# 最新电子商务工作总结(大全14篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-05-03

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**电子商务工作总结篇一**

在地委组织部和老干局的正确领导和具体指导下，今年以来我们进一步加强了对老干部工作的重视，按照地委组织部、老干局关于做好老干部工作的部署要求，立足本局实际着力在老干部两项待遇落实上下功夫，真正做到了政治上尊重，思想上关心，生活上照顾，为保持本单位大局稳定做了一些积极有效的工作。具体工作主要有：

一是局党组高度重视老干部工作，成立了以党组书记、局长为第一责任人，主管副职为直接责任人的老干部工作领导小组，设置了领导小组办公室，具体负责此项工作，确保工作责任落实到人，做到分工明确，各司其职，各负其责，保证了老干部工作的顺利开展。二是有效整合资源，投入人力、物力、财力，并且挑选工作能力强、有较高工作积极性和工作热情的人员，投入到老干部工作中去。

一是坚持和完善学习制度。为充分落实老干部待遇，切实把阅文制度、参加重大会议制度、政治学习制度、情况通报制度等落到实处，今年召开老干部座谈会2次，情况通报会2次，并专门设置了老干部阅读会议室，定期向老干部开放会议室，确保老干部及时掌握重要政策、方针、路线。二是坚持走访慰问制度，认真做好来访上访工作。重大节日必访必问。对局16名退休干部、老党员开展了慰问活动，广泛听取老干部心声，了解老干部家庭情况、身体状况和政治要求，征求老干部对我们服务管理的意见和建议，使老干部真正感受到党和国家的关怀和温暖，对老干部反映比较突出的带有普遍性的问题，积极争取领导支持，并会同有关部门认真研究解决，保证老干部各项待遇都尽量得到落实，进一步营造尊重、关心、照顾老干部的良好社会氛围。三是坚持通报制度。局领导坚持定期不定期向老干部通报全局工作运行情况，在地区商务工作会议上局长亲自向老同志通报了商务工作的运行情况和局机关的业务职能，在第二批党的群众路线教育实践活动动员大会上，局领导向老干部详细介绍了商务局开展党的群众路线教育实践活动的实施方案，极大地增强了老干部的责任心和使命感。局领导还经常与部分老干部进行沟心通气，听取老干部对全局各项工作的意见建议，加深了局领导与老干部的双向沟通，有效促进了全局各项工作持续稳定发展。四是加强骨干队伍建设。在长期的工作和生活中，我们很多老同志以其卓越的才能和崇高的品德，赢得了社会的会认，赢得了民众的信任，他们经验丰富，人缘广泛，能量极大，我们对这些骨干多次召开座谈会征求意见，讨教工作。五是坚持例会制度。每逢局机关重大会议，均请退休干部参加，充分发挥老干部参政议政职能，共商全局发展大计。今年老干部参加重要会议共计2次。

关爱退休老同志的身心健康，是我们老干工作的重中之重，因此我们今年从三个方面加强了工作：第一个方面是对待老干部来访和反映问题，做到“三个坚持”：一是坚持以人为本，疏通与老干部的联系，做到有访必接，有访快接，有访热情接待，一切方便老同志。二是坚持敬老尊贤，端正对老干部的态度。老同志年老体弱，或多或少有些哆嗦、急躁，有时发无名火，聊废话，局领导要求工作人员要把他们当父母，当亲人，不烦不燥，不讲重话，不给脸色看，三是坚持实事求是，听取老干部的呼声，不但要听，而且要记在心，落实在具体行动上。由于行动上的三个坚持，热情听取每一个老干部呼声，诚心解难，从而增强了老干部凝聚力。第二方面是对待老干部做到“五个必访”：一是对生病住院的老干部，分管领导必定到医院了解情况，帮助解决困难和进行慰问；二是对家庭有特殊困难的老干部，局领导必定登门拜访，送上慰问和商议解难良方；三是对八旬以上老干部，局领导和有关人员必定登门祝贺；四是对逝世的老干部，局领导主动协助处理后事，组织落实有关政策，安慰和帮助其亲友；五是春节、“七一”、中秋、重阳等节假日，局班子成员带领机关干部，分组登门慰问，既把慰问品送到老干部家里，又主动征求意见，问寒问暖，把组织关心送到每一个老干部和老干部亲属心坎上。第三个方面是关心老干部健康，做到“三个主动”，一是主动协助做好退休老干部医保工作，使其平时能顺利住院和报帐，减少因治疗手续而产生不愉快；二是主动安排好老干部活动室的管理，使老干部们有一个自由活动、自由交流的场所；三是主动询问老干部身体、生活情况，一个电话、一句问候就能使老干部充分体会到组织的温暖；四是主动做好老干部工资及各类津贴的发放工作。

由于做到“三个坚持”、“四个主动”、“五个必访”，把退休老干部当亲人、当父母，无条件的为其本人及家庭热情服务，实现“零距离”亲密接触，从而使老干部也把单位当作家，把在职干部当亲人，做到心情愉快，身体健康。

切实贯彻上级文件精神，落实老干部生活待遇。一是经常与有关部门联系，协调有关单位按政策规定调整落实了老干部有关经费，组织老干部慰问活动2次。

一是进一步树立全心全意为人民服务的思想，带着感情履责，为离退休人员多办好事，多办实事。

二是深入到离退休人员中去，了解他们的思想，了解他们的生活，帮助他们解决实际困难，做他们的贴心朋友。

三是进一步落实老干部待遇，丰富老干部的生活。

总之，今年我局借助第二批党的群众路线教育实践活动的有利契机，加强老干部工作力度，坚持以人为本，着重解决实际问题，从而调动了每一个老干部的积极性，使他们带头维护稳定，支持经济建设，谋求社会发展。在今后的工作中，我们将不断开拓老干工作新局面，有效地促进商务各项工作的顺利开展。

**电子商务工作总结篇二**

一年来，商务工作在县委、县政府的正确领导下，在市商务局的指导下,充分利用人力资源和自然资源，积极开拓国际国内两个市场，招商引资进展顺利，市场运行保持平稳，各项工作进展顺利。

一、商务经济运行情况

1、招商引资：1-10月，引进项目19个，其中外资项目2个（贵格电子、东阳电子），内资项目17个。累计审批外资项目2个，合同利用外资1100万美元，占年度计划的万美元的55%，实际到位外资609万美元，占年计划1200万美元的50.41%；合同利用内资4.868亿元人民币，实际到位内资8.25亿元人民币（含续建项目），占年度计划9亿元人民币的91.67%,，比去年同期增长63.8%；签订重大投资协议项目5个，协议内资14.7亿元人民币，协议外资1000万美元。

4、酒类零售备案登记：1-10月份全县办理酒类零售备案登记证48个，累计办证98个，办证率达49%。

5、成品油供应：1-10月份预计销售成品油7709吨，同比增长17.2%。其中柴油销售5185吨。

二、主要工作及特点

1、利用外资进展顺利。今年以来，我们把招商引资工作当作整个工作的重中之重，既组织参加了省、市组织的大型专项招商活动，又有小分队常年招商，同时开展领导招商、网上招商、以商招商等活动，使得整个招商引资呈现出良好的势头。

（1）新引项目开工早，建设速度快。今年新引进的19个项目已全部开工建设，其中已完工投产的项目12个，预计年底前月投产的项目4个。

（2）大项目资金到位情况良好。1-10月，列入全县重点建设项目的招商引资项目，到位内资5.09亿元人民币、外资609万美元，分别占全县1-10月内外资到位资金总和的63%、100%。

（3）以加工贸易为主的承接产业转移招商项目来势看好。1-10月共洽谈加工贸易项目8个，现已落户2个，实现了我县加工贸易企业落户零的突破。

（4）专项招商活动效果显著。今年县政府组织代表团参加了在武汉举办的“第三届中国中部投资贸易博览会”和在某举办的“沪洽周”及在某某举办的“招商周”活动，共结识海内外客商50余人次，洽谈项目12个，签约项目5个，合同利用外资1100万美元，内资人民币15.8亿元。

（5）全县招商引资的氛围浓厚。“把发展作为第一要务，把招商引资作为第一责任，把招商成果作为主要业绩”已成为我县各级各部门经济工作的行动纲领。县委书记、县长及分管招商引资工作的领导，亲力亲为，只要有诚意到双牌投资的客商，无论工作多忙，都要挤时间会见、洽谈项目，同时，亲自带队前往某、某某等地招商。全县各级各部门，自我加压，积极主动研究国家、省、市的投资热点和扶持方向，研究大集团企业的投资动态，抢抓粤港台产业转移机遇，有针对性地开展招商。

（6）投资软硬环境进一步改善。县委、县人民政府出台了新的鼓励外商投资优惠政策，把优化投资软环境作为重要内容，体现了最好的\'投资环境在双牌、最好的服务在双牌的思想；随着“二广”高速公路的开工建设、洛湛江铁路的建成通车，我县城市基础设施的不断完善，生态环境的有效保护，这为外商来我县投资兴业创造了很好的发展环境。

2、对外贸易实现新突破，出口前景看好。

1-10月份，我县新增对外贸易主体企业3家（有出口许可证的累计达到8家），进出口合同金额预计可达600万美元。其中永州东阳电子有限公司、永州贵格电子有限公司年内可完成出口300万美元。

3、国内市场持续增长，城乡市场共同发展，内贸流通平稳运行。

1-10月份，全县实现社会消费品零售总额2.59亿元，同比增长22.2％。其中,乡镇（场）实现社会消费品零售总额0.95亿元，同比分别增长21.8％。县城区实现社会消费品零售总额1.64亿元，同比分别增长23.1％。

