# 电子商务工作总结及计划(实用14篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-06-07

*计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看...*

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**电子商务工作总结及计划篇一**

于20xx年7月离开学校，在公司设备部简单的实习后，担任机械技术员。主要负责现场部分设备的管理，现场主要有电动单梁起重机、龙门吊、蒸汽锅炉、高频振动器等大小型设备，尽管在学校学的是机械专业，但是对于现场的机械设备还是所知甚少，因此一切还需要从头开始学。

现场机械设备起着举足轻重的作用，机械设备运转良好情况不仅直接影响现场的生产进度，大型设备还存在着一定的安全风险，因此机械设备的管理也甚为重要。让我这刚毕业的女生来讲感觉到肩上的担子很重，压力很大，还有就是艰苦的工作环境，一度让我有退缩的心理，为了磨练自己和多学点东西，最终选择了坚持下来。

我每天的工作是到现场，将所有设备巡视一遍，检查有没有故障或者隐患存在，如果存在故障，赶紧电话联系当场的维修工，立即处理，在最短的时间保证设备正常运转，这看似很轻松的活，但事实上并没有那么简单，因为设备的运转是否良好密切影响着生产，甚至会带来很大的经济损失。在众多设备中最让我提心吊胆的是电动单梁、龙门吊和蒸汽锅炉这三种大型设备，我每天神经都紧绷着，为了减少故障和及早发现隐患，对这大型设备每天检查，组织人员定时进行润滑保养，每月进行安全检查，并做好相关的记录，在同事和工友的帮助下，由刚开始很陌生逐渐熟悉，再加上现场有许多经验丰富的老工人把手，我紧绷的旋终于稍微放松，但是现场的设备还是会经常故障，特备是电动单梁，电动单梁在运行过程中经常脱轨，一部分是由于轨道安装不平的原因，还有一部分在于操作手操作时注意力不集中，根据故障原因，逐一进行处理，并加强检查和保养力度，后来工作逐渐上手，电动单梁等设备发生故障的次数也慢慢减少，确保了现场设备的正常运转。

东北的冬天来得特别早，因此在10月份我就得顶着寒风踏着白雪，从办公室到生产地，虽然距离不远，但是还是不想离开暖和和的办公室，但是想到身上的责任，我必须要去现场，不情愿的穿着很厚的衣服，踏着厚厚的积雪，艰难的向现场迈去。记忆很深的是有一次龙门吊由于工人违规操作，将龙门吊脱轨滑出好几米，龙门吊钢架都被拉出裂痕，已接到龙门吊故障的电话，赶紧往现场跑去，到了现场才发现事情比我想象的严重，顿时手足无措，不知道咋办才好，还好修理工经验丰富很镇定的指挥着现场的工人忙这忙那，我跑前跑后帮他们取需要的工具，忙到下午很晚，才将龙门吊恢复正常，终于舒了一口气，在往办公室走的路上突然感觉到脚好疼，原来是长时间站在雪地里脚冻疼了，这时眼泪不争气的哗哗下流……。

这半年时间虽然过得辛苦，但是感觉很值得，首先让我们这一直生活在温室的花朵得到了一定的锻炼，知道了生活的艰辛，磨练了我吃苦的意志，这是我毕业后收获的第一笔很大的财富，这也会成为我人生旅程中又一转折点。

由于气候原因，冬休了3个月，到20xx年3月份才又开始上班，我转为设备部的内业员，主要负责现场机械设备运转台班资料的收集整理、整理机械设备台帐合同等，在办公室呆着不用风吹日晒了，刚开始长时间呆在办公室，我还很不适应，老感觉在办公室没有在现场学到的东西多，心里还失落了一阵子，但是在后来慢慢习惯了这种生活，才知道做内业员也有很多东西需要学习，一样能了解到现场设备的使用情况。现在在办公室呆着干完手里的工作后还有很多空闲时间，可以学学其他自己感兴趣的东西，慢慢喜欢上了这种懒散自由的生活。但是去年的那段工作磨练一直藏在心底，激励我要不断学习。

时间飞逝，去年的一切还历历在目，但是距现在已有一年的间隔，我已由刚踏出校门无知无畏的黄毛丫头转变为稳重踏实的丫头，回想这一年的旅程，途中有酸甜苦辣，有哭有笑，似乎很平坦，但是也充满着一点点荆棘，不过也是顺顺利利的，这只是一个开始，以后的路还很长，也有很多未知在等待着我，以后不管是生活中，还是在工作上，我都还需不断学习，不懈努力，不断完善自我，在人生旅程中体现我的人生价值！

**电子商务工作总结及计划篇二**

在学校的精心安排下和实训老师的认真指导下，xx级电子商务毕业实训接近了尾声，从xx年4月6号到xx年6月2号为期一个月左右的时间，让我们再一次学到更多更实用的知识。实训的内容和任务也在我们组的努力和付出艰辛的汗水后，得到了回报，我们组在规定的时间里完成了blog系统设计，同时也得到了老师认可心中无比的激动。作为项目组长的我，不仅在此项目中学到了技能，更重要的是学到一种团队精神，一种分享收获的喜悦，一个小组一个团队要有统一的目标，统一的意见，和一个优秀的领导人，这样才能更有效的完成我们前进中遇到的难题和困难。

从学校走向社会，首要面临的问题便是角色转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代可以自己选择交往的对象，而社会人则更多地被他人所选择。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

