# 最新电商的述职报告 电商述职报告(优秀14篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-09-11

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**电商的述职报告篇一**

光阴似箭日月如梭，忙碌但充实的20xx年即将过去。回首这一年感慨万千，在领导的正确指导和引领下，在广大同事的支持配合下，克服各种困难努力完成各项工作，利用空余时间不断加强运营各方面的知识，以此提高自己的运营能力和工作水平。

回首这一年的工作，从德，勤，能，方面对自己进行总结，既是对我工作检讨，也是对自己今后工作的促进。

反映了一个人的思想觉悟工作作风和道德品质，我努力从本职工作做起，不断加强学习，有较强的责任心尽职尽责完成各项任务。坚持做到“在认认真真工作上有新进步，在堂堂做人有新境界，在踏踏实实做事上有新成效，”无论做什么工作都能摆正自己的位置，搞好同事的关系，把实现个人的人生价值同服从领导安排协调统一，把不断振兴专营店与工作实效相结合，在工作和事业面前顾全大局，不计个人得失，努力做好自己的本质工作的同时，力所能及的协助同事。

反映一个人的工作态度和事业心。自工作以来，我始终兢兢业业的保持良好的精神状态，决心把领导的重托同事们的厚望化作动力，满腔热情的投入工作之中，充分体现工作中勤奋认真，勤劳奋进，养成良好的工作习惯，坚持早到岗，勤观察，常自检的原则努力履行自己的岗位职责。

一个人综合素质的高低，工作能力的强弱，决定着他能否履行好工作岗位赋予的职责和上级交给的各项任务。工作上我坚持不懈地加强学习运营技能，亲自动手，以提高店铺流量为目标，做到一丝不苟，精益求精，分析流量来源占比，对店铺版面及商品进行优化，努力提高单品搜索排名及宝贝的转化率。遇事时及时和领导同事们沟通，听取他们的意见，完善自己的工作思路，以推动专营店销售的大突破。

这一年来回首过去，总结至今即能取长补短，又能挖掘潜力，既是对自己一年的自省参照，又是对自己鞭策，我虽有很多缺点不是，工作中还存在一些不足，但是我唯有满腔决心信心，在意味新的挑战的明天。在领导和同事们的关心和帮助下，为实现共同目标而奋斗!愿为我热衷的电商事业做出我最大的贡献。

**电商的述职报告篇二**

尊敬的领导：

我到公司主要负责市场开发和业务方面的工作x个月来，我已经完全的融入到了这个集体里。在x个月里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，x个月来，我的电脑销售工作总结如下：：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分—————培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍，有着良好的工作计划及习惯，这样的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的.开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，x万元，纯利润x万元。其中：打字复印x万元，网校x万元，计算机x万元，电脑耗材及配件x万元，其他：x万元，人员工资x万元。

客服部利润主要来源：xx电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。20xx年我们被授权为xx电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点—————无线网，和一部分的上网费预计利润在万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润万元；多功能电子教室、多媒体会议室万元；其余网络工程部分万元；新业务部分万元；电脑部分万元，人员工资—万元，能够完成的利润指标，利润c万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把公司建成平谷地计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**电商的述职报告篇三**

尊敬的领导：

时间飞逝，转眼间。20xx年已悄然结束了，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、为什么我们的商品没有形成销售：

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。

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，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。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。

二、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x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xx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。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**电商的述职报告篇四**

尊敬的领导：

时间飞逝，转眼间。已悄然结束了，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：

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xx，一边作作图弄弄，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、为什么我们的商品没有形成销售：

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。

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，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。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。

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x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xx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。

此致

敬礼！

述职人：xxx

x月x日

**电商的述职报告篇五**

公司给予我的是无限的鼓励与支持，在陶总、蒋总的领导下，按照公司确定的方针，我很快速的进入自己管理工作的角色，做到善于与人沟通的同时，要有强烈的集体意识，充分听取他人的意见和建议，并能够快速地融入工作群团队，实现团队的最佳效益。通过与大学生们的密切配合，基本有效的实现了预定目标。以下是我对3个月来的工作做出总结：

1、对大学生们进行培训、分工，近而安排他们的相关工作。 大学生不管是人生阅历还是工作经验，可以说都是几乎为零，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他们的工作应该从哪里着手，怎么去做好电子商务相关工作?对大学的培训工作是我与大学生们共创佳绩的第一步，让他们充分的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?当大学生们对公司整体有了全新深刻的认识之后，因人而异，分别安排每个成员的日常工作内容，每个成员有了自己的目标，做起来就比较有目的，从而达到人力资源的充分利用。

