# 最新运营年终工作总结(五篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-09-12

*运营年终工作总结一回顾一年来的工作历程，右玉光伏电站在这一年由于总包方遗留下的问题和恶劣环境等不利因数，给现场运行带来很大困难。我值在公司广大领导的正确指挥下，以年初公司提出的工作思路为目标，坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的生产方针，...*

**运营年终工作总结一**

回顾一年来的工作历程，右玉光伏电站在这一年由于总包方遗留下的问题和恶劣环境等不利因数，给现场运行带来很大困难。我值在公司广大领导的正确指挥下，以年初公司提出的工作思路为目标，坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的生产方针，坚持以安全生产为前提，以经济效益为中心，通过克服诸多不利因素，不断建立健全各项规章制度。注重安全教育和培训，加强设备管理，坚持以人为本，科学管理，在安全生产上下功夫，在经营管理上做文章，扎实开展各项工作，取得了一定的成绩。通过全体运行人员的辛勤努力，安全稳定、顺利、圆满的完成了各项工作任务。全年人身伤亡零事故，无重大火灾事故、环境污染事故及重大治安案件。现将\_\_主要工作总结汇报

一、全年安全培训完成情况

1、根据《光伏项目部班组安全日活动日管理标准》文件指示组织开展“班组安全活动日”。学习有关电力安全生产的各种规章、制度、规定，电气典型事故案例的介绍及分析，改措。学习上级及项目部下发的有关文件的精神。我值员工参与率达100%，对不断提高全员从设备及人身安全意识等方面皆取得了良好的学习效果。

2、深入开展员工安全教育活动，广泛进行岗位危害辨识，加强我值员工们的安全意识。狠抓班组安全学习，开展形式多样的全员安全教育。新员工安全教育率达100%，并确保其完全掌握及熟练应用，大大提高了职工安全意识。

3、对班组成员进行《电力安全工作规程》、《电力安全运行规程》、本岗位安全职责、工作中的危险点辨识和防范措施及相关专业的规程制度等的培训。在值内举办安规、运规比赛，锻炼值班员具备工作中所要求的安全生产技能，熟知各项工作的危险点及防范措施。我值员工安规、运规、两票考试成绩全部在95分以上。

4、加强培训我值员工对工器具的正确使用。由于电站的工作性质，会经常使用万用表、摇表、验电器、高压拉闸杆等电气工器具。我值组织员工不定期的观看电器具正确使用视频短片，防止因人为主观意识造成误操作，而带来人身伤害和设备损坏。

二、全年安全生产工作完成情况

安全是电力生产永恒的主题，是保证企业良好发展的基础和保证。一年来,我值始终坚持总公司下达的“安全第一，预防为主，综合治理”的原则，在抓好经济效益的同时狠抓安全生产工作。紧紧围绕“抓落实，严考核，重落实“的九字方针，开展了行之有效的安全生产管理工作。以《安全生产法》为依据，认真落实安全生产责任制。 从严考核，坚持保人身、保设备的原则，加大处理反违章力度，开展无违章班组竞赛活动，创建无违章企业。持之以恒地开展危害辨识活动，引导员工做到“不伤害自己，不伤害他人，不被他人伤害，保护他人不被伤害”。我值重点开展了以下几个方面的工作

1、完善制度，明确责任。以光伏项目部制定并下发的《光伏项目部各级人员安全生产责任制》、《光伏安全生产管理制度》等一系列的关键制度为指导对我值设备管理人员的职责进行了明确的分工，使设备的的管理做到了有章可循。坚持责任到人，分工明确，齐抓共管，安全生产。

2、把安全生产工作提高到讲政治、保稳定、促发展的高度。为了确保会议期间的安全供电工作，总公司召开安全生产会议进行专门部署。项目部根据总公司的指示制定了安全管理措施，我值高度重视。认真的执行了会议期间安全保电措施等相关文件下达的任务。在会议期间我值每天深入现场检查，检点两票的正确办理、执行，并制定相应的安全保障措施细则。加大巡检场站及围栏区域是否有火情隐患并迅速、准确的处理了2区1#、三区2#、四区2#、五区1#逆变器的直流接地故障，顺利圆满地完成了会议期间的安全保电工作。

