# 2024年电子商务工作总结(汇总11篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-07

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。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...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。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，垭口乡党委、政府把如何发展农村经济，增加农民收入，解决劳动就业问题作为全乡脱贫攻坚工作的中心，利用与成都农商通公司合作，以开展电子商务进农村为契机，把庙垭村、涧溪口村、三合村、望水村的花椒产业专合社及各村家庭农场业主加入电商信息群，并结合我乡实际做好以下工作:

电子商务是现阶段的新生事物，按照传统的思维模式，已经很难适应当代信息瞬息万变新形势需要，电子商务的发展，可以以最短时间了解市场信息，也可把所生产农产品信息发到更大市场面，增加销售渠道和机会，以利提高销售量和效益。

组织业主进行学习，形成了解互联网、学习互联网、思考互联网、利用互联网、发展互联网形风气。村民自发集中报名电商培训13人，进行个别与集中等多种形式进行培训，计划创建电商村，“互联网+” 成了全乡广大干部群众的口头语。

1、制定规划规划。我们以电子商务进农村为契机，融合新农村建设、美丽乡村建设、乡村旅游发展要要素，支持和实施农村精准扶贫脱贫工作。制定垭口乡电子商务发展规划，争取到20xx年实现全乡电子商务销售总额超20万元，触网农户每年人均增收超过500元。电子商务从业人员达到50人左右，形成全民创业创新的发展态势。

2、统一思想，提高认识，形成合力是发展农村电商的首要问题。我们坚持行政推动和政策拉动结合，一是搭建班子，形成合力。我们组建了由乡分管乡长任组长的领导机构，实行全力推动，各村、社区紧密配合，统筹各级力量形成电商进村的合力。二是政策拉动，形成引力。积极利用《阆中市关于电子商务发展若干政策措施》的政策优势， 鼓励电子商务产业本地化。加大财政资金和信贷扶持，将电商纳入小额信贷支持范围，为诚信的电商经营主体提供创业资金支持。对贫困村业主、贫困户大学生、贫困户开办网店给予小额信贷保障。

**电子商务工作总结篇二**

为进一步加强“双师型”教师培养，提高教师实践技能，培养高质量高水平的师资力量，学校于20xx年7月下发了关于教师赴企业实践锻炼管理办法的通知。根据通知精神，本着提高自身实践技能的目的，我响应学校的号召于20xx年7月21日-8月21日报名参加了在xxxxxxxxx有限公司为期一个月的暑假实践锻炼。经过一个月的工作与学习个人感觉收获颇丰，受益匪浅。

xxxxxxxxxx有限公司（以下简称“xx”）成立于20xx年10月，公司运营、创作团队普遍具有10年电商运营经验。公司的主营业务是为国内外品牌提供全网各渠道电子商务服务，作为品牌方的重要战略合作伙伴， 公司从品牌形象塑造、产品设计策划、整合营销策划、视觉设计、大数据分析、线上品牌运营、精准广告投放、crm 管理、售前售后服务、仓储物流等全链条为品牌提供线上服务，帮助各品牌方提升知名度与市场份额。多年来，公司始终坚持专心、专业、专注电商整体解决方案，帮助客户创造品牌，开拓市场的经营理念，通过全体员工的共同努力，公司已成为山东电商行业的知名企业，几年时间来，服务品牌超过100多个。致力于“品牌驱动商业未来、数字服务企业发展”的理念，公司以专业的过硬的电商队伍，勇争第一的工作作风，不断帮助客户创造新的业绩。

公司共有员工20人，可以说公司规模较小，但在当今互联网时代，公司创造的营业额却是比较客观，仅去年销售额在6000万以上。从成立年限上来说还是一个比较年轻的公司，公司在业务发展，制度管理等方面还有待改善。通过这一个月的学习主要收获总结如下：

xx这家电子商务企业最早基于山东外国语职业学院而成立的，经过短短几年的发展公司已成长为了一个从店铺的设立、店铺装修、视频拍摄、主播培训等全方位、多角度的电商运营公司。假期主要开展了以下几项工作：

（一）熟悉天猫、京东平台客服工作

最初的几天主要是进行培训学习，第一天xxx总经理就公司基本情况给我们做了详细的介绍，使我们对公司的框架、发展情况、企业愿景、企业定位等方面有了一个大体的了解。随后作为平台运营管理负责人xxx经理给我们开通了天猫和京东的客服账号，并结合自己的工作经验给我们介绍了售后问题处理、客服高压线、客服必备的八大条件等内容，使我对电商客服这个工作岗位有了一个全新的认识。

通过一段时间的工作使我认识到要作为一个优秀的客服人员并没有那么简单，不仅需要打字快、对产品熟悉，还要有一个良好心态和很好的沟通和理解能力以及团队精神、工作的热忱和责任心。这个工作要求客服人员在对所售产品十分熟悉的基础上，对形形色色的买家提出的各种各样的刁钻问题要给与合理的解释和满意的处理。在这个过程中就需要客服人员保持一个良好的心态，并且善于沟通和随机应变。我感觉要想干好客服工作首先要先热爱和喜欢电子商务这个行业，善于同其他小伙伴配合发挥团队的力量达到成功运营的目的。