2、建立淘宝商城平台，包括产品的上架、图片处理、网页美工、装修模板的制定等。在淘宝我的日常工作内容是：店铺装修、数据分析、软件应用、配合淘宝进行活动报名和在线听课等，包括一些淘宝商城的推广，例如淘宝客、淘掌柜、相关论坛和淘宝帮派内的发贴。 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)经过三个月的时间，成功开通了淘宝商城和cc613，现已开始成功运营，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，计划在10月份我们将把cc613交给大学生团队来策划，形成了电子商务的销售团队，尽管人数不多，但是内部分工明确，注重发挥个人专长，并多次开会交流思想和经验。随着以后电子商务的不断发展，我们储备团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断提高并加以完善。

(3)随着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，但效果并不明显。开拓市场是一件令人头疼的事情，寻找潜在的客户也是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，深究原因，所以我想在10月份计划性的尝试广告的投入，包括直通车及阿里妈妈等，尽管达到的效果可能有限，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)按照陶总的要求，并通过市场情况的对比，懂得怎么去定价，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，成本费怎么算包含哪些东西等，最后，经过多次的对产品和价格进行了调整，我们定位并调整了消费者能接受的心理价格范围。

(1)淘宝网内竞争极其激烈。

透过竞争市场的分析，显而易见，淘宝的市场虽还未饱和，但市场的竞争已经是相当激烈。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，像我们的价格定位不明确，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，专业营销队伍的缺乏，技术人员的缺乏等，其实对于营销团队是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应该去深刻研究学习的，我想这一系列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。

(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。

恶性循环主要表现在搜索排名上，在首页展示的机会太少，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。

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、有所欠缺的，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。

(2)搜索引擎登陆入口的提交，大概有30个，需要审核;

(3)seo搜索引擎优化，关键词的设置;

(4)公司网站内容更新，友情链接优化;

(5)定时在百度、谷歌搜索等大型门户和行业网站发布企业网站。

述职人：

20xx年xx月xx日

**电商的述职报告篇六**

中心/部门：电子商务部

报告人：xxx

第一部份

20xx年度工作总结来xxx已一年之久，获益匪浅。随着公司不断地变化，我的职责也在不停地变化。言而总之，总而言之，安排什么就做什么，不要去问照做就行。电子商务工作本人负责网站的后台操作及网站的硬件运营状况监督。建站期间，网站被攻击了几次，最后都安然无恙。自今年上班以来，共做了以下几件事：

一、共审核产品信息29561件产品（截止到12月23日），共审核求购信息22700件（截止到12月23日）。审核企业信息30000条（截止到12月23日）。负责审核企业招聘、人才简历、展会预定、网刊预定、企业实名认证等信息审核。

二、协助经理，网站展会页面，展会信息及广告互换120家，网站首页，友情链接互换8家。

四、协助经理，负责会员的招募与首页广告的招募。共合作招募2家企业会员。招商兼职员工作为了配合公司给我安排的新任务，已基本熟悉环保城一期、二期的商铺图，已基本熟悉环保城商铺的市场产品分配，与市场部分经营商已建立良好的关系。同时，为了更好的招商，通过商铺老板也认识了少数未来有可能买房的老板，也为明年其它方面的合作奠定一定的基础。以下是今年完成的工作：

一、共完成客户大卡登记10家。

二、交易会共合作邀约参展商与合作商共6家。（湖州科滤膜技术有限公司、无锡虹业自动化工程有限公司、广州思绿环保工程有限公司、江苏鹏宇玻璃钢容器有限公司、江苏南泰环保填料有限公司、宜兴乐美环保填料有限公司、江苏银汇不锈钢环保有限公司）

第二部份20xx年度工作存在的问题及改进措施

工作其实对于刚毕业一年多的我来说，是工作也是学习。所以，问题的存在也是不可避免的。一年下来，出现了以下几个重要的问题：

1、专业知识不扎实，比如说，对电子商务的认知度远远不够，iepz后台操控陌生，与35程序员沟通起来很吃力。

2、工作缺少经验，对待一件事情，还不能从最便捷有效的角度去处理。

3、从销售的角度来看，销售的经验还是不够丰富，对客户的判断经常出差错，导致对客户的需求与对客户对待我公司的产品的抗性不能很好的分析出来。

4、从自身来看，自己对自己从事的工作还不够热情，没有用像对待一件事一定要攻坚克难的态度去处理它。导致有时会产生侥幸的心理与自身坚持的优良态度做对抗。为了能贯彻实现‘学习，积累，进步，发展，提升’自己提出的五年内定位，对刚开始面临的问题，我始终坚持以学习为主。对于iepz后台操控，我是一项一项的功能研究过去，对于不懂的地方先是百度，百度无解的直接请教经理；在电商网漏洞的寻找与纠正中，我是利用业余时间去不断地学习电子商务有关知识，对于自己发现的漏洞或者功能缺陷，我主要是以汇报给经理来寻得帮助，最后才得以顺利解决；对于一位的初出茅庐的我来说，经验不足是导致我工作效率有时候比较低的`直接原因，为此，我也经常向我们经理学习取经，希望能扬长避短，避免盲目,稳中求得创新。

