# 2024年电子商务的个人总结 电子商务个人实习总结(汇总14篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-08-10

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**电子商务的个人总结篇一**

近两个月的实习，使我真正体会到工作的乐趣。在这不到两个月的时间里，我挂念接电话，复印资料，整理文件，参与各种会议组织和实施等，无不感受着工作的气氛。在高校，只有学习的气氛，每一个同学都在为取得更高的成果而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了取得成就感和获得更多的酬劳而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的力气。

记得老师曾经说过高校是一个小社会，但我总觉得校内里总少不了那份纯真，那份真诚，还始终保持着同学的身份。而走进工作单位，接触各种各样的同事、上司等等，关系冗杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，我感受很深的是，公司的理论学习很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的学问一点都用不上的状况。但也要感谢老师孜孜不倦地教育，我比一局部人具有更高的起点，有了更多的学问层面去应付各种工作上的问题。

回想这次实习，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会阅历，自己的力气也得到了提高，而这些在公司里是学不到的。

千里之行，始于足下。这对我以后走向社会起到了一个桥梁作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经受，对将来走上工作岗位也有很大关怀，同时也让我明白了很多做人道理，向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的各项规章制度，与人文明友好交往等一些做人处世的根本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培育。这近两个月所学到的阅历和学问大多来自领导和同事的教育，这将是我一生的财宝。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的`关系是很重要的，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处，是现代社会做人的一个最根本的问题，对于自己在校高校生，面临踏入社会的人来说，需要学习的东西还很多，他们就是的老师，正所谓“三人行，必有我师。”我的这次实习，使我真正从课本走到现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，是一次成功的社会实践。

**电子商务的个人总结篇二**

实习时间：x

实习单位：x有限公司

实习单位简介：

x有限公司始创于19x年，是以品牌管理咨询、企业文化咨询为主的综合性文化传媒机构，服务内容涵盖品牌形象推广、企业文化咨询、媒介整合、公关促销活动、平面与影视广告创作、产品包装设计制作、展示与环境艺术设计制作、网站建设等。公司地处x中心，拥有近700平米的办公场所。

秉承“用心生产智慧”的理念，x曾多次在全国专业大赛上获奖，一次又一次为客户创造了骄人的业绩。公司现已形成含品牌管理中心、企业文化咨询中心和电子商务中心在内的70多人的架构，并拥有以x网为平台的庞大的人才资源库，可为各行业客户提供强大的智力服务。

本次实习是学习了三年多的电子商务专业后进行的一次全面的实践性练习。其目的在于加深对电子商务基础理论和基本知识的理解，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合的目的，想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，提高个人素养，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽寒风凛冽，冰天雪地，我毅然踏上了社会实践的道路。20xx年3月7号，我带着忐忑与兴奋来到了x有限公司，一进公司大门，公司的整齐干净让我非常喜欢，让我对未来的工作产生了好奇与憧憬。我带着行李走进人资处，人资处的两位老师热情的接待了我，填表格、报到、安排住宿，参观公司。这里的热情让我没有一点陌生感，刚来时的忐忑也随之烟消云散。

从3月7号到4月15号，公司对我们几个新来的实习生进行了半个多月的培训，第一周让我们了解公司的大概情况，公司的文化理念、经营理念、管理理念、人才理念、工作作风等等。第二周就对我们进行了专业培训，经过多重考核，我顺利上岗，在网络部担任网络策划推广。

一培训完，我立即投入到了工作中，即参与公司的网络策划推广工作中。李总说网站存在一些问题，需要我去解决，于是我在各大网站上去搜索、对比，参考别的网站的优势，看自己的不足。然后拿出一个解决方案。去找李总谈了一个下午，最终敲定了解决方案。我也从李总的谈话中体会到了，凡事不能急于求成，要把问题的来龙去脉理清楚之后，再找准时机行动，把握时机非常重要，不能提前也不能延后，要刚刚好才能做好事情。

紧接着，我被安排做公司的品牌宣传册文字部分，得知领导的意图主要是展示公司的业务范围和竞争优势，力求精简与吸引人，我们就开始工作，花了两天的时间，把公司的宣传册做出来了。

然后手头还剩下老总交代的一份大工作，就是网站的改版方案。网站改版已经做了很久了，但是直到现在还没有完成，而营销方案的最终敲定还需要我的配合，所以我要在最短的时间内熟悉网站改版的营销方案，以便提出比较合适的营销方案。

