责任。

市局党风廉政建设和反工作领导小组，与市局党政签订了党风廉政建设责任状，将党风廉政建设、反工作列入局长办公会议事日程。党政领导与各科(站)、各单位负责同志签订了目标责任状，并与各单位、各部门签订了廉政责任状。局与各科(站)、各与各相关科室签订了《党风廉政建设目标责任书》。各科(站)、各与党政主要负责人与党政主要负责同志签订了廉政目标责任状。与各科(站)、各相关科(站)、各县(市、区)签订了“一把手”亲自抓廉政目标责任状。各科(站)、各单位与各相关科室签订了党风廉政建设责任状。

二)健全机构。

市委市成立了以市长为组长的领导小组，负责党风廉政建设和反工作的领导;市委市成立了以主要负责同志、纪委为组员的党风廉政建设工作领导小组，明确了领导小组成员的党风廉政建设、反工作责任和纪律要求，并与市纪委、市纪委有关工作人员签订了党风廉政建设责任状。市局与各科(站)、各单位党政签订党风廉政建设目标责任状，并把党风廉政建设与经济发展的各项任务结合起来，与党风廉政建设和反工作相互配合，形成了党政齐抓共管、各负其责、相互协调的工作格局。市局与各科(站)、各单位分管领导签订了党风廉政建设责任状，明确了各科(站)、各单位和各单位的党风廉政建设目标责任，把党风廉政建设和反工作作为各项工作任务的考核内容。各党(站)、各单位与各部门签订了党风廉政责任状，形成了一级抓一级、层层抓落实的党风廉政建设责任制和党风廉政建设责任制工作机制。局与市委分管部门主要负责同志签订了《党风廉政责任状》。市市局与各部门分管领导签订了党风廉政建设责任状，市局各科(站)、各单位与各单位签订了党风廉政责任状，市局与各单位签订了党风廉政建设目标管理责任状。市局与各部门签订了党风廉政目标责任状，市局与各单位签订了党风廉政目标管理责任状，市县市区党政主要负责同志与各部门分管领导签订了党风廉政目标责任状。市局与各单位签订了领导责任书，市县市区党政主要负责同志与各单位分管领导签订了党风廉政目标责任书。市局与各科(站)、各相关单位签订了党风廉政目标责任状，市局与各单位签订了党风廉政责任状，市局与各部门分别签订了党风廉政责任状。

三)健全制度。

为进一步抓好党风廉政建设，市局结合市纪委的实际，建立健全了党风廉政建设和反工作的制度，制定并印发了《市局党风廉政建设和反主要领导廉洁自律工作责任追究暂行办法》和市局党风廉政建设和反工作的规章制度。市局将党风廉政建设和反工作的内容纳入局长办公会议事日程;与市纪委、市监察局协调配合做好党风廉政建设和反工作。市局党政办、党政办与各县(市、区)区市区分别签订了党风廉政建设责任状，市局与各部门分管领导与各科(站)、各单位签订了党风廉政责任书。局党政领导与各科(站)、各单位与各基层党

**运营优化师工作总结10**

20xx年上半年我生产休假，7月重新回到工作岗位。半年来，在公司的正确领导下，我按照公司的工作精神与工作部署，秉承团结协作、拼搏进取的精神，刻苦勤奋、认真努力工作，较好地完成了工作任务，取得了一定工作成绩，为公司的发展做出了贡献。现将20xx年个人工作情况具体总结如下：

>一、认真学习，提高自身素质

20xx年是公司发展变化很大的一年，公司的运营管理模式、运作体系、各项制度和工作流程的逐步健全完善，员工转变思想观念，增强学习的积极性。为更快更好地融入公司团队，为以后工作作好铺垫，我加紧时间学习，认真学习和熟悉公司的各项规章制度与工作流程；了解公司公司文化建设，以此提高自身素质。在实际工作中，我围绕工作目标任务，以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，力争更快更好地完成各项工作任务。

>二、努力工作，完成项目工作任务

按照金叶都市美邻项目销售时间节点进度，我参与项目示范区、销售中心及样板房的专题讨论会三次并形成会议纪要；参与设计部的设计沟通会、方案设计评审会，配合销售代理公司形成项目示范区看房通道包装方案建议、项目示范区包装建议、项目精装房建议、示范区导示系统布点方案建议和项目模型尺寸底座制作建议，并将这些建议上报总部。我完善销售百问初稿、销售表单和销售现场物料清单。负责参与销售代理公司的管理工作，做好每周销售工作周例会会前准备工作，并形成会议纪要21篇；做好每月营销月报会会前准备工作，并形成会议纪要5篇；对销售代理公司的工作计划及完成情况做到逐一检查，有问题及时反馈，避免营销工作上的脱节。