第三部份20xx年度工作计划

一、20xx年度个人工作目标

对于20xx年来说，将是我在宜兴海逸的第二个完整年。术业有专攻，这是我对所从事的工作不变的坚持理念，也正因为如此，我会放弃‘天高任鸟飞’寻找其它工作的希望，而是全身心地投入到自己所从事的电商工作中去，认真处理所分配的的任务，积极对待每一件领导所要求的或大或小的事情。为此，我会坚持以下几个观念：

1、对自己的工作能做到坚定不移地走下去。

2、希望正是行动的关键。走好脚下的路,明天才有希望开创。

3、将自己塑造成一匹会战斗的“狼”。

4、接受更先进的思想，才能让自己更容易生存。对于一直以来负责维护的电商网站来说，20xx年一直是以正常运营为主，也一直备受领导的关注。对于20xx年，将会是一个收获的一年，这也将是一个实现自负盈亏的一年。为此，在电商网明年正式推广的良好时机，我希望，我们能对症下药，从实际的客户需求出发，选择最节支最有效的推广方式，全面推动电商网为商家倾力打造“线上相识，线下交易”的新模式。同时，也为我们专业化的网站能招来更多的会员打下扎实的基础。我也更加希望，我们电商网的团队能更加地强大。

二、20xx年度重点工作规划

为了能将电商网打造成环保领域最受消费者欢迎和最具影响力的电子商务网站之一，我会将重点放在以下几点：

1、从网站信息审核的角度去考虑，尽量使企业会员发表的信息以链接的形式发表，以增加网站的权重，尽量增加信息的原创性。

2、从电商网推广模式来考虑，要做到充分利用现有的资源，以xxxx先天的优势，将网站通过多种渠道传输给每一位浏览过我们网站的网民，打造一条以电子商务网站为营销核心的推广模式。

三、需公司协调的事项及资源支持

无论是b2b网站还是o2o网站，没有一定的广告推广是无以皆知的，在寻找到最节支有效的推广方式之后，接下来可能是广告的植入问题与人力的分配问题。对于来到xxx这样一个工作环境中，自己心觉舒适，目标也变得更加明确，为此我真心的希望，能在工作之季，能有一些知识的补充，其中当然包括对企业文化的了解。

报告人：xxxx

20xx年12月24日

**电商的述职报告篇七**

中心/部门：电子商务部

报告人：xxx

第一部份

20xx年度工作来xxx已一年之久，获益匪浅。随着公司不断地变化，我的职责也在不停地变化。言而总之，总而言之，安排什么就做什么，不要去问照做就行。电子商务工作本人负责网站的后台操作及网站的硬件运营状况监督。建站期间，网站被攻击了几次，最后都安然无恙。自今年上班以来，共做了以下几件事：

一、共审核产品信息29561件产品（截止到12月23日），共审核求购信息22700件（截止到12月23日）。审核企业信息30000条（截止到12月23日）。负责审核企业招聘、人才简历、展会预定、网刊预定、企业实名认证等信息审核。

二、协助经理，网站展会页面，展会信息及广告互换120家，网站首页，友情链接互换8家。

四、协助经理，负责会员的招募与首页广告的招募。共合作招募2家企业会员。招商兼职员工作为了配合公司给我安排的新任务，已基本熟悉环保城一期、二期的商铺图，已基本熟悉环保城商铺的市场产品分配，与市场部分经营商已建立良好的关系。同时，为了更好的招商，通过商铺老板也认识了少数未来有可能买房的老板，也为明年其它方面的合作奠定一定的基础。以下是今年完成的工作：

一、共完成客户大卡登记10家。

二、交易会共合作邀约参展商与合作商共6家。（湖州科滤膜技术有限公司、无锡虹业自动化工程有限公司、广州思绿环保工程有限公司、江苏鹏宇玻璃钢容器有限公司、江苏南泰环保填料有限公司、宜兴乐美环保填料有限公司、江苏银汇不锈钢环保有限公司）