我召集网络推广部的几位同事一起讨论，给他们解释我对于网站改版的一些方案，请他们在改版的时候作为参考，可是不幸的是，我提的方案基本全被否定了，因为他们说我的方案有的在之前老方案中已经有所体现，有的则欠缺考虑，这让我感觉非常失败。下班以后，我就不断的反思，我到底失败在哪里了？思来想去，还是觉得自己太浮躁，太急于求成，这就是我们刚入社会学生的通病，总是想尽快的做成成绩，才会造成考虑不周的情况。

第二天，我又仔细看了一遍了方案，这次我先了解了情况，然后在开会讨论的时候虚心听取大家的意见，而不是自己天马行空的去想，最后总结出了属于大家的改版方案，这次总结出的方案得到了老板的肯定，我心里面非常的开心。

接下来，我就开始了公司网站维护工作。网站维护是我比较擅长的一项技能，虽然电子商务专业开设的关于网站方面的课程比较少，但由于我对网站比较感兴趣，所有看了不少关于网站设计方面的专业书籍，并且大三、大四时曾在老师的指导下自己做过一个小的网站，学过一些ftp软件的简单维护工作，因此对网站维护已有了一定的功底了。但在具体的网站维护时我遇到的难题还是不少，因为公司的正式网站与自己的网站无论在性质还是在内容上都是有比较大的差异的。幸运的是我在李总监的指导下，凭借我对网站维护的浓厚兴趣和已具备的功底，很快地战胜了一个个难题。

经过了这些工作我已做到李总监所说的“很好地掌握到理论知识与实际情况、实践工作之间的差距，更好地将理论知识和实际情况、实践工作紧密结合”了，基本上适应和达到了职场的各项条件和要求，基本完成了由学生到职场职业人的转型。

完成这些工作之后接踵而来的任务就是参与关于该公司的其他宣传工作。这些工作都进行得很顺利，我已经能够得心应手地圆满完成任务了。

经过了这为期近一个多月的实习，我做到了将本专业所学的电子商务概论等专业知识和技能投入到具体实践工作中，增加了生活阅历，增长了见闻见识，获得了比较丰富的实际工作经验和如何处理好职场人际关系等职场的其它方面的技巧、能力、素质与经验，全方位地锻炼与提升了工作能力、学习能力、工作经验、专业知识和专业技能等各方面能力及素质，尤其很好地学习、掌握了企划方面的实践知识和技能，并且我对企划方面的工作产生了更加浓厚的兴趣。

近两个月的实习，使我真正体会到工作的乐趣。在这不到两个月的时间里，我帮忙接电话，复印资料，整理文件，参加各种会议组织和实施等，无不感受着工作的氛围。在大学，只有学习的氛围，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了取得成就感和获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的.能力。

记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，还始终保持着学生的身份。而走进工作单位，接触各种各样的同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，我感受很深的是，公司的理论学习很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。但也要感谢老师孜孜不倦地教导，我比一部分人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题。

回想这次实习，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在公司里是学不到的。千里之行，始于足下。这对我以后走向社会起到了一个桥梁作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，对将来走上工作岗位也有很大帮助，同时也让我明白了许多做人道理，向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的各项规章制度，与人文明友好交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这近两个月所学到的经验和知识大多来自领导和同事的教导，这将是我一生的财富。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处，是现代社会做人的一个最基本的问题，对于自己在校大学生，面临踏入社会的人来说，需要学习的东西还很多，他们就是的老师，正所谓“三人行，必有我师。”我的这次实习，使我真正从课本走到现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，是一次成功的社会实践。

**电子商务的个人总结篇三**

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：

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。

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。

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。

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。

(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，这样你才能获得最高的流量，最终产生咨询。

**电子商务的个人总结篇四**

这次实习目的有以下几点：

第一点：学习与实践，顶岗实习为我们大学生提供了一个深入学以致用的舞台，让我们更加贴近社会，了解社会。在实践中学习，在学习中运用，在运用中总结。

第二点：转变身份、扩阔视野，装备自己，顶岗学习第一步的作用，就是让我们从一个大学生的身份转变为职场员工。我们不在乎自己现在能赚多少钱，实习同时也让我们扩宽自己的视野，增长见识。只有经历过了，我们才知道自己的优缺点，才能更好地找到自己的方向。

