# 202\_年电商运营总结(通用8篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2025-03-04

*电子商务，简称电子商务，是指在Internet、intranet和增值网络上进行的电子交易及相关服务活动，使传统商务活动的各个环节电子化、网络化。 以下是为大家整理的关于202\_年电商运营总结的文章8篇 ,欢迎品鉴！【篇1】202\_年电商运...*

电子商务，简称电子商务，是指在Internet、intranet和增值网络上进行的电子交易及相关服务活动，使传统商务活动的各个环节电子化、网络化。 以下是为大家整理的关于202\_年电商运营总结的文章8篇 ,欢迎品鉴！

**【篇1】202\_年电商运营总结**

　　时间如白驹过隙，转眼间已经过去半个学期了。在这半年里，我对电商运营这门课程有了更加深入的了解，同时也收获了许多宝贵的知识。

　　一开始，对于电商运营这门课程没有什么了解，所以在一开始上课时特别手足无措。后来，老师要求我们分组开淘宝店，这对我来简直是不可能完成的任务。我就想：怎么还没有上几节课就要我们自己开淘宝店。后来，我们自己探索，遇到不懂的问题就请教老师。淘宝店也顺利开张了。我才明白这样让自己探索琢磨是多么有意思，这样不但可以锻炼自己更丰富自己的本领。在淘宝店运营过程中，我有许多感悟：

　　1.海报对于产品的重要性。一开始我认为只要自己的产品足够好就够了。海报什么的都无所谓。在学习电商运营这门课的过程中，我明白了海报对于一个产品的重要性。有创意的海报可以吸引消费者的眼球，有内容的海报能不同程度满足消费者的需求。所以说，海报对产品的销量有着不可估量的作用。

　　2.宝贝的选择将直接影响淘宝店的运营状况。

　　通过调查我发现淘宝上有一半以上的卖家选择衣服鞋子等低成本的产品。如何让自己的产品在众多淘宝店中脱颖而出，首先，自己的产品必须有吸引性，并且可被大多数人所接受，其次是自己的产品一定有自己的独特性，提高自己产品的竞争力。最后，我觉得一定要有耐心，坚持自己的产品，不能半途而废。

　　3.店铺装修对产品也有很大的影响。

　　许多人认为店铺装修不重要，只要自己的产品够吸引人。通过对电商运营的半年学习，我觉得好的店铺装修对于产品有着推动的作用。好看的东西总是可以让人不舍得挪开眼睛。所以，当别人浏览到自己的淘宝店时，看到店铺装修很华丽，就会继续浏览下去，最后会选择自己想要的产品。

　　4.掌握PS对于开淘宝店的重要性。

　　店铺装修有许多东西都是需要用PS来完成的。尤其是自己在做海报的时候，需要用PS做出有创意的海报来吸引消费者的眼球。还有详情页的设计，一定要能够清晰的展示产品的内容，能够让消费者更加直观的了解产品的质感、材料等。

　　通过对电商运营半年的学习，我不仅充实了自己，而且提高了自己的能力。虽然在学习过程中遇到过许多困难，也沮丧过，灰心过，后来在老师的帮助下，我一次次克服困难，让自己的学习可以顺利进行。也发现电商运营是件非常有意思的课程，我也对主人这门课程越来越感兴趣。我也相信在接下来的学习生活中，我会更加努力，争取让自己取得更加优异的成绩！

**【篇2】202\_年电商运营总结**

　　时间过得真快，转眼来到公司已经近两个月了。我的工作岗位是电子商务运营专员。试用期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成日常的工作。

　　在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的工作能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是我的个人工作情况汇报。

　　1、了解公司概况。

　　从\_月\_\_日开始进入公司上班，因为我是刚参加社会工作不久来到公司上班的，所以在来到公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司概况，完成公司下发的学习任务，掌握办公所需的应知应会。通过学习系统里面的学习任务，对公司的发展及规划有了更加深入的了解。

　　2、通过日常工作的学习和积累，我对电商运营有了较为深刻的认知。

　　第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，电商运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处，我会通过不断地请教和学习，尽快完成任务。

　　3、统计每日线上销售数据，及时了解全区各分公司的销售进度，了解各公司、各品牌销售上升或下降的原因。

　　4、同事关系相处的非常融洽，但是在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外与领导沟通的时间比较少，有时候工作实行也会受到影响，以后我会注意这方面的问题，增加相互的沟通。