还记得实训一开始我就比较高兴和兴奋因为自己可以利用自己所学的知识做自己想做的事情，开发一个自己喜欢的项目blog系统设计，于是找了几个有相同爱好的朋友一起组成小组开始了我们的毕业设计，我便接受了组长职位，我们商量了之后，选择了《个人资源主题网站设计与实现》在我的提议下我们选择了设计《blog系统设计》来作为我们的毕业实训项目，作为我们小组我们当然想如何在项目小组中脱颖而出成为一支优秀小组，这其中非常重要的一点就是我们必须统一目标。

所以一开始我们组就统一了目标制定了一个详细的计划出来，在短短的5周25天时间里将项目分解，和组员自身掌握知识的情况做了统计调查之后，由大家商量和推荐任务负责人。分配了每个组员的工作，每个组员有了自己的目标，队员做起来就比较有目的，要不这样最后也只能剩下几个人在做。造成资源的浪费和不能充分利用，所以通过一天的时间分配好每个人的目标进度，和具体计划完成的时间。在确保工程质量的同时，把握工程的进度十分重要，并要及时的和老师沟通联系。得到老师的帮助是完成这次任务的一个重要保证，下面是我此次项目的具体安排:

一将选题确定下来，并将项目分为：页面设计.功能设计.与数据库连接3大版块。

(1天)

二根据毕业选题，写出《项目策划立项书》《需求分析说明书》《详细设计说明书》《程序编码》人均一份。

(5天)

三收集网站资源，如所需的图片和程序相关资料(2天)

四完成blog系统的整体设计筐架。

(10天)

五将前台功能和后台数据库处理连接。

(3天)

六测试blog系统的功能和软件在运行中的bug。

(2天)

在项目制作中难免会有时间安排上的冲突所以我决定留出多余的2天时间来弥补这个问题，同时事实也证明了我的判断是正确的。这次其中有组员因为在找工作，所以公司让他去面试，这样就占用了我们事先安排的时间，所以这次在出现特殊情况下，我们也保证了项目的整体进度，确保质量的基础和按期完成工作是十分重要的，如何才能按工作进度完成工作，而又能减少加班加点是在项目中时时都要考虑的问题。工程进度太赶，加班加点的工作容易造成队员疲劳作业而影响工作质量;进度太慢，又会影响完成时间。所以要做合理的工作分配。

在我们小组中，每个成员都有其善长的一方面，有善长技术的，也有十分细心善长测试的和熟悉页面设计的。

所以在完成这个项目的进度过程中，遇到的困难都能及时的解决也同时感谢老师的热心帮助。本blog系统网站采用sqlserver数据库。我们通过导入,或者手工输入等方式将数据录入数据库中.数据在数据库中一表的方式存放,数据项之间存在约束关系,而多个数据表之间以某种方式联系在一起,这就形成了基于表间关系的关系性数据库.关系型数据库,以用户定义的某种方式组织和维护数据,便于数据的管理,完整性检测。

架构的强大，安全，高效的平台特性。是运行在服务器后端编译后的普通语言运行时代码，运行时早绑定(earlybinding),即时编译，本地优化，缓存服务，零安装配置，带来卓越的性能。

**电子商务工作总结及计划篇三**

20xx年，全县上下认真贯彻落实县委、县政府决策部署，积极依托我县的生态、产业等资源优势，优化发展环境，完善功能支撑，大力推动电子商务与传统行业渗透融合，电子商务呈现快速发展的良好态势。预计到12月底，全县累计实现电子商务交易额120亿元，增幅29。8%，其中网络零售交易额17。5亿元，增幅31。5%。

一、全年电子商务基本情况

(一)电商载体建设成效显著。坚持把园区作为集聚电商企业、培育电商人才、链接电商平台的首要载体，根据要素集聚、企业集中、发展集约的目标要求，加快完善临朐电商众创家园载体功能，目前已入驻电商经营主体77家。围绕打造有色金属电商产业带，依托临朐江北建材城，规划建设了占地500多亩的跨境电商产业园，集平台搭建、营销推广、电商孵化、报关结算、仓储物流等功能为一体，积极开展b2b2c跨境电子商务，全力打造跨境电子商务产业聚集区。目前，电商综合服务楼交付使用，智联众益合、广贸天下、中国焦点科技等电商企业已正式入驻。

(二)公共服务体系建设加快推进。县级层面，依托临朐电商众创家园，积极对接各类电商服务资源，引进整体运营服务商，建立县级电子商务公共服务中心。镇级层面，在各镇(街、园、区)成立电子商务服务站，推进农村基础设施建设，提高农村宽带普及率，改善农村电子商务发展环境。大力推广“服务站+合作社+农户”模式，调动返乡高校毕业生、大学生村官等参与农村电子商务的积极性。村级层面，按照“多点合一，服务同网”的思路，利用邮政、供销、银座华兴等现有农村渠道资源，布局建设中心村(社区)e站，将物流快递业务下沉到村，解决工业品下乡“最后一公里”和农产品进城“最初一公里”的问题。通过淘宝、京东、买卖惠、农商1号、村小二等电商平台，为村民提供代买代卖服务，在网上帮农民把农产品卖出去，把需要的消费品买进来，目前全县日均单量已超过2万单。