通过这一段实践的锻炼，使得我有机会真正地面对客户，面对各种售后问题，可以说机会是非常难得的。在这期间在公司同事的帮助下我顺利解决了货物破损、物流滞期、修改地址、退款补偿等问题，得到了客户满意的认可。通过实践操作也使我认识到客服工作的复杂性和重要性，虽琐碎但又很关键。特别感谢各位同事的无私帮助，使我顺利完成了负责人交给的任务。

（二）学习了ps这款软件的基础工具的使用

ps图形图像处理软件是一款美工必备图片，可以说在电子商务中是一项非常关键的技术，所有与电子商务中图片相关的处理都会涉及ps。ps就是后期处理的代名词，一般电子商务做广告，后期宣传制作像调整图像大小、为图片调色、亮度、去水印加水印、特效、文字合成等都需要用到ps。所以说作为一名电商教师如果不懂ps那么就是技能不过关。我深知自身在这方面的欠缺，在假期报了网课，边学边操作。非常有幸在企业锻炼期间能在公司的设计部见习，并且听取了苏俊霖经理关于电商产品详情页设计的经验分享，感觉收获颇丰。真正认识到了设计美工这个工作专业性太强了，需要不断地学习和积累。

抠图、瘦脸、图层合并、去杂物、特效这些技巧基本的操作一般人经过一段时间的学习都能掌握，但具体能不能做到举一反三，有自己的特色那就是很难的一项工作了。况且为电商产品做海报或者详情页还要考虑消费者的心理、产品的卖点，这样对设计师要求就更高了。正所谓学习的知识越多对知识的渴望就越大，通过这段时间对这个软件的学习，使我对电商做图有了更深入的了解，也知道了自己技能欠缺的程度，促使自己更快更好地学习提升。

（三）协助公司负责人商讨和拟定了校企合作培养电商人才的方案

鉴于目前电商人才与实践脱钩的现象，同时也为拓展企业业务范围的需要，王总与企业锻炼老师就如何利用山东外国语职业技术大学的优势，开展电商人才培训，进行了多次研究和讨论，最终形成了方案草稿。

众所周知，随着互联网技术的发展，人们购物习惯的改变，各种商品的销售已从线下转到了线上。互联网的发展尤其使近几年电子商务的发展，使得企业对电子商务人员需求量很大，人员缺口较大。但与此同时，各类高校培养的电商人才却远远不能满足企业的需求。一方面是培养的电商专业的学生数量少；另一方面则是电商行业更新快，学校培养出来的学生实践能力差，知识陈旧，不能很好地满足企业用工需求。与此同时，高校老师很少有实际工作经验，讲课只能唯课本而课本，理论实践脱节现象严重。当时讨论的时候我们都意识到了这个问题的严重性，企业花钱找不到人，学生毕业了干不了。因此王玉琼总经理提出作为校办企业如何利用自己企业现有的人力资源优势与学校人才培养结合起来，提高学生的实际工作能力，进而提高学生的就业率。

我们从企业现有资源出发，对后期拟开展的班级设置、师资配备、课程内容设置、财务收支等方面进行了可行性的论证，最终形成了一个大概六千字的方案初稿。通过与王总和公司员工们的讨论，我初步意识到了电商运营企业对人才的要求，我们高校在培养电商人才方面与企业需求之间是存在着矛盾的，我们高校教师在培养学生实践操作能力方面是存在欠缺的。当然校企合作、产教融合是可以解决这个问题，但具体应该如何落地，如何发挥各种优势这是比较难解决的一个问题。

**电子商务工作总结篇三**

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：

一、（产品化）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。

二、（产品报价的灵活性）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。

[2024电子商务工作总结]

**电子商务工作总结篇四**

本学期我系按照制定的工作计划开展工作，现学期已近尾声，为了考查计划的执行效果、任务的完成情况，对照检查发现工作过程中存在的问题，以利于调整今后工作安排，更有效率地开展教学、教研、教改工作，现对本期开展工作的情况总结如下。

（一）日常教学管理工作

1、期初制订电子商务系学学期总计划，并在此基础上制定了系部工作周计划。使教学、教研活动有章可循，做到有计划、有步骤、有总结。本学期共组织教研活动13次。

2、按照常规教学工作要求，做了教师的期初、期中和期末教学检查工作，检查了教师的授课计划、教案、上课情况等，在检查过程发现问题及时与有关老师作了沟通。

3、完成了做好08模具班学生实习、实习后校内课程调整和授课教师的重新安排及编排课表的工作。

4、检查了多媒体教室和机房教学实训课存在的问题并与相关部门配合解决了多媒体教室和机房教学实训课存在的部分问题。

5、对原机械工程系外聘教师实训课程表进行了核实。

（二）教研教改工作：

1、成立了计算机应用基础课程教学改革小组，对该课程在高职层次教学模式的改革工作进行了研讨。并组织了多次集体备课活动，通过备课活动，老师们取长补短，明显感觉提高了备课质量和效率，为课堂教学做好充分准备，使老师在教学过程中能更加地挥洒自如。

2、组织了08级中专班任课教师对教学中存在的问题进行了了解并讨论了改进的方法。还专门三次开会对信息管理课程的教学改革进行了深入地探讨。

3、在期中收集了高职学生对计算机应用基础课程教学的意见并向任课教师进行了反馈，使任课教师及时地调整了教学方法，教学效果更加明显。

4、组织系部老师调研我院现有高职专业就业岗位对计算机应用需求的情况，为计算机课程的教学改革提供了依据，充分的体现了计算机作为一种工具为专业服务的思想，使今后的计算机教学能更加紧密地和各专业的实际应用联系起来，使学生真正做到学以致用。