　　从入职第一天起到公司已经有两个月的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前对电子商务了解比较少，所以来这里之后是在不断地充实自己的知识。这两个月来对于运营水平有了一定的提高，能力得到进一步的提升。

　　经过两个月自身的努力和同事们的帮助，我对工作有了较好的处理能力，熟悉各项工作的操作流程，希望能早日得到公司的认可;同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来，为实现\_\_梦献上自己的一份绵薄之力。

**【篇3】202\_年电商运营总结**

　　20\_\_年即将过去，\_\_公司取得了长足的发展。作为\_\_公司特殊的一部分，在总公司年初制定的指导思想下，网络分公司在某些方面取得一定的进步，并为来年发展打下了一定的基础。但是我们也看到了许多不足，是以后急待和必须解决的。

　　内容：工作情况、内部管理

　　第一部分：工作情况：

　　网络分公司20\_\_年总体工作情况可以归结为：以网络集成为主，在新的行业和产品中不断探索与总结，并逐步引入新产品、步入新市场，为20\_\_年打下坚实的基础。

　　在这一年中，网络分公司在总公司的指导下，以锻炼内部人员为主，充分发挥自己的能力，积极开拓企业网系统集成项目，按照进度基本完成了今年的任务。

　　主要体现在以下几点：

　　一、\_\_省某局60KVAUPS电源系统，此项目为公司(也是厂家在该局)在大机(指20KVA以上的UPS电源)上取得了突破，赢得了厂家的肯定和用户的认可。到目前为止，该系统设备正常，运行稳定。

　　二、\_\_省某食品有限公司的网络扩建和视频会议系统的建设，该在原有网络设备的基础上，软件和硬件做了进一步完善和扩充;在原有网络结构上，进行增值应用，新增了一套视频会议系统，该系统是公司切入视讯产品和建设的第一个工程，为公司在新产品引入、系统集成范围的完善和新工程的施工建设上做了市场和人才方面的准备，为公司带来利润的同时锻炼了队伍的业务能力和技术能力。

　　三、\_\_某房地产公司网络工程以及后续的会议电视系统。该公司的网络结构比较复杂，由于不是一个运营商单独为其提供专线服务，存在多种专线，而且在外省分公司的专线和组网方式也是多种多样。在这种情况下，公司内部工程师搭建全新的组网方式，并很快地拿出了满足客户要求的拓扑图，并充分利用和运营商关系较好这样一种资源，顺利地完成了该项目。和第二家公司类似，该公司在随后也上了一套视频会议系统，在客户严格的招投标程序以及聚集了国内众多视频会议系统厂家和集成单位参与投标的情况下，分公司通过合理分工，从技术、商务等多个方面出击，最终脱颖而出签下了订单(由于是\_\_省第一家上视频会议系统的房地产公司项目，众多厂家非常重视，尤其是国内的制造商)。由于客户比较谨慎，该项目的组网方案和投资金额经过多次变更，因此公司从立项到签单整个过程体现了很好的团队合作精神，为以后建立学习型团队做了实践准备。

　　四、\_\_某运营商12地市3层交换机组网工程，此工程是在12地市分公司新增客户容量的情况下进行的，起点高，工期紧，而且是全省统一联调，在人员有限的情况下，经过合理协调、调配以及努力，按时按质地完成了整个项目。

　　以上几个工程为公司的重点项目，有的还是新市场和新业务区域，完成得都比较好，更重要的是建立了很好的客户基础、团队也得到了锻炼和发展。但是也存在许多不足，比如说在局部组网中对结构分析不全面、对新设备性能没有很好地掌握、团队成员在对同一问题的解释有差异、为了“更好”地为客户服务而主动过多的工作等，这些在以后工作过程中需要更好的改善。

　　另外，在\_\_省主要企事业和高等院校单位进行了一定程度的交流，建立了较好的客户关系，为后续合作做了铺垫。

**【篇4】202\_年电商运营总结**

　　20xx年度办公室工作忙碌而充实，我虽然经过几次岗位调整，但还是结合部门工作职责和工作计划，以网络推广为主要中心和重点工作，积极完成各项工作和领导交办的各项任务。回顾一年来，我主要做了以下三个方面的工作：