3、加强电站设备管理及相应关键、易损、发热部位的检查。特别是注意大风等不利气候条件下的消防保措。建全电站各种台账，并做到及时更新。对设备技术培训工作做到及时有效，强调安全用具的管理。各类安全用具配置、台账、试验、存放使用符合要求。增加每月10日对安全器具进行试验，检查及维护，使其保持在完好状态。

4、完善消防管理。重新完善消防管理制度，健全消防组织，使所有员工在消防组织中找到自己的定位，明确各自的职责。并定期对消防设施是否齐全、消防器具是否齐备，布置是否符合规定，状态是否完好进行自检。并加强培训我值职工对消防器材的使用并保证其完全掌握，熟练应用。

5、重点规范工作票、操作票的执行。针对近年来安全事故较多是由于没有认真执行两票操作制度而发生的，为了严格规范两票管理，进一步提高两票操作水平，有效提高员工的业务素质和工作能力，我值员工认真学习总公司制订《工作票、操作票的执行规定》及领导亲拟的“两票问题展览”，领会并举一反三，严格杜绝类似问题不再发生，确保两票合格率达100%。认真学习项目部编发的电气事故案例，规范了我值检修、运行的各项工作。

6、根据《光伏项目部年度安全管理工作计划》等文件指示，我值从电站所处地理环境、季节变化等有针对性的开展了防暑降温、防寒防冻和防火防涝等工作。加强电站设备管理及相应关键、易损、发热部位的检查。特别是注意异常气候条件下设备的安全保措。如由于总包方对站内排水系统问题的忽视，造成在雨季电缆沟内积水、污泥沉积严重，长此下去极易使电缆绝缘层因浸泡而提前老化质变，给设备正常运行造成隐患。我值员工充分发扬不怕脏、不怕累的主人翁责任感，挥汗如雨，一盆盆，一锹锹的对电缆沟内的积水、污泥进行全方位、彻底的清除处理，防患于未然。并加强了电站内住宿的电器使用安全管理。

7、全年工作安全稳定运行。我值员工牢固树立“安全第一，预防为主，综合治理”的思想，进一步落实岗位安全责任制。按照“谁值班，谁负责”的原则，责任到人，安全生产。本值全年认真执行巡回检查制度，发现问题早联系，早汇报，早处理。认真执行交接班制度，做到了交接清明。加强了接班检查，提高检查质量。本值在全年工作期间，无发生人为误操作事故，设备损坏事故，火灾及人身安全事故。全站人员全年无酒后上岗，严肃劳动纪律。做到了全年电力安全生产，人为事故零出现。

三、应急工作开展情况

我值员工认真学习项目部下发的所有应急预案如《电缆着火预案》、《人员触电应急预案》等，并对每一项应急预案都进行了模拟。通过模拟演练让员工们了解事故应急处理和救援应以保护人生安全为第一目的，同时兼顾设备和环境的防护为原则，采取措施防止事故扩大。明确了应急小组的职责，让应急小组的每一个成员知道了当发生紧急事故时自己所要采取的正确行动和措施。有效预防人为误操作和习惯性违章现象的发生，努力提高事故处理水平和防范意识。为应付今后突发事故积累了经验，同时发现了我们的不足，并加以改正。

四、隐患排查及存在的问题

我值员工认真学习项目部领导下发的《安全隐患排查》文件。

1、提高认识，切实增强排查治理隐患的自觉性、主动性。要从贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”方针的高度，从“安全”是企业发展的基础高度，从防范人身、系统和设备事故的现实需要出发，充分认识做好隐患排查治理工作的重要性。

2、学习先进典型，总结工作经验。

3、构建隐患排查治理常态机制，提炼典型经验，指导进行工作。电站全年共发现各类隐患、缺陷共计163条，大致分为以下两个方面

1、基建类隐患

站内地基没有按施工要求进行操作。已发现缺陷有站内排水设施不全，极易造成电缆沟内污泥雨水沉积、汇流箱地基悬空、主变和水房地基下陷、水泵房南坡地雨水冲刷严重、逆变室和开关室都有不同程度的渗水、部分直埋电缆经雨水冲刷裸露在外等。