我参加茶园项目市场顾问采购评审会，并负责评审会开标工作；参与茶园项目产品定位方案专题讨论会并形成专题会议纪要；配合总部考察市局寸滩项目地块情况，收集项目可行性研究报告的\'地块图片、市场资料、项目情况资料。与此同时，我积极协助公司做好制度建设工作，调整修改销售现场管理制度、销售处罚管理条例、宣传促销品管理制度等有关制度，并走公司的呈文、制度审批流程，使公司各项管理制度更为健全完善。

>三、加强管理，做好部门日常工作

在部门日常工作中，我参加每周部门工作例会，完成会议纪要24篇。完成每月工作总结计划、季度工作总结填报共计9份。每月拟定部门办公用品申请计划报综合部，每天做好工作日记。工作中加强管理，做到任何一项工作有计划、有目标，按照全面审计工作要求对部门涉及到的问题进行逐一检查，完成自检情况说明和整改情况说明，写好全面审计工作总结上报公司。

四、努力学习，积极撰写各类文稿

为了解全国及市房地产新政情况，掌握市房地产现状，分析未来发展趋势，我坚持定期考察学习市高端楼盘及精装楼盘，及时写出考察报告；参观20xx年秋季房地产交易会后，撰写房地产交易会情况简报；供大家交流参考。我积极参加公司组织的拓展训练和园林、景观、电脑操作、应用文写作、门窗选型、工作制度、呈文流程等十几余次培训，提高自己的工作技能；还在公司培训会上就项目销售现场包装作了讲课，向公司宣传栏投稿2篇，分别为“20xx年房地产秋交会简报”和“茶园项目市场顾问采购评审会简报”。

>五、存在不足问题

20xx年下半年，我认真努力工作，虽然按工作计划完成了各项工作，取得一定成绩，但还是存在一些不足的地方，主要是工作计划的连续性执行得不够，房地产营销专业水平还有待提高，这些存在的不足问题，需要在今后的工作中切实加以改进和提高。

>六、20xx年工作计划

20xx年，我要认清自已的工作定位和工作目标，明确工作思路和工作理念，振奋工作精神，鼓足工作干劲，促进工作提速高效。要加强营销专业知识、营销管理及客户管理等相关知识的培训与学习，学习行业中标杆企业工作模式和标准，建立各种工作模版和资料库并运用到实际工作中，切实提高房地产销售策划水平，管理好销售代理公司，提高部门日常工作效率与工作质量，力争取得比20xx年更好的成绩。

20xx年过去了，面对新的20xx年，我要在公司的正确领导下，在同事们的支持和配合下，更加刻苦勤奋工作，保质保量完成公司下达的各项任务，努力干出工作成绩，为公司的快速发展做出自己应有的努力与贡献。

**运营优化师工作总结11**

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。

**运营优化师工作总结12**

现在玩微博的人越来越多了，很多企业也都以微博进行营销，主要是在于它的传播速度够快，传播范围也够大。而微博营销也必然成为企业营销的一部分。因为随着微博的火热，每一个粉丝都成为了营销对象，利用140字向网友传播企业或者产品的信息，树立良好的企业形象或者产品形象，每天更新内容就可以跟大家交流或者提供大家感兴趣的话题，这样就可以达到营销目的，何乐而不为呢。同样个人微博也一样。下面讲得我自己个人微博的经历，希望对大家有所帮助。

新浪微博运营之细节决定成败

其实，微博其实和网站是一样的，一个微博相当于一个小型网站。名字即网站名称，标签即网站关键词，介绍就是描述，而且现在已经有个性域名了，那就相当于自己的网站地址，还可以设置自己喜欢的背景。因此这些细节问题一定要做好。

首先是定位问题。做事情之前都有一个目标，这将决定着最终的成败。在微博上定位的时候还是建议把品牌考虑进去，就是说做口碑营销，对以后培养有效粉丝有很大的帮助。然后是名字，定位之后给自己起一个响亮的名字，让别人一看就知道你是做什么内容的。这样他们看了之后紧接着看你的内容怎样才会关注。

最后就是其他资料了，包括：标签、介绍、域名、背景等。大家应该知道关键词在网站中的作用，微博中的标签也是如此，别人在搜索的时候也会通过标签搜索，这样的粉丝就是在找明确的目标，质量很高的。介绍就是让别人更加信任你，一句好的介绍很可能让他立马关注你。个性域名这一块，要注意的就是一旦改好将不能修改，因此要慎重。一个好的背景也是粉丝关注你的关键，因为也许粉丝进入你的微博，从背景可以看你是不是很有品味，另一点就是增加可信度。最后其他资料也要完善，便于别人联系我们增加可信度和互动机会。新浪微博运营之坚持很重要

任何事情都需要坚持，总之记住，坚持就是胜利。微博运营中前期要坚持的就是粉丝，内容和互动。

>一、首先说粉丝。

在前期你想自然增加粉丝那肯定是不可能的，除非你是名人。那怎样才能有了粉丝呢？下面给大家介绍几种方法。

1：进出微群

进出微群的意思就是退群加群，大家应该都知道微群中有个板块是欢迎新人。大部分人在微群中会看新人这些，有喜欢的就会关注你，特别是互粉群中，因为他们也想得到粉丝，因此就回先关注你，互粉群更是如此。