　>　一、网络推广工作

　　维护公司网站运行，更新内容数据，并参与了20xx年度网站2次改版工作，目前已顺利完成了网站数据库后台整改要求。进一步简化了数据录入和新闻更新的步骤，为进一步提高公司网站在网络上的知名度打开了方便之门。监管百度竞价排名，根据实际情况不断调整选用的关键词以及出价，在合理的预算内争取更大的流量和关注。与此同时，适当的将百度流量导入博客、新闻等公司时事条目，为提升公司知名度、公司自然排名进一步夯实基础。利用论坛、博客做网站推广，在百度知道、天涯问答等大型互动板块转载优秀的软文，提高公司产品曝光率和公司知名度。这项工作需要花费一定的时间和精力，上半年开展的不错，下半年因推广专员xx离职，人力资源减少，该项工作受到不小影响。

　　>二、行政性协调工作

　　协助领导做好各项事务性工作。参与“科技创新”、“名优产品”等评选活动，协助领导做好外联及来访接待工作，协助领导做好人才招聘各项工作。为协助公司同事顺利开展工作，做好各方面的运转保障工作，确保公司电话、网络畅通，各类办公器材运转正常，工作情况的内外沟通，问题处理的左右协调。保障公司售前咨询、售后投诉能及时处理，协调各方，耐心解答。

>　　三、文案材料综合工作

　　配合公司各种宣传资料，如产品手册、宣传手册、实用手册，四折页、单页等资料的文案撰写，及时与外包供应商沟通、协调。一年来，我充分利用公司总部联系上下、沟通左右、汇集八方的优势，收集专业并撰写及准确地编报和反馈到各种媒体渠道，起到了良好的宣传作用。积极参与公司“两x”召开，编写主持文案，组织大会策划，以起到保障单位重要工作和重大活动的顺利开展的作用，并做好反馈、记录工作。

　　20xx年是发展的一年，也是艰苦奋斗的一年，自己在工作上还有不足之处，一是工作人手欠缺，导致工作层面停留在日常性事务工作上，而主动参谋、调查研究、创新思维上投入的时间和精力比较少；二是工作的细节落实、整体规划还不够到位，工作效率与理想节奏还有一定落差。20xx年对于公司、对于我们每个人都是一个崭新的开始，也是一个新的起点，我会加倍的努力，迎头赶上。不管在哪个工作岗位，做什么工作，态度和心态很重要，从容的面对挑战，才能更好的处理和解决面对的问题，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

**【篇5】202\_年电商运营总结**

　　在过去的半年中很有幸加入到\_\_\_公司来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将工作情况作简要总结：

　>　一、不断加强学习，素质进一步提高。

　　具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。半年以来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。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。

>　　二、踏实肯干、做好本质工作

　　我的主要工作内容是客户服务，完整的工作流程可以体现为熟悉店铺情况了解上架产品信息客户接待订单处理售后处理和评价管理。前期在淘宝平台运用，收集商品网络信息做得比较充分。客户接待可以说是比较重要的一个环节，是我们产品信息输出的直接窗口，在这半年的是实际操作里，我秉持着巨细靡遗的态度，在不断总结日常工作提升交流技巧的同时，参看一些优秀的实例和经验分享，逐步形成了日常工作体系，对工作技巧进行不断的更新和查漏补缺。订单的达成以及售后处理过程，现阶段已经掌握比较高效的订单处理、统计的方法，在售后问题中，能有效解决普遍问题，对于少有的复杂的难以处理的问题，做到第一次看、问，看前辈同事怎么处理，问与之相关的生产、销售等各环节明细，再次遇到同类问题可以独立解决。

　　三>、不足待改进之处

　　我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的重点。

　　1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

　　2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性、提高时间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己。

　　3、精于专业技能，勤于观察总结，尽量将工作总结规范化、数据化、直观化。

>　　四、岁首年终，一年之计在于春

　　1、能力学习和素质提升是一个推陈出新的过程。随着公司发展和电商部规模的扩大，可预见更多的产品会面世，会接触到更广的客户层面，所以产品知识的更新、学习，客服经验的总结、完善，是需要始终坚持的过程。对于新产品的网络推广，结合已有案例，配合部门各位同事共同努力将是下一阶段的工作重点。

　　2、树立全局观，加强兼容性发展。电子商务部门的日常工作与生产销售各个部门都紧密相关，客户服务工作也与部门内策划、运营、推广等等分不开，所以在做好本职工作的同时，个人需要加强各方面信息的涉猎，对各个职责岗位有所了解，加强沟通，互相进步。

　　3、危机公关和关键点控制。尤其在活动期间工作内容增加，许多电子商务工作中的细节问题逐渐显现出来。客服事务中的应变、处理是最直接最有效解决方法，所以在历次活动中注重并总结这些关键部分会使工作开展更加效率;历次活动中存在的不足也积累了经验教训，预先的判断、危机意识的培养会使工作的开展更加游刃有余。

　　半年时间里，公司氛围、人文气息、工作状态都深深吸引着我，崭新的一年相信我会与\_\_\_共同成长!

