# 电商引流推广工作总结(必备31篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-04-25

*电商引流推广工作总结1我深知20xx年的工作很艰巨，只要我们心中永存信念——做好推广部工作、营造好的氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，在失败中找经验。本人xxx，毕业于xxxx大学，所学专业为xxxx，于20xx...*

**电商引流推广工作总结1**

我深知20xx年的工作很艰巨，只要我们心中永存信念——做好推广部工作、营造好的氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，在失败中找经验。

本人xxx，毕业于xxxx大学，所学专业为xxxx，于20xx年x月x日开始在电商部工作，目前职位为客服专员。进入公司参加工作的几个月试用期经已接近尾声。工作以来，在单位领导的精心培育和下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对公司有了一个比较完整的认识；对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了公司“诚信、勤奋、求实、创新”的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我试用期鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

**电商引流推广工作总结2**

  1】进一步加强开发空白市场，提高新品的铺货率。

  2】及时与客户沟通，进一步增加客情。

  3】加强学习，运用到实际工作中。

  4】自己的不足就是工作起来不是很认真，希望领导及时批评与指正，以得在以后工作中加以改正。

  最后我们将坚定不移地延续品牌道路，及时了解市场，加强与市场互动合理发展，我相信在我的共同努力下，我们必将度过各种难关，取得市场战役的更大胜利。

  销售部经理年终工作总结

  一、销售业绩回顾及分析：

  （一）业绩回顾：

  1、开拓了新合作客户近三十个（具体数据见相关部门统计）。

  2、8~12月份销售回款超过了之前3~8月的同期回款业绩。（具体数据见相关部门统计）

  3、市场遗留问题基本解决。市场肌体已逐渐恢复健康，有了进一步拓展和提升的基础。

  （二）业绩分析：

  1、促成业绩的正面因素：

  ①调整营销思路，对市场费用进行承包，降低新客户的合作资金门槛。虽然曾一度被人背后讥笑，但“有效就是硬道理”！我公司的思路是促成业绩的重要因素之一。

  ②加强了销售人员工作的过程管理，工作实效有所提升。

  ③用提高提成比例和开发新客户给予额外奖励的“经济激励”手法，形成了“重奖之下必有勇夫”的积极心态，也是促成业绩的重要因素之一。

  ④对于市场遗留问题的解决，依据“轻重缓急”程序，采用“坚持公司利益原则，以有效依据处理”的指导思路，从而使问题的解决未成触份公司的利益。

  2、存在的负面因素：

  ①销售人员对公司的指示精神理解不够，客户定位不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，部分客户选择方面存在一定失误！

  ②销售人员的心态以及公司存在薪资制度，均存在“急功近利”状况。销售人员更多的只想有钱回到公司帐上，却没有更多的考虑客户是否适合公司的合作定位以及长久发展。

  ③客户选择公司产品时更多考虑的是折扣低价，所以很多未将铺底铺入终端卖场，甚至根本无终端意识，直接将公司的终端品牌变成毫无优势的流通产品。

  ④大多数代理商的“等”“靠”“要”观念存在，但公司的产品价格降到底价，已无更多利润支持市场。

  ⑤公司的品牌定位终端，但包装缺乏视觉优势，宣传促销赠品不够新颖丰富，对产品的宣传、销售的拉动力不大。

  ⑥暂时缺乏品牌入市的拉动策略，不能促成品牌的热销。

  ⑦销售人员不能切实推行公司指导思路，至今未建立起典范式的品牌样板市场。

  ⑧销售人员缺乏统一的营销培训，观念、思路、方法和工作执行力无统一和协调，往往擅长市场开拓而不擅长市场维护和提升。

  二、费用投入的回顾和分析：

  （一）费用回顾：

  1、营销政策调整后，市场费用得以控制，公司的盈利能力稳定，8~12月相比3~8月同期利润额增加。（具体数据见相关部门的统计）

  2、人员费用的固定风险降低，基本扼制了人力资源的亏损，8~12月相比3~8月周期人力成本降低，剩余价值提升。（具体数据见相关部门的统计）

  （二）费用分析：

  1、正面因素：

  ①公司提出市场费用承包政策之后，最大限度防止了费用陷阱，费用超支现象得以控制。

  ②公司调整并制定了销售人员新的待遇方案，公司的固定风险降低了，人员的竞争意识和挑战性加强。

  2、负面因素：

  ①营销部没有数据统计的支持，对费用的控制较为盲目。

  ②市场支持费用和人员费用报销等，营销部存在“知情难，无审批”的歧形现象，管理无法加强。

  ③个别人员管理观念陈旧、保守，不能主动遵从层级化管理，因此整个管理缺乏科学的流程。

  ④老板“一笔签”的现象依然存在。

**电商引流推广工作总结3**

>一、前言

如今，随着网络技术的不断发展，越来越多的人认识到电子商务对企业发展的重要性，而网络商店又以其独特的优势吸引着越来越多的顾客的青睐，现在许多实体经营的企业正面临着来自虚拟商店的竞争，这样的趋势也促使人们不得不重新看待网店这个新鲜事务，我们作为市场营销专业的学生，如果不掌握网络营销的有关知识，我们将来就不可能在这激烈的市场竞争中有更大的发展。

>二、实验的目的

本次网店经营实训目的是让我们熟悉网络经营的基本流程，为我们将来创业打下一个坚实的基础。通过这一周的网上开店实训，增强了我们的电子商务应用能力，在系统的学习了网络营销，电子商务网站设计以后，通过实训能将我们所学的知识应用到实际中去，进一步总结所学的知识，并找到差距，进一步提高。我们此次实训的内容是通过组队来开店经营网店，通过实实在在的动手操作，使我们受益不浅。

>三、开店流程：

1、在淘宝网注册自己的帐户

2、进行支付宝实名认证

支付宝就相当于淘宝网用户的钱袋子，也是保证双方正常诚信交易的基础。支付宝实名认证，就是确认你的真实身份。这个认证从一定程度上增加了网上开店怎么开的复杂度，但很大程度上增加了整个淘宝网交易的安全性。过去的话一定要上传身份证等待淘宝网人工验证.现在淘宝网已经跟全国各家银行合作，只要你有一些银行的实名登记的银行卡，淘宝网可以通过银行系统认证你的身份，比以前方便多了。

3、发布10件以上的商品

发布10件不同的宝贝(并保持出售中的状态)，就可以免费开店了。发布商品的步骤是：依次进入“我的淘宝”-“我是卖家”-“我要卖”。淘宝网认为有10件以上出售中的商品才有开店的资格，发布的商品10件也不到只能算个人闲置物品交易，因此发布商品不足10件是无法申请开店的。