那什么时间进出最好呢？通过四个月的实验，大概可以分为这几个时间段早上8点9点半（人们都刚上班，玩的人多）中午11点半12点半（快下班和吃饭时间）晚上5点6点（将要下班时间）。提醒一下：每天退群和进群的次数是有限的，因此要适当分开。

2：互粉

让别人关注你首先要关注别人，再次提醒，除非是名人，在互粉的事都我们要注意哪些呢？注意符合这些情况的人不加：

（1）关注的人太多，而粉丝太少的不粉。

（2）粉丝太少的人不粉

（3）没有头像的不粉

（4）已经关注到两千人的不粉

（5）粉丝很多，关注的人太少的不粉

>二、然后说内容。

微博运营的最终目的是什么？是粉丝么？当然不是，是转发和评论喽。要想有转发和评论，高质量的内容是必须的。网站中内容为王，微博中亦是如此。有很多人通过上面的方法，拼命的`加粉，好不容易有点粉丝了，但是很快又没有了，发了微博感觉还不错，但是还是没有转发和评论。原因就是内容质量和互动。

在定位的时候就应该考虑内容了，是娱乐八卦的，xx语录的，搞笑的，还是爱情的等等。做好一方面，粉丝才会忠你。因此内容是微博运营中必要的考虑之一。提醒一下几点，会有很好的效果。

（1）：有争议性的内容

（2）：找人

（3）：社会舆论

（4）：问答的

（5）：爱心

要提醒的的是，给内容加个对应的图片，可以放视频的放上视频，可能有意想不到的效果。而且要注意，一天发的不要太多，会让粉丝反感，也不要太少，会让粉丝忘记你。在这再说一下发布内容的黄金时段：早上10：30—11：30，下午3：30—5：30，晚上8：30—10：30。在黄金时段发布推广信息，能引起更多目标用户的关注！如果嫌麻烦，微博上有定时发布内容工具，做好定时，这样可以节约很多时间。

>三、最后说互动。

其实互动来说就容易一点，看看粉丝们发的什么，转发一下，评论一下。评论要评论点有质量的，这样会让粉丝记住你，或者你的评论让别人看到，别人就会来关注你。让粉丝记住你，他们也会经常转发你的，评论你的内容的。最后总结一下新浪微博运营要点。

1、做好定位，完善资料，注意到细节；

2、进出微群，谨慎互粉，坚持而不懈；

3、做好内容，保持互动，粉丝是朋友；

4、不断创新，不断努力，成功不会远。

**运营优化师工作总结13**

>一. 关于店铺运营：

1.运营要点：

产品质量无疑在消费者心中无形建立一种信任，对于产品质量当然是关键，还需要有美观的形象出现消费者眼前，对于页面设计需要更加美观大方。需要练好内功的基础上，把握住有利的资源，更为重要，现在买家越来越成熟理性，我们应该在拥有流量的前提下精心做好店铺的内功，再以多渠道的方式引入更多优质的流量，从而提高转化率。跟踪客户会员信息，尽可能多做客户回访，建立会员关系信息。建立口碑回头客。做大型活动前的预告信息通知。

2.营销手法：

整体营销策略：集中利用淘宝系统推广方式，发掘潜力热销产品并大力推广，利用热销品拉动整体销售，优化销售各个环节，树立公司形象，尽量避免客服沟通成本，逐渐建立口碑。产品营销设计：产品在整体营销中要有两类，分别是销售拉动型和利润贡献型，销售拉动型要考虑产品购买量，在产品利润上可以做到微利;利润贡献型要考虑到产品品牌、竞争情况等因素，保证整体营销的利润。利用八二原则来说，我们的80%流量是由20%的拉动型产品带来的，而我们的80%的销售业绩是有20%的利润贡献型产品带来的。产品营销分为培育期，成长期、成熟期三个阶段，充分考虑羊群效用，寻找一切可以快速拉动新品销售热度的推广方式，在不同时期实现不同的价值。

3.培育期：

包含产品选择、产品设计和产品推广布局三部分。产品选择是利用数据分析、客户反馈和市场寻访三个方面来确定产品范围，确定合适的产品后，产品拍照和产品描述设计然后发布;产品推广布局是设计并实施培养期产品的推广业务，通过热销产品搭配、网站其他产品描述推广、直通车推广、淘宝帮派推广、站外推广等全方位的推广方式推动。

4.成长期：

是指产品销量稳定并利用客户搜索和直通车可以自然带动销售时，这时期主要工作是巩固产品的推广，并冲击淘宝人气搜索的前十名。

5.成熟期：

是指产品处于同类产品的销量前五名，搜索在前五位可以看到，通过搜索的自然流量就可以稳定产品销售，这个时期的主要工作就是改为通过搭配和描述中产品推广来拉动下一拨热销品的销售。提高产品连带，提升客单价。