第三：调整心态，我们大学生大部分都在认为，我们大学生实习根本就是在为公司企业“提供廉价劳工”。其实我们完全可以换一种心态去面对这个问题：实习是一种双赢的方式。其公司企业为我们大学生提供实习的机会，我们为公司企业提供廉价，我们并没有吃亏。人在社会走哪有不吃亏的时候，实习也让我们明白了任何事情都要以平常心去对待。

第四：增强社会经验，建立属于自己的人际关系网。我们大学生缺乏最多的就是社会经验和社会人际关系网。我们不仅可以通过这次实习机会积累更多工作经验和社会人脉，而且能让我们学到更多为人处事的方面技巧，让我们懂得怎么在职场上生活存活下去。总的来说，正视社会和正视自己，走出自我，真正融入社会生活工作的第一步，而且很多时候通过实践，尤其在不同的职业中的实践才会真正找到自己感兴趣并适合自己的行业，也是完成从空想到现实转变的`第一步。

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

xx地区

广州xx服装设计有限公司((淘宝网上)xx木棉天堂)，售前客服

第一、灵活运用阿里旺旺、客道精灵、砖石客服、网店管家等软件，准确快速地解答客户的疑虑。

第二、接受客户询单并及时热情回复每位客户的询单。速度和礼貌是关键。

第三、积极引导客户需求和巧妙推荐，实现捆绑销售，提升网店的成交率。

第四、备注客户需求，及时做好售前、售中、售后之间的交接工作。

第五、核对订单信息，修改运费、查询订单。

三月，我独自一人背上自己的行李，踏上寻工作的路程，加入了求职人群。我选择了这个喧嚣繁华的大城市—广州。这个承载着千千万万年轻人梦想的地方，充满机会，同时也充满挑战。每天看着忙忙碌碌的寻梦者，他们脸上注满疲惫但他们依然坚持。而我也在这个陌生的城市里开始了我的寻梦之旅—顶岗实习。顶岗实习跟人生一样，充满了五味杂全，酸甜苦辣，不同的阶段、不同的辛酸、不同的精彩，让我的实习生涯充满了希望。通过学习电子商务这门课程，让我知道怎么在网上购物，怎么制作网站等等。首先我知道了什么是电子商务。电子商务就是：电子商务是指利用互联网为工具，使买卖双方不谋面地进行的各种商业和贸易活动。还知道了什么是b2c。b2c模式是我国最早产生的电子商务模式，电子商城正式运营为标志。b2c即企业通过互联网为消费者提供一个新型的购物环境——网上商店，消费者通过网络在网上购物、在网上支付。

**电子商务的个人总结篇五**

虽然刚到河南通利机器制造有限公司没有几天，但是经过这几天的学习，我了解到了我们通利公司的许多产品，和我们公司美好的发展前景。在这短短的几天里，我也认识了我将来要加入的工作团队，他们的热情也感染着我。

现将最近几天的工作总结如下：

我应聘的是网络优化工作，这几天熟悉了我们公司的几个网站/和/，并且已经开始着手为网站做排名。经过几天的学习后，对相关的一些流程有了越来越深的认知。在工作实践中，也是一个学习的过程，通过不断的请教同事和领导，许多以往不懂的不会的问题都得到了解决，自己的知识也在慢慢加强。虽然我对这个行业接触不多，但是我相信，在以后的工作和学习中，我一定会不断的思考和学习，做好发现问题，解决问题这个过程。

在每天的工作中，本人一直坚决遵守公司规定，遵守公司员工守则，做到不迟到不早退，尊重公司领导一切安排，和同事搞好关系。有时候会碰到许多的问题自己不懂，不了解。在向其他同事请教的时候，是抱着端正学习的态度去请教的，他们的工作经验比我丰富，对公司了解程度也比我多，同事们也非常乐的帮助我这个新人，让我看到了我们这个团队的\'团队精神，更加使我喜欢这份工作。也希望在今后的工作中，与同事之间的关系会一直很好，我也有信心处理好同事关系，在以后工作中还需继续加强自己。