4、通过淘宝开店考试

**电商引流推广工作总结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。

**电商引流推广工作总结5**

凡事不可能一蹴而就，只有尝试过，经历过，才会懂得其中百味。历时两个多月的网店经营依旧如火如荼的进行着，回想起这段时间以来的经营历程，心里总会澎湃起异样的激情。在这段日子里，我真切的体会到赚钱的艰辛，知识的匮乏，信息的短缺以及学习技术的必要性？由始至今，我运用了各种技巧来精心运营自己的网店，在此过程中，我感受颇深，体会甚多。

所谓“万事开头难”，最初的经营总是步履维艰的。在开店的环节中，我总结了以下几点体会：

一是找准目标，保证充足的货源，才可以为接下来的一系列环节做好铺垫；

二是上传宝贝时，标题要简明扼要，突出关键字，描述祥尽。这个道理是最显而易见的，因为网上的东西都是通过图片来传递信息的，漂亮的图片才能赢得亲睐，吸引顾客更加深入的了解产品。

三是店铺装修要新颖，独具一格，富有吸引力。

四是合理设计上架时间，保证买家能浏览到宝贝，尽量选择上架时间为7天，这样可以增加访问的机会。

五是定价合理，做到货真价实，以诚信为本。一直以来，我始终坚信开始的艰难，终究会被以后的成功所替代。因此，在此步骤中，进展得较为顺利。

其次，就是推广、宣传阶段。在此过程中，我通过QQ、论坛、阿里旺旺等网络宣传方式，在各个QQ群、旺旺群以及在论坛发帖的形式对我的小店儿进行了宣传，在现实生活中，我同时也加以了一定的口头宣传。虽然这些方式能够让很多人知晓，但起到的收益效果却不是很明显。由于现在网络诈骗很多，在推广的过程中有被误解的，有被否认的，有不理睬的？？一切都显得不是那么顺理成章、理所当然！就像减肥一样，感觉总处在停滞期阶段，没有显而易见的效果。但在此环节中，我深刻认识到，如果想要提高自己的信誉，必须有自己的特色，必须找到适合自己和消费者的产品才是最重要的。因此，为了提高自己的卖家信誉和吸引顾客，我特意买了一充值软件，以便利周边的同学和远方的朋友为主，赚钱为辅。虽然在经营的时候难免会亏些小成本，但能从中得到一些心得，建议基础信誉，也是值得的。

在经营网店的历程中，给我最大启发的是销售环节，它让我深切的体会到“态度决定一切”的真理，以及如何运用合理的手段赚取信誉。第一，良好的服务态度，是一切交易的催化剂。从出售第一单订单到现在，我明白了网上交易，不仅仅只是销售的产品，更重要的服务态度。做网店的应该树立“以顾客为中心”的观念，及时、准确的将信息和产品传递给顾客，做好各方面的售后服务，才能赢得客户的回头率。第二，运用合理的技巧，为自己赚的更多的信誉。游走了很多同行人士的网店，我从中学到了很多提高信誉的技巧，如五连拍、六连拍、有买即送、拍一件商品送多件礼品，等等。最后，要懂得问候、寒暄和感谢顾客的支持，这样会让顾客心理上得到安慰，以便达到长期合作的目的。

成功是需要努力去经营的。通过这段时间以来的网店经营，我总结出一个公式：正确的方法+优质的货源+服务态度=成功+利润。在接下来的日子里，我将继续我的网店生涯，从各方面去挖掘信息，吸吮他人优点，寻求商机，争取在此基础上获得更大的收益，取得理想的成就！

**电商引流推广工作总结6**

>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!

**电商引流推广工作总结7**

本人xxx，毕业于xxxx大学，所学专业为xxxx，于20xx年x月x日开始在电商部工作，目前职位为客服专员。进入公司参加工作的几个月试用期经已接近尾声。工作以来，在单位领导的精心培育和下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对公司有了一个比较完整的认识；对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了公司“诚信、勤奋、求实、创新”的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我试用期鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

>工作上

我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在天猫新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中，配合数据专员，电商运营试用利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据；归纳了行业在电商领域（淘宝）的热销产品，并且结合自身产品，对标题进行第四次标题优化；在京东平台上，对产品进行了导入等等。作为售前客服，要做到以客户为先，尽量满足客户的要求。在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

>在学习上

严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联理实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

>思想上

在这段时间里我虽然是学校那学习了一些理论知识，但这一现状不能满足工作的需求。为了尽快掌握电商行业和卫浴行业，每天来到公司学习公司制度及理论知识等等，到了工作时间，就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情，到了晚上和前辈们探讨工作内容，聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足，前辈们给予工作上的支持和上鼓励，经过较长时间的锻炼、克服和努力，使我慢慢成为一名合格的员工。

**电商引流推广工作总结8**

当淘宝客服已经有一年的时间了，在年终回顾这段当淘宝客服的日子，假如要总结的实在太多了，现简洁总结如下：

>一、努力适应淘宝客服岗位要求

>二、努力做好淘宝客服本职

我始终告知自己要大力推广店铺，从大量的淘宝店和竞争对手当中让我们的店和产品脱颖而出，被别人搜到，所以做了许多工作，比如和别的店做链接相互（保藏）发博客发微博发帖子顶帖子写日志以及其他推广，而那些推广都是卓有成效的，我们利用直通车推广、淘宝客推广和分销平台，几管齐下，让我们的销售越来越客观，淘宝客和分销商的加入，壮大了我们的队伍，我们从几个人的力气变成为一个大的销售团队，通过依靠他们的力气我们接到更多的订单，现在他们也开头有订单了。看着我们店的订单量渐渐增多，真是一种可喜的现象，只要我们多加总结，找到更好的宣扬和推广方式，我们肯定会销售得更好。而接到更多订单，为公司制造更多利润就是我今后的主要工作目标。

**电商引流推广工作总结9**

从学校进入到公司，从学生变成了工作人员，我也是感受到社会的挑战比在学校难多了，而且遇到的问题也是只能靠自己去解决，同时我也是感受到这次实习里面，自己的努力，是有进步的，同时也是让我更多的看到自己身上能力的不足，也是要继续的去努力，去做好工作，来锻炼，提升自己，在公司网店的客服工作，我也是来对实习期做个总结。

学习成长，进入公司，虽然是比较基础的客服岗位，但是要去学，要去了解的知识其实也是蛮多的，开始的一周都是在学习，学习行业的一些情况，平台的规则，我们公司的产品知识，和客户去沟通的一个技巧，这些知识很多，要学好不是那么的简单，同时也是让我明白，和学校的学习偏重于理论不同，工作里头的学习的所有东西以后都是要用到的，和客户的沟通，要有一定的话术，懂得如何运用技巧，对于产品的知识了解了，客户的问题才能更好的来解决，并且也是在学习里面，我也是对于电商这个行业有了更多的了解，知道前景广阔，自己其实去发展的空间也是很大，但是也是需要自己好好的去积累知识，去不断的进步才行的。