2、设备类隐患

电站围栏监控有部分画面缺失；电池板固定支架扭曲；低倍聚光发电阵列无法正常跟踪；开关室、逆变小室内空调及通风设施运转不畅；赛康逆变器遇到消雪天时会无故报直流接地故障；部分开关柜的检查灯、加热器、防护闭锁无法正常工作或缺失；部分10kv升压变的低压侧柜门锁损坏，柜门合页开焊和油位指示计不正确；六区、九区10kv升压低压侧变渗油；1#主变配电室断路器漏、放电现象等。

\_\_年即将过去，新得一年就要到来。新年新气象，一切的一切在新的一年都会有个崭新的开始。我们将迎接新挑战，面临新困难。但同时我们也将拥有新的机遇，只要我们能时刻树立危机意识，正视困难，迎接挑战，全站人员上下一心，劲儿往一处使，拧成一股绳，就一定能把运营公司光伏项目部右玉站建设得更加强大、更加美好。

在此，我想说出我值员工在新的一年里对自己的期望和要求：

学习不放松，思想更进步。

工作不偷懒，生活更丰富。

**运营年终工作总结二**

运营计划专员的工作对于我来说是充满神秘感和挑战性的全新型工作，需要在摸索中前行；在运营执行过程称中因为各种原因导致部分项目的执行时间和计划时间相比较有拖延问题、因为合同签订时未考虑实际执行过程中的设计和现场服务时间合同执行时间不够问题、合同执行过程中技术经验不够导致设计缺陷问题、采购执行过程中供应商不能及时供货和供货质量问题、售后人员未进行安装过程中工作计划细节安排导致现场安装问题频出等问题，以至于对于项目执行时间节点和保质保量以及成本控制方面做的不尽完美，对于这些现实存在的问题我进行了如下总结，并提出我的改善建议、

1、销售部

存在问题，签订合同时不能明确供货内容有漏项等于错误报价有导致公司成本增加风险、图纸客户未进行签字确认有方案被推翻客户不买账风险、未对客户提出按时提货要求有客户长时间未提货增加公司库存和资金压力的风险、外部供电合同中未涉及有客户要求增加外部供电但是不会再支付此项费用导致成本增加以及现场不能按时安装交付风险、供货期签订前未充分考虑设计和运营时间有导致不能按时交付客户，耽误客户生产运营，客户有可能找很多理由不支付款项而且失去对我公司信任的风险、未对安装调试完毕后对客户验收时间限制有导致客户一直拖延验收时间耽误收款的风险。

改善建议，销售人员在签订合同时需要明确供货内容、图纸需要有客户签字确认、充分考虑公司实际能承受的供货期、明确设备以外的供电部分由客户还是我公司负责、约定客户未按时提货一定时期后我公司有自由处置货物但是不退回货款的权利，或者超过约定供货期一定时间后必须全款到账后才能执行安装调试工作，对于有验收款和质保金的客户一定要约定安装调试完毕后的验收时间限制，如不能签订验收单，客户无权使用我公司提供的货物、对于非最终用户必需严格执行发货前全款、客户现场能提供哪些设备和帮助以及现场负责协调人员需要告知相关负责人以便负相关责人安排工作计划。

2、技术部

存在问题，在协助销售签订合同时因与客户沟通不充分未能了解到客户的真实使用过程（也可能因为客户的不专业），设计出的方案图纸不满足客户现场实际需求，导致现场安装时出现很多问题需要整改，导致公司人员和生产成本增加，导致客户认为我们不够专业而不满、在出生产图纸和bom的时候图纸标注和bom不一致，bom中的总数量和图纸中总数量不一致，把安装图纸直接当成生产图纸进行下单，不能按照项目计划时间完成设计也不给出能主动给出设计完成时间，导致生产售后的延后正常项目计划会被打乱，也可能导致不能如期交付客户、设计多次更改图纸后不能对最终的图纸进行签字确认，图纸众多但是在bom中未更改名称和版本，对后期的生产安排和确认有直接影响、图纸和bom中有些未进行颜色色号、镀锌种类、抛丸或者打沙等要求体现导致生产厂商还需要第二次确认增加不必要时间沟通成本等。