（1）商品供应充足，市场繁荣稳定。今年来，全县市场商品供应充足，市场稳定。一是品种丰富，花色多样，商品琳琅满目，高、中、低档商品应有尽有，能满足不同消费层次的需要。二是肉品供应充足。据统计，由于今年2-7月份冰雪灾害的影响，全县生猪屠宰量在2-7月份比去年降幅较大，造成1-10月份总屠宰量下降，到8月份后才恢复正常。全县大米、食用油、蔬菜、成品油等所有商品供应充裕。三是价格平稳。据我县市场运行监测系统监测显示，除粮食价格在4-8月份出现小幅上涨外，肉类、禽类批发价格呈下降态势，季节性蔬菜价格大幅下降。如10月份，鲜猪肉综合零售价格为18.6元/公斤，比去年同期下降3元/公斤，下降28%；鲜牛肉价格为38元/公斤，同比下降2.5%；鲜羊肉价格为33元/公斤，同比下降2.7%；禽类价格与去年持平；食用油价格比去年同期下降5元/升，下降25%。

（2）成品油供应充足。今年以来我县成品油市场供应总的形势看好。一是不仅数量增加，而且在柴油紧缺的情况下，严格执行了国家规定的价格。特别是在遭遇九十年一遇的特大冰灾中，县石油公司想方设法，采取上争调油指标、交警护油、重点供油等措施，保证了全县成品油供应。今年全县成品油供应量比去年同期增长17.2%。

（3）流通领域食品安全监管力度加大，肉食品和酒类产品安全。

今年，我局始终把定点屠宰工作作为内贸工作的头等大事来抓，派出专人坚持监管定点屠宰，确保了县城定点屠宰率达到100%，品质检验合格率达100%，市场、超市、酒店、集体食堂等有关猪肉经销户100%从定点屠宰场进货，确保了全县居民真正吃上“放心肉”。在酒类管理方面，与市局联合检查组配合，进行了两次大的酒类综合检查，严厉打击了销售假冒伪劣酒类产品的行为。

4、重点项目建设进展顺利。今年我局所管理的项目中，共有九个项目列入了全县39全重点项目范围内。到10月底止，东阳电子和凯丰活性炭、富宁金属公司等3个项目已经投产；县机械化生猪定点屠宰场建设项目已进入设备安装调试，预计6月份投入运行；东和钜森木业高档木模板生产线扩产、天龙宾馆提质改造和中石油永州储备石油库建设3个项目已经起动，正进行规划设计和项目的有关手续办理工作。1-10月份7个重点项目已投入资金折合人民币共6660万元。

本文由本网网收集整理,.

本文由本网网收集整理,.

工作实际，狠抓局系统稳定工作。一是组织开展了商务系统百日安全经营专项整治工作，认真排查了商贸流通领域安全生产经营事故隐患。重点检查各企业安全责任制的落实情况，安全制度的建立和执行情况，安全隐患监控情况，危化物品储存、运输、销售和使用各个环节存在的问题和事故隐患情况，防汛工作开展等情况，规范建立了经营企业安全生产规章制度，不断完善了安全生产经营监控机制和预警机制，提高了安全生产经营管理水平和能力，确保了商务系统经营单位安全生产“零事故”；二是按照综合治理目标管理的要求，始终坚持“组织建设抓班子，日常工作抓基础，稳定工作抓排查，特殊对象抓稳控，非常时期抓焦点”的原则，使全系统上下层层落实了综治维稳目标管理责任制和责任追究制，促使社会稳定、环境的进一步改善，为全县招商引资和商务工作健康、持续、快速发展创造了良好的稳定环境；三是制定了具体的党风廉政建设实施方案和考核标准；紧紧抓住当前干部作风中存在的主要问题，加大整改力度，使全局干部作风有明显好转，使商务各项工作有明显进步。

三、后两个月工作思路和措施

2、集中力量支持重点企业开拓国际市场，力争实现外贸出口工作的新突破。进一步抓好外经贸工作。加大外经工作力度，大力引进加工贸易企业，指导外贸出口主体积极拓展国际市场，扩大外贸出口业绩。

3、进一步加强流通领域食品安全监管。

4、切实抓好商品流通和市场供应工作，确保市场供应稳定繁荣。继续把确保市场供应当作当前的核心任务和中心工作，研究和调度市场供应工作，加强市场运行监测，切实掌握市场动态。要做好大型超市、批发企业的商品供应工作，动员企业和个体工商户积极组织生活必需品的供应和储备，保障商品在应急情况下，有充足的供给；要配合物价部门做好商品供应价格的管理工作，确保物价稳定；要积极向省厅和中石化、中石油省公司，调运资源，确保全县成品油供应需要，确保人民生产生活所需。同时加强监管维护供油秩序，保持社会稳定。

**电子商务工作总结篇三**

今年以来，按照区委、区政府的工作要求，商务系统深入开展“调结构、增活力、上水平”的主题工作，推进商务商贸集聚区建设，推进外资外贸项目建设，加强市场监管，保障市场供应稳定，为“xx”规划开好局起好步奠定坚实基础。

一、主要商务经济指标完成情况

一季度，全区社会消费品零售额完成62、5亿元，同比增长11、8%。其中批发业、零售业、住宿业、餐饮业分别同比增长5、64%、6、77%、14、78%、18、3%。实现合同外资4301万美元，同比增长257、74%；实际使用外资3073万美元，同比增长2391、73%，完成年指标进度31、68%。实现外贸出口总值14139万美元，同比增幅9、1%。

二、主要商务工作情况

（一）抓“调结构、增活力、上水平”活动，推动商务工作上水平。

商务委积极开展“调结构、增活力、上水平”活动，推动南开区商务商贸企业项目集聚，帮扶企业解决发展中的问题，成立五个服务工作组，即：新南马路五金城商圈服务工作组，老城厢—东马路商圈服务工作组、水上—奥体商圈服务工作组、外资、外贸企业服务工作组，社区商业工作组，确定100家企业，各工作组按职责分工深入重点项目和企业开展“支、帮、促”活动，截至3月底，我委共计走访企业90家，300余次。先后为新南马路五金城、奥城商业广场、诺和诺德、爱普生、仁恒海河广场乐天百货、大悦城、外滩风尚等重点企业、项目协调解决供电、安全生产、劳动关系、企业招商、项目立项核准等问题40余件。

（二）抓商务重点项目建设，提高商务商贸核心竞争力。

抓好市政府、区政府确定的服务业项目，推动项目的建设、招商、审批、确保项目开业开街。截止目前，中粮大悦城、仁恒海河广场、奥城国际时尚风情街二期、新南马路五金城二三期等重点服务业项目进展顺利。天津大悦城已完成金逸影剧院、全明星冰场、blt精品超市、h&m、zara、无印良品、优衣库、美国鹰、俏江南、汉堡王等主力品牌的签约，预计年底开业。仁恒海河广场一期商业招商工作已完成，韩国乐天百货、cgv多厅影院、美馔庭苑餐饮力争在上半年开业。

奥城国际时尚风情街区二期招商工作进展顺利，完成招商进度60%。现有经营商铺44家。已完成麦当劳旗舰店、迪士尼英语、阿迪工厂店、7-11等主力品牌店的签约，正在与costa咖啡、海底捞、青年餐厅等知名商家开展招商洽谈。预计6月份前招商完毕，6月30日全面开街。“水滴”商业项目进展顺利。场馆一层全部招商完毕，“水尚鲜”高端餐饮、锋赢会馆、pga数字golf、五岳鱼道国际标准钓鱼俱乐部、a。hotle&spa主题酒店以及天狼星竞技体育等将于“五一”前开业纳客。

新南马路五金城项目，精品街铺、国际五金名品馆和红星美凯龙家居卖场建设顺利。其中街铺动工建设，目前三层商铺已封顶，四至六层楼宇部分正在施工，整体外沿装修开始，预计年底交付使用，销售和招商工作顺利。红星美凯龙部分主体施工现已达到正负零，预计xx年5月交付、8月份开业。国际五金名品城部分已经进入土地整理阶段。三期“西城广场”将于今年启动，将建设成为集购物中心、国际酒店、商务办公、公寓于一体的30万平方米城市综合体，填补西区大型商业设施的空白。为拓展科技型五金中小企业发展空间，五金城利用街铺四至五层5万平方米仓储区域，开发打造科技型中小企业孵化园。五金天下网站已经投入使用。

（三）抓“三外联动”，推动外向型经济发展

加大对外交流，与中日商会、欧盟商会、林德集团、市外商促进中心沟通，走访服务外包企业，深入外资企业调查研究座谈，现场服务解难题。协调解决了供电、消防、环卫、环保、卫生、市容、地铁等问题。通过服务乐天百货，促进其拟增资xx万美元。充分发挥审批对招商的促进作用，今年一季度，南开区审批外资企业7家，同比增长75%，引进了以经营进口建材为主营业务的聚金恒信商贸公司和在全国拥有400多家分店和7000多名员工的屈臣氏个人用品公司总部。举办外贸、服务外包企业政策培训会，落实企业走出去政策，推动会展、电子商务发展。