6. 客户维护策略：

对于客户细分为钢丝客户和一般客户，钢丝客户要通过QQ群或者旺旺群等紧密绑定，让他们成为我们新品的首批购买推动者和口碑推广者，一般客户通过定期的邮件或者短信进行营销，吸引客户二次消费。(需要客服人员完成)

7.产品价格营销策略：

尽量不进行价格战营销，老客户的打折优惠可使用VIP制度，对所有人价格公平，商城正常销售最低折扣不低于7折 (淘金币、双11大促除外)店铺装修方面，先解决内部视觉设计为先，页面设计相当重要，应该给予消费者一个清晰明了的页面设计效果，再给予铺垫式的推广手法，短时间内提升知名度，增加收藏量，提升转化率。

>二.关于参加团购网：

可才考虑参与各个团购网的合作，重点对象为拉手网、窝窝团、美团等重大团购网站，关于团购合作产品应根据工厂实质性库存需跟店铺安排，通过往期数据估算库存供应。更种公司资料备存，以应对各个团购网站的资料要求，与团购网站收录人员建立关系，长期合作。库存充足情况下可考虑参加组团。部分小团购网站可能因人气不足销量十分不理想，可继续维护关系，以备后期连续性合作，谨记，商家是以盈利为主，卖得出才是王道。不忽略任何一个拓展的机会，哪怕销量很少。

>三.关于产品与库存问题：

专供网上销售的库存：一般而言一间常规的店铺大致需要50个产品填充整间店铺。考虑到自身的库存压货因素，我们可以压缩至40-45个款式，(后期关于客户维护设置店铺VIP需要50个产品才能设置)部分款式可以无需拥有库存，按照二八法则，需要定位选择2个款式作为主推款式，平时库存应该保证控制在现货30-50个以上，以免出现客人投诉等情况，在后期筹备活动等其他因素我们再重新估算实际需要的库存数量，以备工厂下单生产，活动前一个星期内必须有决定。冲信誉等产品应考虑更多的因素。考虑是否压货以免加重工厂的压力。如主推款式需要报名团购网，则应纳入团购预售出数量考虑。

>四.人员安排：

人员配备方面前期需要美工和客服另外两个重要的工作岗位，人员不足需要建立弹性团队。基本稳定后可以考虑招聘推广专员辅助店铺推广。

客服：前期人员不足单一客服任务比较繁重，部分任务运营会给予帮助，工作如下：

1.需要以良好的态度完成常规的客户信息回复，引导客人完成订单销售客人收货后不定期进行客户的回访，引导二次销售或者分享等工作。坚决做好有呼必应，有求必助。

2.关于论坛发帖等部分需要在客服有空闲时间后完成，保证每天发2篇以上，内容需要是论坛关注度较高的内容，以及旺旺群，QQ群客服的关系维护，辅助店铺宣传推广。

3.负责每天的订单打印以及审核，配货等工作。增加人员后实行轮班制度。

美工：主要负责店铺的视觉效果，以店铺次重优化页面，配合促销改良整店铺提高访问深度，做好宝贝的详情描述以提高店铺整体转化率。产品摄影需要美工独立完成，可边做边学。活动期间辅助每天发货的包裹打包完成。

运营：主要负责整体规划、营销、推广、客户关系管理等系统经营性工作日常改版策划、上架、推广、销售、售后服务等经营与管理工作收集市场和行业信息，提供有效应对方案制定销售计划，带领团队完成销售业绩目标，解决客户纠纷问题。维系活动资源以及团购网关系。安排活动的筹备工作以及策划。

推广：前期暂行由运营负责完成，后期人员到再行安排。

>五.店铺活动安排：

跟踪各大活动，如：双12、淘金币，天天特价，等其他节日活动等详情需要参考淘宝活动的安排。

>六.整体目标：

前一个月，主推款需要确定，以较低价格引入流量，服务好顾客，争取高评分，进行直通车推广，达一定销售数量要求参加淘金币活动，利用淘金币提升店铺品牌知名度，树立良好顾客印象，集中精力打造单一爆款带动店内其他产品，定期设计店铺活动，作引流作用，如：一元拍，满x减x，满x+1元换购，店铺VIP，单品包邮，全年包邮卡，等累积人气活动。

定期参加一定的付费推广：钻石展位、淘客、超级麦霸、阿里妈妈推广、帮派广告位(直通车长期固定推广)等。以特殊手法引流但不可以做高虚高价格，再打低折扣销售，部分单品折扣不低于7折，除大促等淘宝大型活动外。

2月后每天发单不少于30件。双12活动后通过各种优化以及引流作用目标定于每天50单以上!终极目标日单200!长期优化老顾客。同时保证好评率在以上，按照转化2%的目标来计算，进步人数为UV1万!计划虽完美但执行很重要!