改进建议，应该充分考虑客户现场实际使用需求，推荐可行方案图纸，最好能给出客户设备的实际有效工作范围以及从设备从起点直到我公司设备完成所有现场工作为止能达到怎样的效果全面阐述，这样不论客户是否专业都能看明白我们设计的方案能否达到客户使用要求，避免因为客户未对方案充分了解导致后期生产完成的产品到现场后无法使用或者不能满足客户使用需求，而进行比较大的改动，造成成本增加、图纸和bom不论到设计时还是教审时都要充分考虑一致性、技术对供应商选择需要是负责任的选择和推荐、设计时充分考虑设备间的配合。

3、运营部

存在问题，对生产完毕的货物不进行初步验收或者监督试组装导致进入客户现场的产品出现明显失误如颜色不一样这样的简单问题暴露于客户现场、因为对于签订合同单位是否需要办理有关证件以及对办理有关证件流程不了解，增加办理有关证件的时间，导致货物不能及时进场或安装、接货和卸货现场负责人员不能及时到现场处理，现场出现问题不能理智处理，认为都是客户要求苛刻，有可能导致负面情绪影响和客户的沟通、交付客户时不能保证客户及时签订验收单导致收款延误、安装完毕后出现整改时公司准备完毕后不能在最快的时间内完成整改、供应商不能按照签订的供货期按时供货导致后期不能如期交付客户，增加现场服务人员安装压力以及客户不满、运营过程中时间节点控制并不严格或者督促各部门按时完成计划工作存在延迟导致后期工作紧张或不能如期交付客户、供应商不充足可选择性较少。

改善建议，在项目启动后运营做出项目总计划，项目负责人员根据运营总计划时间做安装计划和施工计划安排，避免因为考虑不周延误安装或安装过程中出现过多问题、客户的合理要求现场配合安装和整改，客户不合理和不符合合同内容的要求不要和客户现场纠结需要上报公司后由领导决定后才能执行、安装现场通过协调客户就能解决的问题争取现场解决、在我公司货物生产完毕后进行验收，如有必要和技术一起联合验收和试组装、在采购合同中明确体现交货期、质量要求、包装要求、运输装卸要求等，如完全属于供应商不能按照约定完成供货，但是又对我们整体项目有严重影响的严格按照合同约定条款执行、通过技术推荐或网上查找或业内信誉良好的企业丰富合格供应商种类。

4、财务部

改善建议，开票前一定要和销售人员核实开票细节，尤其是有特殊要求的客户按照客户要求开具，付采购款前需要拿出采购合同核实无误后支付，在支付完款项后底单，采购单号，采购单位全称，付款日期和金额一并发送邮件便于后期查询和核实。

5、各部门配合问题

存在问题，互相推诿责任导致时间拖延，不能及时解决客户存在问题、不明确自己的时间安排，导致其他部门无法安排工作、配合过程中容易出现激动情绪，导致配合时不愉快延误工作，尤其在客户现场时互相在客户面前指责对方推卸责任，会给客户留下负面印象、缺乏配合精神，导致收款延误等。

改善建议，处理工作上的事务要非感情化和非情绪化，应该更加职业化，良好的态度不仅能使对方愉悦，也能使自己在工作中得到快乐。因为所有的问题都是因为在一起工作才可能产生的问题，所以需要每个人及时调整自己的心态，以大局为重，增加时间观念，增加责任感，增加服务理念，增加对每位同事的信任感，达到公司和客户满意为目标。

6、信息回馈问题

存在问题，因为工作繁忙忘记给各部门负责人信息回馈或者传达，导致相应部门负责人员不知道项目最新进展产生多余的担忧和安排上的冲突。

改善建议，负责人将各自负责的项目进度第一时间汇总，发送至运营计划抄送给李总，由运营计划统定时下发；在执行项目过程中如遇到各种问题需要其他部门解决的，发送邮件给相关负责人抄送给运营计划和李总，相关负责人按照客户要求时间解决的解决完毕后需要给相关负责人发送邮件抄送运营计划和李总，运营计划需要关注解决问题的进度，在执行接近要求时间，还未收到相关负责人的执行完毕回复的，需要向相关负责人了解项目进展是否遇到困难，初步判断是需要公司领导决议和协调的，上报李总，待李总批示后运营计划下发决定通知；如在执行过程中遇到需要增合同以外的产品或服务时需要发送给运营计划和李总，待李总审批后运营计划邮件通知执行；特殊情况下在部内内部无法协调，又需要其他部门帮助其临时实现项目执行的情况，发送邮件到运营计划抄送李总，待李总审批后运营计划邮件通知相关人员执行。