(三)电商资源整合取得一定成效。一是与“大众创业、万众创新”相结合。颐和生态农业合作社、相亮山楂合作社、聚泽农产品合作社等30多家农业合作组织通过淘宝、京东、苏宁及“颐顺之家”等平台开展网上营销，相亮山楂、九山仟果、沂蒙山胖子、馋嘴狐狸等10余款农产品成为网络热销品牌。寺头镇建成艺术护栏展示交易中心，进一步打响艺术护栏电商地域品牌。龙山苗木合作社通过互联网平台收集市场数据，带动了当地苗木行业向精准种植发展。二是与发展特色产业相结合。坚持走“一镇一业、一村一品”的特色发展之路，引导农业龙头企业、农民专业合作社、家庭农场通过第三方平台、自建平台、地方特色馆等渠道开展网上营销，促进农业“小生产”与电商“大市场”有效对接。九山镇依托“村小二”电子商务平台，量身打造“大小平台结合，线上线下同步”的农村电商发展模式。寺头镇高标准建成红香椿电商体验式展示交易中心，精心打造“前馆后农”发展模式，初步形成可持续发展的销售产业链。三是与精准扶贫相结合。引导支持贫困村、贫困户与合作社、种养大户建立直采直供关系，借力电商平台拓展农产品营销渠道。嵩山风景区依托“乡邻小站”在10个社区建立微店，开通社区政务通，对303户贫困户实行“点对点”帮扶，帮助贫困户销售农副产品。龙山产业园依托十字路村苗木种植基地，积极规划打造“互联网+苗木”电商村。柳山镇搭建农产品“互联网+”销售平台，设立电商服务中心，建设社区电商服务站7个、村级电商服务点21个，形成电商助力扶贫的星火燎原之势。

(四)电商应用的广度深度不断提升。一是引导工业企业发展电子商务。支持华建铝业、永安胶业等行业龙头企业发展行业性专业性电商平台，整合上下游资源，带动关联企业发展。支持广华铝业、九昌重工、恒彩数码等传统企业用好第三方电商平台，拓展网络销售渠道。支持企业发展跨境电商，东兴实业公司在非洲乌干达、莫桑比克设立 “海外仓”，一期工程已交付使用。二是推进传统商贸企业电子商务应用。支持全福元、佳乐家等商贸企业开通“翼支付”，加快培育线上竞争优势，发展全渠道营销模式。鼓励建材、奇石专业市场依托自建平台、第三方平台开展网上销售。本土平台“萃艺林工艺礼品商城”的商户、商品、客户和流量不断集聚，品牌知名度、影响力日益增强。三是推动电子商务向物流、会展、旅游、教育、医疗、文化、社区服务等领域拓展。我县自主搭建的综合平台“骈邑商城”上线试运行，初步实现便民服务、政务、物流配送的互联互通。

(五)电商人才培训工程扎实推进。采取“走出去+引进来”的形式，多次赴浙江义乌、遂昌等地考察学习，与阿里巴巴、海盈互联、经贸职业学院等专业机构、高等院校建立互动。依托县技工学校载体，组织实施千名青年电商人才培训活动，持续举办“退伍军人自主创业”“网店实操”“巾帼创业”“青年创业”“电商助残”等特色培训班，分门别类地开展电子商务基础、操作及能力提升培训，让参训学员认识电子商务、开展电子商务、增强运用电子商务创业增收的本领，加快培养一支实际操作能力强的电商带头人队伍。先后组织电子商务培训班22期，培训学员3100多人次，新培养电商创业人员950人。强化舆论宣传，利用电视、网络、报刊等媒体，及时总结推广农村电商工作的好经验、好做法，为发展农村电子商务营造良好氛围。

在取得一定成绩的同时，也存在一些问题和不足，主要有：各类市场经营主体对电子商务发展认识不充分，电子商务服务体系建设滞后，物流配送服务延伸不够，电子商务专业人才缺乏等。

二、明年工作打算

20xx年电子商务工作将重点抓好以下五个方面：

一是加强电商众创家园载体建设。进一步优化临朐电商众创家园载体环境，大力开展招商工作，吸引产业链上下游的电子商务平台企业、应用企业、运营企业、专业服务机构入驻发展，力争入驻实体发展到120家以上。积极与县人社、妇联、团委、智建中心等部门单位搞好工作对接，加快完善园区的聚集、带动、孵化、培训等功能，将众创家园打造为集聚度高、规模效应明显的创业创新孵化器、电子商务示范园，积极争创“省级电子商务示范县(基地)”。

二是加快推进县镇村三级电子商务公共服务体系建设。县级层面，加强与运营服务商合作，完善县电子商务公共服务中心的功能，面向重点行业和产业集群，在支付、认证、数据、软件、信用，以及平台运营、设计、咨询、网店管理等业务环节，提供定制化、专业化服务，全面提高产业发展和行业应用保障能力。镇村层面，进一步加快镇、村电商服务站点的布局建设，推进“村小二”等电商站点的建设，在每个镇(街、园、区)设立电商服务站，80%以上中心村建成电商服务点，每个镇(街、园、区)至少建成1个电商示范点。

三是大力推进跨境电子商务发展。加快临朐跨境电商产业园建设步伐，积极打造集平台搭建、营销推广、电商孵化、报关结算等功能为一体的跨境电商服务平台。积极对接阿里巴巴“一达通”、敦煌网、往来云商、广贸天下等跨境电商平台，引导企业开展b2b2c跨境电子商务业务，培育外贸竞争新动力，打造跨境电子商务产业聚集区。

四是大力拓展电子商务应用领域。工业领域，支持行业龙头企业发展垂直自营电商平台，支持传统制造企业通过电商实现产供销一体化，鼓励中小企业应用第三方电商平台拓展发展空间。农业领域，引导颐康农业、康宝蜂业、山河食品等农业龙头企业、农民专业合作社等经营组织，借助地方特色馆或自建平台开展网上营销。服务业领域，支持传统商贸流通企业结合实体店面和物流配送体系，积极发展区域特色网上商城，促进线上线下互动，满足不同层次消费需求;支持建材、奇石等传统市场转型升级，应用互联网技术建设协同平台，实现网上购销。