（四）抓市场监管，维护市场经济秩序稳定。

一是加大对春节市场、雨雪天气应急调控菜市场的政策支持，组织拓宽进货渠道、运用12个储备点，确保市场供应。截至目前共计发放菜市场补贴42万元。加强对全区菜市场、超市的蔬菜、粮油、食用盐等重点商品监控，打击恶意囤积、哄抬物价、变相涨价等行为，制止扰乱市场秩序的行为。二是加大开展诚信经营示范活动，有效推进我区商务领域信用体系建设。组织工商、质监等相关部门对图书市场、百脑汇、赛博等电子产品大型卖场进行“双打”专项行动，提高商贸流通企业诚信经营意识，改善交易环境，规范市场秩序。三是规范新南马路五金城一期经营秩序，加强商圈办公室和驻厅单位的规范化管理，提高各职能部门的管理和服务水平。四是召开南开区规范家电以旧换新工作推动会，区商务委和区财政局联合制定了《南开区规范家电以旧换新申报材料的规定》，旨在严格规范家电以旧换新工作审核监管程序，防止骗补等违规行为的发生。

三、二季度主要工作

（一）促进商务商贸聚集区建设。按照以点促面的工作思路，用重点项目建设带动整个商圈的发展。推动五大商圈及时代奥城、水上北路、鼓楼城厢中路等三大餐饮集聚区建设。推进鼓楼商业街属地化管理。

（二）实行新南马路五金城封闭管理。制定封闭管理办法。以协税目标为基点，推动五金机电产业升级。

（三）组织好津洽会。以“启动国家服务业综合改革、深入推进‘科技南开’建设”为主题，精心策划参展“中国天津第十八届津洽会”，推出一批重要的商贸服务业、文化旅游、楼宇经济、城市建设和科技重点发展项目，宣传推介南开区良好的投资环境和区位优势。

（四）确保外资外贸任务的完成。推进攻坚克难项目，高质量的使用外资，增加服务外包业务额，加大以商招商力度，推动外向型经济发展。

**电子商务工作总结篇四**

xx年以来，商务工作在局领导的统一安排布置下，负责商务工作的全体同志认真履行职责，扎实开展工作，商务工作呈现稳步协调运行，较好地完成了预期的目标任务，现将一年以来的工作情况总结如下：

(一)全年完成社会消费品零售总额11.78 亿元。同比增长17%。

(三)培育扶育引导商贸流通企业申报上规模企业3家。

(四)新建“万村千乡市场”工程建设10家。几年来累计完成该项惠民工程建设134家。

(五)全年完成家电下乡产品销售12486台(部)，销售金额达4386.81万元，实现农民直补金额达450.37万元。

(六)全年无食品安全事故发生。生猪定点屠宰率城乡均达98%，酒类流通随附单批发，零售索取率均达到70%，散装白酒销售规范合格率均达80%以上。“放心肉，放心酒”工程顺利推进。

(七)梳理审核完成5家社会小型加油站全年年度上报审核工作。确保全县加油站的平稳运行。

(八)组建电子商务信息平台，充分发挥商务信息的重要性，全年累计通过商务信息网向区内外发送县内各行业信息160条(篇)，超额完成上级下达的目标任务。

(一)家电下乡工作。一是继续巩固完善家电下乡联席办公室的各项工作制度，确保家电下乡日常工作的正常运行;二是继续加大宣传力度，充分协调家电下乡企业老板，组织人力物力深入乡(镇)、村宣传惠民政策;三是认真把好家电下乡备案登记，审核备案登记企业82家;四是重点协调家电下乡售后的财政补贴工作。定期不定期的与财政部门保持沟通，解决直补过程中出现的新情况、新问题，落实补贴资金及时到位。

(二)“万村千乡市场工程”建设工作。

“万村千乡市场工程”建设是政府为民办实事工程。几年来，我们依托这一惠心政策的实施，扎实有效推进，商业流通网点得到进一步健全，民心工程取得家喻户晓。一是抓好宣传工作。通过有线电视、报刊、媒体宣传;制作“万村千乡市场工程”宣传资料，组织人力物力深入乡(镇)、村宣传;使“万村千乡市场工程”建设这一惠民政策逐渐深入人心。二是抓好年初工作目标任务的落实到位。将每年农家店建设和改造目标任务及时科学分解量化落实到各乡镇，并召开工作推动协调会议;三是定期抓好工程建设的推进工作。从店铺的整洁敞亮及卫生有序入手，指导经营业主改造提升店铺的外部形象。从提高农家店主的内在素质入手向农家店宣讲党的政策、识别商品的质量认证标识等抓好工程的推进工作。四是抓好工程建设督促检查的验收工作。定期组织相关部门人员到新建改造农家店进行实地检查验收，发问题及时整改，做到规范建设，标准验收。

(三)市场经济秩序整顿和规范工作。一是围绕食品安全放心工程，加大《食品安全法》、《屠宰管理条例》、《酒类管理办法》等法律法规的宣传。充分利用灌阳“二月八农具节”、法制宣传日等重大节假日，结合本单位实际采取在城区挂横幅、制作宣传板、发放宣传单等多种形式进行宣传，使广大经营者及广大群众深受启发，增强了法律意识和道德素质，进一步强化了群众的诚信意识。二是加强监管，肉品和酒类市场平稳运行。依托我县商品批发零售行业协会组织，创新监管方式，联合该协会，共同实施监管。从17家酒类批发企业推行《酒类流通随附单》制度，从源头上防止假冒伪劣酒类商品进入市场。加大对生猪定点屠宰加工企业和专业商品市场监管。定期不定期组织商务执法人员深入农贸市场、超市、学校食堂等进行检查，重点对肉类、酒类的安全检查，建立了商务12312投诉举报电话，24小时值班制度等。开展生猪定点屠宰日常巡查和专项整治。生猪进点屠宰率均达99%。在专业商品市场的监测工作方面，根据实际情况建立市场运行监测工作制度，随时掌握市场运行情况。确保全年无食品安全事故发生。

(四)市场公共服务体系建设工作。xx年我县获得了自治区商务厅第一批商务综合行政执法试点单位，开起了我县商务行政执法体系新的建设工作，按试点工作的要求进行了阶段性的建设，并通过了自治区的考评验收。根据[xx]1059号文件精神，我县被商务部确定为全国市场监管公共服务体系建设试点单位，这是上级商务主管部门对我县商务综合执法体系建设工作的充实肯定，按照健全机制、强化队伍、规范管理的建设要求，逐步形成了商务执法主体合法、执法程序规范，内部制度健全的综合执法体系。

(五)商务项目的储备、实施推进工作。一是抓好乡镇生猪屠宰企业的升级换代改造工作。借“八桂千乡放心肉工程”的实施，实施推进文市镇、新街乡手工屠场的升级改造并成功投入运行使用。二是继完成市场公共服务体系建设试点项目以来。我局统一思想，抓住政策、机遇，积极申报了“510扩内需，促消费”项目，目前这一项目工作已得到上级的审批，对整块工作的推动是显现的。

(二)继续落实好国家的各项惠民政策。

(三)继续深入开展“510”促消活动。在县域10个重点领域或10种重要商品中开展5次规模大型促消活动，进一步扩大消费需求，拉动商贸内需。按要求做好相关材料，争取上级主管部门配套经费支持。

(四)市场运行监测与监控

1、继续完善健全县城、乡镇市场信息服务体系。一是监测商贸流通重点样本企业运行情况力争达10家;二是推行全县市场运行分析和预测机制，强化对生猪、食糖、食用油、蔬菜等生活必需品、重要生产资料以及重点行业的市场监测和信息发布，完善健全猪肉、大米、食用油、蔬菜等生活必须品应急储备保供应联动机制，做好平抑稳定物价工作。三是深入推进成品油市场监督管理。

(五)商务食品安全。一是生猪屠宰监督管理。县城屠宰进点率达100%以上;乡镇屠宰进点率达97%以上;三是酒类流通监督管理。《随附单》批发商使用率达100%;零售商达70%。全年确保无食品和生产安全经营事故发生。

(六)商务行政执法工作

(1)继续完善市场监管公共服务体系建设。

(2)开展好各项商务执法活动。1、全年组织开展行业食品安全专项整治活动4次以上，开展法制宣传活动4次。2、协调组织相关部门开展在屠宰、酒类重点领域专项整顿活动4次以上。3、协同有关部门开展打击侵犯知识产权和私活动4次。4、做好“12312”举报投诉咨询工作。进一步完善“12312”举报投诉咨询服务工作及12312的宣传工作。5、加化商务执法日常监管、巡查工作。

(七)商务项目工作

今年工作的重点仍是放在有关商务项目工作的储备，申报工作。随着商务宏观政策的进一步推进，商务工作的核心和重点是争取上级有关政策资金的扶助，不断壮大商贸自身的综合实力。同时提升本部门的影响。

1、继续争取“510”扩内需，促消费活动项目的储备，申报工作。

2、争取上级支持，力争出台新政策，扶植乡镇商贸服务中心项目的推进。

3、引导协调企业争取屠宰场“放心肉”工程电子监控系统的安装组建。

**电子商务工作总结篇五**

输入名称部门输入时间年度输入工作内容工作总结一年的时间很快过去了，在一年里，我在公司领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，现将工作开展情况汇报如下：

主要工作：

1、输入内容

2、输入内容

3、输入内容

主要取得了以下成绩：

1、输入内容

2、输入内容

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如输入不足之处。在新的一年里，我将输入决心。

范例员工工作总结一年的时间很快过去了，在一年里，我在公司领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，现将工作开展情况汇报如下：

主要工作：

一、负责将集装箱产品出口到外国。

二、与客户进行日常的邮件联系。

主要取得了以下成绩：

一、完成了100p圆筒、100p彩虹、60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，10个托盘的60p和100彩虹到台湾，及2400套圆筒和600套60p（replacement）到美国。

二、通过与客户进行日常的邮件联系这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如输入不足之处。在新的一年里，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。努力成为一个成功的国际贸易业务员。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。 。