在20\_\_年我的收获是很多的，在这里谢谢每一个同事对我工作的支持和帮助，谢谢领导对我的信任和帮助，我会在新的一年更加努力工作，寻找更多质量稳定、价格合理、供货期及时的供应商，在处理工作事务和人际关系的方面进行改善，并根据各个项目要求时间制作可行项目计划安排，协助各部门解决项目执行过程中出现的问题，并推进解决问题进度，确保完成每个项目的执行节点，配合各部门圆满完成每一个项目

**运营年终工作总结三**

回睨过去的一年，内心不禁升起感慨万千……时间如梭，又将跨过一个年度之坎。

作为医疗行业，销售额是公司的关键之一，医疗的网络营销在这几年处于火热状态，加上很多网民是通过网络来了解疾病知识，想要占领医疗市场份额，在于良好的营销模式。回顾即将过去的这一年，在公司领导全力协助下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出各个目标展开工作，紧跟项目组各项工作部署。在网络推广方面做了应尽的责任。

收藏昨天，把握今日，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我们却必须面对现实，不仅仅要能做的到工作及时做好，要落实到位，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行反思，不断地对工作的经验进行总结分析，从怎样引入有效流量，如何提高转化率，尽量使整个项目组的各个工作程序化、规范化、系统化、条理化、!从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，只有不断地对自己进行反思，这样的开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己更好的前行。

回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20\_\_年的工作做如下简要回顾和总结：

1、我们正生活在电子商务经济时代。电子商务在新世纪里为我们提供良好的服务，如今已渗透到生活中的各个细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为服务顾客为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事,是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个服务细节的要求,给我们一个机会还公司一份满意!我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和项目组各成员保持良好的沟通。

2、能严格执行公司网络部门制度。今年的电子商务的比较火热的时代，各个行业想在电商市场大捞一把，作为医疗行业的电商人员，网络推广作为企业网站宣传的先锋，不断地关注搜索引擎的变化，不断地调整策略，以适应搜索引擎市场的变化，与同部门其他人员同舟共济，为整个项目组的月目标不断努力。

不足之处：对于网站的品牌宣传不是很到位，有一定的滞后性，很好的理念没有及时落实到实践中，争取20\_\_年改进这一现状。

3、站内优化。自从搜索引擎变化之后，项目组几个站被降权之后，开始着手开始做新站，新站在上线之前，进行关键词的选择和网站框架的选择，在这种过程，网站的排名不断地的波动，所以不断地加强站内优化小细节的维护。

不足之处：网站首页经常变动，站内内容质量不高。

4、站外推广。站外推广是作为网站与外界进行交流的窗口之一，去年的下半年，整个外推市场就开始紧缩，此时就开始找平台，比如最近的新闻源、全球网等平台，作为宣传的手段。

不足之处：很多外推的文章没办法得到良好的质量控制，就不知道发外链能不能产生转化率，寻找高质量的平台还是很重要。

5、推广策略：

(1)、分散流量是网站推广的重要事情之一

seo是网络营销方式之一，只有与sem、edm、事件营销等相结合，项目组主要靠360、百度、搜狗等搜索引擎，至于其他搜索引擎引流不是很多，根据去年的一年的时间的关注，目前爱民网站日pv：1000-20\_\_之间，ip:700-1000,这样的流量属于偏少阶段，同期相比下降很多，这说明我们现在推广宣传力度还不够，进而影响产生咨询量。

(2)、注重用户体会

在上年里，搜索引擎不断地变化，对于网站运营，我们有时候要从用户者角度来考虑事情，只有用户体验做好，把用户当做顾客，始终坚持“顾客是上帝”，做好服务，这样对于网站才具有生命活力，才能获得源源不断的流量。