**【篇6】202\_年电商运营总结**

>　　一、电子商务项目组织架构搭建及岗位职责(运营计划第一步)

　　电子商务平台团队成员是关系整个项目启动推进和后续运营的关键，需要专人构建。

　　1、项目负责人：整体运营。

　　2、网站架构管理：网站的整体构架与内容优化。

　　3、美工：网站的页面设计与页面的人性化互动沟通。

　　4、后台程序员：实现后台的程序功能。

　　5、网络推广员：通过互联网和传统媒体或其他方式推广网站。

　　6、网络营销员：通过互联网营销或传统方式销售网站服务产品。

　　7、网站编辑/信息管理员：管理网站各个栏目的信息。

　　8、服务器维护人员：服务器的安全、网站相关功能提供。

　　结合公司现有的电子商务岗位资源进行合理的整合，欠缺的岗位需要人力资源进行岗位招聘填充，整体岗位进度在4月中旬到位。

>　　二、电子商务项目定位(运营计划第二步)

　　根据公司两个系列产品的特性和电子商务项目长远发展考虑，需要摈弃现有的单系列产品的电子商务，需建立切实符合两个系列产品的新电子商务平台。电商域名定位原则——简短、易记、切题，与企业及其产品密切相关。一个成功的域名就如同一个的品牌，一个的商标，会给企业带来无形的资产价值!

　　此域名结合市调，联动公司全体进行公投确定。公司现有的域名网站，根据市场情况进行再优化，基本定义为产品宣传网站。

>　　三、电子商务平台的规划设计。(运营计划第三步)

　　1、常规网页产品设计项。(注册、登陆、会员、产品系列、产品品类陈列、特卖、团购等)

　　2、商品搜索引擎、通过搜索引擎方便快捷地向用户提供商品信息,方便用户购物。

　　3、购物车、购物车具有向顾客提供存放购买商品的信息、计算商品的数目和价格等功能,用户通过购物车,还可以修改商品数目、退回某商品或全部商品。

　　4、客户服务中心：为客户提供各种操作的说明及网站的各种服务,包括购物向导、服务特点、服务、能否退换货、商场支持的付款方式、送货上门是否另收费、在确认收到货款后的发货时间等客户关心的信息。

　　5、访问计数器：访问计数器能统计上网访问者对网站各主题的访问频度,把握消费者对商场、商品及服务的需求,其数据是制定经营和营销策略的重要参考依据。

　　6、订单查询：用户可根据订单号和相应信息进入订单状态界面,该界面提供订单日期、是否已收到货款、是否已发货和发货日期等信息。

　　7、BBS：运用留言薄方式,记录客户在浏览网站或购物之后,对网站内容、提供的服务、产品搜索、产品对比、购物车、客服中心、产品反馈、配送站、查询中心、收银中心、热搜电子商务网站规划计划报告等的意见。通过留言薄,一方面可以了解客户需求,改进服务,丰富商品种类;另一方面通过答复,让用户了解商场提供的服务,增加用户对网站的信任度。

　　8、电子邮件：在网站的每个页面上提供相应管理员的电子信箱,使客户在访问每一页面时,将遇到的问题及意见和建议以E2mail形式反馈到管理员处,以便管理员能及时改进服务、处理问题。

　　9、电子邮件列表.每当更新商品、出台新的优惠措施或举行重大活动时,通过电子邮件列表联系客户。

　　10、网络支付：由于现阶段在我国实现网上实时支付还未完全实现,因此,商场在支付方面应提供多种支付方式,例如信用卡支付。

　　以上单项目版面设计，会结合市调以及B2C或O2O的类型进行窗口设计，整体版面会进行两个系列产品的综合考虑。

>　　四、电子商务平台软硬件(运营计划第四步)

　　通常一个网站的运行好坏，硬件很重要，硬件是网站运行的基本保障;

　　1、电子商务硬件一般分两大部分：网络设备、服务器;