第二部份20xx年度工作存在的问题及改进措施

工作其实对于刚毕业一年多的我来说，是工作也是学习。所以，问题的存在也是不可避免的。一年下来，出现了以下几个重要的问题：

1、专业知识不扎实，比如说，对电子商务的认知度远远不够，iepz后台操控陌生，与35程序员沟通起来很吃力。

2、工作缺少经验，对待一件事情，还不能从最便捷有效的角度去处理。

3、从销售的角度来看，销售的经验还是不够丰富，对客户的判断经常出差错，导致对客户的需求与对客户对待我公司的产品的抗性不能很好的分析出来。

4、从自身来看，自己对自己从事的工作还不够热情，没有用像对待一件事一定要攻坚克难的态度去处理它。导致有时会产生侥幸的心理与自身坚持的优良态度做对抗。为了能贯彻实现‘学习，积累，进步，发展，提升’自己提出的五年内定位，对刚开始面临的问题，我始终坚持以学习为主。对于iepz后台操控，我是一项一项的功能研究过去，对于不懂的地方先是百度，百度无解的直接请教经理；在电商网漏洞的寻找与纠正中，我是利用业余时间去不断地学习电子商务有关知识，对于自己发现的漏洞或者功能缺陷，我主要是以汇报给经理来寻得帮助，最后才得以顺利解决；对于一位的初出茅庐的我来说，经验不足是导致我工作效率有时候比较低的`直接原因，为此，我也经常向我们经理学习取经，希望能扬长避短，避免盲目,稳中求得创新。

第三部份20xx年度工作计划

一、20xx年度个人工作目标

对于20xx年来说，将是我在宜兴海逸的第二个完整年。术业有专攻，这是我对所从事的工作不变的坚持理念，也正因为如此，我会放弃‘天高任鸟飞’寻找其它工作的希望，而是全身心地投入到自己所从事的电商工作中去，认真处理所分配的的任务，积极对待每一件领导所要求的或大或小的事情。为此，我会坚持以下几个观念：

1、对自己的工作能做到坚定不移地走下去。

2、希望正是行动的关键。走好脚下的路,明天才有希望开创。

3、将自己塑造成一匹会战斗的“狼”。

4、接受更先进的思想，才能让自己更容易生存。对于一直以来负责维护的电商网站来说，20xx年一直是以正常运营为主，也一直备受领导的关注。对于20xx年，将会是一个收获的一年，这也将是一个实现自负盈亏的一年。为此，在电商网明年正式推广的良好时机，我希望，我们能对症下药，从实际的客户需求出发，选择最节支最有效的推广方式，全面推动电商网为商家倾力打造“线上相识，线下交易”的新模式。同时，也为我们专业化的网站能招来更多的会员打下扎实的基础。我也更加希望，我们电商网的团队能更加地强大。

二、20xx年度重点工作规划

为了能将电商网打造成环保领域最受消费者欢迎和最具影响力的电子商务网站之一，我会将重点放在以下几点：

1、从网站信息审核的角度去考虑，尽量使企业会员发表的信息以链接的形式发表，以增加网站的权重，尽量增加信息的原创性。

2、从电商网推广模式来考虑，要做到充分利用现有的资源，以xxxx先天的优势，将网站通过多种渠道传输给每一位浏览过我们网站的网民，打造一条以电子商务网站为营销核心的推广模式。

三、需公司协调的事项及资源支持

无论是b2b网站还是o2o网站，没有一定的广告推广是无以皆知的，在寻找到最节支有效的推广方式之后，接下来可能是广告的植入问题与人力的分配问题。对于来到xxx这样一个工作环境中，自己心觉舒适，目标也变得更加明确，为此我真心的希望，能在工作之季，能有一些知识的补充，其中当然包括对企业文化的了解。

报告人：xxxx

20xx年12月24日

**电商的述职报告篇八**

又是一度春草绿，又是一年雪纷飞，忙忙碌碌中在这个崭新的蓬勃向上的xx小学，我又走过了一段新的旅程。在这一年中，我像一棵草，默默无闻，在这块土地上释放着自己的绿色。像一粒灰尘飘荡在诺大的校园中，做完了自己该做的事情，努力地做好了一个班主任，一个语文老师，做着与别人一样的千篇一律的事情。盘点起来，总觉得缺少了什么，又像失去了很多。

在xx小学，人才济济，既有工作中的中坚力量，也有力争上游的新生群体。初到这里，我在接受考验的同时，曾经一度找不到属于自己的坐标。但在短暂的适应后，我为自己找到了一条原本属于我的路：立足本职、做好本分、提升本领。

1、做好家校联手工作，成为家长的好朋友

我是一位班主任老师，还是一名语文教师。在一年多的时间里，我努力做好一个班主任应该做的事，关心学生，了解学生，以人为本，管理好刚刚接手的班级。在一年多的努力后，我倍感欣慰又无比骄傲的发现，我的学生家长们由最初的挑剔、排斥变成了如今的接受、友好，有些女家长把我当成知心人，与我分享自己的忧伤与快乐，有些学历较高的男家长由最初的不屑一顾变成今天的共同探讨、主动合作。家长的每一句感谢、每一次信任、每一个问候都是我真诚努力工作的结果。我作为一个班主任，家长的肯定是对我最高的赞许与奖励，他胜过领导的表扬。如果这一点算得上收获的话，那就用它来安慰吧。

2、古道热肠，做孩子们的“好妈妈”