**运营优化师工作总结14**

转眼间，入职的一年已经过去了，在这一年中，我收获了很多，提升了很多，也学到了很多，总体来说，我一年的工作，可以从以下三方面进行总结。

第一，认真完成自己的本职工作。作为一名金融服务人员，我时刻把服务放心中，把客户当亲人。真诚，是我服务的主旨，不论对待怎样的客户，我都觉得，真诚可以更好的促进彼此的沟通，不论碰到怎样的难题，真诚都会是最好的润滑剂。而作为一名运营主管，我时刻把合规放心中，把控风险牢记于心，一定要把支行利益，把农商行利益放在首位，让每一笔业务都合规办理，让每一次风险都化解于无形。在实际工作中，我努力的去完善每一份工作，我自身也得到了很大的提升。

第二，不断加强理论知识的学习。面对新的工作，有了新的要求，更是一种挑战，很多时候，要有足够强的理论知识，才能更好的完成工作。所以，在这一年来，我从未停止过对专业知识的学习。把平时工作中遇到的问题，及时总结，请教前辈，与同事交流。阅读业务方面的书籍和文件，使得知识掌握的更加科学。除了业务知识的学习，我还学习到了咱们尧都农商行的精神，不怕苦，不怕累，掉血掉肉不掉队。让我面对艰苦的工作无所畏惧。

第三，不断提升自己的职业素养。进入尧都农商行以后，我始终严格要求自己，思想积极要求进步，提升自己的认知水平，开阔自己的胸襟。在工作中，有主人翁意识，要有担当，要主动去奉献。遇到困难，不是想着去逃避，而是主动迎上去，去想解决办法，团结一切可以团结的力量，解决一个又一个的问题。在平时工作中，也要戒骄戒躁，有一个好的心态，才能更好的完成的工作。

20xx年工作中的经验心得，在新的一年中，要运用，新的一年，要对自己有更高的要求，努力提升自己的各项能力，让自己很好的完成每一份工作。

**运营优化师工作总结15**

很快地，我融入这个大家庭已满一个月。昨天还在迷茫着找工作的我，如今也已渐渐找到今后职业生涯的方向。其实，一开始并没有想过做运营，因为完全没了解过运营专员这个岗位到底是要做些什么，抱着既来之则安之的心态开始了这份对之充满好奇的工作。同时，感谢公司给我这个学习的机会。

刚开始的两个星期是最无知的阶段，到底要学些什么，了解些什么，做些什么等等，脑子里全是问号。虽然会在网页上了解我们路路由技术有限公司，关于它的背景，成长，产品，还有关于运营专员的职责，但依然一知半解，甚至连问题都不知道该怎么提。就只知道我们是做联连免费WiFi这款手机app的，然后，整个人都不淡定了。幸运的是，在同事们的帮助下，我终于慢慢地知道我该学习些什么，了解些什么，做些什么，脑子里的雾霾也慢慢地散开，对运营工作的乐趣也与日俱增。

这一个月里，主要学习了为出租车司机打款，热点审核，开账户，解绑账户，应用分发，接听400电话还有送红包和积分兑换的后台操作。相对而言，对于开账户和解绑账户有点生疏了，还得像丽姐好好学习。当然还有一些工作内容我没有实践过，这也是需要我继续学习的。这一个月里，除了学习工作岗位的事务，最印象深刻的就是经理会给我们安排重点探析的主题，先让我们各自学习，然后大家一起相互授教。以前总是听别人的演讲，换上自己还真是不知道怎么说话了。这不仅促进了我对运营或是对公司的了解，锻炼了我们的口才和逻辑，更是促进了团队间的交流。在梅花洲的拓展训练中，不仅促进了大家的凝聚力，还借此机会加深了对同事们的了解。

面对公司未来的发展项目与前景，需要我们不断地学习各方面的知识以便辅助我们的工作。特别是我刚踏入这一行，需要了解和学习的地方还有很多，要成为一名合格的运营专员仍需不断提升自己的专业能力。虽然会在网上学习一些移动互联网相关和运营方面的内容，但也只是似懂非懂，离专业要求还有很大的距离，日后须不断加强学习。

运营是集计划、组织、实施和控制于一身的活动，所以，在工作中需要我们勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率，这也是我需要改进和完善的地方。希望自己能在日后的工作中不断进步以胜任运营专员这个岗位。

**运营优化师工作总结16**

xxxx年以来，在市局和县委县政府的坚强领导下，xx县税务局统筹做好机构改革和税收工作两篇文章，各项工作稳步有序推进，实现了机构改革与税收工作两手抓、两不误、两促进。现将有关工作开展情况汇报如下：

>一、抓收入，全面履行聚财职能

我局紧紧抓住组织收入这个中心不放松，强化税收征管、大力挖潜增收，努力完成全年组织收入目标。

一是抓统筹建机制。进一步落实好主要领导亲自抓、分管领导具体抓、各级领导和职能部门齐抓共管的组织收入机制，确保收入持续稳定增长。

二是抓分析强主动。深化税收分析与预测，认真分析宏观环境变化对税收工作带来的影响，充分利用有利条件，努力克服不利因素，牢牢把握组织收入的主动权，更加积极主动地做好税收工作，促进全县经济高质量发展。

