# 电子商务工作总结(优质10篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-07

*写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。电子商务工作总结篇一20xx年，是中国电子商务市场的飞速发展的...*

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**电子商务工作总结篇一**

20xx年，是中国电子商务市场的飞速发展的一年。数据显示，仅前三季度，我国电子商务整体交易规模已达到5万亿，预计全年交易规模将达7万亿。20xx年也是中国电子商务市场的开始转型的一年，其中b2c领域发展最为迅速，京东、凡客、当当、卓越等巨头的规模效应也更加的明显，而中小电商企业的生存却更加的困难;团购市场则是从“百团大战”，进入寒冬期，倒闭、裁员大量出现。不过，热闹的中国电子商务背后，却是电商企业激烈的价格竞争导致的高投入、低盈利现状的出现。20xx年的电子商务市场出现了以下几种情况：

1、传统企业纷纷介入电子商务

苏宁、国美等传统企业纷纷加大了对电子商务领域的拓展力度。不得不说，现在“火爆”的电商市场状况，是绝大多数传统企业没有预料到的，虽然他们错失了主导电子商务市场的良好时机，但是凭借他们自身丰厚的实力，在未来的电商市场分一杯羹，是没有任何问题的。在即将到来的20xx年传统企业在电商领域拓展趋势也一定会更加明显起来。

2、电商企业业务扩张

过去的20xx年里京东、凡客、卓越等电商巨头都纷纷转向多元化经营策略。以起家于电子产品的京东来说，其业务范围已经从电子产品，拓展到图书、服装、鞋类、箱包等等各种渠道，各个领域，其产品也越来越丰富起来。而卓越亚马逊也从单纯的图书销售，转向尝试销售各种产品。以服装类著名的凡客诚品，也开始拓展到更多品类的商品销售。当当就跟不用说了。不仅如此，各大电商巨头更加是极力拓展自己的业务覆盖范围。

3、价格大战持续高涨

“便宜才是硬道理”，现在电子商务市场正印证着这句话的正确性。无论是b2c还是b2b、c2c领域，也不管是垂直电商还是综合平台，价格优势才是目前确定其生存的最大优势。20\_\_年电商领域的价格大战可谓是激烈异常，但是即使到了20xx年这种趋势也还是无法避免的。

4、中小企业及个人的经营更加困难

随着，淘宝商城宣布涨价，激烈的市场竞争，导致了电商市场运营成本的上升，中小企业及个人的电子商务道路更加地难以前行。各大电商巨头的融资的纷纷成功，进一步增强了他们的实力和市场竞争力，越来越疯狂的价格战，让资金本就紧张的中小型电商企业和个人企业根本就难以参与竞争，处于越来越恶劣的境地中。

从中国电子商务发展趋势看，20xx年的电商企业想要在激烈的竞争中获得一份优势地位，首先必须做好产品和服务的质量，其中物流不畅则成为一大难关。物流不畅带来的巨大问题，在以往的交易活动中已经有了充分的体现。解决了物流问题的企业，必定能在未来的竞争中握有更大的优势。未来电商行业也必将向着专业型和细分型发展。专业性更强的企业能够针对所在行业类型领域，提高服务能力和质量，并能够降低交易成本，因此在获得更好利润的同时，也能够给消费者带来可观的回报。

例如，针对箱包行业实行专业运作的麦包包，就取得了很大的成功。再如，定位于服务家居行业的居品氏商城，针对家居领域提供时尚、有创意的专业家居用品服务，其引领的行业规范性和先进性，一定能够在未来的电商领域赢得很大的影响力。麦包包和居品氏等的出现，正说明了中国的电子商务市场开始向着理性和规范的方向发展。

相信中国未来的电子商务市场一定能够向着更加规范和良性的方向发展。

**电子商务工作总结篇二**

本学期，我继续担任高二年级（1）（2）（3）（4）（6）班的电子商务基础课，每周2节，其中高二年级（4）、（6）班是合班班级。在学校的领导及教务处的亲切关怀下，本人刻苦努力，认真的完成了任务，现在将本人的总结如下：

电子商务课的学习是建立在传统的商务工作模式之上的。学生对传统交易有一定的经验。使用计算机的熟练程度与学习使用互联网进行商品贸易活动有很大的关系。通过上个学期的学习，高二的大部分学生已经对电子商务有一定的了解，知道电子商务的作用，部分同学能利用电子商务平台进行网上购物，使用即时聊天工具进行沟通，使用搜索引擎在ie浏览器中查询资料有一定的基础，这对本学期学习电子商务奠定了基础。