五是积极实施电子商务育才工程。创新电子商务人才培养机制，推进实施“千名青年电商人才培训”等工程，建立分级分层培训体系，面向企业经营管理者、创业群体、电商从业人员，有针对性地开展理念培训、入门培训、技能提升等培训。加强农村电商精准扶贫培训，积极帮助贫困村、贫困户开设网上店铺，开展电商创业。鼓励企业积极引进应用型、技能型电子商务人才，支持有条件的电子商务企业与科研院所、高校等开展产学研合作，建立创业实践基地、教育实践基地和培训基地。

**电子商务工作总结及计划篇四**

《物流电子商务与操作》是物流专业的一门职业基础课程，属专业必修课，课程的相关内容实践性强、应用面广。该课程是培养学生专业素养及社会能力的坚实基础，有助于学生拓展知识面和就业方向。

通过对物流电子商务与操作相关知识的学习和演练，使学生进一步了解物流与电子商务的关系，掌握物流知识在电子商务过程中的具体应用。使同学们在今后的工作实践中，能够在从物流方向去把握电子商务运营的效率及成本。在《物流电子商务与操作》的教学改革中，主要有以下措施：

课程全程使用多媒体教学，教师精讲学习的重点和难点。并制作有利于学生学习与训练的助学课件，最终建立系统性、立体化的多媒体课件体系。

比较是从“分析与综合”到“抽象与概括”的桥梁。比较就是确定事物异同关系的思维过程和方法。通过比较来认知异中之同，就是认识事物的共性，即规律性；通过比较来辨别同中之异，就是认识事物的个性，即变化和发展。由于物流对于在校学生来说，接触比较少，是比较抽象的概念，如何让学生们能够较好地理解并运用相关的物流知识是至关重要的。那么在教学活动中，“知同”才能把握教学内容的基本规律，温故知新，举一反三；“辨异”才能见微知著，触类旁通。

在教学中我们特别注意贯彻启发式教学原则，引导学生养成勤于思考、独立思考的习惯。启发式教学不是简单的“提问式”、“讨论式”，而是在教学的每一个环节充分展示该课程的思维过程，这是启发式教学的核心。在每个学习情境中都会通过引导案例，来启发学生思考问题进行相关知识点的学习。

本课程主要采取循序渐进的方式，把教学内容整合成基础、支撑及应用三个模块，每个模块以一定的主题及情景为主线,先把物流运营的情境确定下来,安排全班同学以小组为单位参与角色演练。在演练过程中体验和感受物流活动的实践。情景模拟结束以后,请学生对参与演练的成员的表现进行评价,看他们是否真正参与其中,是否有意识关注物流素养的塑造。

考虑了教学对象的特点，推行案例教学方法，对每一知识的提出，均通过浅显易懂的案例类比引出。这些案例，可以以文本的形式或者视频案例的`播放，让学生们通过对案例的分析，进一步加深对理论知识的认识，且较好地锻炼了学生们的分析能力。

通过设立项目，让学生以团队形式完成项目。激发学生潜在的学习动力，与团队协助能力。使学生在教师的指导下亲自处理一个项目的全过程，在这一过程中学习掌握教学计划内的教学内容。学生全部或部分独立组织、安排学习行为，解决在处理项目中遇到的困难，围绕相关任务中出现的问题、难题进行理论知识的学习，引导学生综合运用所学的知识和技能，进行任务的策划与设计、实施和评价，培养学生的工作能力。提高了学生的兴趣，自然能调动学习的积极性。且通过分析和解决完成任务中的问题、难题，培养学生创新思维和创新能力。

**电子商务工作总结及计划篇五**

时刻飞逝，转眼间。xx年已悄然完毕了，在这一年的时刻里，通过对电子务的知道，联系作业实践，对作业做如下总结:

1.作业的条理性不行明晰，天天上班都没有必定的组织，看到短少哪种才干就学习哪种，如今，一边推行，一边做客服，一边写写文章，一边作作图弄弄网站，没有详实而主次的方案，但至少仍是知道哪方面需求马上完结，哪方面需求缓期完结，做多了就慢慢地有所领会，慢慢地加大前进，也期望在下一年会得到更好的优化空间。

2.在作业期间，对作业知道不行，特别是刚来的时分，彻底短少自动才干，对鞋业行情短少了解和剖析，再一个即是对作业的定位短少，逻辑才干短缺。

3.短少作业经验

对于电子商务这块，曾经的我真的一点也不明白，也即是刘总的培养和认可，让我学会了许多，尽管在全部进程中遇到了许多疑问，不知道怎样推行，怎样去优化关链字，但使用身边资本和网络课程的一起，知道推行是一件持久的坚持做才干到达作用的事，贵在坚持。

4.为何咱们的鞋子没有构成出售：

由于流程的\'疑问不知道怎么下手的状况有点多，包括过错与缺漏，还有其时的规划，思考不到位，不知道开淘宝店仍是淘宝商城，如今挑选了开淘宝店，对我来说是一件好事也是一件烦事，开淘宝店的意图是为了今后开商城打个根底，但凭如今的操控力度显然是不行的，如今的作业间隔不行精细化，(仍是流程疑问)。

5.在阿里巴巴上，作业短少一个随时反省随时更新修正的进程，尽管作业回头看，可是短少规律性，比方：在阿里巴巴上，许多功用都有修正更新的内容，就能够直接推行(诚信效劳，专场报名，跟帖，活动报名，优质产品，回帖，发帖等等)，曾经却啥也不知道，只要发现，才干完结精细化。