**电子商务工作总结篇六**

为全面贯彻落实党的“十八大”精神，落实开放带动战略和省委、省政府赋予郴州的先行先试政策，加快推进湘南承接产业转移示范区建设，努力提高发展开放型经济工作水平，促进全县经济持续快速健康发展，按照全市开放型经济会议要求。20xx年xx县商务工作在上级商务部门的大力支持xx县委、县政府的正确领导下，立足“大商务、大流通、大市场、大开放”深入开展商务各项工作，取得了一定成绩。预计实际利用外资5920万美元，完成省定目标任务的102%;实际到位内资25.1亿元，完成省目标任务104 %;外派劳务280人，完成目标任务的116%;实现外贸进出口总额550万美元，完成省定目标任务 100%，实现加工贸易进出口500万美元，完成省定目标任务100%;完成标准厂房9万平方米，完成目标任务的112%;实现社会消费零售总额26.4 亿元，增长13.3%;对外投资80万美元，完成100%。

1、加强组织领导，确保商务工作发展环境。年初县委经济会议明确了发展商务经济目标任务，在20xx年继续开展 “承接产业转移年”活动，成立了以县委书记任顾问、县长任组长，四家分管领导任副组长的承接产业转移年工作领导小组，与各乡镇、县直责任单位签订责任状，全县形成了县级领导亲自抓， 单位“一把手”齐落实，层层有责任、各级有联动的浓厚氛围。

2、创新工作措施，深入推进承接产业转移。一是招大引强，坚持以“三县”建设为总揽，大力实施“北上、南下、东进”开放战略，全力“扩大开放、招大引强”，引进了金融中心、奇石城、深圳电子信息产业园、风机塔架生产、风叶生产等一大批战略投资者，今年引进落户上亿元项目5个，其中深圳电子产业园列入湘南承接产业转移示范区重大招商引资项目。二是力求实效，全年先后成功组织了“(深圳)招商推介会”等5次重大招商活动，引进资金达17.5亿元。三是完善平台，深入推进“优化经济发展环境年”活动，落实《xx县招商引资奖励办法》(临办发〔20xx〕16号)、《xx县进一步扩大开放承接产业转移实施意见》(临办发〔20xx〕15号)等政策文件，从财力投入、用地保障、金融支持、税费征收、奖励扶持、施工环境、人力资源保障、政务服务效能等多方面进行优化规定和先行先试，xx县经济发展环境优势进一步凸显。

3、全力突击，抓好“破零倍倍增”工作。一是出台政策，有针对性的出台了“破零倍倍增”对外贸易方面的专项支持政策和措施。二是强化服务，县商务、财政等相关部门全力支持有君婚纱开拓国际市场，做好东佳电子的出口备案登记，帮扶舜华鸭业开拓进口境外牛肉业务，“一事一议”政策重点支持世中玩具厂项目建设。

4、强化措施，商贸流通工作有序推进。一是认真实施民生工程，提质改造农贸市场。其中麦市镇和香花岭镇农贸市场改造投入了60万元。二是贯彻落实全市扩内需、促消费工作会议精神，新增入统 “四上”规模企业3家。三是加强商务执法，规范酒类、肉类、成品油等市场秩序。今年取缔酒类批发商一家，查处经营违规酒类商户13家，查处非法加油站点1家，城区定点屠宰场屠宰猪肉产品质量合格率100%。新建定点屠宰场正式投入使用。

一是开放型经济规模小。招商引资、承接产业转移力度不大，竞争力弱。外商直接投资、内联引资总量小，且缺少技术含量、产业关联度大、配套能力强的大项目。

二是对外贸易结构性矛盾依然较为突出。对外贸易主体薄弱，对外贸易总量小且加工贸易比重较小，引进国外技术设备进行技术改造和产业升级步伐缓慢。

三是商务和开放型经济发展环境有待进一步改善。市场配置资源的\'机制尚未完全形成，社会诚信建设相对滞后，流通产业发展缺乏良好的服务环境和市场环境。招商引资、承接产业转移优惠政策落实难，对外来投资服务意识不强、引进项目建设和经营发展环境欠优等。

(一)力求商务经济各项指标平稳增长

20xx年实际利用外资、实际到位内资同比去年增长15%以上;外贸进出口总额、发展加工贸易同比去年增长20%以上;社会消费品零售总额增长13.5%以上，标准厂房建设8万平方米等。

(二)工作重点

1、贯彻落实政策，进一步扩大招商引资承接产业转移成果。一是积极贯彻落实国家、省、市支持商务经济发展的各项政策，不择不扣的实施《xx县进一步扩大开放承接产业转移实施意见》(临办发〔20xx〕15号)、《xx县招商引资奖励办法》(临办发〔20xx〕16号)文件规定的支持政策和措施。积极争取上级在行政管理、市场体系、金融服务、土地管理、对外贸易、人才引进等方面的政策支持。加快园区、物流等各项基础设施建设，构建便捷、安全、高效的对外开放平台。二是积极拓宽招商承接领域和扩大成果，依托京珠高速、厦蓉高速、临连高速，主动对接粤港澳、联姻闽东南、融入“珠三角”、广泛开展区域合作，通过开展“xx县紫薇花节经贸洽谈会”、“临武人投资新临武”等活动，加大招商承接工作力度，突出引进战略投资者、大型央企、百强民企和总部经济，力争在引进国内外500强生产型制造企业上有新突破。

2、加强鼓励引导，进一步促进对外贸易较大发展。一是着力扩大对外贸易规模，加快转变外贸发展方式。培育市场主体，引导各类企业发展对外贸易。巩固和扩大传统市场，拓展新兴市场;实施科技兴贸，提高出口产品的技术含量、附加值和品牌竞争力。二是大力发展加工贸易，积极引进出口型、配套协作型加工贸易项目和企业。重点支持东佳电子和舜华鸭业进出口业务。三是鼓励和引导县内优势行业和企业参与国际合作与区域合作，支持企业对外投资实业，开拓海外市场。

3、推进商贸流通，进一步健全市场体系和促进现代服务业有序发展。一是加强市场体系建设。落实“xx县城区市场体系建设规划”，逐步形成以批发市场、农产品物流基地为龙头带动，中心市场为辐射支撑，社区市场、农超对接为基础服务，自产自销市场为补充的城区市场体系网络。二是加力推进现代服务发展。根据临武实际，尽快出台支持商贸现代服务业实施意见等政策文件。全力支持凌峰物流中心项目等大型物流平台建设。三是进一步加强商务综合执法，规范酒类、肉类、成品油等市场秩序，拉动市民安全消费。

20xx年上半年，局办公室在局党组的正确领导下，在各二级机构、各股室的紧密配合和大力支持下，紧紧围绕局里年初制定的目标管理考核工作实施方案和目标，按照“运转有序、协调有力、督办有效、服务到位”的标准，积极发挥参谋助手作用，全力推进落实各项具体工作，认真完成了上半年各项工作任务，确保了局机关内部事务及各项工作的正常运行，为局机关上半年度整体工作目标的实现发挥了应有的作用。现将过来半年的工作小结如下：

文字工作是办公室的重点工作，我们坚持高标准、严要求，认真完成本局综合性文字材料的起草，做到了有序、及时、准确、高效。上半年共起草行政文件、通知、总结、计划、汇报、制定规章制度、信访、舆情答复等80多份。在工作中我们严格执行公文处理制度，对文件的收、发、传、做到规范化、程序化。将时效性强的文件及时送到有关领导批阅、传达，严把“五关”做到了高效快捷：一是严把公文程序关，力求办文规范性;二是严把公文效用关，力求行文必要性;三是严把政策法律关，力求上下一致性;四是严把公文事实关，力求公文实效性;五是严把公文语言文字关，力求公文正确性。加强文件资料的管理工作，做到了高效快捷，没有造成延误和遗失。

办公室工作的本质是服务，即为领导服务，为干部职工服务，为基层服务。今年来，我局后勤保障和接待工作本着节俭、高效的原则，通过健全和完善管理制度，增强服务的主动性，及时维护局里的公共设施，切实加强接待管理，坚持励行节约，量入为出，维持了正常运转，圆满完成了各项重大接待任务。

办公室工作的主体是政务，政务工作的核心是综合协调和信息工作。半年来，围绕局党组的工作思路和重点，办公室在综合协调及信息工作上有新的作为。一是加强了综合协调工作，积极与省厅、市局等上级业务部门及县委政府经常沟通，积极做好上传下达工作，确保了信息畅通，工作到位。二是商务信息上传发布工作上了一个新的台阶。信息上传发布工作是我局办公室主要工作之一。及时、准确、全面地为领导和上级机关报送商务信息，始终是办公室的重要职责。随着对信息发布要求的拓宽、上传速度的及时、加快、信息质量要求的提高，我们在信息工作中力求做到“收集信息第一时间、报送信息第一时刻、处理信息第一时段”。1—6月，我局累计发布商务信息412篇(条)，同比增长190篇，发布总量在全省商务系统124个县市区排名第四，在xx市排名第一，被省商务厅商务公众信息网站(主站)采用46篇，采用数全省排名第一，同比增长22篇，被xx市商务网站采用94篇，采用量全市第一，占采用总数的25%，网站访问量79693人次，一直位居xx市第一名。为及时报道我局工作动态、全方位宣传我局的工作业绩和展现麻阳商务新形象发挥了重要作用。