本学期，我按照教导处的安排，科学的设置教学计划，认真执教，让学生切实得到了提高：

1、学生在了解电子商务实务理论基础之上，认识了电子商务的实用价值。

2、学生熟悉了电子商务实务的业务操作流程，学会基本操作。

3、理解了网络营销的概念，学会利用互联网进行网络调查，制订相关的网络营销策略。

4、明白了物流的操作流程，知道卖买双方在网络营销参与中应尽的义务。

5、加强了学生使用互联网职业道德教育，做一个遵纪守法、有道德、文明的网名，会利用法律保护自身的权益。

1、由于学校教学硬件设备的限制，学生上网练习的时间少之又少，无法完成相

关的实训操作，不能亲身体验网上购物。

2、由于学生对整体商务知识储备不足，对网络和应用软件也少有了解，影响教学内容的了解。

3、由于网络教学软件没有办法上，在教学中难以实现整体流程的操作性。

4、学生知识面无法拓宽。

1、把学校的不足向学校汇报，尽可能建立实训室，尽可能让微机室中的电脑能上网。

2、鼓励学生多阅读书籍，拓宽知识面，培养学习兴趣。

3、认真学习教学理论外，学习有关计算机软、硬件方面的知识。认真备课，尽可能使用多媒体教学。

4、与同事们一起搞好教学研究，探讨问题，对教学中出现的问题及时有效的解决，使教学工作顺利进行。

一个学期结束了，学生在知识上和技能上得到了锻炼，培养了学生良好的品德和习惯，并取得了良好的成绩，以后，本人将继续努力，争取取得更好的成绩！

**电子商务工作总结篇三**

20xx年已成为过去式，紧张繁忙的一个学期即将结束，用财务术语来说，又到了我们年终盘点的时候了。回望本学期，是我们电子商务组队伍稳定发展的一个学期，是我们在学科教学研究中有所突破的一个学期。科组的凝聚力逐步增强，教师的教学水平不断提高，尤其是年轻教师在全组通力合作、互助共享下进步显著。现对本学期本教研组工作总结如下：

在本学期初制定的教研组工作计划中，提出了本组学科教研的目标与方式，即：以学科教研活动为操作平台，以本组教师的公开课为载体，以课堂教学中实际问题的解决为轴心，以培养新教师的专业发展为目标，开展公开课前个人的自主教学模式设计与群体的诊断、指导、经验共享相结合的互动式教学研究活动，进一步提升公开课的教学效能，提升教师的个人素养。按照既定目标，本学期我们对魏媛、曾晴、高永慧三位年轻教师的公开课予以了课前的有针对性的教学研究。具体操作步骤是：由任课教师先谈对本节课的教学设计而不是完整的讲课，然后再针对具体问题展开群体的诊断，如采用的教学方式是否有效、教学环节的衔接是否合理、课堂的整体控制如何运作、教学辅助课件的设计与播放如何增强教学效果等等。这种方式既充分集中了群体的智慧，又给任课教师以凸显个性而可以发挥的空间。因此，在本学期本组教师的公开课中，教学模式的多元化已初露端倪。如魏媛老师《营销基础》的开课，让学生运用刚刚讲述过的市场调研的方法，选择有代表性的90后为调研对象，通过对调研获得的数据分析，对命题“影响消费者购买行为的因素”进行论述和验证。还有高永慧老师《电子商务》的公开课，则采用小组合作学习的模式，把课堂交给学生，让学生围绕《产品策略》这个命题，分小组进行探究式学习，并在公开课上进行展示。在探索的过程中，也许他们的教学设计和教学过程还存在欠缺的地方，但这种勇于尝试的行为值得赞赏。教学方式的变革，是教育改革中极为重要的部分。今后，我们要进一步鼓励组内教师尝试各种教学方式，并给予有效的指导和帮助，以期得到完善和提高。

专业课教学中，培养学生的创新思维和实操能力，提高学生的专业技能和综合素质，这是我们一直在为之努力和希望达到的目标。对我们的中职学生，也许在理论上不容易让他们做到博大精深，但在具体操作上让他们娴熟在心、运用自如是可以做到的。因此，在专业课教学中，我们力求联系实际应用，不仅让学生动脑，更要让学生动手，在教师创造的专业现实情境中，感知专业的实用性，感受学以致用的乐趣。如曾晴老师的公开课《原始凭证的填制》，选取现实中财务人员结算中用的最多的支票，在讲述了支票的填写步骤和特别要注意的几个问题后，推出一个实际应用的例子，让学生做一次单位的出纳，当堂进行支票的填写。学生通过实际体验，才体会到看似简单的填写支票，其实还是有许多要注意的细节，而支票的填写不允许有任何的差错。再如安健老师的公开课，课题就是《会计平衡公式的应用》，精心挑选了一个有异于教科书例题解题思路却是在财务实际工作中存在的实例，打破学生在学习时已经习惯的对已知经济业务进行分析的常规思维，以逆向思维的方式，从帐簿记录中对数据的分析去感知经济业务的性质。随后进行的当堂实际操练，进一步巩固效果，让学生学会换个角度思考问题。像这样与实际应用紧密结合的专业操作，我们今后还要持之以恒的继续下去，并尽可能挖掘更多更丰富的形式，让学生有兴趣学并能够学好。