作业条理不行明晰。对流程不行熟悉

作业不行精细化

作业方式不行灵敏

短少作业经验

短少平常作业的常识总结

以下是我本年进步：

作业的自动性

作业要重视成果

本年作业要定方针，全部围绕着方针来完结

掌握全部学习的时机，平常要做总结多看，多学习，多做

本年咱们要定一个鞋子出售的方针，淘宝上到达一个冠，年出售也即是1xxxx件货，人件赢利xx元，年收入xx万，但必需得开商城，而且至少两个淘宝店，还要有专业的规划人才，在本钱方面，必定要到达月出售量，可免房租，尽能够有是在两个月内完结，(月出售额到达xxx件)这是我对本年公司的动营方针，尽管做起来压力大，但有压力才有动力，只要朝着这个方针走，有信仰就必定会完结，咱们必定能做好的，也必定会做到。

**电子商务工作总结及计划篇六**

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xx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xx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-xx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20xx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，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！20xx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。

**电子商务工作总结及计划篇七**

20xx年，电子商务中心根据实际情况，策划了多次活动，并通过门户网站、论坛、微博、微信、qq群等全方位宣传武隆旅游。现将电子商务中心20xx年工作总结和20xx年工作计划如下：

1、咨询投诉

总计收到电话4万余条，其中重庆、四川、湖南、广东、贵州等地来电较多。

2、经营销售

20xx年电子商务中心共销售门票43500余张，销售额500余万，商务中心实现利润178万元。

3、网站建设

20xx年武隆旅游网共发布新闻3500余条，其中原创新闻约400条。网站独立访客达到118万余人，新独立访客达87万人。日平均访客数为3232人。

（1）网站的pr值由0升至4，百度权重由0升至3。首页链接增加pr值4-5共21个。

（2）百度搜索引擎宏观收录由284万条相关结果升至1400万条相关结果，百度网站页面信息收录由3490条升至10300条，百度反链由5000条升至8000条.百度快照保持当天更新。

（3）谷歌收录由10200条升至24000条，360搜索反链由0升至2万条，其他搜索引擎都有大幅度提升。网站相关关键词“武隆旅游”“武隆旅游官网”“武隆旅游网”自然排名保持第一。其他各大景区关键词和特别关键皆由100名以外升至百度首页前三展示。网站全国权威排名2999位。网站一年总浏览量（pv）285万，独立访客数（uv）118万。总跳出率百分之46，总覆盖全国18个省份以上。

4、网络宣传和活动组织

（1）新闻软文：从一月份至今，共计在千龙网，新浪，腾讯，搜狐，网易，艺龙，凤凰旅游，重庆晚报等全国各大顶级门户网站发布宣传软文约1200篇，覆盖全国23个省份。

（2）落地活动：仙女山堆雪人大赛、清明节亲子活动、仙女山亲子跆拳道、印象武隆原创征文朗诵大赛等落地活动4次。

(3)搜索引擎推广：

百度搜索引擎全年网络展现83万次。点击43604次；搜狗搜索引擎全年网络展现27万次点击16168次；360搜索引擎从今年7月至今，网络展现8万次，点击5410次。

（5）宣传活动列表

2)“3月8日印象武隆重新开演一元“秒杀”演出门票”活动；

3)“三八节享最惠套票386元观印象武隆畅游五大景区”活动；

4)“观印象武隆踏青仙女山春季重庆武隆免费游”活动；

5)3.8日印象武隆站长大会；

6)迎端午佳节观印象武隆武隆景区送大礼活动；

7)五一节、母亲节观印象武隆活动；

8)印象武隆女纤夫炒作，连续发布三篇文章；

9)印象武隆原创作品朗诵大赛；

10)毕业游活动；

11)畅享双十一，印象武隆买一赠二活动；

12)清明节仙女山亲子游活动；

13)仙女山堆雪人大赛；

14)仙女山露营、高山跆拳道和草原亲子舞会活动；

15)音乐节网络宣传；

16)圣诞节游武隆，畅享四重好礼；

17)武隆旅游达人招募活动。

5、网络宣传费用

网络宣传费用合计使用6万元，落地活动组织投入经费5万元，各大搜索引擎推广竞价（百度，搜狗，360）投入经费10万元。合计宣传推广费用共计21万元。

因20xx年考核重点为网络营销，20xx年对销售和网络宣传进行比例调整，重点以网络宣传为重点，考核比例按照7比3进行。

1、20xx年销售经营计划实现销售额300万元。

2、网络宣传推广实现新的突破，网络实现西南片区全覆盖，全国其他地区主要城市覆盖。

3、组织策划网络活动5个，有影响力的`网络事件1个，不断策划小活动冲击网络市场，实现网络宣传不间断，活动组织有连续性。

**电子商务工作总结及计划篇八**

x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。x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。x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x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x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优势。x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，x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。

**电子商务工作总结及计划篇九**

时光荏苒，转眼之间20xx年以过去半年。半年以来，我的主要工作内容是维护商城网站正常运营，保持住商城原有业务。日常工作包括商城网站的编辑、推广，库存商品管理，财务对接及商务合作。具体概况为以下几点：

在电子商务业务划入发展部重新孵化以来，始终受着主客观因素制约。主观上，商城网商业务营销策划缺乏实施的空间，未能开发适合行业和企业实际的的产品。受制于网站平台局限，网络销售手段单一，难以实施高水平促销方案，差异化营销、整合营销、联合营销等营销手段无法运用。广告宣传的方式、资源过于单一，免费推广资源效果不佳，网站知名度和客户忠诚度始终未能建立起来。