　　网络设备：路由器、交换机、防火墙

　　服务器：根据公司的发展可视情况而定，可自建、托管、租用。

　　2、电子商务软件一般三大部分：

　　A、操作软件系统(UIN\_、LINU\_、Netware)

　　B、web服务器软件

　　C、数据库软件(如DB2、Oracle、SyBase、Informi\_、MSSQLServer、MySQL等)

　　以上设备软件的选择，根据项目的定位以及公司自有的资源相结合，再进行最终确定。

　　五、电子商务项目的流程培训(运营计划第五步)

　　电商平台搭建后，协调公司两个系列产品管理人员包含工厂管理人员，进行多部门的电商运作流程对接培训，以保障电商从电商平台产品展示——价格操作——市场推广——客户关注——客户下单——到两个产品库存管理协调——财务结算——产品送货——客户售后服务，整个环节的闭环不断档，确保流程顺畅，确保公司所有人员对电商的操作流程熟悉。

>　　六、电子商务的推广运营(运营计划第六步)

　　1、统一公司全体的QQ以及公众QQ群、个人微信及公众微信、微博、邮箱等对外公共软件的电商平台口径出口，进行自媒体宣传推广营销。

　　2、统一公司两个系列产品包装以及对外广告的电商平台推广。

　　3、对高人气的论坛、搜索引擎(百度、搜搜、谷歌等)进行关键字以及窗口推广营销。

　　4、借助传统推广方式试点一个区进行推广，提供某一群体的便民服务(有偿或无偿)来归集线下客户资源到线上，通过便民服务和商品活动来吸引客户关注公司电商和手机客户端，增加两个系统的客户点击量和会员注册，从而增加电子商务的附加值，试点成功后再进行其他区的复制。

**【篇7】202\_年电商运营总结**

　　在过去的半年中很有幸加入到\_\_\_公司来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将工作情况作简要总结：

>　　一、不断加强学习，素质进一步提高。

　　具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。半年以来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。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。

>　　二、踏实肯干、做好本质工作

　　我的主要工作内容是客户服务，完整的工作流程可以体现为熟悉店铺情况了解上架产品信息客户接待订单处理售后处理和评价管理。前期在淘宝平台运用，收集商品网络信息做得比较充分。客户接待可以说是比较重要的一个环节，是我们产品信息输出的直接窗口，在这半年的是实际操作里，我秉持着巨细靡遗的态度，在不断总结日常工作提升交流技巧的同时，参看一些优秀的实例和经验分享，逐步形成了日常工作体系，对工作技巧进行不断的更新和查漏补缺。订单的达成以及售后处理过程，现阶段已经掌握比较高效的订单处理、统计的方法，在售后问题中，能有效解决普遍问题，对于少有的复杂的难以处理的问题，做到第一次看、问，看前辈同事怎么处理，问与之相关的生产、销售等各环节明细，再次遇到同类问题可以独立解决。

>　　三、不足待改进之处

　　我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的重点。

　　1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

　　2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性、提高时间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己。

　　3、精于专业技能，勤于观察总结，尽量将工作总结规范化、数据化、直观化。

>　　四、岁首年终，一年之计在于春

　　1、能力学习和素质提升是一个推陈出新的过程。随着公司发展和电商部规模的扩大，可预见更多的产品会面世，会接触到更广的客户层面，所以产品知识的更新、学习，客服经验的总结、完善，是需要始终坚持的过程。对于新产品的网络推广，结合已有案例，配合部门各位同事共同努力将是下一阶段的工作重点。

　　2、树立全局观，加强兼容性发展。电子商务部门的日常工作与生产销售各个部门都紧密相关，客户服务工作也与部门内策划、运营、推广等等分不开，所以在做好本职工作的同时，个人需要加强各方面信息的涉猎，对各个职责岗位有所了解，加强沟通，互相进步。

　　3、危机公关和关键点控制。尤其在活动期间工作内容增加，许多电子商务工作中的细节问题逐渐显现出来。客服事务中的应变、处理是最直接最有效解决方法，所以在历次活动中注重并总结这些关键部分会使工作开展更加效率;历次活动中存在的不足也积累了经验教训，预先的判断、危机意识的培养会使工作的开展更加游刃有余。

　　半年时间里，公司氛围、人文气息、工作状态都深深吸引着我，崭新的一年相信我会与\_\_\_共同成长!