参与市级或市级以上的专业技能竞赛，让我们的学生走出校门，面对更广阔的天地，无疑是开阔学生视野、锻炼专业综合能力和检验学习效果的最行之有效的途径。本学期初，我们组织了电子商务专业的学生参加20xx年广东省职业技能大赛深圳赛区电子商务师选拔赛。暑假中接到竞赛通知，随即挑选了部分平时成绩较为优异的学生组队，提前一个星期到校进行了集训，9月4日参加比赛。在训练时间极为仓促的情况下，在辅导教师的认真指导和参赛学生的刻苦训练下，仍取得了较好的成绩，我校学生杨佩珊取得电子商务师选拔赛学生组第七名。本学期中旬，为准备参加20xx年深圳市职业院校技能大赛中职组财经类竞赛，我们在高一、高二的学生中进行了报名和选拔，并开始组队训练。后由于该比赛要与广东省与全国的职业院校技能大赛接轨，今年改变了比赛项目。一获知消息我们随即又进行了调整，重新组织了竞赛队伍，并安排一周两次的常规训练，由安健和曾晴两位老师轮流指导，目前已进行三周。下学期开学后比赛迫在眉睫，计划要增加训练时间，加速训练节奏，挖掘学生的潜力，激发学生动力，争取比赛时取得最优异的成绩。今后，我们要把这两项技能竞赛的组织、指导、训练作为教研组的常规重要工作，有计划的提前组织好队伍，有准备的迎接竞赛而不是接到通知后才匆忙启动，力争竞赛成绩一年更比一年好。

本学期本组的工作重点是，一手抓教师的学科教研，一手抓学生的两项竞赛。与此同时，完成了教科室布置的工作任务，认真做好了教学常规工作。学期初的工作计划制定与学期末的工作总结遥相呼应，有始有终；期中和期末考试的相关布置、期中的教学检查也都按时完成；工作计划中两个实训室的相关规章制度也已完稿，下学期上墙。组内教师公开课的评课更是做到了三个侧重，即：侧重于对不足之处的分析，侧重于对细节的讨论研究，侧重于完善和提高的方法，每一位教师都在评课中感觉获益非浅。在教研组这个群体中，通过各项活动的开展，通过相互的指导、合作、智慧和知识的共享，形成了良好的组内教学研究氛围。

本学期教研组工作中，尚存在不足和遗憾之处。如有些活动的开展要加强和有关部门的协调，力争得到更多的支持，否则将举步维艰。学科教学研究还要继续深入下去，有针对性的开展一些专题讨论，更有效的帮助教师的专业化成长。学生的学科专业实践活动要进一步加强，下学期拟举办一次电子商务专业学生的专业竞赛活动，具体内容和方法已提交组内教师考虑中。20xx年，我们有信心让我们组内的学科教学研究更加有效，让学生的专业实践活动更加丰富，让每一位教师具备更强的课程执行力和开发力，在专业化发展的道路上越走越远。

**电子商务工作总结篇四**

在过去的半年中很有幸加入到x公司来，在领导和同事们的帮助下，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：

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。

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。

**电子商务工作总结篇五**

今年在政策的推动下，农村电子商务如雨后春笋。我镇党委政府高度重视，积极推动农村电子商务工作的良性发展，就此，将我镇电子商务进农村工作汇报如下：

（一）加大宣传，加强培训。我镇积极宣传电子商务进农村方面的各种优惠政策。组织全镇19个村（居）委、在镇单位领导和机关职工召开大会，宣传政策，鼓励所有人参与，并规定开会的村书记、主任回村必须组织召开大会，政策必须宣传到位。同时，对有兴趣的群众，进行技术支持、业务指导。送农村电商带头人及大学生村官各一人到重庆参加能力提升培训。

同时，号召政府年轻同志带头从事农村电商工作，由大学生村官带头打造了“\_\_\_\_\_\_”土特产网上商店，为全镇人民树立农村电子商务典范。

（三）时时跟进，长效发展。不定期对我镇的5个农村电子商务进行跟踪，做到“开得起，走得远”。政府领导带头，利用各种媒介大力宣传，例如利用挂在网上，政务微博，忠州手机报，村级广播等不同形式帮助店铺的推广和知晓度。遇到运行困难，可以直接找政府领导商量，尽一切办法解决难题。

在镇党委领导的高度重视下，我镇农村电子商务取得小有成效。截止目前，我镇打造了5个网上商城，即\_\_\_\_\_\_网上商店，“\_\_\_\_”土特产，万众电商和其他两个农业企业网上店铺，出售我镇农特产品，销售额达到25万元，带动周边30余名群众就业。

或者建立物流基地，合作其他乡镇物流公司，解决农村电商的基础设施。

（二）加大通讯合作，畅通全镇网络。在全镇19个村（居）便民服务中心安装wifi，连通网络，畅通全镇。设定我镇主页为无线网页面，车辆或路人经过可以进入页面查看所在地的特产，多方位宣传。