客观上面临的最大困难就是先有网站平台一直无法得到任何技术支持。受制于第三方平台，商城网站出现的技术故障无法解决，在近半年尝试进行的商务合作上大多因为网站页面存在明显故障而搁置，其中包括与协会官网事业部合作代卖协会官方商品的意向，都因此而搁置。新上线的《渔具》频道因技术局限无法根据业务需要设立为一级频道，只能在原有页面结构的基础上设立二级频道。电子商务业务发展首先亟待解决的问题就是公司给予网站提供技术支持的问题。其次，如今网络销售竞争极其激烈，商城库存商品多为3年前的旧款，多为现今市场淘汰产品，如今市场价格大多低于当初公司采购价格，在确保不低于成本销售的前提下，清仓压力和难度较大。第三，商城网站与公司网站关联性不够，新上线的官网首页已没有商城网站的转入链接，网站入口较以前更少。

如今电商竞争愈加激烈，各行大鳄都在切人电商市场。央视和交通银行等非电商企业都已搭建起自己的电商平台。我认为电商的粗暴成长时代即将过去，竞争开始回归商业本身，产品、渠道和服务才是如今电商获取成功的关键。在下半年的工作中我会重点在以下方面更加努力：

首先，一如既往用心做好商城运营工作，维持商城业务正常开展；同时总结目前商城网站后台不足之处，时刻准备配合技术部门建设新商城网站平台。

其次，关注适合商城合作机遇，寻求更多合作模式，争取获得兼具独特性和市场竞争力的销售产品。

第三，寻找任何可能的途径，尝试各种方式盘活库存资产。

第四，用心维护现有免费推广资源，如新浪微博等，发掘新的推广渠道，努力拓宽商城网站入口，提高网站流量。

第五，维护客户资源，加强与客服沟通，努力提高客户重复购买率。公司体制机制半年来，在以王总为核心的\'各位领导带领下，各部门渡过调整期，各项工作正有条不紊的展开，改革成果已初现，我对公司和电商业务的未来充满信心，以最饱满的热情和坚持不懈的努力为公司和商城的发展贡献出自己微小的力量。

**电子商务工作总结及计划篇十**

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：

自2024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。

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。

以上是我自上班以来的工作心得，也是20\*\*年要向领导汇报的工作总结。其实确无成绩可言，在下一个年度努力做好电子商务，为公司创造利润，也能实现自我价值！在此如果字里行间有所不当之处，敬请领导多多包涵！谢谢！

**电子商务工作总结及计划篇十一**

时间过得真快，转眼来到公司已经近半年了。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，以下是对我个人工作的总结。

1.了解公司概况。从x月x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半年的时间了，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。这半年来对于运营水平有了一定的提高，能力得到进一步的提升。经过半年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，为实现苏宁梦献上自己的一份绵薄之力。

**电子商务工作总结及计划篇十二**

广西柳州第一职校于20xx年8月2日至22日举办一个为期20天的电子商务师资转岗培训班，我被学校派往该培训班学习。

广西柳州第一职校是在20xx年被教育部批准成立中职中专培训基地的一所高校，今年承担电子商务专业的师资培训。

学习内容主要有：《电子商务基础》、《电子商务平台建设》、《网络营销》、《电子商务物流》、《网上支付与结算》。

上午讲授，下午上机实习，晚上上机巩固下午内容。

通过这次学习，让我们有了更多的收获：

1.通过出去学习，加深了对电子商务理念的理解。在经济全球化进程中,电子商务以日新月异的高科技手段挑战传统的经贸方式,在全球商务活动中占据了举足轻重的地位, 随着企业信息化进程日趋加快，电子商务日益成为企业经营的重要手段。我们学校地处内陆，网络、电子商务等新技术由于地缘的关系对于我们有明显的滞后。广西柳州第一职校开设电子商务专业比较早，接触和研究这些新技术也比较早，理念也比较新。通过学习，让我们感到了知识储备的不足和涉及的领域范围狭窄。今后我们做教师的要拓宽思路，敢于探索新生事物，加强对知识的更新。

2.通过学习，感到社会实践对巩固学到的知识和提高应用能力有很大的帮助。广西柳州第一职校采取请校内教师和校外企业的工程师来进行讲课的方式，使我们能够亲眼见到电子商务在实践中的应用情况，校外企业把他们运用的软件搬到课堂来演示，增强趣味性和可视性，加深对知识的理解。这让我想到了，在我们今后的教学过程中，可以适当的增加学生实践和操作的机会，这样有助于提高学习效率。

3.通过学习，我们感到了与高校教师的在基本素质方面的差距。广西柳州第一职校的教师或是校外请的工程师的英语水平和计算机水平都非常高。在讲课过程中，有些素语均用英文讲授，用幻灯放英文原版资料，对于我们这些英文水平一般的同志来说，听起来有点吃力。我们在听到有关计算机深层的知识时，有些内容理解不了。这是我们在今后的工作中，要加强学习的方面。

4.通过上机操作、模拟平台操作等实践性课程的训练，增加了动手能力，提升了实战水平。本次培训实战性练习有sql数据库后台管理、动态与静态网站建设、企业erp管理、电子商务与网络营销教学平台操作、网络营销高级顾问的培训与考证、在贵州人才市场和贵州电信等企业的见习等都让我们在掌握理论知识的同时，提高了动手操作能力。

5.通过同学之间的互相交流和学习研讨，增强了彼此之间的联系，尤其是学术方面、专业建设方面、人才培养方面都有了比较深刻的认识。大家互相取长补短，优势互补，形成了一致的共识，并对电子商务专业的前景更加有了信心。

6.通过每人1个课时试讲和4个课时的教案准备，大家提高了教学水平和技巧。尤其是来自全国各地的教师都有相当的水准，使大家充分领略到了名师的风范，不少学员具有很高的授课技巧和独特授课方式，在每个人展示自己的同时，也向别人学习了很多东西。