三是抓整合提效能。统一规范业务流程，抓紧出台一系列制度，为全局和谐运转提供了有力保障。

四是抓服务促遵从。按照机构改革、服务先行的思路，主动创新服务方式，为纳税人提供如影随形般的服务，着力优化税收营商环境，让纳税人享受到改革的红利，切实增强纳税人对机构改革的获得感，促进了纳税遵从度提高。

>二、抓改革，确保任务落细落稳

机构改革以来，xx县税务系统机构改革有力有序推进，x月xx日新机构挂牌，xx月xx日三定全面落实，机构改革的第二场战役圆满收官，xx县税务局局所属部门（单位）正式成立。这其中，四合加快推进了融二为一，形成了心往一处想、劲往一处使的凝心聚力、干事创业新局面。

一是开展制度的废、改、立，规范管理促事合。对原国税、地税的各类规章制度，在全面开展清理的基础上，抓紧进行废、改、立，认真修订完善各类制度规范，确保系统上下一套标准，各项工作有章可循、有规可依。其间，召开业务协调会，对原国税、地税业务流程不一致的情况进行规范处理，并印发会议纪要，杜绝纳税人多头跑的现象发生；及时制定了《办税服务厅整合工作实施方案》等一系列制度，为改革期间全局的和谐运转提供了有力保障；此外，整合部门加快融合，形成统一整体，迅速进入状态，未整合部门各司其职，各分局正常运转。

二是开展业务融合培训活动，共同提升促力合。适应形势发展的需要，转变国地双方征管人员各司其职的既往思想，将补齐国地税双方业务知识缺口作为干部教育培训的首要目标，并通过开展互学互帮活动，鼓励双方干部敞开心扉、互解疑难，多沟通、多交流，在促进双方干部职工能力提升的同时，有效加深干部之间情谊，确保机构改革取得x+xx的良好成效。

三是开展党建带群建，群团交流促人合。组织全体党员、团员作出拥护改革、支持改革、投身改革的郑重承诺，将改革作为党员、团员身份的展示台，引导党员、团员自觉将承诺付诸机构改革和税收工作的全过程、各领域。主动组织原国地税干部职工开展健步行、扑克比赛、道德讲堂、素质拓展等形式多样、内容丰富的各类文体活动的同时，让广大干部职工在活动中聚合、在交流中融合。

四是开展支部共建活动，凝心聚力促心合。按照工作内容相近的原则，原国税支部与原地税支部在机构改革期间建立共建关系，通过接对子、搭把手的方式，联合开展政治业务学习，联合开展以强作风、严纪律、践承诺、促融合为主题的党日活动，联合开展中国税务精神主题学习研讨。

>三、抓服务，着力优化营商环境

围绕机构改革、服务先行的思路，主动创新服务方式，支持民营企业健康发展，让纳税人享受到改革的红利，确保实现税务机构改革每推进一步，纳税人和缴费人获得感就多增进一分。

一是依法执行更大力度优惠政策，减出发展之力。不折不扣落实税收优惠政策，把进一步促进企业减税降负放在首要位置，坚决贯彻依法征税的组织收入原则，坚决不收过头税，坚决落实减免税政策；同时，依法依规执行好小微企业免征增值税、小型微利企业减半征收企业所得税等各项税收优惠政策。

二是尽力提供更加优质高效服务，简出发展之便。全面整合办税服务厅，通过优化窗口设置、重新布局功能区、进驻管理分局业务骨干、设置导税台，让纳税人享受宾至如归、如影随形般的服务。全面推行互联网+政务服务，对落实最多跑一次，实行一次不用跑，进一步清理税务证明事项和精简涉税资料报送，探索推行纳税人办税容缺制和纳税申报提醒纠错制服务。

三是尽心帮助解决更多实际困难，助出发展之势。进一步畅通税企沟通渠道，面对面了解企业需求，一对一开展税收宣传，点对点解决企业问题。对纳税信用良好、生产经营困难的企业，进一步研究针对性、操作性强的税收帮扶措施，并积极推动纳入县政府的统筹安排中。联合银保监部门和银行业金融机构，进一步深入开展银税互动活动，缓解小微民营企业融资难题。

>四、抓队伍，激发干事创业激情

一是发挥头雁效应。县局党委副书记、副局长钮艳个人职务由正转副，但她迅速调整状态投入改革洪流，带病坚持工作，在工作中始终做到激情不减、干劲不松、守土有责，促进整个税务干部队伍尽快融合。在她带领下，县局有xx名副科级干部、x名股级干部由正转副，他们不提条件、不打折扣，愉快地接受了组织安排。

二是推进各项融合。开展业务融合培训，补齐国地税双方业务知识缺口，促进工作融合，促进全体税务干部在业务能力上互助互补。开展健康徒步、道德讲堂、素质拓展、联欢晚会、文体竞赛等各类主题践行活动，以共同参与、共同交流促情感融合。