作者真是一级棒。

**电子商务工作总结篇六**

(一)省级电子商务项目运营稳步推进。

通过省级电子商务脱贫奔康示范县项目的实施，目前已建成1个电子商务公共服务中心、5个乡(镇)电子商务服务站、21个村级电子商务服务点，建成1个电商物流集散中心，开展6个农产品品牌培育，完善4个品类农产品生产质量规范、分级标准和分级包装，开设/加入8个第三方平台特产馆，建设一个o2o展销体验店或专区;通过项目建设，推动实现全县农村电商交易额年20%以上，农村电商年交易额5000万元以上、乡村旅游规模及对应网上交易额增长20%;，完成30家以上农业生产主体的第三方平台电商应用，开展电商进农村培训1517人次。通过项目带动，初步形成三级电子商务公共服务体系;县、乡(镇)、村三级物流配送体系正积极完善;打造和培育一批农特产品品牌和县域农产品公共品牌，并推出农产品公用包装，助力“造，销全国”;建立和完善优势农产品标准化体系;与第三方电商平台合作，实现农产品的电商应用，初步达到了报备细化实施方案的绩效目标。

(二)国家级电子商务进农村项目有序开展。

1.领导重视，推进有力县自20xx年7月成功申报国家级电子商务进农村综合示范县以来，县委、县政府高度重视，成立了以县长为组长，经信局、扶贫移民工作局、农水局、财政局、审计局等多部门主要负责同志为成员的国家级电子商务进农村综合示范县项目领导小组，形成多单位协同建设的联合机制。按照县国家级电子商务进农村综合示范县项目专家评审招商文件的有关要求，经公开报名、专家组评审、县政府审定，确定云背篓农业科技有限公司为县国家级电子商务进农村综合示范县项目第一标段(农产品上行体系)中选实施企业;确定阳光绿源农业发展有限公司为县国家级电子商务进农村综合示范县项目第二标段(电商公共服务体系建设)中选实施企业。

2、科学规划、健全体系

坚持以“国家级电子商务进农村综合示范县项目”建设为抓手，积极开展电商建设各项工作，通过电商进农村项目建设，示范带动全县电子商务发展。一是包装培育特色优势农产品品牌。选取蜂蜜、祥巴文化手工制品、柿子、刀党、猪苓5个产品进行公共包装及电商包装提档升级;选取苹果、柿饼、核桃、蜂蜜、花椒、黑木耳、菌子、香菇、羊肚菌、松茸干片、牛肉干、野鸡蛋、藏鸡蛋、藏香猪腊肉、土豆、茶树菇16个本土产品进行开发。通过技术手段和市场化运作，减少供、销中间环节，实现农户与市场实现无缝产销对接，让“农产品上行”切实取得成效，切实让农民享受到经济社会发展的成果，助农增收;二是加强宣传推广。组织参加农业农村部主办的深度贫困地区农产品产销对接会，邀请中央电视台记者拍摄县展台和展品并通过新闻联播予以报道，接受农业农村网采访，推介县农产品;协调省市企业来县考察，与县企业建立产品销售合作关系，藏香猪已进入市场平台销售;协调组织县政府、部门、企业参加第24届中国国际小商品(标准)博览会，与市政府、部门、企业深入对接。三是注重沟通协作。先后中国标准化研究院、阿里巴巴、京东集团协调，推进县实施电子商务进农村综合示范县项目;邀请京东云、淘宝大学负责人来县考察交流，商谈合作;协调与京东集团达成签署合作协议意向。

3、筑牢硬件、完善服务

三是综合运用第三方电商平台运用。已经在“云背篓”平台开设了专区，目前正在进行产品上架;京东地方馆的资料本周完成审核程序;网上供销社将于11月中旬正式上线。同时，为了进一步打开本地市场，保障项目建设内容后期运营成效，开设了“云背篓团购群”，先期以优质价廉产品打开市场，用新时期电商新运作方式促进本地经营思维转变及经营业态升级，后期将对本地产品进行定期团购推广。

二、存在的问题

四是农产品的标准化，品牌化程度低。目前我县具有特色、具有代表性、成规模的农产品数量为零。农产品基本以分散的小农生产为主，没有建立农产品生产过程控制、质量检验、清理筛选、分级包装、冷藏保鲜等一整套的质量管理体系。

三、下一步工作打算

一是加快国家级电子商务进农村综合示范县项目建设进度。加强项目监督与管理，并做好县域电商产业资源整合力度、宣传力度，充分发挥项目领导小组职能作用，在规定时限内保质保量完成电商进农村各项工作。

二是加快并完善县域三级电商服务体系建设。引进有实力、有专业、有信誉的电商服务商入驻县级电子商务服务中心，做好本地电商企业和个人的入驻和政策落实工作，积极搭建有利于电子商务企业发展的支撑体系和政策环境。进一步强化乡(镇)和村级电商便民服务站的运营效果，积极衔接产销对接、购销对接等问题，让本地农产品真正走出去。

三是加大电子商务推广应用力度。依托京东特色馆等国内和本土电子商务销售平台，引导企业依法营销。支持企业创建特色商品线下体验区和实体店，同步推进商品线上线下销售，促进传统商贸转型升级，实现平台与城乡居民日常生活有效融合。