7.通过网络营销高级顾问的训练和考证，不仅领略到全区顶尖网络营销专家的风范，还打开了另一个营销的思路和平台，让我们学会了如何利用网络平台进行企业推广，进行搜索引擎营销，如何优化搜索引擎，如何优化网站让顾客在最容易的时候找到企业和产品。此外，我们还当起了顾问，为企业网站诊断，感到一种沉甸甸的收获。

［对培训班的思考与建议］

7、8年的经验，有的还根本没有接触过电子商务，结果造成主办方柳州第一职校很难安排课程，老师授课难以满足学员的需要，这与原来师资培训定位不够明确有很大关系。

2、由于电子商务是一门新的学科，由于尚无一致的办学标准和教学方案，各个学校的专业定位和课程设置均有很强的行业背景和专业烙印。从本次培训班来看，东西部的办学理念、基础、方法均有较大的差别，其中广西的学校在这方面似乎基础要好一些，因为广西教育厅对电子商务专业制定了一套电子商务示范性专业的指导方案，有一定的指导意义。以后需要加强各个学校之间的联系和相互学习，才能进一步的促进和提高。

3、部分没接触过电子商务专业的教师，结业后回去要做专业带头人或者担负起建设专业的重任，但是由于时间上的问题以及培训的定位问题，还很难马上熟练的进入电子商务课程，这也是一个遗憾。

4、本次培训有关中职学生的教育方法的讨论不够。大学老师可以说基本不了解我们中职学生的学习状况和基础。有关中职的教学方式、好的教学经验介绍不多，各个学校的一些好的方法还没有得到充分的交流，以后的培训班也许可以加强这方面的交流。

总的来说，在这次学习中，还是感到收获很大的，我会利用以后的时间，丰富自己的电子商务方面的知识，然后更好的传授给我们的学生，更好的完成教学任务。

**电子商务工作总结及计划篇十三**

青岛xxxx公司位于青岛市城阳区棘洪滩金岭工业园内，西面毗邻秀丽的胶州湾，南面临近便利的青岛流亭国际机场及青岛港码头，占地面积300多亩，是以水产品、蔬菜制品、种植基地为一体的产、学、研为主的外向型国家中一档企业。

该企业是青岛市著名的以食品出口储存加工为主要业务的大型集团企业，同时该企业在电子商务的应用情况和现代化物流的规模都是比较可观的，是一个现代化企业，因此，我在此企业参加实习工作，可以使自己以前学习的专业知识在实际中得到应用，也使自己能够得到更多的工作经验。因此，在接受在该公司参加实习时，我便决心要辛勤严谨工作，认真完成各项工作任务，在工作中自习观察，组织协调各部门，与周围环境融合使自身工作经验得到提高，使自己学习的理论知识在实际工作中得到应用。

我的实习工作从20××年2月28日进行到20××年4月22日，在开始的一个星期，公司对我进行了相关的职业培训，主要是对员工以及工作环境以及公司规定的介绍，作为一名总经理助理，我的主要工作是辅助总经理的工作，具体方面包括文件发送，电话记录，指令下达，传真以及信件收发等。由于这项工作便于对企业整体运作模式的观察，因此担任此项实习工作更能够将学过的专业知识与实际相对比。

在开始的工作中，由于对人员和工作环境还不太熟悉，因此工作效率比较低，也出现了一些错误，比如发错报价单、文件指令下达效率低等，但是经过后来的弥补，没有造成经济损失，同时总结经验教训并且努力在与员工沟通和协调方面下功夫，了解人员关系，适应企业环境，渐渐比较熟悉的掌握了业务技能，后面的类似工作便能应付得比较得心应手。

由于业务方面的熟练，企业领导对我提高了信任程度，并且交给了我一些较为复杂的工作，我的实习期间正处于食品加工出口的旺季，物流运输仓储等方面工作较为繁忙，因此企业领导分配我在做好一些总经理助理工作的同时完成一些仓储相关的工作。该企业拥有多个大型仓库，以低温仓库为主，仓库配备堆高车，铲车等仓储车辆以及各种吨位的载重卡车保温车冷藏车多辆，并且有集装箱堆积地以及集装箱龙门吊等专业的物流标准设施，在这里我主要辅助管理一个低温冷冻仓库，工作任务如下：

监督员工进行低温仓库的高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。利用货卡登记制度，随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，及时上报、调整出现的质量问题。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

参加库存货物的加工整理。为客户提供完善的分拣、换包装等加工服务。

订单处理。对订单处理要求做到及时、准确、高效，并承诺：单据收到15分钟内，指派操作人员到达现场，进行收发货。

退货处理。全力协助客户进行退货收货作业，并且填写收货单和进仓单，并及时反馈客户，以便客户尽快对退货做出处理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无可恶特别指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货按客户指令要求，做到清点、分类、整理后方能入库。

通过从事这项工作，我了解了现代企业仓储的基本操作模式，同时，我将现实中的物流模式和课本上的电子商务的物流模式做了对比，了解了实际操作和理论知识之间的不同，深入了解了物流仓储的现状。在这项工作中，由于人员数量较多，而且大多数员工为临时工，技术知识和文化水平都比较低，因此一定的领导和组织协调能力是十分重要的，因此，我在这方面加强了锻炼，加强工作中的监督作用，提高员工的工作效率，在员工人手不够的情况下亲自下冷库，驾驶堆高机完成货物堆放工作，发扬特别能吃苦特别能战斗的精神，完成一些体力劳动，虽然这些体力劳动技术含量不高，但是在进行这些工作的过程中，我了解了仓储工作在实际操作过程中的一些技能，比如：我学习到了塑料周转箱以及纸质周转箱的不同堆放方式，塑料周转箱可以采用上下对齐的方式利用周转箱的自身结构设计保持货物堆的整齐和均匀受力，然后将物堆放至托盘，用堆高机按照标准最大堆高数量储存；纸质周转箱由于耐压程度较低，需要其呈“五花”摆放，然后堆高。搬运工的分组工作方法：根据人员的体力情况和技能情况分配，身材较矮的人在集装箱内卸下货物，由对仓库结构熟悉的人搬运至仓库。这些细节方面的小技能虽然与专业方面的知识不是十分相干，但是这些细节提高了我对工作的了解，确保在业务较多的这个时期增加企业效益。