根据领导安排，办公室还着重做好机关各项规章制度的修订与督查工作。一是抓干部职工作风督查，重点督查出勤和学习情况，4月份局机关实行指纹打卡签到制度，并且将上个月出勤情况及时在下月初张榜公布，为年终个人目标综合考核和评先评优提供依据;二是抓工作督查，对党组年初确定的工作目标和工作任务进行全程督查;三是抓卫生督查，认真组织实施国家卫生县城和文明县城的创建活动。

上半年办公室工作虽然取得了一定成绩，但与领导的要求和大家的期望还存在一定的差距。主要表现在：对新形势、新问题研究不深，意见、建议的针对性、超前性需进一步强化;综合调研信息的深刻性、全面性需进一步深化;办公室人员自身素质需进一步提高;后勤服务保障和接待工作需进一步改进;办公室内部制度建设与管理力度需进一步加大;与二级机构的联系需进一步密切。

为落实好全年工作计划的安排，服务全局，办公室在做好相关基础工作同时，将着重抓好以下工作：

1、加强学习，进一步提高办公室工作人员的整体素质，增强工作责任心和事业心。

2、增强工作计划性与连续性，细化分工，明确责任，确保工作不紊乱，不错位，不误事，真正当好全局的内参，当好领导的助手。

3、加大与各二级机构及局机关各股室的综合协调力度，着力做好后勤保障工作，提高整体绩效水平。

4、继续提高收集和编发信息工作水平，确保信息工作再上新的台阶。

商务局办公室紧紧围绕局里年初确定的工作思路和目标，按照“运转有序、协调有力、督办有效、服务到位”的标准，积极发挥助手作用，认真协调各股室间的工作关系，进一步强化内务管理和后勤服务，确保了局机关内部事务及各项工作的正常运行，为局机关年度整体工作目标的实现发挥了应有的作用。

办公室工作的主体是政务，政务工作的核心是综合调研和信息工作。信息工作是领导决策的基础和依据，信息工作不是全局但关乎全局，不是中心但服务中心，不作决策但影响决策。今年以来，办公室围绕局党组的工作思路和重点，及时了解各种动态，加强政务工作，加强对商务经济运行的综合分析，及时、准确、全面地为领导提供各类重要信息。紧扣全局工作大局和阶段性中心工作，及时捕捉各种有价值的信息，加大对信息资源的综合开发和深度挖掘，及时向县委、县政府 “两办”及上级业务部门上报各类信息。今年上半年上报政务信息4篇，更新商务门户网站信息采用36条，上报调研材料1篇。

一是办文工作做到了有序、及时、准确、高效。文字工作是办公室的重点工作，我们坚持高标准、严要求，认真完成本局综合性文字材料的起草。一是严把公文程序关，力求办文规范性;二是严把公文效用关，力求行文必要性;三是严把政策法律关，力求上下一致性;四是严把公文事实关，力求公文实效性;五是严把公文语言文字关，力求公文准确性。截止目前，共起草党委行政文件、通知、总结、汇报材料等70余份。

二是精心办会，认真办事。全方位地做好年度商务工作、作风建设专题会等会议的会前、会中、会后服务工作，提高会议的质量和水平，做到了周密细致，忙而不乱，勤俭节约，多而不烦。

三是值班工作不空档。认真做好各大节假日值班安排工作，明确了相关职责和要求，确保值班期间人员不空缺，24小时有人接听电话。

四是加强文件资料的管理、归档工作。加强电子政务内网管理，每日按时时查收内网文件，到目前为止共收文100多份，均及时送阅、办理，没有出现一次迟收、漏收情况。做到了高效快捷。

五是认真做好日常的信访接待工作。局办公室作为部门的一个窗口，在接待来访时，我们坚持来有迎声，走有送声，问有答声，留下疑难有回声。今共办理信访、来访10多起。

另外，积极参加局党委安排的各项中心工作，全力以赴，并加班加点地搞好本职工作。

一是积极做好增收节支工作。认真完善落实机关财务管理制度，管理好单位的水电和办公用品。努力节约办公开支，积极利用网络来发送、传递文字材料，降低办事成本，提高办事效率。

二是后勤工作保障有力。积极搞好后勤保障，增强服务的主动性。及时维护局里的公共设施，加强电脑等财物管理。

**电子商务工作总结篇七**

回首过去，我们思绪纷飞，感慨万千！20xx年即将过去，自四月份，举办第一次活动以来，半年来，我们不定期安排相应的线下聚会活动20余次，在广大群成员以及各界人士的支持下，每次活动都顺利的取得了圆满成功。同时也展现出了我们的成员青春、活力、团结友爱的一面。

在虚拟的网络里，我们欢聚一堂，海阔xx。我们xx俱乐部以休闲娱乐、诚心交友为宗旨，迅速形成星火燎原之势。通过资源整合，最终我们发展确立了三个不同内容和不同发展方向的特色群，总数约2300余人。（俱乐部、商务群、信息群）

随着微信的迅速崛起，微营销也疯狂发展，最终，各位管理的角逐考量下，将团客网、俱乐部、qq群组再度资源整合，建立起洪洞首家微营销平台--xx商务平台，在平台微友的大力支持下，平台运营一月以来。已吸引商家50余家，群友500余人，每天的关注人数还在不断的增加中，越来越多的关注，让xx平台有了更多的使命感，每天分类传播各种正能量和需求信息，本月初还成功，做好人好事两件，并有完美结局和后续报道。微信平台的能量和优势凸显。感谢大家的持续关注。

在遵循“自发、自愿、自律、自重”的原则下，群员们积极聊天，话题百出、活泼有趣，既方便了大家的生活、学习，也拓展了自己的交际圈，认识了更多的朋友。群员互帮互助，行业交错互补，整合了网络资源，给平台的群友提供了最大的帮助。

时势造英雄，在风起云涌的qq群里，涌现出了一大批的聊天英雄，为我们的xx各群做出了巨大的贡献。洪洞的所有里群里 ，xx各群的活跃度和人数一直是排行前五的。正是大家的无私奉献和执着坚守，才有了xx平台各群今天的繁荣。

平台和qq群是一个虚拟的场所，龙目混杂良莠不齐。难免有一些害群之马混进来，发一些不良信息，对于这种人，我们坚决执行一个字的政策“飞”毫不手软！正因为有了群主和各位管理的这种铁腕政策，才营造了今天这样一个和谐、文明、健康、积极的聊天环境。

展望未来，我们引吭高歌，信心百倍！诚心交友、尊重他人。xx商务平台会一直致力于为大家提供这个交友、联谊且走进商务的平台，让我们从网络走向现实，认识一群新朋友，共同去开创我们美好的新生活！

所有平台成员有什么好的建议，可以建议群管或直接联系xx本人。我们本着同一个目标-----------共同创建一个和谐友爱、健康文明的商务型交友联谊平台。希望来年我们xx平台越办越红火！

xx商务平台来年目标：

1、带领群友，团结群管，将平台好友和商家数量发展3000人以上的优秀商务平台。

2、平台俱乐部目标、路要走得更远一些，发展合作景点和合作线路。让大家花最少的钱，体验更多放心旅程。

3、平台商务、开发和联系更多的商家，票务，优惠，便民等 便民信息。开通公众账号接入和完善手机网站。

4、集结更多的有梦想和朝气的团队合作伙伴，筹建属于大家的xx实体工作室。

5、xx俱乐部实体店将于6月份建设和运营，并与公益挂钩，联系定点公益服务站。

6、最大程度的完成资源整合，最大努力的帮助更多需要帮助的人。

让我们大家一起携手同行并进，让xx商务平台的明天更加美好！

**电子商务工作总结篇八**

一年来，商务工作在县委、县政府的正确领导下，在市商务局的指导下,充分利用人力资源和自然资源，积极开拓国际国内两个市场，招商引资进展顺利，市场运行保持平稳，各项工作进展顺利。

1、招商引资：1-10月，引进项目19个，其中外资项目2个（贵格电子、东阳电子），内资项目17个。累计审批外资项目2个，合同利用外资1100万美元，占年度计划的xx万美元的55%，实际到位外资605万美元，占年计划1200万美元的50.41%；合同利用内资4.868亿元人民币，实际到位内资8.25亿元人民币（含续建项目），占年度计划9亿元人民币的91.67%,，比去年同期增长63.8%；签订重大投资协议项目5个，协议内资14.7亿元人民币，协议外资1000万美元。

4、酒类零售备案登记：1-10月份全县办理酒类零售备案登记证48个，累计办证98个，办证率达49%。

5、成品油供应：1-10月份预计销售成品油7702吨，同比增长17.2%。其中柴油销售5185吨。

1、利用外资进展顺利。我们把招商引资工作当作整个工作的重中之重，既组织参加了省、市组织的大型专项招商活动，又有小分队常年招商，同时开展领导招商、网上招商、以商招商等活动，使得整个招商引资呈现出良好的势头。

（1）新引项目开工早，建设速度快。今年新引进的19个项目已全部开工建设，其中已完工投产的项目12个，预计年底前月投产的项目4个。

（2）大项目资金到位情况良好。1-10月，列入全县重点建设项目的招商引资项目，到位内资5.05亿元人民币、外资605万美元，分别占全县1-10月内外资到位资金总和的63%、100%。

（3）以加工贸易为主的承接产业转移招商项目来势看好。1-10月共洽谈加工贸易项目8个，现已落户2个，实现了我县加工贸易企业落户零的突破。

（4）专项招商活动效果显著。今年县政府组织代表团参加了在武汉举办的“第三届中国中部投资贸易博览会”和在上海举办的“沪洽周”及在深圳举办的“招商周”活动，共结识海内外客商50余人次，洽谈项目12个，签约项目5个，合同利用外资1100万美元，内资人民币15.8亿元。