**电子商务工作总结篇七**

今年以来，我局结合实际，扎实开展电子商务精准扶贫，助推脱贫攻坚，现将半年来开展的工作总结如下：

一、主要工作开展情况

今年我局积极推进农村电子商务扶贫活动，会同中国邮政xx电商局，深入辖区乡镇、村、屯宣传电子商务进村的好处，争取辖区20xx年预脱贫的7个贫困村都建设有农村电子商务村级服务点，20xx年实现全区35个贫困村都建设有农村电子商务村级服务点。目前，全区累计完成建设邮乐购服务站70家，其中，20个贫困村已完成电商站点建设。通过邮乐网（农邮通）为村屯农民和贫困户提供便民服务，开展农副产品代销、小额取款、代缴水电费、寄递服务、手机充值等业务。

二、存在问题

（一）我区电子商务发展仍处在起步阶段，还存在着应用范围不广、水平不高、主体不强、配套支撑体系不完善等诸多问题，使我区电子商务应用覆盖面和渗透率不高，无论是开展电子商务的企业数、行业性公共服务平台的数量还是客户分布数量均较少。

（二）农产品的生产和农用品的需求从某种程度上讲有很大的不稳定性，农产品生产不集中，生产措施和标准缺乏统一性，农产品种类繁多但是数量和质量往往层次不齐，农产品附加值无法得到有效提高，储藏保鲜技术低下，从而又制约了电子商务的进一步发展。

三、下步工作计划和目标措施

(一)培养电子商务人才。普遍提高居民文化素质，尤其是农民的文化水平和农业科技水平，用专门的电子商务知识对他们进行培训，教会他们怎样利用网络找到与产品相关的信息提高他们在网上交易的信心。在这一过程中，加大电子商务活动的宣传力度，引导群众对电子商务有一个正确的认识。

（二）强化政策支持。加大对农村电子商务的支持力度。协调金融机构加大对电子商务创业扶持力度，提供信贷支持，帮助掌握电子商务知识和实际操作的家庭开设网店，开展电子商务创业。让电子商务深入乡村家庭，带动大众创业。

（三）加大宣传推广。大力宣传发展农村电子商务扶贫的各项举措，提高居民认识，营造浓厚氛围，增强电子商务产业投资与发展信心。

**电子商务工作总结篇八**

今年，学院应电子商务的发展趋势和市场上对电子商务人才的迫切需求，在全校开设了电子商务课程。这学期即将结束，本人就全校电子商务课程的教学进行简单总结，明确不足，吸取教训，自我完善。

这个学期本人主要担任113会计1班、12市营1班、2班、12国贸1班的电子商务课程。12个班级各有特点，有本科班，有专科班，有毕业班，有非毕业班，有自考班和非自考班。为做到因材施教，对每个班级都采取不同的教学方法，针对不同的专业讲授不同的教学内容，对教学内容的深浅把握也要有差异，《电子商务概论》课程本身又是交叉学科，不但涉及内容较广，而且各章节内容相对独立，前后关联性不大，又要同时具备较强的实践性，对任课教师就提出了较高的要求，首先必须具备比较全面的电子商务专业知识，其次要求具备丰富的教学经验，另外还必须具备丰富的电子商务实践经验。这些对我来说，都将面临新的挑战。然而，为保证每一堂课的教学质量，我从不敢放松，尽自己所能，采取多种教学方法，多种授课形式，把课上好。

现将这学期电子商务的教学工作进行简单汇报。

（一）教学方法的应用重在培养学生的学习兴趣

教学实践表明，教学效果的好坏在很大程度上取决于学生对本学科是否有兴趣。为培养学生的学习兴趣，激发大家学习电子商务的积极性，我采用比较生动形象的教学手法，把任务驱动教学，案例教学，现场教学，网上实战，角色扮演法等教学手法应用到自己的教学中。

首先，上好第一课

云，马云作为中国电子商务教父，个人魅力暴棚，同学们的眼睛里闪烁出崇拜的光芒。基于此，再逐渐引入电子商务的概念等内容，这样的方法更容易接受。

其次，课堂讨论法，让同学们善于分析问题

课堂上多次开展讨论，比如，针对20xx年央视二套的年度经济人物的颁奖典礼的晚会现场，代表传统实业万达王健林和代表电商经济的马云的1亿赌局，以及20xx年同样的这个晚会现场，代表传统实业的格力董明珠和代表电商经济的雷军的赌局10亿升级，同学们对此做何感想，将学生分成了正反两方,一方代表电子商务,另一方代表传统商务,双方就两种商务模式的优缺点展开激烈的课堂辨论,最后由我给出综合意见，这个辩论取得了非常好的课堂效果。