工作锻炼，进入岗位之后，我旁边也是坐着一位经验丰富的同事来带着我，我遇到了问题也是可以随时的问，同时和客户的沟通之中，我才发现，之前所学的，想要灵活的运用好，不容易，并且也是需要自己多和客户沟通，多去尝试，才能真的熟练，开始分配给我的客户不是很多，我也是渐渐地掌握，慢慢的沟通，虽然没有什么成交，但是也是熟练了，渐渐的客户分配给我多一些了，也是让我有些忙乱，不过我也是能够适应，慢慢的做好沟通，渐渐的我也是有了一些成交，特别是第一单完成之后，我也是感受到自己的努力付出是有收获的，并且也是在这之后更加的有信心去做好了，三个月的客服实习，我也是能把工作做好了，自己也是感受到自己的成长。

收获的知识，工作的自信也是有了，但是我也是意识到自己和优秀同事之间也是有差距的，除了经验也是还有一些知识方面还是不足的，也是要继续的努力学习，不断的工作去改善，来让自己的客服工作做得更好一些，和优秀的同事距离去拉近。

**电商引流推广工作总结10**

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：

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。

20\_\_已悄然离去，回想起来，风风火火的这一年或许可以算的上是自己经历的最大转变的一年，在20\_\_的开始，我仍在校园中晃晃悠悠，每天过的没心没肺，从未考虑过将来，如今，一年未到，我却转型为正式的一名员工，能够坚持着早起晚归，朝九晚五，和每一个上班族一样过着很有规律的生活，真的自己都很难想象，尤其结合自己工作任务，以一个完全门外汉的身份接触着淘宝，经历了曾经让我掏空钱包的双十一、双十二，每天乐此不疲的搜罗着天猫红包的藏身之处，每一样都可以称之为不可思议。

犹记得当初被通知来面试时，自己的心情依然记得，那时候自己也没有什么职业规划，什么工作，面试什么也全然不顾，只知道傻傻的抱着简历来了，东哥问我会玩微博吗，平时淘宝吗，内心疑惑着到底是什么神秘的工作，可以这么愉快，既能逛淘宝，还能玩微博，如今，终于解开了这个面具，以一个电商执行者熟悉着淘宝，接触者它的世界，也适应着它的规则。

执行，顾名思义是贯彻实行的意思，电商的运营执行也符合着它的字面意思，4月份加入电商部，也正是开始了执行的工作，每天熟悉着淘宝后台，接触着产品的上下架，各类工具的操作执行，我也总结为是最基本的执行工作，忙着唯路易每周三的定时上新，忙着它的每款产品新的促销，新的折扣，接近大半个月时间，就是我每天的工作任务，其实现在回想起来，那时候其实才是生活中最忙碌的一段时间，白天几个小时的工作，晚上回家还需要忙着毕业设计与论文，对比请假回校的同学，自己竟然坚持了下来，那一段时间也是自己面对完全陌生的淘宝，自己最快熟悉成长起来的阶段，执行的工作也很快变成了自己的擅长熟悉的领域，因而在后面的餐中王、萨雷以及目前的利兹马项目，虽然仍然做着执行的工作，但是因为是自己熟悉的一块，内心也会变得很有自信。每一次使用自己熟悉而简单的后台操作就能够帮助解决掉顾客的各种麻烦时，心情自然感到很开心。

在过去的一年，每一项任务都是自己面对的一种尝试，一种挑战，有失败，有成功，这其中都必须感谢着主管所给与的督促与机会，让自己能够有实战的机会，被允许犯错，其中每一次的失误更好的让自己认识到不足之处，同时自己也时刻进行着反思，在执行前更是进行着多次的检查核实，以便及时发现和减少错误的发生，告诫自己同一个错误控制着不能犯第二次。

目前的职业规划制定的是在自己的岗位上朝着店长的方向迈进，但是也清楚的认识到自己目前所拥有的仅仅是对于执行推广所涵盖的工作内容，但是同样的，成为一名店长，掌管着手中多个项目，自己所欠缺的漏洞非常巨大，首先便是对于整个项目的把控能力就很薄弱，自己经常从自己的角度出发，因而洞察问题的能力也非常局限。其次便是必备的沟通协调能力非常欠缺，或许也是性格使然，克服起来难度很大，也是在后面的工作中自己必须加强训练的地方。

新的一年已经到来了，自己也可以成为一位老员工，缺乏经验的自己目前最需要的就是总结经验和教训，工作还在继续，相信学习得更多，总结得很多，更有利于自己前行，也更相信有付出总会有回报。

公司给予我的是无限的鼓励与支持，在公司领导的领导下，按照公司确定的方针，我很快速的进入自己管理工作的角色，做到善于与人沟通的同时，要有强烈的集体意识，充分听取他人的意见和建议，并能够快速地融入工作群团队，实现团队的最佳效益。通过与大学生们的密切配合，基本有效的实现了预定目标。以下是我对12月份的工作做出总结：

**电商引流推广工作总结11**

转眼间，20xx年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想部门一年来所走过的路，所经历的事，有失败，也有成功，有遗憾，也有欣慰，部门这一年中人员业务知识和能力有了很大提高，首先得感谢公司给我们提供了好的企业文化和工作条件，感谢xx董事长给我们不断地提供指导及支持，并带领我们前进，使我们与公司又共同努力度过了一个不平凡的春秋。一年来，电商运营部主要围绕以下几个方面开展工作：

>一、开拓市场——建立分支机构

1、为了更好的了解市场、开拓市场、提高市场占有额，本年度我们组织部门人员对xx等七个省内地级市和xx的招商市场进行了详细地摸底调查，掌握了当地的设计市场情况，拜访认识了很多同行朋友。这一年中，联系拜访客户xx家，有单项业务合作意愿的xx家，有全面业务合作意愿的xx家。

2、成立分支机构：

（1）分公司xx家

（2）分所xx家

>二、分支机构完成项目业绩

分支机构签订合同xx个，合同总额xx万元，已到账xx万元，实际已收管理费xx万元。

>三、电商运营部自营项目：

电商运营部自营项目一个，合同总金额xx万元，已收xx万元。

针对本年工作中关于管理与业务做如下总结：

（一）坚持规范化管理

1、建立健全各项规章制度，奠定工作有序进行的基础，明确部门和个人的责任、目标，对部门强化内控、防范风险起到了积极的作用。

2、对业务工作加强监督检查，制定详细操作细则，实行有效地管理措施，防范了经营风险。

3、所有分支机构的项目严格按照公司程序运行，保证质量，重服务，做好部门运营工作。

（二）保障业务工作稳健推进，挖掘新的业务增长点

1、部门加强业务知识和能力的提升，规范管理、规范经营，挖掘新的业务增长点。

2、开发新渠道、维护老渠道，发挥公司业务优势不断开拓客户市场，主动向客户宣传我公司的业务特点和优势。

3、主动拜访各地级市同行、开发商、建设主管部门，建立人脉、提升品牌影响，加大合作几率。

（三）总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、分支机构技术力量参差不齐，造成反复审图，耽误时间，今后要多规范管理，严格按照公司的技术要求执行，提高效率。