(3)、推广方式

在做外推的时候，要坚持以多样性为主，这样才能获得更多的流量，比如：多样性你的锚点文字链接、多样性的页面连结、多样性你的流量来源、多样性你的网络营销方式等，不断地引进新的营销方式，最终应用营销整合，才能使网站处于搜索引擎界不败之地。

(4)、seo优化

如今seo优化不在是靠技术可以打天下，seo优化的网站运营的核心，也是网站运营长久的灵魂，seo优化与网站策划是相同的，只不过优化是一个长久马拉松赛，要根据不同阶段来进行调整，现在考虑的事是使用者到底在想什么? 使用者到底需要什么?不再是指针对搜索引擎的算法的分析，而是去分析用户者的需求，这好比是计划经济和市场经济的转变。只有找到精准的关键词，这样你才能获得最高的流量，最终产生咨询。

(5)、网络推广新群体

随着电子商务的高速发展，移动客户端用户将是未来的新生力量，如何做好的这个领域，有待于我们的考验，如今是移动seo将是网站很重要的议题，面对现在的市场，只有善于去挖掘，这能获得源源不断的财富，移动seo将会在新的一年里刮起一个新的潮流。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20\_\_年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶。

网络推广能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合，在告别昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，我将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式,而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!20\_\_年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

**运营年终工作总结四**

岁月荏苒，又是一年。\_\_年，是我在集团真正度过的第一年，很荣幸，能与爱晚红枫集团一起走过了\_\_年，很高兴，这一年所有同事的相伴，很欣慰，这一年，有所成长。

\_\_年，对我来说是极为难忘的一年，这一年里，我从总裁办来到新成立的发展运营部，跟着\_\_姐从一将一兵壮大到现在x个人的小团队。这一年时光，经历了工作职位的转换，经历了工作中的高低潮，失落过、开心过、退缩过、坚韧过!这些经历，让我有所收获，也让我更加看清楚自己，自己工作中的不足处，自己不成熟的的工作方式，默默的下定决心，\_\_年，我要努力学习，修正这些不足，成长为一名优秀的集团员工。

\_\_年在集团领导及各位同事的帮助下，我的工作在各方面都有了长足进步，现汇报如下：

一、主要工作

(一)各部门计划。进入发展运营部，我的主职工作为运营专员，负责收取各部门周、月、季、年计划，并将各计划进行纵横向比对，跟进计划落实情况。截止\_\_年\_\_月\_\_日，全年收取周计划\_\_次，共\_\_份；收取月计划\_\_次，共\_\_份；收取半年、年计划共\_\_次，共\_\_份。

(二)文案整理。\_\_年x月\_\_日我来到新成立的发展运营部，之前在总裁办负责整理部分会议纪要，更新集团大事记、新闻，发布集团微信公众平台信息，并收集养老网站、养老信息。成为发展运营部

一员后，并没有将先前工作摒弃。在此基础上，又将集团微博进行、时刻关注、收集国家、省、市养老相关政策信息，进行分类、发布。\_\_年全年发布政策信息42\_\_；新闻\_\_条；大事记\_\_条；整理养老相关网站\_\_个；集团微信公众平台及微博8月份移交运营部张晓云，前八个月集团微信公众平台发布信息\_\_余条，微博\_\_余条；\_\_年，全年组织协助召开近\_\_次会议，编写相关会议纪要\_\_份；

(三)其他工作。与此同时，参与了爱晚工程、冶金医院、集团\_\_的资料准备工作，集团各单位荣誉资料整理、众筹相关资料整理、康复医院资料搜集整理等。

二、收获

这一年来，我在工作中不断成长，这跟上级领导的帮助密不可分。刚开始接触信息化，觉得很简单，搜集、整理、发布，可在工作中，却发现有很多需要认真考虑的地方，比如，如何搜集到更有用的信息，适合集团性质，又能为阅读者带来新的`想法思路。搜集政策类信息，是上班的第一件事。这些看似简单的小工作，却教会我，任何事情都要去思考，才能做的更好。也是基于如此，经理有很多工作放心的交给我，让我去做。