5、根据我系建设计算机应用基础精品课程的计划，组织召开计算机应用基础教材编委会成员会议，确定了教材编写工作的计划和目标并讨论了教材的提纲和主要内容，为后续的教材编写工作做好了准备。

（三）实习、实训及技能鉴定工作

1、完成了08模具1，2班到工业职业技术学院实习及钳工技能等级考试的组织工作。学生经过一个多月的实习，提高了专业技能，为下一步的进厂顶岗实习打下了坚实的基础。

2、完成了08机电班学生到重庆工程职业技术学院参加数控车工的实习及技能鉴定的报名工作。

3、组织完成了机械类专业学生参加计算机辅助设计（autocad）绘图员认证考试的培训、考试工作。学生通过培训、考试既提高了专业操作技能又获得了专业技能认证证书。

（四）系部发展及专业建设工作

1、召开全系专、兼职教师大会，对我系未来的发展方向及专业建设进行了大讨论。会上，老师们纷纷出谋划策，提出了很多好的建议。大家还就如何充分利用现有专业知识和技能开拓新专业说出了自己的想法。通过讨论统一了思想，全体教师一致认为大家应该在一方面做好现有教学工作的同时，另一方面积极培训提高既针对准备申报的新专业学习专业知识和技能，也要针对高职教育的新特点提高自己，让教学水平上层次。

2、分别到上海出版印刷高等专科学校、上海理工大学和温州职业技术学院进行了新专业的考察工作。了解到了目前国内印刷包装类专业和家具设计制造专业的发展水平和专业建设方向，对我系下一步新专业的申报和建设有非常重要的参考价值。

3、通过与重庆市新闻出版局的沟通及与重庆市印刷行业部分企业进行的校企合作研讨会，为印刷技术专业的论证报告的编写提供了必要的资料。

4、初步完成了印刷技术专业申报材料的准备工作和家具设计与制造专业人才培养方案的资料准备工作。

（五）、师资队伍建设

注重教师团队整体素质的提高，鼓励教师参加学院组织的教学比赛活动，组织部分教师外出学习，开展了如下一些活动。

（1）从20xx年10月20日开始，安排教师何春林和龙训涛分别参加了全国高校教师《计算机操作系统》《项目管理》精品课程网络培训。活动结束后要求参加老师提交了学习总结，及时召开了系部教研会，组织全系教师学习讨论，为今后系部院级精品课程的建设和开发打下了较好的基础。

（2）组织了高职课程教学观摩活动，所有任高职课程的老师都参与了活动，通过相互听课、评课，调动了老师的教学热情，促进了老师教学水平的提高。

（3）动员老师参加本专业在职研究生的进修学习，目前我系研究生（含）在读的比例已达到85%。

（五）、其他工作。

（1）完成了原机械工程系的资料交接工作。初步熟悉了原机械工程系的日常管理工作。进一步规范了外聘老师的教学管理。

（2）建立了电子档案资料库，对收集的系部所有资料，进行分类整理归档，并将系部的各纸质资料进行了分类的归档。

（3）撰写了7期活动简报，并完善了上网审查手续，及时地把系部的活动情况进行了通报。

（4）配合学院建国60周年展板活动，收集整理了系部的展板资料，及时地上传给组宣处。

1、因为我系目前专业发展定位还不明朗，计划中的系部网站未建设，留待专业发展方向确定以后再建设。

2、因为重庆市计算机应用能力等级考试正在做改革，方案还未出台。因此针对计算机应用能力等级考试的课程试题库的建设未完成，留待等级考试改革方案出台以后再建设。

（1）工作的主动性和创新性还不是很够，有时接受安排的工作，能够顺利完成，但主动寻找工作的突破口，以新的思路开展工作的能力还不是很强，需进一步提高能力，拓宽工作思路。

（2）由于本期老师工作比较繁忙，精品课程建设进度较慢。要充分利用假期的时间和下学期教学工作相对较少的机会，争取在明年把精品课程的建设速度提高。

（3）与同类学校交流的机会太少，入高校圈的进程较慢，眼界不够开阔。今后要多出去学习，多与兄弟院校交流，学习他们在系部建设、专业开办、课程改革等方面的优点，拓宽我系专业发展的思路，更好地开展系部工作，以取得好的效果。

（4）双师素质教师太少，真正能在企业相关专业岗位胜任工作的老师不多。以后要鼓励老师多与企业接触，到企业挂职锻炼，以获得更多的实践经验和专业技能。真正成为能适应高等职业教育工作的双师型教师。

**电子商务工作总结篇五**

20xx年是蜂献公司电子商务工作的开局之年，在汪总的亲自指导和刘经理的直接领导下，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，为了更好的汲取过去一年的经验教训，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，基本实现了预定的销售目标。

经统计，20xx年网络总销售额为31.51万元，其中直销店9.56万元，旗舰店9.72万元，经销批发12.23万元。成功招募了2家实体专卖店，培育了2家较好的网络代销店。

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，在元月份和8月份分别开通了淘宝直销店和商城旗舰店，现已成功运营，并逐步进入正轨，两店的开通运营，为后期的宣传推广及招商加盟，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xx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，并多次开会交流思想和经验，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）随着蜂产品网店的增加，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，例如原蜜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。