3、对于分支机构项目回款后的结算，目前各分支机构均有意见，望控制在三到五个工作日内。

回顾过去的一年，我们在繁杂而有困难的工作中，取得了较大成绩，也付出了艰辛和努力，更重要的是部门员工共同奋进，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我们一直很努力，但工作成效并不理想，还需要在20xx年工作中继续努力和拼搏。成绩只代表过去，20xx年的工作任重而道远，在新的一年里我们将继续做好本职工作，使在新的一年有新的气象，来迎接新的挑战！

**电商引流推广工作总结12**

您好！非常感谢您给我到贵公司从事工作的机会，对此，感到无比的荣幸。

本人xx，毕业于xxx大学，所学专业为xx，于xxxx年x月x日开始在电商部工作，目前职位为客服专员。进入公司参加工作的几个月试用期经已接近尾声。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对公司有了一个比较完整的认识；对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了公司“诚信、勤奋、求实、创新”的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我试用期自我鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

>工作上。

我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在天猫新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中，配合数据专员，利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据；归纳了行业在电商领域（淘宝）的.热销产品，并且结合自身产品，对标题进行第四次标题优化；在京东平台上，对产品进行了导入等等。作为售前客服，要做到以客户为先，尽量满足客户的要求。在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

>在学习上。

严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联理实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

>思想上。

在这段时间里我虽然是学校那学习了一些理论知识，但这一现状不能满足工作的需求。为了尽快掌握电商行业和卫浴行业，每天坚持来到公司学习公司制度及理论知识等等，到了工作时间，就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情，到了晚上和前辈们探讨工作内容，聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足，前辈们给予工作上的支持和精神上鼓励，经过较长时间的锻炼、克服和努力，使我慢慢成为一名合格的员工。

虽然只有短短的几个月，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到最好。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为公司的蓬勃发展贡献我全部的力量。

**电商引流推广工作总结13**

库房整理工作适逢严寒冬季，且都是晚间进行，仓库内温度较低，库房员工此次工作当中工作积极性很高，部门团结一致、工作齐心协力，部分员工虽有冻伤也连续坚持，精神可佳，此次工作结果并不是十分理想， 结合日常工作，总结如下：

>一、班组领料频繁。

零星领料小单过多，库管员计划经常被打乱，每项手头工作均不能踏实的去做，且班组要件都很急，在当前收发料的同时，为了避免领料人员等待，全是放下手头工作去应对，多数都是这个还没办理完，下一个又来喊人，库管员精力有限，往往越忙出错率会越高;此外时常出现班组来库房找件叫不出名称型号，只是形容配件的外观，库管员再凭经验去找到实货，然后再查询是否开单，有的原因是库房配件没拿齐全，有的`是领料单漏开，彼此都耗用大量的时间。

希望生产部物料计划能够更精确些，库房备料也会更加仔细认真。

>二、公司非标机型居多。

非标盘点工作做得不是很理想，一是盘点时间没有固定性，且订购时间都很急，给库房的核对时间也压缩的很短，借用标准件必须根据库存量做占用，即相当于提前备料，时间紧张，库管员多数都是在收、发料的同时，先停下当前工作，即刻盘点以便于采购计划及时进行;非标名细80%以上都是标准件，只是数量上的变更，且项目明细较多，每项都要核实，耗时较长。其次，电器类、外购类明细规格存在差异，例光电开关与一个字母之差非一种产品，CPIE-E40DR-A-CH与CPIE-E40DR-A差两个字母即是同一产品，厂家编码升级或送货单与样本、技术明细、采购订单存在差异，库管员很难识别，有疑问都要与技术沟通，耽误时间较长。

建议：公司整顿报目，建立内部识别码(即一种产品必须对应一个ERP物料编码)，公司技术部与采购部物料编码统一，源头把好关后序只是执行者。例如操作系统等几家供货商产品全部外文，其库管员也不具备翻译能力，而工作做得非常轻松，物料判定准确，原因就在于有共同识别码，即系统物料编码，库管员只针对编码收、发货，通俗易懂且不易出错。

>三、为了明确责任人。

彻底做到专件专人管理，库房内部分工为外购、外协、电器等，一张领料单多达5人去备料，工作当中单据转接做的不是很理想，与车间清点核对要每人都进行参与，点料的同时每个库管员都得轮流在场，占用人力、时间较多。

计划安排专人进行物料配送，库房内部人员先进行核对，出现问题找经手人核实，此外无需库管员在场。生产部提前下达备料单，库房负责配送，节省了班组的领用奔走时间，二次复核提高了准确率，也可以使库管员安心的工作，减少差错率。

>四、库房整理虽然每人个都很用心。

但由于之前工作没有做到位，此次整理耗时过长;再加上两位老员工请长假，新人备料整理都不太熟悉，工作效率相对较低，本部门计划能力与执行能力欠佳，会尽快提升，部分员工工作无条理性，虽然很忙碌但工作结果不太理想，在这方面也会加强管理，提升每一个员工的业务技能。

**电商引流推广工作总结14**

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

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

**电商引流推广工作总结15**

在这半年的时间里面，我很高兴自己能够成为公司的一员，在领导的关心下同事的帮助下和自己的努力下，我各方面都得到了一个进步。也能够很好的完成自己的本职工作了。

一是重点学习了产品知识；

二是学习了与电子商务部门相关的规章制度；

三是在前辈指导下联系实际学习电子商务的工作技巧，注意收集相关信息。

对公司领导各次会议中的讲话总是认真聆听，汲取养分，收获颇丰；四是尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同事学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。可以说在这半年中，由起初的凭借兴趣入门逐渐过渡到现在能独立处理部分事物并对这项工作始终持有浓厚兴趣。

我的主要工作内容是客户的服务，我一定要熟悉店铺里面所有的产品信息，这样才能够更好的接待客户，处理一些售后的问题，一开始在淘宝平台上的运用，搜集产品的信息，做好充分的准备，客户的接待是一个很重要的环节，产品的输出的直接窗口，在这一段时间的操作里面，我都是保持着巨细靡遗的态度，也总结出了一些交流的技巧，逐渐的形成了日常的工作体系，订单的达成和售后的处理过程，现在已经有比较高效的工作速度了，在售后的问题里面，能够有效地解决一些普通的问题，对于一些复杂的问题，我也会虚心的.向同事请教。

我在这段时间的工作中慢慢的变得成熟一点，我也认清了自己的不足的地方，以后我一定会好好的努力改正。克服自己年轻气躁的问题，做好脚踏实地，提高工作的效率，也不会怕多做事不怕做小事，会在实践中慢慢的提高自己。