俗话说双拳难敌四手，三个臭皮匠顶个诸葛亮。大部分公司是需要一个团队合作来达到任务的完成，业务的精进，打造一个和谐团队的重要性，是不言而谕的，一个团队没有了合作精神，那么我想是非常容易被打倒被击败的。我们公司更是需要团队合作来完成任务，所以我也会更加像这个团队靠拢，加强学习，拉近自己与团队之间的距离，增进自己与团队之间的关系，使我们在今后的合作中，更上一层楼，创造更多属于我们的集体荣誉。

由于自己参加工作时间比较短，自身经验和处事能力、人际关系方面等等都

存在欠缺，所以很有必要提高自身的素质，高标准的要求自己。一切以工作为重，服从领导安排，做好个人工作计划，认真完成组长交给的每一项任务。改正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才，为公司带来更多的效益。并且，在今后的工作中，要提高自己工作的主动性，做事干脆，不拖拖拉拉；工作注重效率，质量，围绕自己的目标高效完成；把握一切可提升自己能力的机会，加强锻炼自己。

**电子商务的个人总结篇六**

二、实训目的

进行本实训的目的是在课程学习的基础上，通过计算机实验和案例分析等全面综合的训练，使学生加深理解、验证巩固课堂教学内容，增强《电子商务系统分析与设计》的感性认识;掌握《电子商务系统分析与设计》规划、分析、设计和实现的基本方法;培养学生理论与实践相结合的能力。能够综合运用所学知识，进行b2b或b2c电子商务系统的规划、分析、设计和实现。理解电子商务系统分析设计和开发的各个主要阶段及其主要任务，了解电子商务系统的主要作用及其与一般管理信息系统的差异，要求学生理解电子商务系统战略规划的重要性，掌握电子商务系统战略规划的内容与方法和一般电子商务系统体系的基本构成、各个部分的作用及其相互关系，了解电子商务系统实施与运行维护管理作为电子商务系统的生命周期中的最后物理实现阶段，对于电子商务系统的质量、可靠性和可维护性的重要影响，了解系统运行维护的内容及电子商务系统评价的作用。

三、实训主要内容

网上调查b2c或b2b网站，比较分析其首页设计、页面可视化设计、网站的风格和创意设计、网站的栏目和版块设计、网站的目录结构和链接结构设计的特点。通过案例分析，进一步明确电子商务系统设计、开发、建造过程中的主要技术热点和前沿问题，理解水平型网站、垂直型网站、综合型网站的主要特征、作用及其核心技术。理解电子商务系统战略规划的重要性，掌握电子商务系统战略规划的内容与方法。掌握总体结构、信息基础设施、系统平台、企业信息门户、安全环境、电子支付与交易环境设计的主要内容、重点及相互关系，理解电子商务系统设计的整体概念。以熟悉的电子商务系统的一部分业务为背景，进行系统应用软件的编码调试和系统测试并对系统投产运行维护管理。对上述实训内容进行整合，并对某一电子商务系统进行系统规划，完成有实用价值的电子商务系统规划报告。

四、收获与体会

短短的两周过去了，在这次实训过程中，我学到了很多的东西，很感谢我的学校和老师能够给我这次机会，让我能够对电子商务这个行业有一个更深刻的了解和认识，同时在技术水平上也有了很大的提高，很感谢老师对我们的培养。

俗话说，百闻不如一见，百看不如一做。这学期开展的这次实训，是一个很好的学习机会，通过进行各个电子商务网站的系统分析，摸索其中的来龙去脉，使我受益匪浅，回味无穷，实习过程历历在目。

实训的过程中，难免会遇到挫折。尤其是在任务下达之后，毫无头绪的情况下，常常令我碰壁，感到苦恼，也正是因为这样，使我对自己的能力与知识有更清楚的认识。通过这次实训，我认识到了，要在学习的过程中，注重理论联系实践，理论固然重要，但是实践亲自动手能让我们更快更好的掌握这些知识与技能。

本实训指导书以一个电子商务系统的系统规划、分析、设计及实现为例进行说明，演示数据统一，前后贯穿为一体。这样做一方面便于我们全面理解电子商务系统规划、分析与设计知识，并掌握操作方法，而不是独立地学习某单方面的操作技术;另一方面实用性较强，我们认真完成本书实验后，基本上可以胜任电子商务系统规划、分析、设计及实现工作。