（4）按照汪总的要求，并通过市场情况的对比，我们多次对品种和价格进行了调整，一方面完善传统类目产品，另一方面不断增加高附加值产品，形成了较为齐全的品种体系。另外在价格上，我们按照网络市场的实际情况和自身的长远发展考虑，逐步淘汰了散装产品，包括原蜜等，并适当提高了部分产品的价格，使整体价格保持在中等偏上的水平，这符合大多数消费者的心理价格承受范围。

3、品牌推广和招商加盟有所拓展，但尚未取得明显的阶段性效果。

（1）年初由于直销店的实际需要，我们分别在全国各地级市的相关论坛上进行了最简单的发帖和回帖，在当时为直销店的信用增长和销量提升发挥了一定的作用，但是帖子的影响力有限，所以品牌推广尚处在最初级的阶段。

（2）招商加盟方面，在3月份和xx月份，安庆和融安的两位老板分别来公司进行了考察，之后签订了加盟协议，分别在安庆市区和融安县城，开设了蜂献蜂产品专卖店，这为我们今后发展加盟商，以及如何成功运营县市级专卖店，提供了很多有效的尝试和经验。

（3）网络代销方面，我们分别组织了两次集中招募，第一次以个人店为主，大约招募了20家网店，其中有xx家左右直接进货，但是由于很多因素的影响，个人店大部分没能实现持续经营。第二次我们以商城店为主，其中招募的安徽特产专营店和群航食品专营店，发展势头不错，20xx年将重点扶持。

1、受主客观因素制约，网络销售收入增长缓慢。

（1）淘宝网内竞争极其激烈。一方面数十家老店凭借超高的客户积累、大量的广告投入、不断攀升的人气排名及开店时间的沉淀，占有50%以上的市场份额。另一方面至少有xx0家新店凭借低水平的价格竞争，迅速的抢占市场份额。另外还有上千家网店经销蜂产品，虽未形成较大规模，但是也在无形中或多或少的瓜分了市场份额。据不完全统计，目前在淘宝商城有180家品牌旗舰店经营蜂产品，在淘宝集市有约4000家经营蜂产品。在淘宝首页搜索“蜂蜜”，单品展现数量达15万个，王浆、花粉、蜂胶略少。

（2）受淘宝各种规则影响，网店信用、人气、单品销量等陷入恶性循环。主要表现在搜索排名上，在首页展示的机会太少太少，若按剩余时间排名，每个单品每周循环到首页的时间不足3分钟；若按人气排名，首页展示的是信用高、单品销量大、人气旺的店铺，如此则信用越低、销量越少的店铺如果凭借正常发展几乎无翻身机会，因为展示的越少，就卖的越少，卖的越少、人气就越差、排名就越靠后，如此陷入恶性循环，周而复始。

（3）主观上网络销售的主管人员营销策划能力较差、行业特殊的经营技巧欠缺。一是未能找到适合行业和企业实际的的营销方式，如现在比较通行的服务营销、体验营销、知识营销、情感营销、教育营销、能使这些营销方式与网络营销相结合。二是促销方案水平低，策划的竞争手段单一差异化营销、整合营销、联合营销等等，买赠、换赠、退赠、折价、炒作等促销的方式方法未能灵活掌握和运用。另外促销方案只顾当前，未考虑长远。有时频繁过密，让消费者失去了紧迫性购买的心结。有时受成本、运费影响，幅度过大没有缓冲空间，幅度太小对消费者利诱性不大。最后促销搭配上，买a送b、买a送a、a+b搭配减价等没能从消费者实际考虑，甚至未能从自身的成本和费用的承受能力上考虑。三是未能制定并且贯穿整个经营过程的发展策略，众所周知，经营发展策略的整体性和前瞻性，有时可以决定一个项目的成败。一年来我们的眼光仅仅盯在销量提高上，决策随意性、市场分析较盲目、计划周期短、执行力不够彻底等等都是发展过程中较为忌讳的。

2、网络营销的基础工作还不够扎实，品种增减、价格制定、数量规格等等的设置还不够成熟和完善，尤其是文字表述上过于正规，没有设计平时化的语言，也没能够找到打动买家的关键性语言。我们之前以散装产品拉动信用增长，以较低价格吸引买家，在散装的同时又兼有精装，层次分明，确实给买家提供了很多选择的机会，但是从另一方面，也造成了买家对产品质量的怀疑，后来由于为了顺应整体的发展趋势和成本费用实际，我们果断的将散装的全部删除后，导致了直销店生意日渐惨淡，至今还未走出这个怪圈。价格制定上，由于我们当时对市场分析比较盲目，部分价格制定的过低或者过高，未能成功吻合买家心理，因为过低和过高都能够导致买家望而却步。文字表述上绝大部分还是人云亦云，模仿性太大，未能在吸取别人经验的基础上形成自己的文字特色。