我所带的班，学生幸福快乐地成长，他们信任我，孩子们遇到困难，哪怕是家中的问题，首先都会想到我，他们会向我诉说。一年中，我关注离异孩子的情绪，及时做好孩子与家长的感情沟通与交流工作，让孩子的心灵得到慰藉，让孩子远离父母离异带来的伤害;关心孩子的成长，并且热心地帮助我的学生调节好父母的矛盾，让家长在走到婚姻的边缘时，及时驻足，还孩子一个完整的家;厚爱单亲孩子，用宽容与包容，以柔克刚，成功的转变了班上的一个小男孩，让他由当初的倔强冲动到今天的能听进老师的教导与批评，由当初的排斥语文学科到今天的“爱屋及乌”;公平对待每一个孩子，我从没有因为孩子学习成绩好坏、家庭贫富、父母地位而用有色眼镜看待孩子，相反，我经常关爱家庭贫困的外来打工人员的小孩。因此整个班里的同学们团结、友爱，班风良好，班级气氛和谐。

1、注重课堂教学

身为语文老师的我，非常享受语文课堂。到了xx小学后，上公开课的机会多了，我热爱语文教学的激情又被点燃了。为了上出一堂堂拿得出手的语文课，也为了让孩子们喜欢我这个语文老师，更为了让孩子们在语文课上有所收获，我一直做到在前一天备好第二天的课，争取不打没有准备的仗。为了上出让同行们满意的教研课，我在研究教材之后，博采众长，精心设计，设计出有自己特色的语文课。来xx小学后我已成功的上过了四次教研课，博得了大家的好评。

2、注重培养学生能力

语文课堂上我以训练学生的“听说读写”能力为本，精心设计，让学生在每一堂课上不但会读而且课课动笔，写句子、片段、练笔，并且及时批阅更正。学生在这样的训练中获益匪浅，我们班上的同学分析能力强，口头表达能力强，每次教研课上最精彩的地方都在学生的理解表达那里。身为四年级的孩子，他们写出的作文经常带给我惊喜，这是在汗水之后的喜悦。

3、狠抓基础知识与技能教学

“不积跬步，无以至千里。不积细流，无以成江河”。在学习中，没有空中楼阁的传说，更没有海市蜃楼的幻影，需要的是扎扎实实的基本功，踏踏实实的基础知识。素质教育的大背景并不排斥基础知识的学习、基本技能的培养。因此，我从字词句入手，落实大纲提出的教学目标，让学生在常抓不懈的背景下力求人人掌握，争取人人过关。每学期让学生们完成练笔及习作累计30篇左右，并且有指导、有批阅。

xx小学师资力量雄厚，藏龙卧虎，人才济济。在这样的氛围中，我虚心向能人学习，学习他们的教学，学习他们的班级管理，学习他们的家长工作，学习他们的开展活动的能力，努力提升自己。孔子曰：三人行，必有我师焉;择其善者而从之，其不善者而改之。人是不可能十全十美的，只有不断取长补短，改正缺点，才能越来越完美。我感觉到了自己的进步。在教学上、在开展活动上、在工作方法上的进步。

来到xx小学后，我积极参与到了教育科研活动当中来，先后参与了市级语文课题《中华经典诵读的实践研究》及省级电教课题《家校联手共诵经典创建学习型家庭》。

在新的工作环境中，我专业成长停步不前，主要原因来自于自身思想上的惰性，因为不想去做所以不去做，消极怠慢，停步不前。更多时间是埋在作业堆中，每天主要的\'工作是挥舞着红钢笔不停的画着勾勾叉叉，成了一个简单的机器。每天的工作重心是查缺补漏，做着最低级的工作。下班后属于自己的时间更多被疲倦侵占。周而复始，惰性形成，不再想着超越，没有精力去提高。尽管床头车上放满了书籍，但是看的速度慢得可怜。通常是写论文的通知来了，还没来得及动笔已经过期。这都是懒惰惹的祸。

在xx已经基本熟悉了这里的工作环境与工作情况，因此在以后的工作中，我要转移工作目标，把自己从繁重的没有意义的工作中适当解脱，去充实自己，提升自己，发展自己。世人都在赞叹蝶的美丽与翩然，却都忽略了化蛹成蝶的煎熬与历练的痛苦。既然选择了化蛹成蝶的道路，就应该立志耐得住寂寞，忍得住苦楚。

**电商的述职报告篇九**

来xx公司已一年之久，获益匪浅。随着公司不断地改变，我的职责也在不停地改变。言而总之，总而言之，支配什么就做什么，不要去问照做就行。

电子商务工作本人负责网站的后台操作及网站的硬件运营状况监督。建站期间，网站被攻击了几次，最终都安稳无恙。自今年上班以来，共做了以下几件事：

一、共审核产品信息29561件产品，共审核求购信息22700件。审核企业信息30000条。负责审核企业聘请、人才简历、展会预定、网刊预定、企业实名认证等信息审核。