三是严明纪律规矩。为营造起步开局、先严规矩的良好局面，三定宣布后，县局党委委员即分赴各股、室、局召开座谈会，从坚持从严治队讲政治、坚持依法治税防风险、坚持加速融合促心合、坚持优化服务增满意、坚持党建引领促发展、坚持做好交接保运转等方面，迅速统一干部思想认识，确保各项工作衔接有序、正常运转。

**运营优化师工作总结17**

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。

**运营优化师工作总结18**

20xx年，是中国电子商务市场的飞速发展的一年。仅进入xx其实还没到一年的时间，但却要总结这一年的所得所获，感觉还是不知如何忆起。往事重现，发觉一些美好的事物还是在历历在目，不管它是曾困扰着我亦或是阻止我前进的一些障碍。

在这份工作之前，我曾经接触过淘宝店铺，它让我对发布产品信息不是很陌生。可以说电子商务是我真正的第一份工作，从刚踏入社会至今，很庆幸自己选择了电子商务。一开始就能遇到自己喜欢的职业是非常难得的一件事情。

刚开始涉及这个领域什么都不懂，只觉得一切都是枯燥乏味，每天都重演着几件相同的事情，不停得做，反复得做，不间断得做，感觉生活已经像是被定制好了，所以做起事来根本已经没有所谓的冲劲与干劲。而且当初对xx的产品一直不够了解，觉得放到网上销售真得是一件不容易的事情。直到自己无缘无故接到了第一个单子，虽然说出来可能会被同行耻笑，100元的订单，可以说是忽略不计，但是却带给我前所未有的信心。以前一直觉得这个行业在网上做交易实在是一件难事，不仅价格高而且组装完的成品在专业问题上更是让我打了退堂鼓。我想这100元的订单不仅仅是100元，也是对我工作的一个肯定。从这次开始我明白自己应该要往哪方面去重点突破。既然对成品没有十足的把握那就先从型材开始做起，简单的管材不仅容易跟客户介绍也可以减少发货期限，降低工人所耗废时间。

如果仅仅靠自己去学习电子商务，我想可能到现在都不能正常得看待这份工作。这中间不仅得到x总帮助，通过参加xx商盟的学习，电子商务的培训以及xx课程的教授。起初对电子商务的印象只有“简单”二字可以形容，但是现在不再是单纯的发布产品信息，而是包括了许多深层意义的网络因素，有些专业问题甚至我到现在都不能完全掌握。

我觉得做电子商务最重要的前提即是对产品有一个足够的了解，如果当面对客人不能解释专业的问题，有可能面对潜在客人的流失。用自信而权威的口吻来谈论产品，相信有优势的产品一定能够吸引到客户。推销产品也就是推销自己，推销自己远比推销产品更为重要。面对你所要推销的对象要分清它是不是真的`决策人，要清楚它是不是真得想买你的产品，或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等。

第二，合理按排8小时工作时间也是一个非常关键的步骤，虽然现在我常常会觉得时间不够用并且遗漏的东西可能还不少，但是每天都感觉非常充实。每天虽然有些询盘是跟我们行业是无关的，但是每个客户我都认真对待，并且每个旺旺上都会介绍我们的xx产品，因为我觉得现在对于我们这个领域的产品知识，还是鲜有客户知道的。我觉得电子商务真的是一个循序渐进的过程，可能刚进接触网站后，没有相关的询盘，甚至于没有其它领域的询盘，但是长久以往，踏实认真的走好每一步，我相信每一个都可以接到属于自己的订单。

第三，拥有乐观开朗，积极向上的心态，心态决定行为，这是营销的前提。做一件事情如果把它当成自己热爱的一项事业来看待，而不是觉得自己被逼迫着做不喜欢的事情。带着愉悦的心情做事真得可以事半功倍，全身心的投入。电子商务是一个长期见成效的过程，短期的努力和坚持并不可能达到预期的目标。只有坚定自己的目标，一步一个脚印，每一天完成自己须要完成的任务，那么即使真得没有得到实际的成效，内心也不会感到枯燥乏味，充实的满足感即会油然而升。

最后一点，不停的电子商务学习和知识的累积也是非常重要。从踏入xx开始，我就跟着x总进行电子商务培训和学习，从xx商盟的活动中得到了很多平时在办公室所学不到的知识。在商盟学习中认识了许多在电子商务领域非常成功的名人，包括xx老师的网络推广及b2b的营销途径。b2b免费会员地毯式轰炸为我在发布产品信息上提供了很多帮助；论坛博客及社区，多注意品牌口碑的线上线下传播让我又多了一个方法与途径宣传自己公司产品；关键词的密度分布同样让我在产品描述中注重了些技巧性的地方。xx老师的搜索引擎优化也让我对网络更多了些兴趣。除了这些课程学习还参加了xx千人网商大会的召开，这算是发生的一件大事了。很荣幸能够参加如此盛大的会议。除了借助外力进行学习，自己也会经常去xx论坛，博客，xx群进行各方面的学习，虽然这些工作比较花费时间，但是每天能得到一些可以为己所用的知识也算是非常值得了。比如百度的一些功能就是从群里面的商友开课中，论坛文章中以及自己进行百度的搜索中才明白了解。