**【篇8】202\_年电商运营总结**

　　熟悉要销售的产品，基本的业务流程。我的工作是从公司产品目录及产品价格开始的，当我拿到目录时，我认认真真地看了起来，当然最重要的是要熟悉产品的英文描述。这个过程不可少，虽然不要求一次全部记住。我整个地看了一遍，就开始上些B2B网站注册发布公司及产品信息了，边看产品目录边发布，慢慢就熟悉了。现在看到一个产品，我基本能说出它的英文名字甚至产品型号了。

　　基本的业务流程就得从找客户开始。寻找客户是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，运气好的另当别论。当然要回答客户的问题，给客户报价等应该要具备一些基本的国际贸易知识。我上个学期学的国际贸易实务让我对国际贸易方面的术语并不陌生。目前为止，虽然自我感觉有些客户稍有眉目，但是稍一不慎就前功尽弃。只有找到了客户，下了订单，签订了合同，才有后面一系列制单结汇等流程。由于本人才疏学浅，目前尚属初级阶段――找客户阶段。

　　1.怎样写询信?

　　询信的标题一般就用公司产品名了，这样直截了当，当然也可以根据个人喜爱加些其他。信的正文有称呼，知道对方的名字。第一部分交代怎样得知对方的联系信息的，用一句话写出来。第二部分简单介绍自己公司产品及其优势。第三部分写期待对方来信询问产品的有关细节，希望能够合作之类的话语。第四部分就是结束语了，写好自己公司名字，地址，联系方式等。信的内容不宜过长，应简明扼要。

　　2.怎样寻找客户?

　　A、运用搜索引擎。

　　Google是全球搜索引擎，输入关键词+buyer、importer、distributor等，可以搜索出很多信息及相关网站。其他国际知名搜索引擎有Yahoo、MSN、AOl、Altavista、Ask、Lycos、Alltheweb、Overture，kellysearch，webcrawler等。可以采取类似方法搜索，要更具体的话，可以在搜索时后面+email或其他等。

　　B、运用黄页。

　　中国黄页，欧洲黄页，澳大利亚黄页等等各个国家的贸易黄页都可以好好利用。各个国家贸易黄页我都搜集了在电脑里，可是还没有时间仔细研究运用。

　　C、贸易论坛。

　　这是我偶然的一个发现。贸易论坛是一个结交朋友，获取知识，查找信息的好去处。很多热心人士发布国际采购商信息。休息的时候，可以去论坛发发帖，消遣一下。遇到什么问题不懂的也上去问问，会得到很多回应。目前我发现人气，的论坛是福步，其他我涉足的贸易论坛有跨国采购网，网罗网，世贸温州，易八达等。我在外贸论坛找到了很多买家信息，受益匪浅。

　　D、各国经济商官方查询网址，各国促贸机构及网址。

　　(见电脑D盘，时间限制还没来得及用这个方法细细查询)这个对于要开发特地国家客户的贸易商有针对性效果。

　　E、世界买家网。

　　这是中国公共信息服务为帮助中小型出口企业拓展海外市场而提供的免费服务。8月29日通过审核成为正式会员。每月可免费查询150家海外买家信息，100家国内采购信息。可惜由于时间的关系，我也没有好好利用。但愿可以方便后来的人，有利于公司以后的发展。

　　F、参加展会。

　　这个方法是我阅读时得来的，并没有实际操作。在这也不便多说。我想如果有机会参加的话，也的确是一个现场认识客户、跟客户交易的良好时机。

　　3.工作的条理性。

　　网上找业务，来得慢，需要有良好耐性。我自认为工作上手快，有条理，有创新，还有种独特的领悟能力。我制定了带有图片说明的报价文档，发给客户非常方便。我把联系过的客户集中归纳在excel文档，作为客户管理系统(找个客户管理系统软件就更好了)。对产品分析，不同的报价表，从网上找来的相关进口商的联系信息，注册的网站信息等都归纳到电子文档里，存放在电脑里面，也算是对公司的微小的一点贡献吧。

　　4.能够给我回忆和高兴的就只有两个了。

　　一个是刚来的第二个星期联系上非洲加纳的客户，并且碰巧他们在汕头，亲自过来了我们公司。虽然后来因为种.种原因，没有成交，但因为曾经见过他们而高兴。第二个就是跟巴林客户的联系，我感觉希望挺大的。八月初联系到现在已经一个多月了，我们从价格条件，价格，样品等，对方基本满足了我们的要求，感受到对方极大诚意。虽然现在订单没有下，而我要离开了，真诚希望公司能够达成这笔交易。

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！