二、帮助经理，网站展会页面，展会信息及广告互换120家，网站首页，友情链接互换8家。

四、帮助经理，负责会员的招募与首页广告的招募。共合作招募2家企业会员。

五、帮助部门同事，进行贴吧、qq群、腾讯、新浪微博的灌水。

招商兼职员工作为了协作公司给我支配的新任务，已基本熟识环保城一期、二期的商铺图，已基本熟识环保城商铺的市场产品安排，与市场部分经营商已建立良好的关系。

同时，为了更好的招商，通过商铺老板也相识了少数将来有可能买房的老板，也为明年其它方面的合作奠定肯定的基础。以下是今年完成的工作。

一、共完成客户大卡登记10家。

二、交易会共合作邀约参展商与合作商共6家。

其次部份20xx年度工作存在的问题及改进措施

1、专业学问不扎实，比如说，对电子商务的认知度远远不够，iepz后台操控生疏，与35程序员沟通起来很吃力。

2、工作缺少阅历，对待一件事情，还不能从最便捷有效的角度去处理。

3、从销售的角度来看，销售的阅历还是不够丰富，对客户的推断常常出差错，导致对客户的\'需求与对客户对待我公司的产品的抗性不能很好的分析出来。

4、从自身来看，自己对自己从事的工作还不够热忱，没有用像对待一件事肯定要攻坚克难的看法去处理它。导致有时会产生侥幸的心理与自身坚持的优良看法做对抗。

为了能贯彻实现‘学习，积累，进步，发展，提升’自己提出的五年内定位，对刚起先面临的问题，我始终坚持以学习为主。对于iepz后台操控，我是一项一项的功能探讨过去，对于不懂的地方先是百度，百度无解的干脆请教经理；在电商网漏洞的找寻与订正中，我是利用业余时间去不断地学习电子商务有关学问，对于自己发觉的漏洞或者功能缺陷，我主要是以汇报给经理来寻得帮助，最终才得以顺当解决；对于一位的初出茅庐的我来说，阅历不足是导致我工作效率有时候比较低的干脆缘由，为此，我也常常向我们经理学习取经，希望能扬长避短，避开盲目，稳中求得创新。

第三部份

一、20xx年度个人工作目标20xx年度工作安排

1、对自己的工作能做到坚决不移地走下去。

2、希望正是行动的关键。走好脚下的路，明天才有希望开创。

3、将自己塑造成一匹会战斗的“狼”。

4、接受更先进的思想，才能让自己更简单生存。

对于始终以来负责维护的电商网站来说，20xx年始终是以正常运营为主，也始终备受领导的关注。对于20xx年，将会是一个收获的一年，这也将是一个实现自负盈亏的一年。

为此，在电商网明年正式推广的良好时机，我希望，我们能对症下药，从实际的客户需求动身，选择最节支最有效的推广方式，全面推动电商网为商家倾力打造“线上相识，线下交易”的新模式。

同时，也为我们专业化的网站能招来更多的会员打下扎实的基础。

我也更加希望，我们电商网的团队能更加地强大。

二、20xx年度重点工作规划为了能将电商网打造成环保领域最受消费者欢迎和最具影响力的电子商务网站之一，我会将重点放在以下几点：

1、从网站信息审核的角度去考虑，尽量使企业会员发表的信息以链接的形式发表，以增加网站的权重，尽量增加信息的原创性。

2、从电商网推广模式来考虑，要做到充分利用现有的资源，以xxxx先天的优势，将网站通过多种渠道传输给每一位阅读过我们网站的网民，打造一条以电子商务网站为营销核心的推广模式。

三、需公司协调的事项及资源支持无论是b2b网站还是o2o网站，没有肯定的广告推广是无以皆知的，在找寻到最节支有效的推广方式之后，接下来可能是广告的植入问题与人力的安排问题。

对于来到xxx这样一个工作环境中，自己心觉舒适，目标也变得更加明确，为此我真心的希望，能在工作之季，能有一些学问的补充，其中当然包括对企业文化的了解。

**电商的述职报告篇十**

光阴似箭日月如梭，忙碌但充实的2024年即将过去。回首这一年感慨万千，在领导的正确指导和引领下，在广大同事的支持配合下，克服各种困难努力完成各项工作，利用空余时间不断加强运营各方面的知识，以此提高自己的运营能力和工作水平。

回首这一年的工作，从德，勤，能，方面对自己进行总结，既是对我工作检讨，也是对自己今后工作的促进。

德

反映了一个人的思想觉悟工作作风和道德品质，我努力从本职工作做起，不断加强学习，有较强的责任心尽职尽责完成各项任务。坚持做到“在认认真真工作上有新进步，在堂堂做人有新境界，在踏踏实实做事上有新成效，”无论做什么工作都能摆正自己的位置，搞好同事的关系，把实现个人的人生价值同服从领导安排协调统一，把不断振兴专营店与工作实效相结合，在工作和事业面前顾全大局，不计个人得失，努力做好自己的本质工作的同时，力所能及的协助同事。