这次课程设计，使我对电子商务网站的开发有了一定的了解。掌握了电子商务系统的基本特征及其结构，了解电子商务系统开发技术和发展方向。

通过一系列的实验让我知道了基础的电子商务分析的方法，掌握对电子商务系统进行系统总体结构设计及应用系统设计的内容及方法。加深理解了在课程中、书本上学到的知识和理论，并使其在课题研究中得到运用而且让我得到了实践的收获。

这次课程设计的时间很紧迫，再加上各方面的经验不足，也遇到很多问题，虽然我通过网上查询，咨询同学去解决我已发现的问题，但我知道自己还有很多地方没有完善。但是总的来说，这次课程设计对我很有帮助，让我获益匪浅，使我在这方面的知识有了不小的提高。

希望在以后的工作实践中多接触、对比一些案例能够增长对网上电子商务系统设计的一些知识。

**电子商务的个人总结篇七**

一个多月的实习，让我读懂的了生活中很多道理。第一、做人要实事求是，切忌夸大。

无论自己做的是淘宝客服还是其他工作，保持热情，积极乐观的心态，是最重要的。生活中总有不愉快的事情，我们要学会笑一笑，就让它过去。

第三、我们要时刻注意我们细节，细节决定成败，这一点讲得一点都不假。

我们应该要有意识的培养有条不紊、沉着稳当、明察秋毫的“细心”！关注细节、看重细节，一个优秀的网店客服应该具备以下四点“软件”方面的素质：驾驭语言的能力、敏锐的目光、洞察的能力以及细腻的心理。这也是我们生活中所必须的素质。第四、我们要学会忍耐和总结。

在外工作的我们更多需要的是自我管理，管理自己的时间，管理自己目标，让自己能再自己控制的范围内活动，一步一步朝着自己的目标前进。

实习后计划

明确自己的目标，重新审视自己，让自己朝着自己预定的轨道前进。

首先，坚持自己的想法，做好淘宝客服这项工作，以此为机会，了解淘宝内部规则和熟悉产品信息。利用空余时间多了解淘宝直通车，砖石展位等淘宝内部推广手段，为自己未来职业生涯规划做铺垫。

然后，多学多问多总结多运用，我现在需要的是经验和实力。现在更需要做的是充实自己，让自己变得更强大。不懂就要问，问过之后要总结，总结之后，要学会运用。跟运营部的人搞好关系，让自己的梦想实现得更加贴近。

第一、电子商务专业是一个灵活多变的专业，因为它的活力充沛，网络更新速度，这就需要我们的专业老师多给我们专业的学生提一个醒。多关注新闻，多实践，一个人开网店，不现实，那就2—3个人一起。开网店不是为了赚钱，是为我们赚取经验。第二、我们要抓技术方面的课程，虽然说我们学校的电子商务专业注重的是商务而不是电子。但是我们不能因为这点，而让电子这块一笔带过，我希望看到“飞过天空，并留下痕迹”，希望我们学生在学过技术方面的课程之后，能大致掌握一些简单的技术和代码。因为这些是我们电子商务专业学生的资本。

第三、多开设一些实训课程，并要让这些课程发挥真正的意义，如网络营销、网店实训等课程要实抓，要让电子商务学生从中学到东西，无论是团队合作还是项目经验，这些都是至关重要的。

第四、转变教学方式，单方教学向双面教学过渡。这真是我们专业老师目前，正在努力的方向。希望这种教学方式能一直这么延续下去，并能演变成熟。

第五、培养电子商务专业的危机感，人有时候在危机中成长，才能永保斗志。才不会不断的进步！

**电子商务的个人总结篇八**

写

总结

不是为了完成一份书面总结而总结，而是对某段工作实施结果的评估，通过回顾、分析某项工作的实施过程中有哪些成功

经验

和应吸取的教训，并经过提炼和升华找出规律，形成理论。下面是小编精选的电子商务个人

年终总结

范文

，仅供参考，希望能帮助到大家!