3、招商加盟进展缓慢，品牌推广的难度较大。网络招商方面，呈现招商容易，持续经营难，有效的经营的过少。合作的店家不积极推介，地域的差异也导致代销的利润少，发货麻烦等，这可能也是影响代销商激情的重要因素。另外代销商由于对蜂产品行业比较陌生，在回复买家咨询、文字表述、经验技巧等方面都有着很多欠缺。实体加盟方面，由于目前在该方面我们还处在探索和尝试阶段，加之目前我们的网络广告投入的渠道较为单一，仅限淘宝网，所以无论是加盟商招募还是地方专卖店的持续经营，都还没有完全展开，更没有完全成熟。从加盟商招募来说，一方面是潜在的加盟商在寻找好项目创业，另一方面我们有好项目但潜在加盟商却不知情，所以如何使我们的项目与潜在加盟商相对接，这是一个需要重点研究的课题。从地方专卖店的持续经营来说，我们过去或者将来面对的加盟商有可能都是“半路出家”，所以对行业认知、专业程度、产品熟悉、经营技巧、促销策略等等这些方面都是先天不足，所以如何在这些方面有效并且灵活的对加盟商进行指导和培训，也是后期要面临的一个重要问题。

4、广告宣传的有效方式过于单一，淘宝的免费资源也未能充分利用。目前我们的广告宣传主要靠直通车和各类论坛，直通车流量大，效果很直接，但是近年直通车的性价比下降，成交转化率过低，费用却越来越高。各类论坛发帖是免费的，但是效果不是很好，带来的全部流量极其有限，有效流量就更少。所以这两种方式已经越来越不受人们重视了，作为我们新店来说，急需开拓更加划算的广告投入渠道。由于种种原因，淘宝的很多免费活动我们无法参加，如聚划算、天天特卖、淘宝天下-淘上瘾等等，一方面是申请店家太多，审核极为严格；另一方面受成本、费用等影响，部分活动也不适宜参加。值得关注的是xx-12月份我们开通了淘宝客并且加大了佣金比例，效果明显，后期应重点投入。另外淘宝站外广告也未进行有效尝试，这里面因为关系到浏览量与成交量的比重问题，所以一直比较慎重，xx年对于地域性的站外广告要有针对性的尝试性的投放。

5、品牌及产品很难精确定位，常规产品没有完成销量的较大积累，新品推广能力不足，特色产品的核心竞争力没有重点培育。经过一年实践，发现蜂产品行业比较特殊，品牌及产品的定位问题不同于一般的食品企业，因为不同企业之间、不同企业产品之间，具有差异的主要还是规模，其次是概念差异，基于品牌价值和产品特点的核心差异不是很明显，这就使得本企业的产品无法较为完整的与其他企业的产品进行切割和区别，虽然说目前总的行业现状还是“集中分蛋糕”的模式，但是也要注意到部分企业已经开始寻找自己的核心差异了，作为我们这样一个拥有完备的企业竞争能力的品牌和产品，应该走在别人前面。由于种种原因，我们的常规产品还没有成功打造爆款，单品销量急需较大幅度的提高和积累，至少每个品种有一个人气宝贝，否则很难在同质化产品泛滥的网络市场中竞争。年中，我们自主开发的新品也未能成功推广出去，从开发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，后期在这两个方面将会加大力度。关于特色产品的核心竞争力方面，简单来说，就是低成本、高售价和难模仿，我们的很多产品满足第一个条件，但是对于第二和第三个条件常常是心有余而力不足，售价方面来说，消费者不会关心产品成本问题，他只关注你的产品价格是否具有足够的吸引力，所以价格如何既高又合理，是需要我们在充分市场调研的基础上进行重点研究的问题。难模仿就更加不容易，这里面就是产品差异化的问题，前面已经提及，不再赘述。

总之，发现和提出问题不是目的，20xx年我们将针对以上问题，重点攻关，优先解决，逐步理顺各个因素的关系，扫清阻碍网络销售正常发展的“拦路虎”，随着网购的流行，使网络销售和传统渠道进行成功对接，真正成为企业的重要支柱之一。

20xx年12月31日

**电子商务工作总结篇六**

转眼之间，进入鑫鹏集团电商部门工作已经一年了。在这一年以来，在陈老师、逯经理和曹组长以及同事们的关怀和帮助下，坚持列表工作，循序渐进地完成自己的本职工作和上级交办的各项工作。为总结工作经验，找出自己工作中存在的不足，现将本人在这一年中的工作汇报以下几个方面：

一、内站建设：加入推广组以来，对推广优化工作有了全面深入的了解，明白了推广工作是持续性且繁琐的工作。网络推广包括seo优化、微信、微博、软文、论坛、qq群、事件营销、百度推广等等很多方式。我的工作是e钢在线发布软文，做seo优化：诸如关键字优化，meta标签优化，每个网页的meta描述，标题优化，网址url内嵌关键字优化等;不断进行优化，提升关键字排名。在学习钢管基础知识和推广知识的同时，每天更新e钢在线后台新闻30条以上，对网站内每日收录情况和流量做系统分析。

二、外链工作：交换优质友链，能够提升网站pr、关键字排名、网站权重以及流量。这项工作看似简单，实际上有很多的学问。一要看目标网站收录,收录越多,快照越新越好;二来最好交换相关行业网站交换链接时;三是做一级域名的首页链接;四要查看其网站的更新频率、外链数量和质量;五要经常检测链接质量。另外，像导出链接太多或者内页链接或者网游,外挂,私服,保健等是坚决不换的链接。我的工作是在qq群以及专门的链接网站里坚持互动，以期获得较好的效果。