销售部进驻xx也有好几月的时间了，这里的生活虽然与以前大不相同，但是学习还是正常进行了。主要学习了网站链接这一方面的知识。电子商务真得没有太多技术性的东西，只要多加尝试多加学习，所有的难题都不再是问题。明年的计划还会是跟今年一样不断把看似简单的事情重复做用心做。把原本潜在客户慢慢都转化为实际的订单。所有的努力即是为了最终的成交量而做的基础。总而言之一句话：看似微小的东西要做的细致做至极致也会有它发光发热的那一天。

**运营优化师工作总结19**

20xx年，整体市场经济环境较差、商业氛围较弱，同时，商业运营部经历了较大的人事变动，整体工作受到了一定的影响。但是，全体运营部员工依然保持着乐观积极的态度完成了一年来的工作，也见到了一点点成效。现将20xx年度主要工作总结汇报如下：

>一、商场运营工作

20xx年，商业运营部在面临整体商业氛围低迷的现实情况并结合“住邦·万晟”广场（以下简称：商场）的自身实际，及时调整招商思路及方案，采取多种方式方法开展招商工作，尽量做到商场效益最大化。现已形成租赁与联营并存；租金年缴、半年缴、季缴、月缴多种收缴方式齐下的状态。这既是对商场现实情况的考虑也是对所有商户利益的现实考虑，符合洮南市场的现实情况，也有利于商场的持续运营管理。

（一）招商情况

在经过商场重大人事变动后，运营部在老商户关系维护上积极开展工作，推出“合同年签、租金月缴”的优惠政策，在稳定原有商户的基础上进行全面招商工作。宣传推广方面，商业运营部在洮南市场针对实力商户及商业街进行招商宣传，继续拓展商场在当地的影响力和品牌形象。同时，继续对周边城市进行招商走访，拜访实力商家，分别到白城、松原、沈阳、长春、彰武、乌兰浩特等地做招商宣传，成功招租沈阳永信鞋城。此外，20xx年度新招商户还有麦克斯汉堡、晓曦舞蹈、蓝海健身等实力商家，四楼新进美食有安徽板面、老广记牛杂、老式盒饭等。

（二）铺位出租情况

根据商场实际情况，在招商的过程中，运营部也对商场进行了铺位区域调整，如一楼原鞋区、箱包区及部分户外运动区域调整为鞋区；原自助烤肉区调整为健身会馆；一楼原化妆品区经过调整改造成麦克斯汉堡等等。具体铺位出租如下：商场铺位总面积为㎡，铺位数量为133个。20xx年已出租铺位面积为㎡，剩余铺位面积为㎡，出租率（面积）达到。已出租铺位数量为47个，剩余铺位数量为86个。

（三）租金情况

在多种租金收缴方式并存的情况下，租金催缴便是运营部的重点工作之一。这涉及两方面工作，一方面是管理员在做好老商户的关系维护工作的同时要顺利完成部分商户的月、季、半年的租金催缴，准确掌握租金催缴的时间节点，避免漏缴、迟缴的现象发生；另一方面是与20xx年11月07日合同到期且不与商场续签的老商户做好交接工作，经过运营、物业及商户到场由商户把铺位做好铺位验收，进行交接，协助老商户顺利撤场，同时确保其不拖欠商场任何费用。

20xx年1月1日至20xx年12月31日租金收入为万元，其中负一层租金收入为万元，一层租金收入为万元，二层租金收入为万元，三层租金收入为万元，四层租金收入为万元

（四）特卖租金情况

20xx年，运营部积极组织特卖活动，基本保持在每日不间断的特卖活动。除商场内的各商户的特卖活动外，运营部还积极争取外来商家的特卖资源，今年在我商场做特卖活动的外来商家品类包括皮草、男装、女装、年货等等。截止目前，特卖区域租金收入为万元。

>二、商场管理工作

日常管理工作是商场正常运营的重要保证，运营部全体员工在一年的人员更迭中，基本的制度性工作完整的保留下来，每日的正常管理工作从未懈怠。

（一）每日晨会

“一天之计在于晨”。每日早上8：30，管理员会准时与各商户营业员召开晨会，宣导当天需要的注意事项，督促商户做好各自铺位内的\'卫生及美陈工作，同时提醒营业员时刻谨记商场营业员工作规范，一切事宜按照规范做。如商场有重大活动，管理员会进行多次宣导，以保证营业员将商场的相关活动信息传达给每一位顾客，为商场活动的顺利开展提供保障。总之，晨会是运营部与各营业员交流共同工作的有效平台，是一天工作中最重要的开始。

（二）日常巡场

在日常工作中，管理员

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！