（5）全县招商引资的氛围浓厚。“把发展作为第一要务，把招商引资作为第一责任，把招商成果作为主要业绩”已成为我县各级各部门经济工作的行动纲领。县委书记、县长及分管招商引资工作的领导，亲力亲为，只要有诚意到双牌投资的客商，无论工作多忙，都要挤时间会见、洽谈项目，同时，亲自带队前往上海、深圳等地招商。全县各级各部门，自我加压，积极主动研究国家、省、市的投资热点和扶持方向，研究大集团企业的投资动态，抢抓粤港台产业转移机遇，有针对性地开展招商。

（6）投资软硬环境进一步改善。县委、县人民政府出台了新的鼓励外商投资优惠政策，把优化投资软环境作为重要内容，体现了最好的投资环境在双牌、最好的服务在双牌的思想；随着“二广”高速公路的开工建设、洛湛江铁路的建成通车，我县城市基础设施的不断完善，生态环境的有效保护，这为外商来我县投资兴业创造了很好的发展环境。

2、对外贸易实现新突破，出口前景看好。

1-10月份，我县新增对外贸易主体企业3家（有出口许可证的累计达到8家），进出口合同金额预计可达600万美元。其中永州东阳电子有限公司、永州贵格电子有限公司年内可完成出口300万美元。

3、国内市场持续增长，城乡市场共同发展，内贸流通平稳运行。

1-10月份，全县实现社会消费品零售总额2.59亿元，同比增长22.2％。其中,乡镇（场）实现社会消费品零售总额0.95亿元，同比分别增长21.8％。县城区实现社会消费品零售总额1.64亿元，同比分别增长23.1％。

（1）商品供应充足，市场繁荣稳定。今年来，全县市场商品供应充足，市场稳定。一是品种丰富，花色多样，商品琳琅满目，高、中、低档商品应有尽有，能满足不同消费层次的需要。二是肉品供应充足。据统计，由于今年2-3月份冰雪灾害的影响，全县生猪屠宰量在2-5月份比去年降幅较大，造成1-10月份总屠宰量下降，到8月份后才恢复正常。全县大米、食用油、蔬菜、成品油等所有商品供应充裕。三是价格平稳。据我县市场运行监测系统监测显示，除粮食价格在4-8月份出现小幅上涨外，肉类、禽类批发价格呈下降态势，季节性蔬菜价格大幅下降。如10月份，鲜猪肉综合零售价格为18.6元/公斤，比去年同期下降3元/公斤，下降28%；鲜牛肉价格为38元/公斤，同比下降2.5%；鲜羊肉价格为33元/公斤，同比下降2.7%；禽类价格与去年持平；食用油价格比去年同期下降5元/升，下降25%。

（2）成品油供应充足。今年以来我县成品油市场供应总的形势看好。一是不仅数量增加，而且在柴油紧缺的情况下，严格执行了国家规定的价格。特别是在遭遇五十年一遇的特大冰灾中，县石油公司想方设法，采取上争调油指标、交警护油、重点供油等措施，保证了全县成品油供应。今年全县成品油供应量比去年同期增长17.2%。

（3）流通领域食品安全监管力度加大，肉食品和酒类产品安全。

**电子商务工作总结篇九**

xxxx年，在区委、区政府的正确领导下，在市旅游外侨民宗局的大力支持下，我局紧紧围绕省委、省政府打造“锦绣潇湘”全域旅游基地总要求，积极贯彻市委、市政府“补齐旅游短板、建设旅游强市”总部署，深入挖掘xx山水、历史、人文、农业资源，立足“大湘南休闲旅游目的地”发展目标，着力打造“一体两翼”旅游发展格局。现将全年工作和xxxx年工作打算总结如下：

（一）强化组织领导，做实旅游保障。一是成立专门机构。成立了以区委书记任政委、区长任组长、分管副区长任常务副组长的旅游经济“植优势、补短板、促发展”行动领导小组，切实做到了机构、人员、经费、办公场地“四个到位”。二是加强调度部署。我区高度重视旅游产业的发展，把补齐“旅游经济短板”摆上重要议事日程，多次专题调研全区旅游工作，及时协调解决旅游产业发展中的重大问题。特别加强对xx新区、茶山国际养生岛、xx县故城遗址公园、xx景区等重点旅游项目的调度和部署，确保了重大旅游项目推进有力度、无障碍。三是强化经费保障。除设立的旅游产业引导发展资金xxx万元外，我区通过区城建投积极筹集资金用于旅游基础设施建设，今年以来，累计投入近xxxx万元经费，确保了全区旅游工作的顺利开展。

（二）坚持顶层设计，助推全域旅游。为加快全域旅游发展，我区始终坚持高起点、高标准统一规划，分步实施，有序推进。一是找准发展定位。主动对接省、市旅游发展定位，结合xx旅游资源禀赋，加快编制《xx区全域旅游发展总体规划》《xx区乡村旅游专项规划》等，确保在x-x年内建成xx生态旅游健康谷、雁城城市客厅、大湘南休闲旅游目的地，让广大游客及市民能在xx爬一座山、游一个园、赏一片花、摘一篮果、吃一餐饭、住一晚宿、看一台戏。二是优化发展布局。立足发展定位，着力打造“一体两翼”旅游发展格局，将“一体”（即中心城区及xx湖新城）打造成以商贸、娱乐、文化、养生为主的综合休闲旅游区；将“北翼”（即xx镇和xx新区）打造成以观光怀旧、养心养生、健康娱乐为主的乡村休闲旅游度假区；将“南翼”（即xx街道）打造成以奇、趣、险为特色，以xx、双水湾、金龙湖为主体的“黄金三角”旅游圈。总体形成以“一体”为基础、两翼为主体、“比翼齐飞”的旅游发展格局。三是重视发展品质。注重保护生态，尊重自然、尊重规律，慎砍树，禁挖山，不填湖；注重传承记忆，历史文物做到保护第一、应保尽保，修旧如旧、复古如古，乡村旅游做到原汁原味、乡里乡味；注重特色创意，大力挖掘历史文化，繁荣民俗活动，培育特色民宿、特色餐饮、特色体验；注重微端体验，增强旅游基础设施实用价值，体现人性关怀，展现和谐之美。

（三）突出项目驱动，夯实旅游基础。项目是旅游发展的龙头和支撑。我区积极推进旅游项目建设和招大引强工作，以项目激活潜力，以项目拉动增长。一是高标准建好旅游项目。先后引进开发了双水湾生态休闲园、金甲水师拓展基地、金甲古镇、丽波国际大酒店、金甲梨园、xx等一大批旅游产业项目。今年在“港洽周”和“xx经济论坛”活动中，又签约了xx县故城遗址公园、xx窑、茶山国际养生岛等一批旅游项目。xx生态旅游小镇在去年荣获“全国美丽宜居小镇”的基础上，今年又获得“全国第二批特色小镇”称号，为全市xxx个乡街所特有。xx首家白金五星级丽波旅游酒店已正式营业。xx项目环山景区道路基本建成，x.x公里云鹫大道已贯通，一期花海景区即将开园。xx县故城遗址公园已经完成考古勘探，正在编制文物保护和考古遗址建设规划，以及片区开发概念性规划，启动了ppp方案编制及招商等工作。xx窑考古遗址公园规划已上报国家文物局。xx新区、xx湖公园、双水湾、金龙湖等景点加快建设。同时，我们还积极推进耒水湾（新华半岛）度假区、鸡公山休闲度假区、唐小峡休闲度假村、盐浴养生度假中心等项目的招商落地，全力拉长旅游产业链。二是高质量完善旅游设施。结合“美丽乡村”及“金路工程”计划，加快景区水电路气讯、旅游公厕、停车场等基础设施建设，重点建好乡村外围主道、景区内部支路，实现外部“大联通”，内部“微循环”，旅游承载服务能力全面增强。先后建成汽车道、游步道、自行车道xx公里，建成旅游公厕xx座、停车场x万平方米、景区游客服务中心x个，引进海棠山庄、水师山庄、梅花山庄、全猪宴等民宿、餐饮店及农家乐xx余家。三是高起点建设美丽乡村。以xx镇美丽乡村建设整域推进为契机，重点连片打造堰头、金甲、黄洲、农林x个美丽乡村，壮大早熟梨、草莓、萝卜、有机蔬菜等特色产业，发展民宿、采摘、垂钓、赏花、拓展等旅游文化，全力打造“一村一品”“一村一韵”乡村旅游品牌。四是高效能扩大旅游融资。我们坚持“政府主导、项目支撑、市场主体、社会参与”的多元化投融资理念，成立了区城乡旅游投，加快融资步伐，积极参与景区景点和旅游基础设施建设。同时，大力推广ppp模式，撬动社会资金投资、建设、经营旅游项目，有力破解“钱从哪里来”的问题，为全区旅游发展注入源头活水。目前，我区与中青旅洽谈的茶山国际养生岛ppp项目已签订框架协议，预计投资超过xxx个亿，将大力整合茶山旅游资源，提升旅游品牌实力。