三、精密管客户拜访： 自12月份以来，和组长、同事一起拜访精密钢管厂和贸易商。不同于办公室网络推广，出门拜访客户对专业知识、沟通技巧都要很高的要求。我认为自己一方面要自信大方的向客户介绍我们的平台，一方面要做一个好的倾听者和学习者，因为客户在生产经营包括网络推广方面都是经验丰富的。尽管拜访的数量有限，但是去钢管厂的实战拜经验我对行业、专业都要了更深的了解。

四、学习培训。我们公司有很好的企业文化和学习制度。集团公司每周3次的晨会，每周四开展礼仪培训，每周六参加集团大会学习，部门内每周会议总结，推广组每天的学习工作分享总结。特别是8月底去济南上北大电子商务总裁班，听了酒仙网、江礼坤等电商网络大亨讲解营销案例，让我对网络营销有了更加深入的认识。董事长经常说，回首昨天、把握今天、思考明天、聚焦重点。每天的学习让我不断要求自己：一、从自我做起。二、主动面对问题。三、工作无小事。四、拖延是恶习。希望未来的201x年在工作中学习，在学习中成长，能够精进各种推广技能。

五、201x年工作计划。由于网站调整过几次关键词，网站收录收到影响，网站权重在1、2、3之间不稳定。针对工作中出现的问题，我想以后的工作要更加细心认真，多问多问，201x年有所提高。在日常的推广工作中,整理网络资源,拓展公司网络营销渠道,收集优质流量;利用各种互联网资源提高公司网站访问量、注册量及传播效果。学习seo优化、熟悉搜索引擎算法变化，能够根据搜索引擎算法变化及时调整网站策略。根据要求提升网站关键词的排名，负责按时按质按量的完成网络推广任务;定期进行网站推广效果跟踪和评估,并及时提出网络推广改进建议,给出实际可行的改进方案并实施。另外，对行业内相关电商平台进行全方位的学习分析，了解钢铁行业、市场、竞争对手相关动态。有机会多出去跑市场，拜访客户，不断提高自身学习能力、沟通能力、组织协调能力 。

在即将到来的201x年里针对自身不足之处进行有效改进，全面提升个人综合业务能力。 相信在领导及同事的支持下，我能在201x年每天进步一点点，做好工作报表和计划，在工作中取得成绩。

**电子商务工作总结篇七**

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sql server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。

提供快速有效的信息检索和查询更改等等.可完全利用.net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(early binding),即时编译，本地优化，缓存服务，零安装配置，基于运行时代码受管与验证的安全机制等都为带来卓越的性能。

**电子商务工作总结篇八**

在电子商务泡沫破灭以后，人们看待电子商务的态度更加务实，对电子商务的认识也逐渐加深，很多新技术涌现并得到发展。今天本站小编给大家找来了电子商务

工作总结

，希望能够帮助到大家。

回望过去，时光飞逝，弹指之间，20xx年已接近尾声，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20xx年的工作做如下简要回顾和总结：

回首20xx

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：1000-20xx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!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。

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：

一： (产品化)

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。

二： (产品报价的灵活性)

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。

三：(网络与市场)

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。

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。

七：20xx年区域工作瞎想以及个人与公司出现的问题：

(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。

八：公司的问题

(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，也祝济南建材有限公司的明天会更好!

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。20xx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九**

为进一步加快农村电子商务发展，认真落实市委、市政府关于发展电子商务的要求，今年在各级政策的推动和扶持下，xx镇农村电子商务得到了较快发展。20xx年度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，现就我镇农村电子商务发展工作总结如下：

（一）强化认识，鼓励发展。政府领导高度重视本镇电子商务发展工作，全镇上下统一思想，形成共识，抓住机遇，创新思路，整合资源，对我镇经营发展较好的个体户、企业负责人强化引导，鼓励他们发展电子商务；同时，号召政府年轻同志带头服务农村电商工作。加强了与各大知名电商品牌合作，引进了阆中美通电子商务，京东、天猫、淘宝、邮掌柜等电商网络的部分相关连锁平台，建立了xx电商服务中心。随着脱贫攻坚的深入开展，我镇分别在省定贫困村新建了农村电商服务点5个，正活跃着我镇农村市场化经济发展，有效地推动了农村4g网络、互联网的快速普及，大中学生及年轻人群体正有效地利用移动终端，成为农村电子商务的率先参与者。

（二）扩大宣传，加强培训。我镇组织全镇14个村（居），利用各种会议、广播、标语、宣传单、微信、手机短信等方式积极扩大电子商务进农村各种优惠政策的宣传，鼓励广大干部和群众参与，确保政策宣传到位，营造良好的电商氛围。对有兴趣的群众，进行技术支持，充分利用市里培训机会和名额，鼓励参加市级的电商业务培训，加强业务指导。在各村落实了1名农村电商业务信息员，带头学习和参与农村电商相关业务。利用镇劳动保障所定期开展的就业培训，积极普及电子商务知识教育。

（三）时时跟进，稳步发展。我镇紧跟农村精准扶贫的深入开展，努力加大投入，在5个省定贫困村建立农村电商服务点，进一步保障了阵地、网络和相关硬件建设，运行正常，为广大山区农户提供了便捷服务。并将积极向上争取相关项目及资金扶持，不定期对我镇的农村电子商务进行跟踪培训，努力做到“稳得起，走得远”。并利用网络、会议、镇村广播、标语、宣传单等各种媒介大力宣传，从多方面帮助店铺的推广，提高他们的知晓度，积极解决运行难题，确保我镇电商发展稳步运行。