勤

反映一个人的工作态度和事业心。自工作以来，我始终兢兢业业的保持良好的精神状态，决心把领导的重托同事们的厚望化作动力，满腔热情的投入工作之中，充分体现工作中勤奋认真，勤劳奋进，养成良好的工作习惯，坚持早到岗，勤观察，常自检的原则努力履行自己的岗位职责。

能

一个人综合素质的高低，工作能力的强弱，决定着他能否履行好工作岗位赋予的职责和上级交给的各项任务。工作上我坚持不懈地加强学习运营技能，亲自动手，以提高店铺流量为目标，做到一丝不苟，精益求精，分析流量来源占比，对店铺版面及商品进行优化，努力提高单品搜索排名及宝贝的转化率。遇事时及时和领导同事们沟通，听取他们的意见，完善自己的工作思路，以推动专营店销售的大突破。

这一年来回首过去，总结至今即能取长补短，又能挖掘潜力，既是对自己一年的自省参照，又是对自己鞭策，我虽有很多缺点不是，工作中还存在一些不足，但是我唯有满腔决心信心，在意味新的挑战的明天。在领导和同事们的关心和帮助下，为实现共同目标而奋斗!愿为我热衷的电商事业做出我最大的贡献。

1.电商运营述职报告推荐

2.电商部述职报告2024

3.电商专员述职报告最新

4.电商部述职报告范文

5.电商运营专员工作述职报告

6.超市主管述职报告

7.质量主管述职报告

8.2024主管述职报告

9.客服主管述职报告

10.预算主管述职报告

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**电商的述职报告篇十一**

了解网店经营者需要的素质和能力，熟悉网店岗位设置及要求，利用swot分析自己的能力和适合的工作岗位。

实训任务

2.使用swot分析自己的优势和劣势以及面临的机遇和威胁，形成一个能力分析书。

实训报告

答：长沙网店运营的就业岗位信息：

一、网店运营助理要求：任职要求

2.对小家电行业及电子商务，淘宝等有一点了解。

3.勤恳踏实，耐心细致有条理，认真负责不敷衍。

4.会photoshop。有网购经验，熟悉淘宝操作流程。

5.思维活跃，具有良好的理解能力、沟通意愿和团队合作精神。

二、网店运营专员：任职要求：

1、有1年以上淘宝店长管理经验;大专以上学历

3、精通淘宝商城网上交易推广流程，对产品促销活动有较强的策划和执行能力;

4、有良好的沟通能力和协调能力;

5、思维敏捷，能迅速应变处理问题;

三、网店运营推广：

任职要求：

有网店运营推广经验，头脑灵活，团队意识强，熟悉淘宝网规则，对产品描述上架推广网页设计相关工作经验者优先!

总的来说有经验的，熟悉网店运营知识的，具有良好的理解能力，沟通意愿和团队合作精神，。

2、使用swot分析自己的优势和劣势以及面临的机遇和威胁，形成一个能力分析书。

**电商的述职报告篇十二**

新的一年开始之际，在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去一年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在新的一年有所改进。

回顾过去一年，在领导的带领下，在各位同事的大力协助下，工作上取得满意得成果。我的岗位是美术编辑，工作岗位在开发中心，可是我的工作范围并不局限于程序开发中的模版设计等工作，而是涉及到了编辑部的广告设计，广告图片替换，页面策划修改；涉及到技术部页面制作，代码调试，样式修改，后期维护等不同工作。可以说凡是需要突出我们网络部及网站整体形象的地方，就需要美编参与工作。

设计工作是痛苦与快乐的炼狱，每当面临重大的设计任务时充满了压力，开始搜集各种资料（包括文字的、图片的），接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，经过痛苦煎熬，终于有了满意的创意时倍感轻松。每当经过艰苦的磨砺，自己的劳动成果得到大家的肯定时，便是工作中的快乐！充满了快意。

当然，工作中的痛苦与快乐首先要求有坚定的政治信念与立场，遵纪守法，爱岗敬业的强烈责任感和事业心。

因为热爱自己的工作，所以精通本岗位的专业识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。

严格纪律预示着杰出的成绩，遵守公司制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，不骄不躁，积极配合开发。很好的理解自己工作，出色的履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。

下面是我过去一年来工作回顾：

1、xxxxx卖场触摸屏设计制作

2、xxx网站样式修改，日常维护，广告设计，ue设计

3、参与xxxxx网站第三版设计

4、xxx网站专题

5、xxxxx卖场商户活动页面设计开发

展望新的工作年度，希望能够再接再砺，同时也需要再加强锻炼自身的设计水平和业务能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上兢兢业业做事，踏踏实实做人，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