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2024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，会同中国邮政贵港电商局，深入辖区乡镇、村、屯宣传电子商务进村的好处，争取辖区2024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xxx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。

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总结如下：

一、具体做法

(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。

(二)政府牵头，塑造典范。政府领导高度重视，对我镇发展良好的企业领导进行单独谈话，鼓励其发展电子商务;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“xxx”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。

二、取得成绩

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xxx网上商店，“xx”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。

三、下一步工作思路及打算

(一)利用区位优势，招商引资，打通物流。新立镇位于高速路口，毗邻忠县、垫江、丰都，交通相对便利，目前已经有中通、申通、圆通、韵达、汇通、天天等10余家快递公司。然而快递公司尚不能承担快速、量大的农产品。我镇拟引进低成品物流公司，促进农产品的对外输出;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。

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2024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!2024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。

在这一年的时间里，通过对电子务的认识，结合工作实际，对工作做如下总结：

一、存在的不足

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

二、今年公司要开拓大领域，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。

以下是我今年提高地方：

要提高工作的主动性

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

xx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1xxxx件货，人件利润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。

**电子商务的个人总结篇九**

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x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xx店还是xx商城，现在选择了开xx店，对我来说是一件好事也是一件烦事，开xx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xx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xxx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。

以下是我今年提高地方：

要提高工作的主动性。

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。

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xxx件货，人件利润xx元，年收入xx万，但必需得开商城，而且至少两个xx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。

**电子商务的个人总结篇十**

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。

**电子商务的个人总结篇十一**

一个星期的实习在不知不觉中已经过去了，虽然里面包含着很多的艰辛，但也有收获。一个星期可以说是很短也可以说是很长，短的是时间跑的飞快，还没让人感觉出其中的味道出来；而慢的确是那种在实习中困惑与艰辛的体验，让自己明白了自己的一些不够与不足，当然那些实习中出现的问题后来都成了一份份收获与成功的喜悦。

一个礼拜的实习让我得以明白电子商务的本质，电子商务是指利用算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据进行买卖交易。而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的.物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易。

学校给的这次实习，让我学到了很多，更多的是让我体会到了那种已经很久没有在我骨子里出现的危机感了，正是因为这份危机感，让我感悟出以后学习生活应该走的方向，让我深深的体会到每一份成功的后面都隐藏着艰辛的劳动与付出。

回顾这个礼拜的生活，在这次实习的过程中，虽然这个过程中有很多的坎坷，但是我接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。学校给我们这次实习的机会，从理论和操作这两方面融会我们的知识，为我们的学习和以后的工作铺掂了精彩的一幕，因此，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的尝试，一定会有更大的收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，我会慢慢成长、成熟，我相信不远的未来定会有属于我们自己一片美好的天空。

**电子商务的个人总结篇十二**

回顾20xx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xx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：

(1)通过注册行业网站

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：

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，20xx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。

瞬息间，对于我来说不平凡的20xx即将过去，加入xx凯诺新型建材有限公司，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xx凯诺新型建材有限公司的明天会更好!

**电子商务的个人总结篇十三**

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

xxxxxx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。

xxxx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。

xxxx年的时候，我对有限元分析只停留在初步的理解上。xxxx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xxxx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。

xxxx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xxxx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。

**电子商务的个人总结篇十四**

我在公司里，作为一名实习生，要学习的东西还是很多的。网上交易只是电子商务的一个环节，做为一个完整的电子商务过程，正如一个完整的商品流通过程一样，如果进行细分，可以分解成信息交流，网上交易，网上结算，物流流等4个主要组成部分，任何一次商品流通过程，包括完整的电子商务，也都是这“四流”实现的过程。

现在看来，网上交易、信息流、网上结算可以有效地通过互联网络来实现，在网上可以轻而易举完成商品所有权的转移。但是这毕竟是“虚拟”的经济过程，最终的资源配置，还需要通过商品实体的转移来实现，也就是说，尽管网上可以解决商品流通的大部分问题，但是却无法解决“物流”的问题。在一个时期内，人们对电子商务的认识有一些偏差，以为网上交易就是电子商务。这个认识的偏差在于：网上交易并没有完成商品实际转移，只完成了商品“所有权证书”的转移，更重要的转移，是伴随商品“所有权证书”转移而出现的商品的实体转移，这个转移完成，才使商品所有权最终发生了变化。

在计划经济时期，这个转移要靠取货，在市场经济条件下，在实现市场由卖方市场向买方市场的转变之后，这个转移则就要靠配送，这是网络上面无法解决的。所以，网上交易就等同于电子商务，这是一种认识上的偏颇，这种认识上的偏颇很容易把电子商务引上歧途。按照这种偏颇的认识指导实践，必然出现现在大部分电子商务网站所面临的困难，甚至反过来对电子商务进行自我否定。

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