再次，角色扮演法，让学生身临其境

为了让学生能亲身体验b2c、b2b、c2c等各类网上交易的前台和后台业务流程，利用三周时间，应用我院引进的专业电子商务软件－浙科电子商务模拟教学软件，使每一位学生都能通过实验扮演电子商务活动中的各类角色，身临其境进行网上业务操作。如在电子合同实验，可以将两个学生分成一组，一方扮演甲方，一方扮演乙方，学生可以在电子商务模拟环境中完成从询价、报价到洽谈合同条款、在线签订电子合同的整个电子合同业务流程，这类实验不仅使学生的学习兴趣倍增，而且培养了学生的实务操作能力，使学生在实际操作中深刻理解电子商务，体会电子商务。

最后，网络实战法，让学生真实对接电子商务学期的后四周，带同学们到东二栋机房开展网络实战，开网店，做推广，实现交易，线上运营。虽然时间很短，所授内容不可能涉及所有淘宝内容，但大家无论是课堂还是课下，参与度都非常高。因专业不同，服装类班级，侧重讲开设服装网上商店，经贸类班级则没有明显的行业分别。淘宝开店，虽然大家兴趣都特别高，但同时也都面对一个很大的困惑，很难有流量上，乃至交易上的突破，为了激发大家的`创造力，课上引入了很多淘宝奇葩卖家的奇葩店铺，增加大家进行网上经营的信心和坚持不懈的努力。

另外，在教学中，还经常结合当今的实事热点，比如最近一年炒的特别火的o2o电子商务，二维码，微支付等内容，引入课堂，并且花四节课时间讲述这部分内容，因为这代表了电子商务未来的发展方向。为了提高课堂的互动性，在课堂上用案例教学已是非常常的方法之一，在这里就不一一详加阐述。

（二）教学方式的应用在于给学生不断创造新鲜感

这个学期总共十六周，这十六周的时间不断更换授课地点，如前三周在教室，四到六周到多媒体，七到九周到机房实训，十到十二周又回多媒体，十三到十六周到东三栋电子商务实训室。更换教学地点最大的好处是满足教学需要的同时避免学生在同一环境下引起的视觉疲劳。

（三）依据课程大纲调整重新编写教案，制作全新教学课件

这一学期针对不同专业，重新调整了教学大纲，如服装类班级没有涉及过多的技术内容，面对毕业班，更注重实用性强的应用，把物联网，o20，移动电子商务，大数据营销及网上开店融入大纲。经贸类班级则需要一定的技术基础，又要偏向于经济管理方面，如在大纲里融入物流，供应链，电子商务战略管理，电子商务项目建设等内容。依据大纲的不同，重新编写了教案，并且全部重新制作教学课件，图文并茂，把教学的最新内容悉数展现。

（四）作业与实训报告的布置，重在锻炼学生分析问题，解决问题的能力严格杜绝作业走过场，随意布置作业，应付检查。一般给学生布置的作业都偏向于案例分析，或者对电子商务热点事件发表自己的看法。作业不在多，而在精，重在提高学生分析问题和解决问题的能力，尽量减轻学生的作业负担。在作业的修改上，我都尽量对得起每位同学的付出，每次做到认真及时修改学生的作业，写上不少于20个字的评语，对于在作业中出现的问题能够给予纠正，帮助学生梳理思路。

（一）电子商务涉及的知识覆盖面宽，很难样样精通－要不断充实自己这个学期所授班级多，专业多，要依据不同的专业方向讲授不同的内容，教学难度高，对老师的要求也比较高。比如，服装类班级，重在偏向服装电子商务，但对于服装方面的知识，我没有通过专业的学习，了解的内容不多，所以很多满足同学们的切实需求。另外，经贸类班级，除了电子商务经营方面，还有很多技术问题需要攻克，但这些是我的弱项，对课堂内容的深度把握上会显得有些避难从易。

在今后的教学中，我将充分利用课余时间，丰富自己的知识面，不管是经贸类，技术类，服装类，我都随着教学需要，不断填补自己的知识空白，满足多方面的多专业的教学需要。

（二）课程内容以讲理论为主，实践环节薄弱－要加大实践教学比重

虽然这个学期共安排了七周的上机课，仍有九周时间讲理论。如果从培养应用型人才的角度上说，实践还是比较少。因为理论内容枯燥，抽象不好理解，过多讲述理论不适应学生的学习需要，也很难激发学生的学习兴趣，也给自己的日常教学带来不少困难。所使用的浙科电子商务模拟教学软件，实践环节有些老套，只是传统电子商务的业务流程实训，一些新型电子商务比如移动电子商务，o2o等方面的新流程还没有融入进来。所以在这一点上还是没能很好把对市场上最新的电子商务模式让学生动手实践。

在今后的教学中，我会逐步扩大实践教学的比重，尽可能用七周左右的时间把电子商务的精华理论讲完，其他时间全部用于提高学生实践操作。另外，在应用以前的网上智邦国际免费教学软件的基础上，找更多的免费软件给学生实习操作，让学生尽可能接触更多的更新的电子商务实践内容。