（四）加强宣传推广，树好旅游形象。为扩大旅游影响力，我们加大投入，创新方式，全方位、多点式加强宣传营销。一是着力政府推介。大力实施政府主导、企业主体、媒体跟进的“三位一体”宣传营销，在旅游界推广，在公众中促销。坚持“走出去”和“请进来”相结合，赴x、郴州、常德等周边地市考察交流，参加各类旅游招商博览会推介xx。同时，引进专业团队对xx旅游产品进行整体包装策划，切实提升了xx旅游知名度和吸引力。二是强化媒体宣传。注重发挥x卫视、x经视、xx电视台等主流媒体的宣传作用，积极利用微博、微信、手机客户端等新媒体的线上宣传优势，编制“xx旅游”微信号，制作专题片、宣传册、app等，实现互联、互动、互宣，展示好了xx风光、讲述好了xx故事、传播好了xx声音。xx生态小镇建设经验被cctv进行xx分钟专题推介。三是发挥聚集效应。今年，我们先后成功承办xxxx中国·xx乡村生态旅游文化节暨“四美”茶山旅游文化节、“相约xx采梨乐”等系列活动，不仅带旺了人气，更扩大了影响。两次节会累计来xx风景区观光旅游的游客已突破xxx万余人次，多家主流媒体争相报道，打响了xx旅游品牌，提升了xx旅游美誉度。

（五）着力招才引智，优化旅游服务。一方面，强化队伍建设。加快旅游管理人才的引进和培养，多次组织相关部门、乡镇、村和旅游企业负责人等，赴x、郴州、x等地学习考察，借鉴经验，取长补短；同时，积极邀请外地专家来xx传经送宝，并组织服务人员和当地居民，开展礼节礼貌、仪容仪表、服务技能、服务规范等方面的培训，培养了一批乡村旅游企业、乡村旅游带头人和乡村旅游干部，xx旅游队伍素质不断提升。另一方面，规范行业管理。我们积极研究制定《xx区旅游行业管理办法》，提高旅游行业准入门槛，实行旅游行业星级动态量化管理，全力做好旅游市场秩序规范、从业人员行为规范、价目规范、菜谱规范“四个规范”，不断提高旅游行业服务质量。

（六）突出行业监管，确保安全稳定。一是强化旅游安全宣传。精心组织开展了安全生产月活动，要求各旅游行业组织员工学习安全生产相关法律法规及日常知识，有电子显示屏的要滚动播放安全生产警示标语，营造浓厚的旅游安全生产氛围。二是加强安全生产检查。进一步明确了安全生产工作企业的主体责任和政府部门的监管责任。切实加大了对辖区旅游行业安全生产的监管检查力度，及时消除整改各类安全隐患，确保人民群众生命财产安全。xxxx年未出现任何安全事故。

（七）做实旅游扶贫，共享旅游成果。按照“旅游发展带动扶贫开发，扶贫开发促进旅游发展”的工作总基调，结合我区旅游产业发展实际，将旅游发展与精准扶贫紧密结合，以美丽乡村建设为抓手，狠抓乡村旅游发展建设，大力实施旅游扶贫富民工程。一是坚持全域旅游与扶贫开发相结合，对有资源基础、有旅游发展意愿的扶贫村实施精准帮扶，并探索建立“景区+企业+贫困户”的联结模式，助推扶贫对象就业增收、脱贫致富。例如，力丰农业帮助堰头村xx余贫困户解决就业，并为xx余贫困户创业提供免息贷款。二是通过旅游开发，引来人流、物流、资金流等要素集聚，带动一方致富。例如在xx生态旅游小镇建成后，当地餐饮、住宿和土特产销售十分火爆，在赚满热度的同时，也赚满了当地百姓的“钱袋子”。

1.抓好规划。加快完成xx全域旅游发展规划（含乡村旅游规划）的编制，着力构建以xx和xx乡村旅游为核心，以xx县遗址公园、xx塔、湘南学联、彭公馆、历史文化街区等古色红色景点为基础，以湘江风光带、耒水风光带、苏洲湾片区开发等基础项目建设为支撑的全域旅游发展大格局，全力推动我区旅游蓬勃发展。

2.抓好品牌。继续抓好乡村文化旅游节的筹办工作，突出知青点的打造，全力办出特色、办出品牌；同时，立足“一村一品”，加快力丰、金甲湖、金甲水师拓展中心、茶山植物乐园、xx风景区、金龙湖等休闲生态园建设。开展区域内省级五星级乡村旅游点、aaa级景区的创建工作。

3.抓好建设。一是抓好旅游项目的引进建设，积极做好xx市游客综合服务中心、东阳金龙湖户外运动区的招商工作，努力培育一批新的旅游点，增强我区旅游业的发展后颈。二是抓好基础建设，完善旅游标识标牌；逐步完善各旅游景点内的旅游厕所、生态停车场建设；提质xx风景区及周边交通路网，畅通主要景点、项目、资源地连接线。

4.抓好机制。继续抓好农家乐休闲旅游的调研工作，研究制定出台相关扶持政策，努力发展一批特色村镇和特色民宿，形成一镇一品、一村一品的特色乡村旅游格局。

5.抓好监管。进一步加大旅游企业安全生产监管力度，精心组织开展各类安全生产专项整治活动，提高旅游工业人员的安全意识，营造浓厚的旅游安全生产氛围，确保我区旅游领域安全生产形势平稳。

6.抓好扶贫。将乡村旅游和扶贫工作有机结合，积极引导贫困村村民从事旅游服务工作；通过招商引资将好项目进入贫困村。

**电子商务工作总结篇十**

输入名称部门输入时间年度输入工作内容工作总结 一年的时间很快过去了，在一年里，我在公司领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，现将工作开展情况汇报如下:

主要工作:

1、输入内容

2、输入内容

3、输入内容

主要取得了以下成绩:

1、输入内容

2、输入内容

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如输入不足之处。在新的一年里，我将输入决心。

范例 员工工作总结 一年的时间很快过去了，在一年里，我在公司领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，现将工作开展情况汇报如下:

主要工作:

一、负责将集装箱产品出口到外国。

二、与客户进行日常的邮件联系。

主要取得了以下成绩:

一、完成了100p圆筒、100p彩虹、60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，10个托盘的60p和100彩虹到台湾，及2400套圆筒和600套60p（replacement）到美国。

二、通过与客户进行日常的邮件联系这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如输入不足之处。在新的一年里，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。努力成为一个成功的国际贸易业务员。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。 。

**电子商务工作总结篇十一**

xx年，我局在市委、市政府的正确领导下，在上级商务部门的正确指导和大力支持下，以市委经济工作会议精神为指针，以年初商务工作基本思路为目标，详细内容请看下文。

“万村千乡”市场建设工程是商务部在全国推行的建立和发展农村现代流通体系建设的一项工程，是一项农民得实惠得，企业得市场，政府得民心的德政工程，该工程自xx年起在全国进行试点。今年我局把“万村千乡”市场试点县(市)的申报和筹建作为工作重点，以推动我市的流通网点建设工作。上半年我局在经过充分调研的基础上拟定了我市“万村千乡”市场工程建设的总体规划，其基本内容是核定两个试点企业，建好两个配送中心，划分两条配送主线，用两年的时间建成110家农资农家店和80家日用消费品农家店，完成全市“万村千乡”市场工程的试点工作。由于政府重视，我局的积极申报，今年6月商务部已核准我市为“万村千乡”市场工程试点县(市)，核准我市农资有限责任公司、新华实验有限责任公司为试点企业。在我局的精心指导下，农资有限责任公司已对农资配送中心和110家农资农家店完成了改造和改建，9月底邵阳市商务局已进行初步验收。至此，我市农村农资网点基本形成网络，彰显了今年我市商务工作的亮点。

今年完成外贸进出口任务301.5万美元，比去年同期增加105.5万美元，增长幅度为53.85%，完成年计划81.5%，增幅排名和完成任务排名在邵阳市名列第3。由于今年下达的外贸进出口任务重，比去年增加了340万美元，增加了1133%，比去年实际完成额196万美元，增长了89%，虽然没有完成任务，但与去年和邵阳市其他县区相比稳中有升，而且发展势头越来越好。今年来我们一是稳定和发展原有的出口创汇企业，经常深入到香港和丰贸易公司、召开各种会议为他们处理周边关系，调解合同纠纷，解决供电、供水矛盾，共商发展大计。二是寻找新的外贸出口项目，谋求外贸新发展。

通过我局和外贸总公司的努力，今年外贸总公司已恢复了进出口权，可以代理出口业务，目前正在联系有意向的项目有药材和蚕茧等产品出口。同时我局正在想方设法通过各种途径恢复酱菜厂的蕌头罐头生产线。

（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。

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。

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十二**

光阴似箭，时光荏苒。别知别觉我来到xx差不多两个月了，回想起两个月前，我依然一具刚迈出大学校门的懵知道少年。

20xx年7月伴着似火的骄阳，我告别了菁菁校园，带着一抹学生的青涩，来到深圳那个充满魅力和机遇的都市，展开我人一辈子新的篇章。刚到深圳的时候，我和其他的求职者一样，别断地在上投简历，天天在别处跑面试。在茫茫的求职生涯中，谢谢xx向我抛来了橄榄枝，让我有了毕业后的第一份工作。

初到xx，领导的关怀，同事的照应，让我感觉到了公司以人为本的人文关心，使我快速融入到xx那个大伙儿庭里。公司的每一具人，别论新职员依然老职员，别论年轻的依然年长的，大伙儿互相关怀，互相学习，共同营造着良好的氛围，我为自己刚毕业就能在如此一具优秀的集体工作、学习、日子而感到骄傲、自豪。

年轻的我宛如初生的骄阳，充满着热情似火的朝气，散发着活力四射的光芒。初来乍到，一切都那么的陌生而新鲜，别断地激发我的求知欲；对以后的美好向往，也使我更坚决了自己踏入工作后奋斗的决心。