电商述职报告三篇

电商物流开题报告

跨境电商开题报告范文

2024关于跨境电商研究报告

电商销售团队激励方案

电商美工简历模板下载

电商客服述职报告范文

电商美工绩效考核方案

电商商业计划书范文

电商创业计划书范文

**电商的述职报告篇十三**

20xx年度办公室工作忙碌而充实，我虽然经过几次岗位调整，但还是结合部门工作职责和工作计划，以网络推广为主要中心和重点工作，积极完成各项工作和领导交办的各项任务。回顾一年来，我主要做了以下三个方面的工作：

更新内容数据，并参与了20xx年度网站2次改版工作，目前已顺利完成了网站数据库后台整改要求。进一步简化了数据录入和新闻更新的步骤，为进一步提高公司网站在网络上的知名度打开了方便之门。监管百度竞价排名，根据实际情况不断调整选用的关键词以及出价，在合理的预算内争取更大的流量和关注。与此同时，适当的将百度流量导入博客、新闻等公司时事条目，为提升公司知名度、公司自然排名进一步夯实基础。利用论坛、博客做网站推广，在百度知道、天涯问答等大型互动板块转载优秀的软文，提高公司产品曝光率和公司知名度。这项工作需要花费一定的时间和精力，上半年开展的不错，下半年因推广专员小朱离职，人力资源减少，该项工作受到不小影响。

参与“科技创新”、“名优产品”等评选活动，协助领导做好外联及来访接待工作，协助领导做好人才招聘各项工作。为协助公司同事顺利开展工作，做好各方面的运转保障工作，确保公司电话、网络畅通，各类办公器材运转正常，工作情况的内外沟通，问题处理的左右协调。保障公司售前咨询、售后投诉能及时处理，协调各方，耐心解答。

如产品手册、宣传手册、实用手册，四折页、单页等资料的文案撰写，及时与外包供应商沟通、协调。一年来，我充分利用公司总部联系上下、沟通左右、汇集八方的优势，收集专业并撰写及准确地编报和反馈到各种媒体渠道，起到了良好的宣传作用。积极参与公司“两”召开，编写主持文案，组织大会策划，以起到保障单位重要工作和重大活动的顺利开展的作用，并做好反馈、记录工作。

20xx年是发展的一年，也是艰苦奋斗的一年，自己在工作上还有不足之处，一是工作人手欠缺，导致工作层面停留在日常性事务工作上，而主动参谋、调查研究、创新思维上投入的时间和精力比较少;二是工作的细节落实、整体规划还不够到位，工作效率与理想节奏还有一定落差。20xx年对于公司、对于我们每个人都是一个崭新的开始，也是一个新的起点，我会加倍的努力，迎头赶上。不管在哪个工作岗位，做什么工作，态度和心态很重要，从容的面对挑战，才能更好的处理和解决面对的问题，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天!

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**电商的述职报告篇十四**

自从20xx年xx月份进入了公司以来，转眼间已经过去x年多了。作为一个销售人员，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，对于每一个追求进步的人来说，都免不了会在年终岁未对自己进行一番“盘点”，也算是对自己的一种鞭策，现就近一年来的情况向各位领导作一下汇报。

ipop事业部是公司最大的海外网络营销部门，我作为一个销售人员，从刚开始的疯狂电销、产品讲述人员到现在往产品顾问型的过渡，这期间的辛苦是值得的，对自己以后的人生道路注入了钢铁般的基石。

我个人认为，不管我们从事的哪个领域，哪份职位，都必须具备良好的职业态度，职业责任和职业义务，因为这体现了一个人对这份职业的看法和在自身所占的位置，试想，一个没有责任心的销售人员，哪怕业务水平再高，如何能做好自己的工作，如何能成为一名优秀的销售人员。所以我把我的职业，当成我自己的事业去做，把公司当成我自己的去做，我在这个岗位上，我就有对它负起责任，我就有履行职责的义务，虽然我不敢说我是最优秀的，但是我敢说我是最努力的。从每个职业每个职位都能体现它该有的职业道德和相关特定技术，导购亦是如此。我做的合格了，做的优秀了，我就有该属于我的职业荣誉，和该属于我的福利待遇，我看来，一份工作，它是能让我们获得生活的经济来源，是我们该承担的工作责任，更是衡量考评我们个人综合素质素养的一把无形量尺。

经过x年的产品市场磨砺，对于各种电子商务模式我已基本熟悉。产品没问题，客户有需求那剩下的只要凭自己的勤奋了，在此基础上我计划明年业绩50万。

1、大力做好电子商务销售工作，积累自己的行业知识。

2、根据自己的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日。

3、今年的拜访的70个客户中，可再次跟进，这其中预计明年能签单的客户在5—10个。

4、下班之余多进行社区论坛，博客营销，增加自己的客户来源渠道。

5、有计划可多参加城市级业务员聚会活动，多学习多交流进行资源共享。

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