我在完成本职工作的同时，还利用自己的各方面特长协助一些部门的工作，由于我在计算机方面有一定特长，因此也协助计算机维护部的技术员工做好企业内部的计算机维护工作，该企业刚刚制作完成了自己的商业网站，但是技术含量较低，内容较少，与客户的交互能力很有限，页面设计也不是非常友好，公司决定改善自己企业网站的功能和质量，我参与了计算机维护部技术人员对网站的更新工作，利用我学习到的电子商务网站建设的知识，完成了网页设计制作以及数据库程序的编写，节省了雇佣外部技术人员的资金。该公司部门较多，局域网范围很大，而且部分员工对计算机操作方面的技能不高，因此经常出现计算机网络和软件以及硬件方面的故障，我凭借多年的维护经验以及在信息城作兼职时学习到的一些知识，帮助计算机维护专业技术人员解决一些自己能够解决的问题，不仅在最快时间解决了问题，而且我也在维修的过程中积累了计算机方面的经验。同时利用自己的摄影方面的特长，在企业开展一些活动的时候进行摄影记录，在企业人员出行以及货物内部运送时，也能够熟练驾驶小型和中型车辆进行运输，节省了时间和人力资源。虽然我在这个企业只是实习工作，但是我依然认真负责的对待每一件工作，在工作中同时认真学习，提高自己的动手能力和组织协调能力，使得理论和实践紧密结合。

在此次的实习工作中，我严守职业道德规范，认真完成了领导交给的各项任务，利用学习到的理论知识投入到现实的工作中，利用自己学到的知识解决现实中发生的问题，利用自己的特长为企业提高效率。做好了自己的本职工作的同时，带头作出了一些如打扫卫生等各个方面的义务劳动，利用自己的组织协调能力，使得自己和员工之间的工作配合默契，提高工作效率，受到领导和员工的好评。

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务有的与电子商务不相关，但是，这帮助我更深层次地理解企业运行的模式，对专业学习和今后的工作提供了极大的帮助，使我在电子商务专业方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是物流方面，使得我了解了现代企业的物流模式，不仅如此，而且了解了在物流过程中一些具体工作的具体技能。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的拥有实践的工作经验的竞争力要远远大于仅仅局限于理论知识。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，用我们的实际动手操作在真正理解和学习我们学习过的理论知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

**电子商务工作总结及计划篇十四**

本学期的工作既将结束，自开学到现在给人的第一感觉是忙，第二就是快！每年的上半学期都是学校开展活动最多，最活跃的时期，所以也是团学会工作最忙最累的时间，但是在这忙碌的工作中我们也收获了很多，成长了很多。

随着期末的到来，我们女工部这一学年的工作也接近尾声，从整体上来说，我们部门这一学期的工作是比较成功的，下面我对我们部的工作做个简单的总结：

1、首先是开学初的迎新工作，作为刚成立的新系，迎新对我们来说是一项很重要的工作，我们部主要负责宿舍安排和宿舍钥匙发放这块，工作完成的很好，没出现什么差错。在团学会成员的共同努力下圆满的完成了迎新工作。

2、其次就是迎新晚会，我们部主要负责会场的后勤工作，配合其他各部的工作。给大一的学生送上了一场精彩的晚会。

3、第三个比较重要的活动就是运动会，运动会的两天时间里我们部主要负责提水倒水，保证水源供应充足，做好运动员的后勤和接待工作，说实话这项工作非常辛苦，但部里人一直坚守岗位，没有离开，也没偷懒，表现很好，值得表扬。

4、为了丰富同学们的业余生活，提高同学们的动手能力，我们部配合校女工部在十一月份举办了一个手工艺品大赛，这个活动从策划到宣传再到举办，每一项工作我们都很认真，但参加的人不多，尤其是大一的，说明宣传工作做的还是不到位。

5、虽然这半个学期我们部举办的活动不是很多，但只要是系里举办的活动我们部都有参与，积极的配合了团学会和校女工部的各项工作，每次系里举办活动我部的工作就是负责提水，当然也有两次完成的不是很好，主要是提的有点晚了，以后会注意的。

6、以上主要是我部在系里活动的工作，最后重点说一下我部的本职工作，就是卫生的检查。检查卫生是我部和生活部每周的主要工作，今年我系的卫生工作做得不是很好，主要是宿舍卫生打扫的不合格，这是我们的失职，所以首先自我反省一下。宿舍卫生之所以没有打扫好主要原因还是对大一的指导工作没做好，再一个就是对大一的要求不够严，不过我们已经采取措施了，严抓卫生工作，希望明年会有所进步。

以上即为我们部门在这一学年所做工作的总结，总体而言，我们部门本学期的工作是比较成功的，、一步一个脚印的塌实认真工作，相信我们女工部将越来越好，我们一直在努力，在思考，我们相信有一份耕耘有一份收获。

当然在工作中我们部门也出现了不少的漏洞和弊端，可是我们部门都会在每月的总结中检讨和及时的调整，内部的团结使得每项工作都可以很顺利的开展和进行，新的一年是充满希望的一年，是迎接挑战的一年，再次感谢我系其他部门对我们部门的协助与支持，谢谢你们，也希望在新的一年里大家都幸福和快乐。

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