入职的第一天是公司对新职员的一具基础的培训，具体内容算是公司经营的产品，工作的业务流程，公司的考勤制度以及工作的方式。还有一些基本的业务知识，比如打电话的基本话术、证书的类型及价格。经过一天的培训，我对公司的业务和工作方式有了一具大致的了解。自己也尝试地打了二十多个电话，别做疑惑，做了后才知道原来自己存在不少咨询题。例如刚开始打电话时，会别由自主的产生害怕的心理，因为害怕而导致说话的声音比较小。在打电话的过程中，自己的思维也比较混乱，疑惑该说什么以及该如何去说。当时我想到了一句话“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。培训的不过知识，在培训的过程中，我们疑惑自己会存在哪些咨询题，惟独亲自做了，我们才干发觉自己存在的咨询题，从而更好的去解决咨询题。

有了第一天的尝试，接下来的工作就顺利不少了。尽管依然有一点害怕和思维混乱，但至少我说话的声音比之前大了，也能和客户有一具简单的交流。这说明我进步了，就证明我在成长。就如此，我在每天别断的学习和巩固中成长，我慢慢的熟悉了业务的流程和一些话术的技巧，以及业务流程的操作和推进。在此期间，我听说公司在新职员入职五天后会有一具压力考核，算是对新职员综合素养以及工作期间的表现的观看和考核。并且我也目睹了在我之前进公司的职员在压力考核中被淘汰，当时我内心就惟独一具念头，那算是——我一定要经过压力考核。五天的时刻很快就过去了，我迎来了公司淘汰率很高的新人考核——压力考核。在没轮到我之前，我的心情有点紧张。尽管在这五天中，我别断的去学习、去请教、去巩固、去完善自己的别脚，尽管证书的报价表我差不多背得滚瓜烂熟，但是说实话，我的内心依然没底，怕自己在考核的过程中出错，以致于被淘汰。终于轮到我了，考核刚开始时，我心跳若狂，但是渐渐的随着考核的进行，我冷静了下来。也使自己进入了状态，可以更好的去对待考核。整个考核过程下来，没有我预期的好，但也没出什么太大的错误，就如此我顺利的经过了压力考核。

经过压力考核后，我正式成为了xx的一位新人，我知道这不过我职业生涯的刚刚开始，未来还会有更多“更残酷”的考核在等着我，我要别断努力的奋斗，让自己具备各方面的能力，成为一具能独当一面的人。

入职的第一具月，公司为新职员安排了具体的培训，其中包括业务方面的，也包括其他的一些关于我们别可缺少的相关知识的培训。具体内容有：销售的话术、沟通的技巧、证书注册的流程、客户和人才的寻觅及开辟、情商的治理、建造行业的相关知识、公司的组织架构等等在我之后的日子中有着举脚轻重的东西。培训的过程中，说师们别遗余力的教我们他们所知道的的东西，这一点我特别地感激也很荣幸自己可以成为xx的一份子。而且在培训中大伙儿互动做游戏，在乐趣中学知识，在互动中同意说师们在那个行业中这些年所沉淀下来的菁华。经过培训，我知道了不少新的东西，也学到了不少新的知识，并且也成长了。经过培训，让我们武装了自己，让我们更具凝结力，让我们可以更好的去为公司制造价值。

尽管培训让我学到了不少知识，但是我并没有将其彻底的汲取和沉淀。我惟独去实践了，才干将这些知识给消化掉，并且也能去尝试新的渠道。俗语云“授人以鱼，别如授人以渔”，就像于哥教给我们查寻客户和人才的办法，而别是直接给我们人才。我想与其等着公司为我分配客户和人才，还别如利用于哥教我们的办法自己去寻。

于是，我便开始自己寻客户和人才。刚开始的时候别知如何准确的去寻客户的联系方式，因此寻到的不少客户的联系方式基本上错误的。后来寻的客户多了，联系方式的正确率也提高了。慢慢的，我也积存下来了四五百家客户，尽管不少基本上没有需求的，但是如今没需求，别代表未来也没需求。做销售最珍贵的算是资源，我为自己积存的客户资源多了，未来便能更好的去谈单，去赚钞票。同样在人才开辟这一块，我也没闲着，也为自己积存了一部分人才，使自己未来可以更快更有效的去匹配人才，从而将单谈成功。

经过这段时刻的客户和人才的寻觅，我发觉了一具咨询题，算是我如今要做的也是公司要做的——发觉新的渠道，一具销售行业中，谁手上有渠道，他就比别人离成功更近了一步。如今猎证行业的人才，不少基本上在58挂靠上寻的，造成了人才的共用性。如此一来，就浮现了我在谈那个人才的时候，别的中介也在跟那个人才，我就毫无优势可言。假如我手上有一具新的寻觅人才的渠道，那我的人才能够说都是基本上新奇的，而且和别人的也别同，如此我成单的几率就会更大。

最后借用一句古话“鸟随鸾凤飞腾远，人伴圣贤品自高。”我相信，在xx那个优秀的大伙儿庭中，在领导的关心和我自身别断努力学习、实践的条件下，我一定能让自己从平庸走向优秀，从优秀走向卓越。

**电子商务工作总结篇十三**

作为负责公司网络推广和营销人员深感责任重大。以下是每天工作的重点。

公司产品经过在电子商务方面的推广已经起到了一定的作用，越来越多的客户从网络中找到我们的产品。现在我们除了主要在啊里巴巴做主要的推广外，还在其它的一些网站都注册建立了公司独立的网页，这样就有更多的人可以搜索到我们公司的产品。网络推广要花费大量的时间和精力，不是单纯的建立网站坐等客户上门，而是要主动找到潜在的客户，将我们的产品推销给他，让他接受我们的产品。

网站维护是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。每天上班首要的任务就是管理已发布的产品信息；每天都要将网站上的所有产品信息重发一遍这样才能提高公司网站的暴光率和搜索排名才能靠前，才能让更多的潜在客户找到我们。其次是看看有没有将要过期的信息，或者过期的产品信息重新发布。查看客户留言和网站的一些日常维护。

网络营销并不是说建好了网站就什么都不做等着客户来下单。那样根本不会有多少客户成交的。所有成交的客户并不是说聊两下就直接下单了，客户在网上找成千上万的厂家作咨询、比较才能选定一家，这个时候就需要我们花时间来跟紧客户，每个客户都要花上半个或者一个月或更长的时间来跟进工作。特别是做出口贸易的客户，此种客户的要求特别多就更要花费大量的时间和耐心来跟进了。接待来访咨询的客户、挖掘新的客户。做这些都是要花费很多时间和精力的。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习。所以作为电子商务员。不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑做到能独挡一面，认真对待每位来访客户，及时答复客户的询问，不拖延、不误事、不敷衍。所有这些都是电子商务不可推卸的职责。所以要做一名合格的网络营销员首先要熟悉业务知识，进入角色，有一定的承受压力能力，勤奋努力。不断开发新的客户。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀销售部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

总之在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

**电子商务工作总结篇十四**

今年，在县委、县政府的正确领导和县关工委的关心指导下，以大关委发[xx]3号文件精神为指针，紧密联系关心下一代工作实际，充分发挥以“五老”为主体的广大老同志的积极作用，多形式、多领域地开展青少年教育活动，为青少年的健康成长办实事、办好事，有力地推进了我局关心下一代工作，现将今年的工作总结如下：

我局领导班子高度重视，并把关心下一代工作列入局党组会议事日程。专门成立了以局长王学文为组长，副局长张燕飞任副主组，相关科室负责人为成员的关心下一代工作领导小组。明确专人负责此项工作，落实责任，并将此项工作纳入目标，列入年终考，确保我单位按时完成县关工委的各项工作任务。

（一）大力推进家庭教育工作。在局领导的重视下，组建了商务局家庭教育领导小组，成立了家庭教育研究会，下拨了配套经费，使我局职工的家庭教育工作更趋规范化。并将此活动延伸到我局所管辖的居民院落，开展家庭教育推进工作的现场会，促进家庭教育工作的社会化。

（二）切实开展结对帮扶活动。我局与斜源镇17户帮扶户结成对子，坚持求真务实、开拓创新的原则，精心组织，周密安排结对帮扶工作。并为17户帮扶户购买少儿住院扶助金680元。

今年以来，我局进一步完善了全局例会制度、分工包干制度、调查研究制度以及向局领导工作汇报制度等。便于局领导及时撑屋本局关心下一代工作的进展，采取有效的措施，更好，更快的落实此项工作。

积极配合妇联和相关部门举办的各项活动。广泛动员老干部，成立一支义务为青少年法制教育的宣传队伍。自觉自愿地担负起指导和加强青少年的法制教育。

今年以来,在县委、县政府的正确领导和省、市商务主管部门的具体指导下，县商务局领导班子带领全体干部职工全面贯彻落实县委经济工作、党务工作会议精神，围绕实现科学跨越、富民强县的总体目标，实施“一年打基础、两年见成效、三年大变样”的三步走战略，夯实交通、城市、产业三大基础，努力建设生态桂东、开放桂东、和谐桂东，立足全县商务工作实际，以酒类产销管理、生猪屠宰管理、商务综合执法、承接产业转移特别是标准厂房建设、家电下乡、“万村千乡”市场工程农家店建设和成品油流通管理等工作为重点，严格按照“三不”、“四治”、“五严”的工作要求，求真务实、开拓进取、扎实工作，全面推进商务工作平稳发展。《城市商业网点规划》编制工作正式启动，市场监管公共服务体系建设项目已顺利列为国家商务部的重点支持项目，成为全市第一个也是目前唯一一个国家商务部重点支持建设的项目县。

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