**电商引流推广工作总结16**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往最后成为济南xx新型建材有限公司的一名新员工。

这一年可能是我步入社会最艰难的一年，因为不管人生阅历与工作经验，可以说我几乎是零，但是公司对我始终不放弃，而是给予更多的鼓励与支持，让我自己学会前进，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道自己的工作应该从哪里着手，整天过着令人担忧的生活，但是经过公司对我的帮助慢慢学会了从哪里着手，怎么去做好电子商务，对于怎么做，如何做也有了全新的解释，下面把这一年的工作做出总结：

>一、产品化

最重要的是慢慢熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的？市场定位在何处？我们的市场目标应该投向哪里？针对的市场个体与群体是谁？这些都是我需要学习的，了解公司的产品价格、每一个产品型号、各个产品的大类、产品的组成成分与产品的性能，产品的优势，了解墙体保温与我们所做产品的关联性。对产品的从底到面是怎么做成的，如何施工，等等一系列的问题经过公司的培训与同事们的帮助慢慢的做到心里有数。慢慢的懂得如何更有效的去了解产品知识，通过excel对公司的产品全面做出一个梳理，产品的价格，类别，型号，企业文化，型号对应的产品，各个型号的英文描述，公司的产品的英文翻译，等做出这一系列的归档之后对产品又有了全新的认识，这样为以后去各个网站发布信息就奠定了基础，节省了时间。

>二、产品报价的灵活性

刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据excel做一个很正式的报价。

>三、网络与市场

现在是个信息化的时代，如何通过这个平台去寻找潜在的客户却是一门颇深的学问，要下一门苦功夫才行，运气好的话就另当别论，这个工作本来考验的就是个人的耐力与毅力问题，工作开始都是一个由浅入深的过程，首先谈谈自己如何通过网络去寻找我们的潜在市场与客户：

1、通过每一个网站找到自己产品所属行业，建立自己的商品的商铺，把自己的产品与样品公司的信息一一上传，注意产品的信息尽可能全面详细，这样子发布的信息质量才可能更高，在同类的产品所搜之间才会更靠前，慢慢的通过网站的的相关链接发现其他更多的商务网站，自己注册会员，发布信息，慢慢的注册网站多了，也学会了怎么去鉴别哪些网站的实效性大，尤其对我们靠完全免费获取买家信息的来说就显得尤为重要了，以后就会针对性地经常管理某些网站，判断网站的好坏的一个重要标准就看能否得到询盘了，判断网站好坏的标准，理论上说注册网站越多越好，但是有的效果也很不明显，要懂得择优处理网站，需要从浏览量，搜索排名，网站更新速度，服务项目等多个角度分析。有的人说做这个很累，一天要注册几十个网站，发布几千几万个信息，很枯燥，很乏味，天天还要更新每天的信息，的确是很辛苦，看似这工作很简单似的，其实很辛苦，它锻炼的是人的耐力与个人的毅力，每一天更新我们的产品排名就靠前，被人搜到的机会就更大，能接到询盘机会就会更多，注册网站多了，公司的产品名气就上去了，你想你去搜索引擎一搜这个关键词语出来全是本公司的信息，这样子公司的宣传效果就更好，因为我们做的都是免费的，查询买家信息时看不到联系信息，对于普通会员来说可以网上直接询盘的算不错了，可是效果很差，所以在买家市场条件下供应商主动寻找买家才能获得更多的机会。注册免费的网站，就应该勤快更新，否则很快发布的信息就会被淹没。

2、通过搜索引擎找客户，具体的操作方法，产品的关键词语加经销商或买家。产品的名称加产品的价格。产品名称加行业里面着名买家的公司的简称或者全称。寻找行业展览网站。观察搜索引擎右侧的广告。寻找有链接到大客户的网站的网页。

3、论坛法，去有关的商业论坛，那些里面有很多谈论关于有关类似产品的提问，去那里介绍公司，从而推销自己的公司，通过自己的博客，聊天工具去宣传自己的公司。

4、逆向法，我们是做建材市场的，想想用我们这个产品的行业，与他们建立关系，也是迈向市场的一步，像一些保温公司，房地产公司，建筑公司，或者施工的个人，都是我们产品的适用对象，从这里着手，从而有机会寻找我们的经销商，像他们推销应该也是个不错的选择。

5、通过信息平台，有很多工程的网站，我们可以从中获得很多项目的信息，根据提供的信息，我们去核实项目的真实性，让业务员去跟进。

6、建立自己的网站也是个很重要的工作，怎么合理规划自己的网站，怎么去合理布局都是我应该学习的，经过一年的努力，也获得很多的项目信息，做了些工程，像银川，山西妇幼保健院，辽宁厂房等。但是事情总有好有坏，确实这一年的有用的信息还是很多的，不知道怎么回事，后期交给技术或者业务员去跟进的同时，成交的几率是很小的，这样下去提供再好的信息也是问题，怎样突破这个障碍下面再仔细谈论。

>四、工作中处理客户的条理性

网上找业务，我自认为我的工作上手还比较快，有条理，我制定了图片说明的报价文档，这样子发给客户的时候比较方便，对于客户，我把联系过的客户集中归纳在excel文档，作为客户管理系统，对产品的分析，不同的报价，客户的类型与需求，客户的来历与电话，项目的情况等做出登记，因为我们是做工程的不同于别的行业，说不定这次打过电话之后很久就不联系了，也说不定突然那一天再联系，这样子也算对客户的尊重，等再打电话的时候自己知道这是哪个客户等，我想对于客户归档是件很重要的事情，就像一些代理商的档案也一样，对于代理商的协议价格等，每个代理商出货的情况，出货的价格，运费，汇款情况都要做好档案登记，做到心中有数。

>五、与公司内部人员合作的重要性

怎么样与工厂的员工配合与工地上的施工员配合都是件很重要的事情，从合同—备货单—生产单—出库单—物流—收货人收货，等等这些环节都要注意链接，注意出货的数量，生产出货的型号，按时按质按量把货送到收货人手里，出过多少货，每个项目用过多少货，每种产品用过多少，都应该建立档案归档，做到心中有数。对于山西那个客户就是因为彼此之间的衔接出现了问题，最后弄的大家都挺不愉快，所以过程与流程配合都是需要我们注意的。

>六、产品的市场分析

1、市场需求分析，现在做我们这个行业这个产品的也不是一家两家了，但是对于市场还是没有饱和，从原来的瓷砖到现在的仿砖应该是市场的一个重大转变因为瓷砖劣势的出现，保温的兴起，国家节能的倡导，为我们的产品提供了较好的市场竞争机会，所以市场的力量还是很大的，怎么样去开拓这个市场，我们全体员工不管从自己的自身问题与公司的问题都应该全面着手。