在市级相关部门的业务指导和政策支持下，镇党委政府的高度重视下，我镇农村电子商务取得明显进展。目前，我镇建成了阆中美通乡乐购网上商城xx服务中心，在5个省定贫困村建了农村电商服务点，还建起了xx东森山羊等2个农业企业网上店铺，在部分个体户中还使用了一些电商连锁平台，为出售我镇农特产品拓宽了渠道，销售额达30万元，带动周边20余名群众就业。还建起了阆中京东百货微信群等，加强了相关农户的经验交流及信息交换。

（一）利用区位优势，改善基础条件。目前，我镇的农村电子商务还处于初级阶段。xx镇交通相对便利，目前已经有中通、申通、圆通、韵达、百世汇通等快递公司业务代办站点7个。然而快递公司尚不能承担快速、量大的农产品。我镇将积极开展招商引资，努力改善物流条件。积极引进低成本物流公司，进一步加大全镇物流配送覆盖率，增加物流服务代办点，力争覆盖率达到60%以上。努力改善基础设施条件，促进农产品的对外输出。

（二）加大宣传和培训力度，引导农户网销发展。一是加大通讯合作，畅通全镇网络。在全镇14个村级活动阵地安装wifi，连通网络，逐步覆盖全镇，在各村建起电商服务点。加大对我镇产业、土特产品的网络宣传，建立便捷的查询和网上销售平台等，提高本地产品的知名度，扩大我镇产品销售渠道。二是通过政府门户网站、官方政务微信、微博以及各电商平台等加大宣传力度，在镇域主干道悬挂宣传牌等，加大宣传，提高对电商认识；整合资源，邀请专家进行培训。挖掘特色产业链，将我镇的生猪、肉羊、肉牛、禽蛋、蔬菜、水果、水产、竹编等逐步实现网上交易全覆盖，有效提高全镇农村收入。

**电子商务工作总结篇十**

在这一年的时间里,通过对电子商务的认识,结合工作实际，对工作做如下总结:

1.工作的条理性不够清晰，每天上班都没有一定的安排，看到缺乏哪种能力就学习哪种，目前，一边推广，一边做客服，一边写写文章，一边作作图弄弄网站，没有详实而主次的计划，但至少还是知道哪方面需要立刻完成，哪方面需要缓期完成，做多了就慢慢地有所体会，慢慢地加大进步，也希望在明年会得到更好的优化空间。

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

对于电子商务这块，以前的我真的一点也不懂，也就是刘总的栽培和认可，让我学会了很多，虽然在整个过程中遇到了许多问题，不知道怎么推广，怎么去优化关链字，但利用身边资源和网络课程的同时，知道推广是一件长久的坚持做才能达到效果的事，贵在坚持。

4.为什么我们的鞋子没有形成销售：

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，(还是流程问题)。

再一个就是开淘宝店什么迷惑都有，一人客户不满意，给个差评，整个店都跨下了，一个地方出错了，就扣分，比起商城没有什么优势，最郁闷的事——写了好几篇稿都给删了，我又没有打广告，接链接......

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(诚信服务，专场报名，跟帖，活动报名，优质产品，回帖，发帖等等)，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。

鞋子要形成大规模销售，今年货也会很多，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤垦垦，踏踏实实做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能，尽快的得到进步。

1、要提高工作的主动性

2、工作要注重结果

今年工作要定目标，一切围绕着目标来完成，把握一切学习的机会，平时要做总结。多看，多学习，多做。

20xx年的工作目标：

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120142014件货，人件利润20xx元，年收入20xx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。

**电子商务工作总结篇十一**

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ecel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ecel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：

(1)通过注册行业网站，什么叫行业网站呢，行业网站就是与我们行业产品为之有关的网站，比如国内知名的很多网站，上面的人气都很旺，像xx，xx，xx，xx，xx网，xx等等人气网站，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+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xx，xx妇幼保健院，xx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ecel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xx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xx、xx、xx、xx、xx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。

总结一年来的工作，自己的工作中也存在不少的问题，可能时间长了也会出现懒惰的习惯，有的信息没有及时更新，有的项目没有更好的去跟进，对待某些客户态度说话方面也有少些问题，这些都是有待于向其他的业务员或同行学习，20年计划在去年的工作基础上取长补短，重点做好以下几个方面：

(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，20xx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，xx个项目总有个项目不是陪客，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，也祝有限公司的明天会更好!

时光荏苒，岁月如梭，年已在不经意间悄然逝去。回首，既有收获的踏实和欢欣，也有因不足带来的遗憾和愧疚。

xx年是公司大发展的一年，动态试验机市场良好，开发四部的工作是繁重和艰巨的，我在车工和毛工的指导下，较好的融入了这种紧张和严谨的氛围中，较好地完成了各项任务，自身的业务素质和工作能力有了较大提高，对工作有了更多的自信。

过去的一年，我参与了较多的产品设计，从中受益匪浅，不仅学到了很多专业知识，对动态产品有了更全面的理解和把握，而且培养了我作为机械工程师所应该具备的基本素质。同时，我坚持自学，学习了当前机械行业新的工具软件和专业书籍，提高了理论水平。具体总结如下：