（三）教学资源有限，教材内容滞后－要借助多用渠道，获取更多教学资源电子商务这门课程时时更新的理念，新的技术。因教材内容滞后，想要把电子商务的精华部分带到课堂，就要搜集充分的教学资料，但是有关电子商务方面的免费资源太少，所以往往想讲述最新的电子商务动向，就会因为手头的资料不够很难深入剖析讲解。

希望学校的图书馆多引进电子商务方面的书籍或者数字图书馆多引入免费阅读资源，做为教学参考资料。

（四）缺少实践教学的经验－要寻找更多的学习机会

虽然在课堂上有实训内容，也有网上开店内容，但这些只是电子商务实践领域里的九牛一毛，比如淘宝网的卖家后台丰富到精细到一天不学，就有可能赶不上发展的节奏。因本人时间有限，很难具体深入的细致的学习到每一点，对于实践教学中出现的个别细微问题，很难有的放矢。

面的视频课程。最后，积极参加电子商务企业百度大数据营销的教师培训交流会，学习到了专业最前沿的知识。希望以后多多参加类似的活动。

以上是本人对这学期简单的教学总结，我深知，在实际教学中，还存在这样那样的问题，我会努力，不断提高。也衷心希望领导针对教学中的问题进行批评、指正，给出宝贵的建议。

文档为doc格式

**电子商务工作总结篇九**

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凯诺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：

熟悉公司的企业文化，人文文化，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。

等熟悉了产品本身的性能之后，其实报价看似简单，其实里面学问很多，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。

作为电子商务，网络销售，如何去找客户，如何通过互联网打开公司的市场却是令人头疼的一件事情，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：

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。

（2）通过搜索引擎找客户，具体的操作方法，产品的关键词语+经销商/买家。产品的名称+产品的价格。产品名称+行业里面著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。

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。

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。

（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咱们成熟，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。

（1）依据区域销售情况与市场的情况，自己将计划主要放在了北方与沿海的沿边城市。

（2）怎么通过网络找些我们产品相关的项目信息，有质量的信息，怎么去拓展网络，为公司提供更多的质量好的项目信息，这是我的责任。

（3）积极配合代理商销售，服务好代理商的各项工作，与他们建立良好的合作关系。

（4）自己在搞好业务的同时认真学习业务知识、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）为确保完成公司的任务，自己平时积极搜集信息并及时汇总，争取明年的市场我们能做好。

（6）由于同行竞争激烈价格下滑，xx年领导应该认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎行情，市场行情的出厂价格。

（1）公司从一开始管理上就存在很多的问题，但是经过这一年的大家共同努力很多问题都得到很好的解决，就像我们是施工与销售并重的企业，对于施工怎么管理，光卖材料怎么管理，都应该做出相应的规定，款怎么回，工地开工做出预决算，材料应该要多少，各项费用，应该先做出汇报，施工管理人员定期对于工程的情况应该随时向公司说明，用了多少料，出了多少平方要做到心中有数，怎么与工地上的与我们相关的人建立关系等都是需要学习以及改进的，不要到了最后都来问我用了多少料，项目经理在管工程，每次料出货签收自己都要做出登记，这样不用问大概用了多少自己也能稍微明白，也不会到了最后乱七八糟的，这也是项目经理应该做到的。

（2）项目信息，这是令人头疼的一个事情，每次项目信息需要技术或者业务员去跟进的时候，我的工作对于这个项目我已经交出去了，对于后期的跟进我可能不会再跟进了，这时候不管技术与业务员从这个项目地回来，应该把你了解的项目情况与当地的情况都给公司做出汇报，让大家想想这个项目的合作的可能性，后期怎么跟进，需要哪些服务，这个项目的关键点在哪里，这个项目的关键人物是谁，他们注重哪方面的信息，这些业务员去的时候应该稍微搞明白。

我们公司现在就是这个样子，不管技术与业务员去了之后回来之后没有几个人知道，然后后期也就没有什么动静了，就这样一个项目废掉了，那照这样下去，再好的信息也会死掉，我们后期根本走不进去，或许很多项目我们有可能是做陪客的，是需要关系的，但是不可能每个项目都是内部关系当陪客，10个项目总有1个项目不是陪客，可是我们在后期的工作中我觉得问题很多，不管技术与业务员与我们公司都应该想想这后期怎么样才能进的去，怎么去打通这层关系，怎么把握好项目信息，我们总是对于每个项目持消极的态度，总说这个项目是做陪客，如果这样子，去或者不去又有什么区别呢。

所以项目拿到手我们人员应该好好分析这个项目的质量，还有项目的及时性，很多时候汇报一个项目，没人管也没人告诉怎么处理，等突然有一天公司问这个项目的情况，时间拖得这么长，说不定人家早就定了，这样子再去找机会我们就显得更加被动，所以我们的态度应该改变一些。

瞬息间，对于我来说不平凡的20xx即将过去，加入济南xx建材有限公司，对于我来说是一种成长与进步的的历程，从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序、第一次独立的处理客户的咨询问题，独立的做出一份很好的报价，第一次给客户讲解这个产品的运用，这些都是公司给予我的机会，以上是我对这一年对自己工作的总结，既有对自己工作的肯定也有对自己工作的批评，希望在20xx年的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司，也祝济南xx建材有限公司的明天会更好！