还记得，收取周计划这项工作一开始定于每周四下午提交，周六开周总结会。可是很多部门因为工作不能按时提交，这就导致了我在整理计划和纵横向比对计划的时间要延后，那时候几乎每周五我都要加班到\_\_点。有一次，家里有急事，想着早些整理完毕周计划，按时下班，提前和每个部门拜托一定要按时提交计划，可最后还是有一个部门延后了，看着越来越晚的时间，心里委屈极了，眼泪刷刷的往下掉，为什么沟通换不来别人的理解。后来，在领导的指导下，我慢慢摸索出更有效的工作方式，避免了类似情况的发生，提高了工作效率。

不管是在总裁办还是在发展运营部，我们的工作不仅仅是一项，我们身兼数职，做的多，需要学习的地方也多。经常，我们部门最晚离开公司。\_\_月的一天，我们需要赶一个很急的ppt，一遍一遍的修改，一遍一遍的重新做，到了晚上\_\_点，已经连续工作\_\_个小时的我们，已经有些体力不支。春梅姐知道我和小云家离的远，让我们回去，而她却是在凌晨2点离开的集团，早上x点又跟随x总去\_\_出差。这样的事情，很多，而我们也在这样的经历中，愈加团结。跟在这样的团队里，不成长就要拖后腿，所以，我们时刻在学习，不想为这个团队抹黑，不想让大家的努力被否定。

三、\_\_年工作计划

\_\_年已经到来，时间一闪而过，好的开始需要计划的支撑。\_\_年，首先，我会在本职工作上更努力，将运营专员这个岗位做到游刃有余，出彩不断。同时，在工作能力上进行再提高，争取做到为领导分忧!除此之外，不断学习，从办公应用知识到养老行业的深入了解。身在职能部门，编写文档的能力不能少，自己的水平欠缺，下一步要加深。

\_\_年，集团在前进的道路越走越坚实，我也要跟随集团的脚步，一直成长，为集团，也为自己的明天，做出应有的努力，呈现一份满意的答卷!\_\_年，恳请各位领导、同事多多批评指正，帮助我努力成长!谢谢!

**运营年终工作总结五**

时光飞逝，转眼间已到了20\_\_年\_\_月月底了，我也已在公司十七个月了!在此期间感受颇多、收获颇多、工作、环境、领导、同事，这里的一切，对我来说，是一个很难的锻炼和提升自己各方面能力的一个机会。公司管理规范运作有序，各司其职、兢兢业业、工作愉快、亲如一家的氛围是我这一年多来的切身经感受。

在此，首先特别感谢公司领导和同事给予我的大力支持、关心和帮助，了解了公司的发展概况，初步掌握了一些基本技术知识，现将本人这一年多来的工作情况总结如下：

一、学习业务知识、提高专业水平

自20\_\_年7月份进公司时起，我努力学习、提高自己的专业水平和综合素质。为自己能尽力为公司工作尽一份力打好基础。

二、积极服从领导工作的安排，努力完成各项工作

早工作中，提高跟客户的对话技巧，淘宝网店的后台管理，宝贝的描述等等，以及近期做的淘宝推广。俗话说;“活到老，学到老”。在这方面，由于我的工作经验不足，工作时间短暂，任何一个问题对我来说都是一个挑战的。但是，我有信心面对，我会不断努力学习，严格要求自己，提高自己的各项业务水平。不管是份内的工作，还是份外的工作。只有多学，多做，多积累工作经验才能把工作做好。

进入斯凯莱特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。而且当初对斯凯莱特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，\_\_0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\_\_0元的订单不仅仅是\_\_0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。这中间不仅得到韩总帮助，通过参加上海商盟的学习，电子商务的培训以及阿里巴巴课程的教授…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氟碳木纹产品，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。

第三做拥有乐观开朗，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。从踏入斯凯莱特开始，我就跟着韩总进行电子商务培训和学习，从上海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，包括张有为老师的网络推广及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，多注意品牌口啤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。黄伟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上海千人网商大会的召开，这算是20\_\_年发生的一件大事了。很荣幸能够参加如此盛大的会议。除了借助外力进行学习，自己也会经常去阿里巴巴论坛，博客，阿里旺旺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。

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。

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！