1、设计、调试出口印度的摩托车试验机

印度之行是成功的，也是艰难和值得回味的。我们一行三人，在没有翻译的情况下，克服当地天气炎热和饮食不适应的困难，在不到三周的时间内将四台设备调试完毕，拿到了用户的验收纪要，这是值得肯定的。但，我觉得也有一些遗憾的地方。由于是第一次做车辆产品的出口，缺乏经验，我们的包装和防锈做的不够好，设备出现了故障，让印度人对我们的满意度下降。如果我们注意这些细节，用我们的产品打开印度这个工业刚起步的国家的大门，那么，我相信我们会从中受益。

2、主管设计pws-j20b1

此试验机已经交检完毕，各项指标达到了技术协议要求，等用户款到发货。

3、参与设计pws-200b

与毛工一起设计，对液压夹头，气液增压泵等的工作原理有了更深入的理解，从毛工身上学到了很多东西。比如，设计的严谨和严肃性，此产品已发货。

4、参与设计pws-250c

与毛工一起设计，目前已通过用户预验收。

5、作为技术方面的项目负责人，设计nw-dyb200

此项目为新产品，完全是全新设计，而且设计时间短，难度大，对我是一个严峻的考验。左工对我要求很严，找mts等产品的资料让我参考，给了我很大的自主性，经过努力，最终完成了设计任务。目前，此产品机械部分已安装完毕，等待控制器调试。

6、参与qpns-200h7、qpsb-200的设计

这两台产品同样是新产品，而且结构复杂，开始时定我为项目负责人，但设计中我明显感到自身能力的不足，加上项目的关键时期，家中有急事，我休假近三周，耽误了设计时间，左工承担了很多本该我做的工作，我深感遗憾和感谢。这两百多万的产品，对我是很好的磨练，让我认识到了自身的不足，同时要感谢左工教了我很多东西，因为这两个产品，我成熟了很多。

7、参与了pnw-b5000的设计

此产品我在车工的指导下参与了设计，目前图纸已设计完毕，等待用户审查图纸后出图。我觉得自己很幸运，和车工、毛工以及贝工都合作设计过产品，他们都是业务素质高、人品好的动态人物，是他们让我在短时间内对动态产品有了较全面的理解。

8、参与了pnw-6000的设计

目前正在紧张的图纸设计阶段。

9、与毛工一起调研了驱动桥方面的试验台

驱动桥方面的试验台在我公司是空白，我跟着毛工去过北京和济南的重汽进行调研，掌握了大量资料，目前，毛工正跟客户谈技术方面的问题。

10、为销售部门做技术方案，提供技术支持。

xx年，我结合机械行业的发展，公司和我个人的实际情况，重点学习了ansys、cosmos、pre等软件，买书进一步学习了solidworks，掌握了机械设计当前的新工具，开阔了设计思路，提高了设计能力。

xx年的时候，我对有限元分析只停留在初步的理解上。年，我自学了cosmos有限元分析软件，经过多次实践，并与专业人士的有限元分析进行了对比，最终掌握了这一有限元分析工具。现在，我对有限元分析充满了信心。

另外，我实现了有限元分析软件上的跨越。以前也曾想过要学习ansys这一更专业、应用更广泛的有限元分析软件，但因为这一软件难度大，一直没有好好学习。毕竟这是硕士、甚至博士的选修课程，后来，邓总要求我学习ansys，并给技术人员培训。我以此为动力，经过一个多月的苦练，基本上掌握了ansys，现在已能用它进行简单的有限元分析，这是我自身的一个飞跃。

同时，我还自学了proe等三维软件。虽然在目前的工作中，solidworks已经够用，但proe毕竟是机械方面比较有的软件，所以进行了学习。

学习的目的是为了应用，在以后的工作中，我会认真考虑将所

学习的新技术充分应用，让设计更是一层楼。比如利用三维软件做效果图，做运动模拟，做有限元分析等等。

“三年磨一剑，如今把示君”，经过三年多工作的锤炼，我已经完成了从学校到社会的完全转变，已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越得心应手，我开始考虑如何在工作中取得新的成绩，以实现自己的价值。我从来都是积极的，从来都是不甘落后的，我不断告诫自己：一定要做好每一件事情，一定要全力以赴。通过这几年的摸打滚怕，我深刻认识到：细心、严谨是设计人员所应具备的素质，而融会贯通、触类旁通和不断创新是决定设计人员平庸或优秀的关键因素。我要让我的设计思路越来越开阔，我要做到享受设计，我要在机械领域有所作为。

做事情的全力以赴和严谨、细致的工作态度应该是我年工作作风方面的收获。

回首过去的一年，也留下了一些遗憾，需要我引以为戒。比如：缺乏独立承担责任的勇气。遇到问题，喜欢请教别人解决，而不能果断地做出决定。左工生病的时候，整个项目落到了我的肩膀上，刚开始的时候，觉得任务太重，对自己没有信心。后来自己接管过来，解决了一个一个的问题，才发现事情没有自己想象的复杂，我缺乏独立承担责任的勇气。还有，我的语言表达能力有待加强。或许是性格的原因吧，我不喜欢说，只喜欢埋头苦干。现在看来，这样是远远不够的，我需要面对客户，需要与别人沟通。

年已匆匆离去，充满希望的新的一年正向我们走来。路正长，求索之路漫漫，公司年的宏伟目标已摆在我们面前，我将抖擞精神，开拓进取，为公司的发展和个人价值的实现而不懈努力。

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