2、竞争对手与价格分析，现在市场上做这个东西一般人们熟知的也就是久诺、skk、立邦、中德瓦克、华石等等，所以市场的竞争是相当激烈的，可能别人的工艺不如我们成熟，但是竞争的条件是很多面的，我们有我们的优势，但是我们也有劣势，像我们的价格可能比别人家的高，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，队伍不全，技术人员缺乏，其实技术人员不光要技术上很精通，对待每一个客户怎么走进他们的圈子，怎么去交谈，怎么去建立关系都是我们应该学习的，我想都是我们要考虑的问题。所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

**电商引流推广工作总结17**

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。

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。

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：

**电商引流推广工作总结18**

1.工作中出现的问题：有推广的方向，推广效率低下，不能很好的给企业带来预期的推广效果，不知道如何收集推广的资源（比如论坛信息，友情链接，合作伙伴等），不能及时与其他渠道进行有效地沟通，不能对产品达到很好的了解和熟悉，推广没有目的性，推广不能专一，电子商务流程不清晰。

2.解决对策：制定推广计划策略书，制定推广费用安排，像公司老员工进行请教，向公司以前做推广工作的老前辈要一些推广的工具和推广的资源，进行商品的培训会更好的了解产品从而更好的为推广工作做好前提，专心做一项推广方式坚持推广直到形成成果，及时反馈推广信息，结合公司的政策进行推广工作，不同岗位的换岗了解电子商务的流程更好的了解电子商务。

学校给我们提供实习的机会，通过理论联系实际，巩固所学的知识，提高处理实际问题的能力，顺利的毕业做好充分的准备，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。我觉得这样很好。

对于企业来说，他需要的是能为企业能独当一面的人，也需要一个一直能为企业服务的人但是我觉得现在大多数企业对于员工都非常的苛刻，员工对于公司的忠诚度也不够的，人数虽然过关了，但是质量又能提高多少，我个人觉得一个好的企业是得人心的，这样才能长远的走下去。

  打造鲜明的服务品牌，是提高核心竞争力的有效手段，是化妆品销售工作总结的一部分内容，特别是在商品同质化的今天，顾客的购买行为更受到以品牌、质量、价格、服务、功能、形象等为核心的商品的综合实力的影响，化妆品连锁店不仅要使顾客满意，更要取悦于顾客，打动顾客，发挥顾客口碑传播的最大效应。那么根据化妆品销售工作总结，如何来提高顾客的满意度呢?

  根据化妆品销售工作总结得出预测顾客需求的发展趋势。预测顾客需求的发展趋势，可以为化妆品连锁店的经营者们提供借鉴，以保证化妆品连锁店能在现 在以至将来都能为顾客提供让他们满意的服务。根据化妆品销售工作总结得出当前顾客的消费需要主要有以下几种趋势。

  (1)根据化妆品销售工作总结得出追求心理上的自我满足。经济界曾经分析顾客的需求并将其发展大致分为三个阶段：

  ①数量满足阶段，这一阶段消费者追求的是拥有商品。。

  ②质量满足阶段，这一阶段消费者追求的是拥有优质的商品。

  ③感情满足阶段，这一阶段消费者追求的是拥有商品所带来的心理上的满足。

  目前，中国各行业终端的顾客已从质量满足阶段跨向感情满足阶段，中国消费者已经开始看重商品和服务的心理价值。化妆品销售工作总结得出这种趋势表现在中国的消费文化上，如衣、食、住、行等各个领域中，更多地用“饮食文化”、“茶文化”、“服饰文化”、“居室文化”等全新的概念来理解消费。消费的品位已向更高的层次提升了，因而对于终端经营者来说，也要适应这种提升，为创造各种文化而提供不同的优质服务。

  (2) 化妆品销售工作总结向提高消费质量和水平靠拢。当前中国的消费者，已开始由过去的那种生存型消费向享受型消费转化，表现为不满足于生活现状，而追求“吃要营养，穿要漂亮，用要高档”。

  在商品方面的消费质量不断提高，化妆品连锁店品牌消费已成为大众化的消费需求，一切都在向国际化看齐。在这方面所表现出来的是，一方面各种中高档化妆品连锁店消费品越来越受到消费者的青睐;另一方面，各种物美价廉的护肤品店商品仍然具有广阔的市场。

**电商引流推广工作总结19**

在过去的20xx年，一篇《20xx年电商死亡名单（上半年）》让无数人感慨资本寒冬、电商难做。但不论如何，身为一只电商狗，在17年开始不久，还是应该对xx年的工作进行总结，对17年的工作进行规划一下。

那么一份年终工作总结报告该有哪些方面组成呢？

>大的来讲，就3部分：

过去的总结、未来的规划、遇到的问题。

>细分下来，填充这3部分要提到的内容有：

KPI指标过去业绩的完成情况、增长率情况、未达成目标的原因分析、过去一段时间工作上遇到的问题(短期问题、长期问题）、产生问题的原因分析(外部原因、内部原因、自身原因）、未来解决产生问题的方案、未来工作的业绩目标、业绩总目标的分解、达成目标的详细规划、相比过去的增长点、未来的工作重点、需要的工作支持等。

一篇电商运营工作年终总结报告应该不止只有这些，而将这些内容拼凑在一起，没有固定的模式和顺序要求，只要按照个人的逻辑将其表述清楚就好。

下面我就按照我前一阵子自己写的年终总结报告将这些部分的逻辑流程理一遍。

>1、xx年的业绩完成情况

（1）xx年业绩目标

在展示数据的时候，采取图表（如直接的表格、折线图、饼图等）往往更能一目了然、言简意赅。

而在提到业绩目标的时候，提到目标达成率和相比去年的增长率是相当重要的。

其次要将业绩目标的达成值和达成率分解到过去的每个月。

底下并附上些许简单的说明文字，如：月均达成的销售额、达成率超过100%份月份等。

然后将业绩目标的完成分解到各业务部分或者组成频道。

（2）未能完成回款目标分析

将以上未达成业绩目标的月份分别罗列出来，并附上相应的未达成目标的原因分析。这样既可方便了解一年当中业绩发展的淡季或者销售较低迷的具体时段，也方便来年提出更有针对性的解决方案。

（3）费用率的分析

做的电商的，或多或少都是要投入一定的促销成本、比如开个直通车、钻展、报名一个活动，甚至你参加什么平台必须支付的佣金扣点等等。而这些费用的清楚罗列并分析，对于制定来年的规划、预估成本等都是必要的\'。

>2、xx年重点工作的分析

这主要是对完成和实现业绩目标所涉及到的各工作细节的细化分解分析。这部分的分析对制定17年的相应工作提供一定的参考依据。

>3、xx年遇到的问题&17年的解决方案

xx年里遇到的问题可从外部问题（外界、比如说：消费者、平台、公司以外的对业绩完成有影响的因素）、内部问题（公司内部的、如配合的部门等）、自身问题。这些问题又可细分的去从短期和长远2个维度去分析。并且一定要提出17年解决方案。

>4、17年的业绩规划

（1）总目标的表明、其次是每月目标的业绩分解罗列。

（2）达成每月业绩分解目标的详尽规划：如货值、货品款式、货品价格段、促销活动、甚至是活动玩法等规划。

（3）17年的增长点，相比于xx年有增长空间的部分、甚至是新挖掘的部分的罗列等。

>5、17年的工作重点

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。

**电商引流推广工作总结20**

实训不知不觉就这样过去了，回想我们在开店的过程中碰到的阻碍和困难，也收获了许多的经验，以前学的都是理论中的，而现在更注重实操性，通过实践才知道要开好一个网店是很不容易的，网店的经营是一个持之以恒的过程，需要付出努力，付出行动的，而不是简单的纸上谈兵，通过这次实训，我认识到了电子商务要注重理论与实践的结合，理论虽然很重要，但实训才能使我们更好的掌握好这些知识。在经营网店的过程中有很多需要注意的：

1、比如说店名，许多顾客在购买商品时总是搜索关键字和店铺的名称，这时候就需要一个好的店名，更容易让顾客搜到，从而使你的店铺浏览量上升，让更多的人找到你的店铺。

2、店铺介绍，要把自己的优惠信息及时的公布出去，吸引人的眼球，使用一些很有差异性的词语，图片吸引买家，提升自己的店铺信任度。

3、宝贝的相片以及上架，要把商品的名称。产地。所在地。性质。外观。交易方式等填写清楚，不能欺骗买家，要突出自己的优点，要处理好照片的效果，图片的质量要好，增加吸引力，说明也要详细。

4、网店的设计宣传及推广，使用好站内站外的推广工具，充分利用好微博，百度，SEO等搜索引擎，设置好关键词，加入帮派，加入一些Q群，进一步的宣传自己的产品，店铺，增加客流量。

5、做好售前售后的客服，节日之季给买家优惠，让买家倍感卖家的贴切，从而得到买家的好评，直接的为店铺提升信任度，使买家买的放心。

实训以来，对于淘宝上的工作也更加的熟悉，从装修模板的设置到产品的上架，这都需要很好设置，要有扎实的装修技能，还要有新颖的想法，更要有独特的想法，做出来的效果就是要有差异性，不能太平凡。再者就是推广，要在人群密集中进行宣传，用好淘宝中的每一个工具，做好站内站外的推广，利用好微博，百度，空间，帮派等一系列推广工具，还要有责任心，吃苦耐劳的精神，持之以恒的行动，坚持不懈的毅力。

通过这次实训，培养了自己的综合操作能力，在实训中困感与艰辛的体验，让自己明白了自己的不足，当然有了这些实训出现的问题使得自己对遇到问题都能通过与同学的沟通很好的解决，也体验到了卖家对服务是如何的贴心。实训即将结束了，回想起的实训生活，只能用脑累，眼累，心累的体会，所以以后要调整状态，集中目标，加速行动，坚持不懈，用好的心态面对遇到的种种困难。

**电商引流推广工作总结21**

在这一次实习的过程中，给我收获的是我对电子商务和网络营销有了一个全新的认识，我还是坚持认为网络营销是一种运营模式，不管是传统行业还是新兴行业，网络营销都是势在必行的，它是传统营销的一个重要的补充，也是电子商务的一个重要环节，核心。如果说，我觉得网络营销在传统行业中的运用就像是给传统行业装上腾飞的翅膀，这不仅是一种必然趋势，对于社会也是一种进步和资源的优化配置。至于桂林电力电容器总厂，我希望能到企业里面进行一次考察，如果企业同意的话，我希望能够和该企业合作，开辟新的电子商务营销渠道，也算是给家乡的企业贡献一份力量吧。上面对这家公司的诊断报告只是基于网络上的一些网络营销的参考系数，而且该公司网站没有进行网络统计。

但是至少目前我还是比较有信心能帮给他做好一个可行的分析和策划并且给公司实施。对与专业的学习，我想如果要做回电子商务，做好网络营销是必须的，或者掌握一些电子商务环节上如支付，网站管理，网站信息管理等技能，对我来说，网络营销，seo是我的目标，我想话一年的时间来进行尝试性的实践，也完成一个有一个网络营销seo的梦想，主要是通过自己建设网站进行网络营销学习和实战。很希望能在大学的最后一年里多看一点书，拓宽一下自己的知识面，我相信我会有足够的时间和精力，当然还要一边进行网络营销的学习和实践。

通过这次实习，让我更加理解了电子商务是以电子化为手段，商务为目的的过程;加深理解了一学期来的电子商务理论知识;让我初步了解了b2b、b2c、c2c的交易过程，并掌握了基本的实践技能;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，同时任何一个企业都不能忽视网上这块市场，让我更加坚定电子商务将是今后经济发展的加速器，会在生活和经济领域不端影响着我们。

对于就业竞争力的认识，我觉得你有能力给企业带来利润，你能解决企业的问题，企业能够用你，你就具备竞争力。一方面，要培养你的个人能力和素质，是你独一无二，与众不同。我觉得我现在要做的就是把三年学习的理论通过网络营销实战运用到实际之中去，慢慢的消化，把它变成自己的东西。我相信我能做到，因为我可以在这一年的时间里进行网络营销真刀真枪实战，我相信我是独一无二的。这也是我的核心竞争力所在。另一方面，要针对用人单位的需求加强自身素质的训练和提升。网络营销策划和seo最想做的工作，但是不同的企业有着不同的要求和业内规范，这些都是我需要去学习的。而且在没有确定行业之前，必须物色和选择好自己所向往的行业，之后就是对行业的一些基本知识的掌握。当然如果你想做一个市场营销人员，或者公司文员之类的工作，那么不要学我，因为你也是独一无二的，你是你，谁也成不了你。很感谢这次实习，让我有信心去面对以后的职业道路，奋力去开拓商机无限的网上市场，为中国电子商务的发展而努力!

**电商引流推广工作总结22**

从一开始我连在哪里申请开店怎么开店都不知道，到现在能自己进行一些简单的装修，并把店运营起来，中间学会了很多，也遇到了不少问题。

宝贝上架：刚开始没有淘宝数据包的时候，我就自己处理图片，做数据包。那段时间，我花了很多时间在处理图片上。因为淘宝的图片有大小的限制，当时我是做的朋友的代理，她给我的图片太小，放大了一点也不清楚，就学了ps来把模糊的图片变得更清楚，但用了ps之后，图片就变成了十几兆，那时候被这些图片弄得头疼。向同学请教了之后就放弃了这种方式，在阿里巴巴供货平台上拿货，用卖家提供的数据包直接用淘宝助理上架。

还没有解决的问题：

2、怎样设置那个价格，把一个原来高的价格用删除线划掉，再显示现在的价格。

我现在加了一个运营群，里面每天都免费课程帮助我很多。现在每天都坚持去听课。

现总结为以下几点：

1.增长方式的考虑。

目前公司的增长方式主要依赖量的增长，对于质的增长监控较为粗放与滞后。监控的指标较为单一，缺乏有效的激励。希望在新的一年里，能够做出更细化的财务考评。强化与业务人员的合作关系，可以考虑在保证公司一定利润的基础上，组成各个自负盈亏的财务核算、业务作战单元，刺激业务人员压低成本，自发提高业务技能，从质和量的角度去提高公司整体运营效果，增强员工的忠诚度和归属感。

2.内部流程的改造。

原有的流程未必不妥，只是在销量快速增长的情况下明显制约了整个销售高峰的持续，增加了售后退款退货发生的几率。主要表现在纯手工和人力的信息登记管理导致整个信息流的丢失和无效反馈。从业务反馈给后方的销售信息到后勤那里中间会丢失70%以上，从后勤传导给业务的发货信息明显滞后和偏差。导致业务查询和追踪的困难增大。采购货源的不稳定性导致销售很迷茫，也在一定程度上增加了销售的难度以及售后问题的发生率。

所以新的一年里，期望更为先进的采购发货销售管理系统。从整体上改善公司各个平台各自为政，信息共享少，传导不良的情况。使整个团队的反应更迅速，更顺畅。提高公司的反应速度。

3.货源采购多元化

电子商务企业发展追求运营零库存高效率，如果货源渠道受制则严重影响前方销售，打击销售人员士气。更影响公司销量的增加。不要把所有的\'鸡蛋都放到一个篮子，希望新的一年内在货源渠道方面能够有新的多元化的发展，甚至可以考虑在销量大增的情况下跨区域的集中采购。

客服的工作比较繁琐，每天都是一样的工作内容，不同的是你面对的顾客在变化，今天你遇到一个很烦的顾客，明天你遇到一个很好说话的顾客，自己一天天没有变化，跟你聊天的顾客却在不断地变化，更多客服迷失在了这日复一日的重复工作。

反向，这中间其实也有一个问题值得我们客服去思考，如何在每天不变的自己中，最大限度地稳定一批不变的顾客，为店铺积累更多的忠实粉丝，这些忠实的粉丝，不仅需要店铺的宝贝品质的强力支持，也非常需要客服极具技巧性的沟通与服务。

1、把自己的旺旺添加好友验证设置为不用我验证就可以添加为好友，不要将想加你为好友的顾客拒之千里，验证会降低客户体验。

2、客服工作台的设置，尽量设置一个顾客等待多久之后的一个提醒，防止咨询量大的时候忽略某些已等待过久的顾客，降低顾客的服务体验。

3、自动回复的设置：首次接到顾客的自动回复设置不要过长，最好不要超出4行，字数过多，会影响人们的阅读习惯，字体也不要太大，10号字就好了，字体颜色不要太花俏，一段文字含多种颜色是禁忌，一般两种颜色还是可以接受的，但是不要给人乱的感觉，两种字体颜色可以将店铺的快递信息和活动信息分别用两种颜色的字体突出出来，便于一目了然。

4、个性签名的设置：客服的旺旺最好都设置一个个性签名，内容可以是店铺的活动信息，也可以是店铺的主推产品，可以滚动播放，这是一个很好的展示位置，最好好好利用哦。

5、快捷短语的设置：快捷短语的设置可以最大化地提高我们客服的接待速度，减少顾客等待的时间，提升转化率。一些常用的，顾客经常问到的一些活动信息，快递问题，接待的结束语，都可以设置一下快捷短语，这将极大地方便我们客服的工作。

除了旺旺的操作技方面，作为一个售前客服，也要掌握一些销售沟通技巧，让顾客心里舒服，自己把自己口袋里的钱放进你的口袋，还一个劲地跟你说谢谢。这点一般每个客服都有自己的一套经验，在这里我也就简单地提到几点，有哪些地方有更好的方法，还请大家不吝赐教哦!顾客的要求不要轻易的答应，即使他的要求很简单，轻易地答应，顾客会觉得我们理所当然的，我们在挣他们的钱，而且很可能会怀疑我们的利润问题，当顾客提出还差几块让包邮或者降价等条件时，可以首先跟顾客说，亲，我们实在已经是很优惠了呢，您看我们已经卖了这么多件了，还没遇到过这种情况呢，看您是老顾客，也就差一点就包邮了，我给您申请一下吧，一般的顾客可没有这种待遇的呢?然后客服可以等30秒再回复顾客，装作已经申请过了，其实很多类似情况，客服自己都可以自己做主的，这是您再答应顾客的要求，顾客就会觉得您非常地尊重他，为他争取权益，一般也会很感谢您的。

其实客服，自己给自己的定位不应该仅仅是一个售前咨询的客服，也要具有处理一定售后问题的能力，售前客服除了接待一些售前的咨询问题，也会不可避免的处理一些售后的问题件，一般退换货就不必说了，像其他的，快递丢件，发错货，少发货等等一些问题，售前一般要在同事的协助下面对顾客，尽快地安抚顾客情绪，主动地解决问题。客服切忌过多解释，而逃避问题的解决，顾客有问题了，来找你，都是为了解决问题的，过多的解释，顾客只会觉得你在逃避责任，客服可以稍微给顾客解释两下流程等方面的，然后给顾客说句抱歉，不好意思啊，话题一转，马上要切入我们马上给您解决问题。重点在如果解决问题，和我们会怎么做，顾客需要怎么做。一般的顾客看到你积极解决问题的态度，都会谅解的。在我的工作中，其中就有一个顾客上来就问我，你们怎么还没给我换货啊?我一看备注，订单已经差不多20天了，仓库也收到货差不多半个月了，备注的换货无货，可能通知顾客的时候顾客没接到电话，问题就放了一下，交易都已经成功了，这时，我首先三言两语地跟顾客解释了下没换货的原因，然后告诉顾客不要着急，即使交易成功了，我这边会马上通知仓库核实您寄回来的包裹，把您的钱都转账退给您，顾客这时就会感觉到安全感，然后再顾客聊衣服，其他的那个款式有货啊，好看啊，尺码合适啊，这位顾客结果马上又拍了好几件衣服，临走的时还一个劲的说谢谢。其实这种问题，主要的问题还是在我们身上，换货无货，还未通知到位，这点在以后的工作需要不断改进。

**电商引流推广工作总结23**

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。

来西利亚已近半年了，并担任SEO推广工作。这几个月的时间，在单位领导、部门经理和同事的关心和帮助下，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，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。通过这近半年来的学习与工作，工作和能力上有了新的进步，现将这半年来来的工作情况总结如下：

方法是总结出来，不是仅仅靠一个人的想法就能实现。需要不断的测试及修改。才能达到的方法。目前我们还需要不断修改和寻找新的方法。

**电商引流推广工作总结24**

时间匆忙，转瞬20xx年即将离去，回顾过去的12个多

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！