**电子商务工作总结篇十**

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，在张总的亲自指导下，按照公司确立的经营方针，通过部门员工的共同努力，基本实现预定目标，但是与其他部分网店相比，还有很大差距，为了更好的汲取过一年的经验教训，推动20xx年电子商务工作的跨越式发展，现将20xx年电子商务工作总结如下：

1、通过大家共同努力，20xx年网络总销售额为60万元，团购50万元，淘宝10万元。

2、初步建立了网络营销的基本框架，但尚未形成真正的规模效益。

（1）经过调研并由领导批准，在11月份开通了淘宝直销店，现已成功运营，并逐步进入正轨，开通运营，为后期的宣传推广，特别是市场动态掌握及消费者的信息反馈，提供了重要的平台和渠道；经营过程中积累的经验和教训也将为以后的工作提供很多值得借鉴和发扬的方式方法。

（2）基于电子商务工作的实际情况，以及公司人才储备等多方面考虑，在11月份先后招聘了客服人员，形成了电子商务的销售团队，尽管人数不多，但是内部分工合作，注重发挥个人专长，交流思想和经验，随着电子商务的不断发展，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。

（3）随着樱桃鸭产品网店的增加，网络市场的竞争日趋激烈，为了顺应形势，我们组织了多次促销，包括品种促销和节日促销，例如900克紫鸭的促销使得直销店的信用有了很大提高，节日的促销对实现全年的销售目标发挥了关键性的作用。另外，我们也尝试性的进行了广告投入，包括直通车及淘宝客等，尽管发挥的效果有限，但是这为我们摸清淘宝广告的特点，以及如何更好的发挥广告的作用，提供了很多值得深入研究的经验和教训。

迈过20xx步入20xx，新的一年要有一个新的开始，未来的20xx年以我公司的樱桃鸭产品能走上正轨，进入一个供货及时，货品充足库存完整的完整链条阶段前提下，我定制了一个简单初步的工作计划如下：

1、利用网络直接或间接的逐步增加销售量，是互联网这块保持稳固的收入。

2、进行扎实的市场调研和统计，完善各直营网店的的基础工作。

3、通过全方位的网络推广，使公司产品成为互联网品牌，被大众认知。

4、增加互联网批发业务

5、寻求和部分的团购网站以及淘宝网内的促销活动。

实施

1、全面调研当前网络市场竞争状况，完成相关网络媒介的查找与统计工作。

2、加强各直营网店的基础工作，使其更加适应市场行情和消费者需求。

（1）价格方面更贴近大众消费水平，积极宣传低价位高性价比产品。做到大众消费为主高档消费为辅。

（2）产品种类方面使产品多样化。在销售主产品的同时增加附加产品，周边产品。

（3）产品的描述方面积极学习优质店铺产品描述从而优化产品增加销量。

（4）关于活动促销方面加大促销力度多样化促销方法。并且打造爆款。

3、全方位的进行网络推广，加大互联网宣传力度，宣传上突出产品特性，优质性，使我们公司的产品品牌成为大众熟知的产品。

（1）在新浪、网易、搜狐、腾讯等各大网站和社区开通微博，利用每次140个字的空间，发布公司、品牌、新品、促销和招商等信息，微博被称为21世纪营销新阵地，需关注。

（2）利用全国性分类信息网站分区域发布产品信息，产品信息中突出公司和品牌信息

（3）继续充分利用百度功能，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。

4、自主运营的同时增加10到20个优质相关集市店铺的分销商。

这样不仅能提高产品销售量，更能提高我们产品在淘宝上的知名度，使大众认知并且认可我们的产品。

5、淘宝广告的投入。

20xx年季度可适量常识性投入淘宝付费宣传如用直通车来打造店铺爆款。摆脱销量低的窘境。

（1）前期坚持一个季度少量的每日定时的直通车推广，前期在推广后争取得回成本或少量支出。这种情况下在第二个季度大量投入直通车创造巨大利润。

（2）在直通车的同时运行淘宝客。淘宝客采用的是成交付费不成交不付费的制度这样能保证成本与利润成正比。

（3）二季度后付费广告效果明显可投入钻石展位和淘宝站外部分网站等高一些费用的广告。

（4）广告的投入和前一个月的销售利润成比例。前期可考虑投入大于收入利润。

6、提高服务质量。

在销售宣传的同时加强自身服务质量和售后服务，这样才能更好的建立客户群体，有更多的回头客并由老客户带来新客户形成良性循环。

7、联系较大有知名度的团购网。

不在多，要少但是要精，团购网要有知名度。这样才能带来收益并且配合其他互联网平台。

独立的做出一份很好的报价，这些都是公司给予我的机会，以上是我对这一年对自己工作的总结，既有对自己工作的肯定也有对自己工作的批评，希望在xx年的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司，也祝樱桃鸭业有限公司的明天会更好！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn