# 蔬菜电商工作总结范文(热门26篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-04-24

*蔬菜电商工作总结范文1在过去的半年中很有幸加入到\_\_公司来，在领导和同事们的帮助下，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将工作情况作简要总结：一、不断加强学习，素质进一步提高。具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的...*

**蔬菜电商工作总结范文1**

在过去的半年中很有幸加入到\_\_公司来，在领导和同事们的帮助下，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将工作情况作简要总结：

一、不断加强学习，素质进一步提高。

具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。半年以来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。一是重点学习了产品知识;二是学习了与电子商务部门相关的规章制度;

二、踏实肯干、做好本质工作。

我的主要工作内容是客户服务，完整的工作流程可以体现为熟悉店铺情况了解上架产品信息—客户接待—订单处理—售后处理和评价管理。前期在淘宝平台运用，收集商品网络信息做得比较充分。客户接待可以说是比较重要的一个环节，是我们产品信息输出的直接窗口，在这半年的是实际操作里，我秉持着巨细靡遗的态度，在不断总结日常工作提升交流技巧的。

三、不足待改进之处。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的重点。

1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性、提高时间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中提高自己。

**蔬菜电商工作总结范文2**

不知不觉方圆来到飞天中国公司已经满一个月了，方圆已经由原来的对公司产品、公司未来发展方向的不了解到了解，由对老员工的陌生到熟悉。最开心的是这周六举办了月度的总结和活动。这个月来，虽然过的很开心，但同时发现了自己还是有许多不足。

在这次的月度总结让方圆认识了我们普遍存在的问题，如：有时思维还停留在校园，没有很快的反应过来。但已经慢慢的在改进。而在昨天的会议中，方圆也看到了我们的成长。方圆看到同事们与第一次演讲相比，没了以前的怯场，每个人站在讲台上都有自己的心得。方圆也表达了自己这一个月来所学到的推广技巧以及自己从校园转变到职场的心态调整。而在会议上的颁奖环节千古的一句话方圆印象最深。他说“当你先适应了环境，那你就比别人先起步”。

而在下午的真人CS作战中，我们作为警察队对战土匪队。输的很狼狈，一共3局，3次都输了。方圆认识到我们警察团队这边团队意识不够强，没有一个核心领导，行动上不一致。例如：在第二局时，只要射杀队长就胜利了。方圆在第二次作战时看到核心人物应该通知队员再行动，而不是自己一个人行动逞匹夫之勇的。第三局时抓叛徒射杀就赢了，我们这队没有商量怎么做，就各自行动，很被动。而土匪那组做得好他们几个人围在一起走，就能很快找出叛徒。所以方圆认为在团队中有团队意识与一个核心领导是很重要的。

说完了月度的总结和活动，方圆来说说这周在公司学习到的东西。这一周—第五周实操比较多，主要是查找信息网、论坛和博客，并且要发布成功。在操作中方圆发现自己的不足，工作速率慢，但方圆在敏姐的指导与自我反思中找到了解决方案。制定了工作计划，合理分配时间，在工作时，时时提醒自己注意时间。

同时，在这周发生了一个重大的事件，各个团队被拆分了，方圆进入了千古风流团队。方圆与馋嘴小莹、千古风流、花间飘零组成团队，这也可以说是一个新的开始。期待我们新的千古风流队的表现吧!

**蔬菜电商工作总结范文3**

今年，我中心按照宕昌县人民政府办公室关于印发《宕昌县20XX年蔬菜产业开发实施方案》的通知，在县农牧局主要领导的精心组织和全县广大群众的精心管理下，以及蔬菜中心全体职工的认真工作下，我县蔬菜生产基本保持平稳发展的势头。截止目前，全县今年共种植蔬菜万亩，全县10个乡镇新发展蔬菜拱棚至500座；在全县各个乡镇发展50亩以上规模集中连片蔬菜面积6360亩；在官亭片、南阳片、哈达铺创建三处高标准、新模式的蔬菜种植示范点；加快蔬菜高效田建设，20XX年新增蔬菜型万元田210亩；计划引进蔬菜新品种50个；完成全县蔬菜复种工作；完成20XX年巩固退耕还林成果后续产业蔬菜基地建设项目实施工作；全县蔬菜年产量9万吨，实现产值9850万元、实现销售收入7800万元。蔬菜中心通过采取调优种植结构、扩大基地规模、提升产业水平等多种措施，推进了全县蔬菜产业的发展。现将今年蔬菜工作情况总结如下：

>一、蔬菜生产基地的建设工作

（一）完成发展集中连片蔬菜种植点工作。在全县各个乡镇今年发展50亩以上规模集中连片蔬菜面积达到6360多亩，其中新增蔬菜型万元田210多亩。

（二）重点完成全县新建500座塑料大棚建设工作。塑料大棚建设基地主要分布在城关镇、临江乡白杨坝村、何家堡乡、哈达铺镇、木耳乡、新城子乡、甘江头乡、沙湾镇、两河口乡、南阳镇、兴化乡、竹院乡等十多个乡镇。通过一年以来扎实有效地工作，蔬菜中心认识履行职

责，主动配合各乡镇开展蔬菜塑料大棚建设工作，现已完成其中绝大部分搭建任务。其中建设创建哈达铺镇上罗村为百座大棚蔬菜种植示范点。

（三）全县计划蔬菜复种总面积为万亩，重点主要乡镇主要为南河、何家堡、城关及下片乡镇，主要复种品种为大白菜、萝卜、大白葱、红葱、胡萝卜等。本中心计积极筹措籽种、地膜、化肥、农药等保证复种物资的及时到位。

（四）全县蔬菜病虫害防治工作。我县绝大部分蔬菜生长正常，部分蔬菜因品种差异、早晚温差过大、化肥农药喷洒不当等问题，局部地方出现一定程度的生理性病变。我们及时指导菜农摘除病叶，补种正常苗株，喷洒农药，配方适宜化肥进行施肥，全县蔬菜生产未出现大病大疫。

（五）巩固退耕还林成果后续产业工作。其中项目总投资135万元，其中中央专项资金100万元、农户自筹35万元，项目区7个乡镇哈达铺镇上罗村；南阳镇南阳村；临江铺乡临江铺村；甘江头乡谢家坝村；沙湾镇沙坝村；韩院乡韩院村；城关镇马鞍山村建设标准化蔬菜基地1166亩；何家堡乡何家堡村、贾河乡大堡子村、新城子乡新城子村3个乡镇建设塑料大棚130座。

>二、组装配套各项增产技术及其他业务工作

（一）实施了种子种苗工程。坚持品种多样化，在巩固发展青椒、大白菜、紫皮大蒜和红葱等传统优势品种的同时，积极引进推广韩国系列萝卜、日本越冬甘蓝，加工辣椒等优良品种。

（二）大力推广先进的适用技术。着重推广了瓜菜嫁接育苗，地膜覆盖，测土配方施肥，高效低素低残留农药，使用反季节栽培技术，提高了蔬菜生产的科技含量。

（三）积极探索多种多收的高效种植模式。建立各种多种多收的种植模式示范点，如贾河乡创建的小麦、胡萝卜同期播种，分期收获的“一种二收”模式；官亭镇张坪村创办的麦荐套种大白葱栽培模式。这些模式的创新和使用极大地提高了土地产出效益。

（四）实施完成农业蔬菜培训工作。该工作主要针对菜农的农业专业实用技术培训。通过“青年农民培训阳光工程”项目的实施，举办了多次塑料大棚蔬菜种植技术培训。共培训从业菜农约万人次。

>三、存在问题

我县蔬菜生产近年来的发展状况应该说还是好的，但就本县具体情况而言，主要还存在以下几个方面的问题：

（一）我县可种植蔬菜的耕地面积在逐年减少。由于受各项工程的影响，以及我县砂场、砖厂、小水电、地产开发等建设项目的兴起，耕地连年征收征用，蔬菜种植实际面积在逐年缩小。

（二）部分蔬菜种植设施亟需更新换代。我县存在的部分老大棚，由于受落后搭建结构的影响，采光不佳、产量低、产品质量差，经济效益不好。

（三）蔬菜种植条件差，特别是水利设施跟不上，一定程度上制约了蔬菜生产的发展。这点在哈达铺、理川、八力等上片乡镇表现尤为明显。

（四）非农产业的\'收入对我县蔬菜产业发展造成了一定冲击。由于近年来劳动力成本不断上涨，我县许多农民奔赴新疆、内蒙等地外出务工，直接从事蔬菜种植的人数在逐年减少。这对蔬菜的田间管理造成了很大的影响。

（五）一些历史遗留制约因素。主要在以前我县没有筹建专业蔬菜管理部门的情况下，各有关部门信息不通、沟通不畅造成的，如整体设施落后，品种老化，技术欠缺等。

（六）受物价上涨影响，蔬菜生产资料成本加大，蔬菜产业效率增长较为缓慢。

（七）自然因素。受我县天气自然灾害多发，冰雹、暴雨、冰冻、干旱等因素影响，蔬菜的产量忽高忽低。

>四、年底工作打算

（一）抓好全县的越冬蔬菜田间管理工作。现在正值冬季越冬蔬菜的田间管理关键时期，一如既往地做好越冬蔬菜的病虫害预测、防治工作。尤其针对近期气候反常的实际情况，做好冬季蔬菜防寒防冻措施，确保农户丰产增收。

（二）利用冬季农闲时间，继续抓好菜农及返乡农民工农业科技知识培训。计划在有条件的乡镇，结合当地蔬菜种植实际情况，开展不同形式不同规模的讲座、培训。

（三）全力做好20XX年全县蔬菜生产规划和安排。

（四）认真组织，精心准备，迎接年底对中心及职工的考核工作。

**蔬菜电商工作总结范文4**

一、实习目的

根据所学课程的理论知识，结合企业的运营实际，选定企业管理中的某一具体问题进行调查研究，并撰写调查报告，反映问题的具体表现，其中包含的企业管理理论，以及对问题的解决方案建议。使学生进一步熟悉企业运作实践和调查报告写作方法，同时提高观察问题、分析问题、解决问题的能力。

二、企业实习地点

xxx信息技术有限公司

三、实习时间

20xx年x月x日至20xx年x月x日

四、实习内容

1、网站开发及建设

2、电子商务的基础工作

五、实习总结

在Internet飞速发展的今天，互联网成为人们快速获取、发布和传递信息的重要渠道，它在人们政治、经济、生活等各个方面发挥着重要的作用。因此网站建设在Internet应用上的地位显而易见，它已成为政府、企事业单位信息化建设中的重要组成部分，从而倍受人们的重视。

计算机将具备更多的智能成分，它将具有多种感知能力、一定的思考与判断能力及一定的自然语言能力。除了提供自然的输入手段（如语音输入、手写输入）外，让人能产生身临其境感觉的各种交互设备已经出现，虚拟现实技术是这一领域发展的集中体现。今天人们谈到计算机必然地和网络联系起来，一方面孤立的未加入网络的计算机越来越难以见到，另一方面计算机的概念也被网络所扩展。

（一）、实习过程中遇到的困难

1为了以后我们能够在工作中顺利做事，辛苦的找来实习项目，这是一个建设门户网站的项目名称是“网贸通”，网站分为近三十个板块，然后我们可以选择那些没有完成的项目来做，我们组选的是“在线管理子平台”这一块。由于不经常接触企业管理的内容，范围比较广而且内有多而杂，所以给我们的搜集带来很大的困难。

2、在建设网站之前我们必须先要把我们的网站策划方案拿出来，所以实习的前两天我们一直在讨论关于网站策划的问题。讨论到网站主题色、网页布局、栏目分类等一些问题时大家都有不同的意见，所以我们是经过自信分析才决定下来网站的一些问题。

3、在网站的建设当中大家会遇到一些想象不到的问题，例如：用PS技术美化图片文字时遇到的技术问题，用Flash做出来的动态广告不是我们想要达到的效果，有时网页之间链接不上，遇到这些技术上的问题

（二）、如何解决问题：

在遇到这些问题是我们都感觉太累太复杂了，所以也有想过放弃，想过只不过是一个作业，想办法完成就可以了。可是再看看我们为了这份作业忙了这么些日子也应该要一些更多的收获，这才在老师和同学的帮助下完成了此次实习任务。

在实习的过程中我们也体会到了，不应该为完成作业而去做作业，应该把它当做自己的工作，自己有义务去完成它，在完成工作的过程中真真正的学到一些东西，才是最 主要的。

**蔬菜电商工作总结范文5**

>一、实习内容

1、B2 B：这次的实习我们是从B2 B的交易平台开始的，这个交易平台也是最烦琐的，又很多的事情要去做，才能够达到交易的成功。

首先是在学校的电子商务实训平台上进行学生注册。成功注册了用户后，登陆开始真正进入B2 B的交易平台。当然我们实习的都是虚拟的交易平台，就需要我们自己去到后台审核自己的身份。身份和信用度确认后，卖方可以发布自己的商品到交易。

买家登陆B2 B交易平台，目的就是要买到货真价实的商品，双方都是以企业的身份，购买的产品都是大批量的，需要产生交易凭证，高的企业，不会让买家产生多大的风险，不致产生付款后不发货的情况。

B2 B的交易方式下，卖家需要到物流公司选择以什么方式托运商品，买家需要凭着交易凭证到物流公司去提货，交易过程中，物流公司起到了不可替代的作用。买卖双方的转帐、存款等都需要涉及到网上银行这个中介，在现实的网上交易平台中，题。

2、B2C：这次实习操作的第二个内容便就是企业和个人的交易平台，卖家只有在

购买了商品后，才能在B2C平台上发布商品，所以没有搞好B2C的交易，当自己在B2 B的交易平台上购买了一些商品后，就可在布商品注册、登陆，后就顺利发布商品，由于是直接面对的是终端消费者，应该把自己公司的信誉和形象搞好，因为任何一个消费者都愿意购买信得过的公司和产品。买家在B2C交易中，有很多的选择空间，而且任何一个了一个容消费者收藏商品的购物车，方便消费者看到自己喜欢的商品时，

时间购买。买家的权利显然增多了，可以对卖家进行评价和投诉，增加了买家的购买主动性。当然在这个环节，消费者是直接和企业进行购买，门的物流公司托运产品。网上银行是交易必不可少的，与B2C不同的是买家需要的是个人的帐户。

3、C2C：与B2 B、B2C相比，个人和个人的网上交易步骤更为简单明了，只要网上拥有合法身份和网上银行帐户，还有认证中心签发的数字证书基本上就可以在网上开店。在交易平台上，需要把B2 B、B2C的操作完成后，

买家在购买商品时虽然有更多的选择空间，品，买家不再是沉默的，可以对卖家的商品、信誉进行评价，大大掌握了交易的主动性。个人与个人的交易方式，商品比较单一，数量很少，基本上无需物流公司的介入，更多的是选择送货上门和邮寄方式来完成交易，买卖双方只要都开通了网上银行帐户即可进行交易汇款，C2C的交易。

>二、实习班级和实习时间

实习班级： 市场营销本科0801

实习时间： 20xx年11月16日-20xx

直接由企业或邮局来完成货运，企业和个人都需要有自己的网上银行帐户， C2C平台上才有可以出售的商品。但是需要注重卖家的信誉度，11月20日 买家最大的担心就是要一个诚信度 网上银行交易，安全是最重要的问B2 B的交易环节，是很难成功得做B2C的交易平台上进行发 B2C的交易平台或者是卖家都提供可以收藏起来，不能一味的购买商B2 B成功等一段C2C具有法律效用的。就不需要委托专 成功地完成年

>三、实习过程的实施

1、组织货源;包括实物、数字，虚拟产品和无形服务。

2、订单处理;企业对企业的模式要对订单的反应及时、准确、专业、避免订单处理不当的风险。

3、网上支付;

4、物流配送;就是企业能保证货物及时，准确地到达对方手中。

5、售后服务;B2 B企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节，这些流程对于企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

>四、实习效果总结

电子商务作为一种高效率、低成本的新兴商务模式正在以爆发式的速度成长起来，

子商务现在已经普遍运用于各个角落。此次的实习内容是围绕我们

在一个系统软件中选择一个项目产品进行经营，这项内容不仅为了帮助我们对电子商务从基础到全面深入的了解，也算是给我们的一个创业机会。在这个过程中，在校园内接触到真实的工作环境及工作过程，积累了工作经验，好的基础。

>五、实习中存在的问题

1、现有实训软件的不足

现有实训软件主要面临的问题是没有模拟商务环境。学校只提供了模拟软件，息和企业信息等关键数据，大量的信息都需要我们杜撰出来，以保证，远没有真实商品生动、吸引人，发布的产品信息连自己都懒得去浏览。学生兴趣全无，单凭教师强迫着去完成，效果往往很差。现有软件是没有消费者的，也就是模拟市场中没有购买力，者。比起在线运营的免费电子商务平台，这种实训软件在功能上过于简单，时间就能完全了解，根本不需要一到四周去使用。另外，实训软件也存在界面单一、产品分类和产品信息少、用户易用性差、无专人维护等问题。

2、对电子商务模拟实训软件的要求

实训软件首先应能模拟现实电子商务环境，其次应能在短时间内完成交易，体系，能够判断学生们的工作孰优孰劣，简单说就是能根据学生的操作情况直接评分。另外，软件要具备良好的稳定性、用户易用性、可维护性。

实训需要从一个模拟的商务环境中开始，在该初始环境中，自身的初始状态，如商品种类、销售额、库存数量、信誉度、处理图片及页面的技术水平、网络营销能力等。

>六、今后实习工作的改进措施

教学软件要想达到应有的实训目的，必须要具备初始的产品、商务活动。

如今的电B2 B/B2C/C2C及物流进行的，不提供产品信信息质量自然难又充当消费只需要花一两次课的并有相应的评价不同企业有其企业等信息，进行完整的电子我们既巩固了专业知识又可以为毕业后的就业或创业打下了良杜撰的次数多了，我们既充当销售者、存在若干家企业，

1、建立电子商务企业初始信息库。首先应存储若干企业信息，包括产品图片及介绍、销售情况、人力资源情况等。企业信息库可以供学生选择，或由教师指派，一旦确定下来，就是该学生所拥有的企业的初始状态，由此开展与其他同学所拥有企业的竞争。根据我校的实际情况，一个自然班为40人，以机房一般容纳80人来计算，企业数量在4080比较合适。这样就能满足一个学生独立参与某一个电子商务企业的管理，而不必非要划分小组，更能检测出学生综合应用的能力。

2、建立消费者信息库。首先应存储若干不同个性特征的消费者，按他们的购买习惯划分成不同的消费群。消费者信息库供教师选择，教师可以随机选取消费者，也可以针对学生经营商品情况进行针对性的选择。选取出来的消费者构成模拟市场中的购买群体，学生不再担任购买者角色。从实训的本意来说也不需要训练学生的消费能力，这样学生能够一心一意担任好企业管理者这个角色。信息库中同一类型的消费者可以有多个名称，但拥有不同的姓名和性别，他们只会出现在企业产品的购物记录中。

3、建立例外事件库。可以设定某家企业的某类商品在某段时间特别受到欢迎，使其销售量大增。或者是不是有个亲戚自己开有工厂，可以拿到一手货源，这样就可以获得商品的溢价，赚取比其他企业更高的利润。例外事件还可以包括各种培训、差评、被用户投诉、发错了货、快递包裹遗失等，这些例外事件或将占用企业时间、影响后续商品的销售，或需要企业支付额外的培训及赔偿费用。

通过这次电子商务实习，我的心得体会如下：

1、在一周的实习操作过程中，感觉到要想在网上成功地进行B2 B、B2C、C2C的交易，需要强大物流公司作后盾，电子商务发展发展的迅速我认为很大程度上依赖着物流，当然也可以理解是电子商务促进了物流的发展。比如，比较成功的电子商务网站美国的亚马逊，是一个零售电子商务网站，他没有真正意义上的店面却能把生意做到全球，看出物流在在电子商务中是一个非常重要的环节，正的商品转移必然通过运输工具，这便形成了物流，物流在供应连中不可缺少，少了他，供应连接是不完整的，也无法实现整个供应连的流程。

2、网上银行的交易的安全问题越来越凸显其重要，因为它涉及到个人的银行帐户和，密码问题，网上黑客的猖獗，把电子商务的交易安全体系建设好，软件平台上，就没有涉及到这方面的知识，但这在现实的网上交易中不得不重视的一个问题。

3、网上的虚拟性，决定了需要严格审核企业和个人的身份，企业和个人也需要加强自身的信用建设，树立自身的良好信用形象，用状况。这就需要企业和个人能够很好地使企业的信用行为和信用能力处于最佳状态。

4、不管是B2 B想在网上立足不可或缺的部分。和店铺，让更多的了解和认识，才有可能提高被购买的概率。在虚拟的实习平台里，也有网络营销这一部分，实际操作了后，感觉也是这样。

5、在网上进行交易，就难免不会有交易过程中带来的纠纷问题，网上交易由于存在虚拟等方面的特点，网上交易的法律制度体系就需要急需建立，方面不是很完善，出现纠纷问题怎么去解决不得不需要我们去考虑。怎么涉及到这些，不过这也是在交易中很重要的一个内容。

6、实习的平台总是和现实中的网上交易有很大的差距，现实的交易不可能很快就能找到自己喜欢的商品，往往要花费很多的时间，程，而是始终找到价格适中，而且质量不错的商品。

通过这次实习，让我更加理解了电子商务是以电子化为手段，务理论知识;让我初步了解了合书本所学知识，融会贯通，不能忽视网上这块市场，域不端影响着我们。

B2 B电子商务是指企业与企业之间，通过他背后的物流可想而知，于是可以不管电子商务怎么样的发展毕竟是虚拟的，真 让无数多的人在网上望而止步的重要原因就是资金的安全问题，如果不我想会严重制约电子商务的发展。当然这次由于是在虚拟的 因为买家在购买企业或个人的商品时，总是要看他们的信 B2C、C2C的交易平台，企业和个人都 需要进行网络营销，这是一个企业和个人在网上把自己的商品传上去后，就要推广自己的企业 但由于我国的电子商务起步较晚，在这而这的实习交易平台，没有 比如在价格方面，就不象虚拟的交易平台简单的询价过 懂得了三流互相配合的重要性，收获很多。商务为目的的过程;加深理解了一学期来的电子商B2 B、B2C、C2C的交易过程，并掌握了基本的实践技能;充分结更深一层的理解电子商务在各个领域的应用，同时任何一个企业都让我更加坚定电子商务将是今后经济发展的加速器，会在生活和经济领Internet或专用网方式进行的商务活动。这里企业，还是我基本掌握电子商务的实际应用，

通常包括制造、流通和服务企业，其最大的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。B2C是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示商业机构对消费者的电子商务，这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于Internet开展在线销售活动。例如经营各种书籍、鲜花、计算机、通信用品等商品。

网上银行是指通过Internet网络或其它公用信息网，将客户的电脑终端连接至银行，实现将银行服务直接送到客户办公室或家中的服务系统。它拉近客户与银行的距离，使客户不再受限于银行的地理环境、服务时间，突破空间距离和物体媒介的限制，足不出户就可以享受到网上银行的服务。物流中心作为承担运输任务的第三方，也是电子商务中不可缺少的一环。

这次实习，是进行实战性工作，所以大家都在努力的做，也希望能够对以后的生活和工作有所帮助。感谢老师给我们这次实习的机会，让我们深刻的了解到做好一个网站不是一朝一夕就能完成的，它要求有很大的耐性和较强的.创新能力。因此，很感谢这次实习，让我有信心去面对以后的职业道路，奋力去开拓商机无限的网上市场，为中国电子商务的发展而努力!所以在以后的学习工作中我们要加强自己各方面知识和能力的培养，做好每一件事。再次感谢老师!

**蔬菜电商工作总结范文6**

>一、一季度工作进展情况

1、建平台，布网络，促产品上行全覆盖

一是攻坚克难建平台。针对我区电商网络平台建设薄弱的现状，加大攻坚克难力度，按“多领域、广覆盖”的思路，构建“电商龙头企业 +村级电商站点+农副产品基地(农户自产自销产品)”经营链条，将两中心与村级电商站点及农户进行有效串联。对有SC认证的农副产品，由区电商中心帮助全区7个乡镇分别开设一个淘宝店铺，经供货商同意后将产品上架淘宝店铺，由中心统一代运营，目前已有42家企业198款产品上架。对无SC认证的散户农产品，打造“有赞微商城”平台，帮助全区48个村级电商站点分别开设一个微小店。对农户自产的农产品由村级电商站点负责收集并确保产品质量合格后，交区电商中心上架至“有赞微商城”，各产品页面均标注“XX优品”区域性标志，由各站点负责人注册为分销商，通过各站点只需做好农产品收集、登记、质量检查、分销，其售后、仓储、发货均由中心统一完成，为村级电商站点解除后顾之忧。同时，为扩大“两中心”和“有赞微商城”的影响力，拓宽群众农副产品销售渠道，区委政府带头关注“有赞微商城”公众号，并发动全区所有乡、镇、村干部、酒店、宾馆、农家乐、民宿业主关注，且在人员密集场所设置“两中心”微信公众号标牌，方便游客关注。目前，该公众号已上架农产品391款，该公众号自20xx年2月上线以来，共有3341人关注，网络交易额万元。

二是有效整合物流网络。为切实解决农产品上下行的难题，经区电商办与中国邮政XX分公司对接，顺利完成全区所有村级邮政物流网点与村级电商站点的整合，有效解决农产品上下行难题。中国邮政XX分公司目前设有四条邮政配送线路，覆盖全区48个村级电商站点，四条邮路按照每天三频次的班次进行配送，所有配送的下行货物均每日送达村级站点，对于村民上行的物品，在村级站点收集后，由邮政物流车运回区物流中心进行分拣、打包、派送。若邮寄物品数量较多，区物流中心或邮政分公司再安排专车前去运回。

2、对先进，查不足，抓对标整改争示范。

一是积极做好迎检工作。要求区两中心和村级站点进一步对照省工作指引的要求，及时做好补缺补差，顺利完成全国首家无限宝盒无人超市的装修运营，顺利通过省、市、区的验收。

二是积极申报先进。积极组织乡镇、村申报省级电商进农村示范镇、示范村。潜口镇、西溪南镇成功申报示范镇;呈坎镇呈坎村、洽舍乡张村村、富溪乡富溪村成功申报示范村。XX区人民政府也被评为电商进农村先进县称号。

3、细谋划，明思路，保巩固提升一盘棋。

一是认真谋划。1月8日，区政府主持召开全区电子商务进农村全覆盖推进会，对20xx年电子商务进农村全覆盖工作进行总结，对20xx年电子商务进农村全覆盖工作进行安排，并对在20xx年推进“电商XX”建设过程中推进力度大、效果明显、成绩突出的3个乡镇和8个村级电商服务站进行了表彰。区委常委、常务副区长章继平主持并讲话，要求各乡镇要以表彰的先进为榜样，加强站点建设，同时提前从政策、平台、培训、综合保障等方面着手抓好20xx年工作谋划，切实让“两中心、一站点”建起来、转起来，带动全区电商产业发展，让山区群众共享发展成果。

二是用好政策。及时兑现20xx年度电商奖补资金，在省市电商进农村验收合格后，根据《XX区电子商务“一中心、五体系、三个全覆盖”工作建设方案及资金需求》的规定，及时兑现区两中心承办企业、各乡镇、村级电商站点建设资金共310万元。同时，为更好的做好20xx年度电商巩固提升工作，区政府设立500万元的电子商务发展专项扶持资金，用于鼓励电商企业做大做强、区域仓储配送体系建设及“两中心”的代运营。目前区商务局已牵头制定了《XX区电子商务发展扶持政策》初稿，提交区财政初审后将提交区政府会议研究。

>二、下一步打算

根据20xx年电子商务进农村全覆盖巩固提升工作的要求，重点抓好以下五方面工作：

1、用好政策促发展。用好区电子商务进农村全覆盖专项扶持资金，对上争取电商奖补资金，用于电商产业发展。

2、信息互通建平台。尽快成立XX区电子商务协会，进一步发挥协会的行业带动作用，形成电商产业集聚效益。继续走“龙头企业+村级站点+农户”的运营模式，强化中心与站点的日常联系，做到信息互通，资源共享。

3、融合发展拓市场。立足我区丰富的旅游资源，进一步加大有赞微商城旅游板块的开发力度，坚持走“旅游+电商”的线上线下融合发展之路。借助区内现有的线上平台，依托主流媒体、新媒体和重大赛事活动等，通过网络直播、线下体验等方式，每季度开展一次线上线下联合地推活动，打响“XX优品”知名度。

4、人才培养强素质。充分用好区级电子商务公共服务中心的师资资源，按照每月一次的频率，深入开展系统性的电商技能培训。同时，拟定于5月底组织乡镇、村级电商站点负责人走出去学习借鉴先进地区电商发展经验。

5、综合保障促上行。区电信、移动、联通等工信部门要给予农村电商发展相应的支持，继续抓好网络提速降费。区市场\_要帮助乡村农产品加快SC认证步伐，区农委要继续加快农副产品质量追溯体系建设，确保网销农产品符合质量要求，同时，强化对网络市场的监管，严厉打击制售假冒伪劣商品、虚假宣传、不正当竞争和侵犯知识产权等违法行为，保护我区农特产品网络市场健康发展。

**蔬菜电商工作总结范文7**

实习目的：提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。实习电子商务是一个具有较大潜力发展空间的平台，自诞生以来，为人类创造了许多无穷的财富与奇迹。学院为了让我们学到更多地电子商物知识，让我们更好地掌握电脑基本知识，使之将来更好地拥有较强的专业知识技能去面临社会，学院于20\_\_年4月9日至16日期间，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在4月9日这天我们开始第一天实习，学习了b2b的网上交易模式，徐老师教会了我们很多东西，通过这次实习，使我更加了解并熟悉了b2b、b2c的流程使我收获颇多。

而对b2b的认识如下：电子商物b2b是企业与企业之间，通过互联网或专用网方式进行的商物活动。这里企业常包括制造、流通和服务企业，因此，b2b电子商物的形成又可以划分为两种类型：即特定企业的电子商物、非特定企业电子商物。特定企业电子商物是指过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业。为了相同的经济利益，而利用信息网络来设计，开发市场及库存管理。传统企业在营销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商物活动即属于此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

b2b是一个广大的网战站平台，为众多企业提供了高效率、高利润的服务，电子商物具有使买卖双方信息交流低廉、快捷，降低企业间交易成本，减少企业的库存，缩短企业生产周期，24小时/天无间断运作，增加了商机等众多优点。

实习过程

(1)组织货源；包括实物、数字，虚拟产品和无形服务。

(2)订单处理；企业对企业的模式要对订单的反应，及时准确、专业、避免回订单处理不当的风险。

(3)网上支付；

(4)物流配送；就是企业能保证货物及时，准确的到达对方手中

(5)售后服务；b2b企业的售后服务要求很高，很专业，是整个服务的一个环节，这些流程对于企业之间来讲任何一个环节都至关重要。

实习总结

对于b2b、c2c、b2c这三者之间即有很多联系也有很多区别，大致比较如下：

1、双方角色不同。在实习的第二天里，实习过程中各自角色不同，b2c中的c则是扮演顾客买的角色，而b则是企业卖方，在整个过程中，操作比b2b易懂；

2、流程相似。三者都有组织货源、发布信息、定订单处理、网上支付、物流配送、售后服务等流程；

3、从信任度而言，b2b中对企业要求很高，相对于其他两种而言，信任度。

从操作来看，b2b是三者中最难的，步骤很多。交易复杂。在学习c2c的过程中，我还了解到，c2c交易平台是一个为顾客提共良好地交易方式，因为c2c中为了保护买方的权益，维护交易平台的声誉，发布产品信息和店铺信息。

首先要通过流览店证，如陶宝卖家的个人身份证，商家身份证以及相应支付宝认证等方式进行认证，从而首先保障了商家的安全性；

其次，买家通过流览店铺表列或搜索店铺名称关键字搜查店铺信息。即方便又迅速，使买卖都能得到各自利益。

第三，在c2c中即可选择普通竞标的方式业也可选择定价购买的方式，根据自身情况来进行选择。无论是在b2b、b2c还是c2c中，其交易模式都是在网上银行付款的，这样给双方都给予了一定保障。使货款、钱都能准确及时到对方手中。

在4月13号这天我们又学习了网络营销，网络营销是以互联网为平台，结合新的方式方法和新的理念实施的一系列活动的过程。它包括品牌推广、网站推广、信息发布、销售促进、渠道拓宽、客户管理、市场调研等，它的出现使各职能之间紧密连接，相互促进，使各职能单独发挥作用要远远低于网络营销系统所发挥的作用。发挥系统的强大功能，给企业整体营销带来了的效用。我们还学了用photoshop制作卷边邮票，图象处理应用也非常广泛，它常应用于广告公司、相馆等。学好它是很有必要的。

网站推广的领域已应用于多个方面，网站上有各式各样的特色，能拥有一个属于自己特色的网站是我们每个人所奋斗的目标，优秀的网站同样也需要优秀的人才来修饰，去推广，就像人生一样，努力奋斗的过程就是追求、推广与修饰人生的过程，唯有奋斗才能成功。

最后说说我在公司的情况和在公司里我每天的工作内容：

**蔬菜电商工作总结范文8**

完成实习日记、实习周记以及实习报告之后，再写实习总结，觉得有些累赘，该汇报、该交代的基本上已经如数奉上了，那在此就做些零碎的补充吧。

在杭州xxxx公司里，我作为一名新员工，只能说是慢慢熟悉企业的运作，一开始同事们对我只是讲解企业发展史、产品说明、企业工艺流程说明等比较笼统的事情，到渐渐让我接触网络组的工作，使用进销存软件等关乎企业内部机密的事情，我所学到的不仅是知识，还有如何融入社会、如何与周围人相处，应该说同事们对于我的询问或多或少是有所保留的，毕竟我没有长期工作下去的可能。我也看到了我专业上的不足，企业需要的电子商务人才必须是个全才，必须能够建设和维护网站，还会设计和开发软件，而这些技术和知识，我花了大学四年仅仅只学到了皮毛，关键时刻根本拿不出手。惭愧啊！

而让我记忆深刻的事情，就是在企业的时候，7月23日，来了个中东客户，需要用英语交流，上级分配任务了，要求我跟他交流，作为学生，回答不上问题，可以说不知道，但是在这里，不能说“我不知道，我不会”，我只能硬着头皮跟他讲，不管语法，不管流畅，彼此听得明白就好，在那一刻，我才深刻明白我们要学的是口语。所以，我要加强英语口语，纯粹学语法、学单词真是毫无用处，只有能跟英语国家的人交流了，才是学以致用。不管能不能过六级，练好英语口语，这才是硬道理。

在企业，邀请个知名企业的老总过来讲座不仅费用高，而且机会十分难得。在我即将结束实习的时候，有幸碰上了万向集团董事长鲁冠球来企业讲座。我听说2个半小时讲座的费用达到5000元之多，而且还是预约了好久才请到的。培训的内容无非就是创造企业文化，提高员工凝聚力、战斗力等等内容。但真是物以稀为贵啊，全体员工济济一堂，聚精会神地聆听“圣贤书”。张永飞老师的话点醒了我，他说：“我们要从最熟悉的话里听出员工培训的诀窍来，可能这些领导人讲得万变不离其宗，但细节的处理上还是有差异的，这些就是我们不惜重金邀请来的原因。”每每想到这些，我就觉得我们学生太奢侈了，学校每学期花费在邀请校外知名人士来校讲座的费用是多么昂贵，而且在校生听讲座都是免费的，但我们哪里懂得珍惜，明白学校的用心良苦的时候似乎为时已晚了，大四了，就快毕业了。

两个月的实习生活让我规矩了很多，成熟了很多。在与校园五彩缤纷的世界相比，这里的色彩是单一的，这里的生活是拘束的。一想到不久以后我也会踏上这片社会的土壤，我就应该学会适应。

**蔬菜电商工作总结范文9**

对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁未对自己进行一番盘点，也是对自己的一种鞭策。不经意间20xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到特别特，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有3年的时间了。我个人的幸福小家也是在这里实现的，3年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这3年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

20xx年，比较坎坷的一年，或许自己没有做好工作准备，对自己的不负责任进行了反思，行为本身并不能说明自身的性质，而是取决于我们行动时的精神状态。工作是否单调乏味，往往取决于我们做它时的心境，没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活和人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在20xx年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，做任何事都会有第一次的，经历了第一次之后，我发现第一次做事时最重要的是不要害怕，要有信心，激情和责任心。

现在作为一名网络营销新手前期任务是一个知识积累的过程，不断的积累只是来壮大自己。这样才能厚积薄发。今年参与20xx朔州春晚与春拜，我们也找到了工作中的不足和问题，接下来的工作中要不断完善，新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面

网络营销作为一种新时代的营销模式，正以其成本低、信息量大、传播范围广、速度快、无时间地域限制、形象生动、可双向交流、反馈迅速等特点显示出传统营销无法比拟的优越性。没学之前，总认为网络销售应该是一种很简单的销售渠道，随着对网络销售的认知，我才发现其中的技巧并不亚于现实生活中的销售方案来得简单。在网络营销中，要想脱颖而出，就必须寻找新奇、创新的方案。两次的实训只是所学的一个简单运用， 3个月的经历需要时间淀定为自己的经验，在以后的工作中要加强对网络知识的深入学习，为以后更加娴熟的应用打下坚实的基础。

20xx时刻提醒：

一、做好本职工作

二、善于沟通交流，强于协助协调

三、精于技术知识与实际操作熟练

20xx年任重而道远，机遇与困难并存，目标与现实之差距，都要我们去面对，去迎接挑战。有这么一句名言“人的成长进步有五个毕经阶段：读万卷书、行万里路、与万人交、高人指路、自己开悟。”读书、交友、名师指点这都必须要靠自己去开悟和践行，即自己要把从书本上、朋友身上、名师身上感悟到的好理念，真正落实到自己的工作和生活当中去，并不断反省和总结自己，不断激励自己，不断挖掘自己的潜力，从而为自己所在的岗位作出新的更大的贡献。 最后，愿大家拥有四心：感恩的心、惜缘的心、进取的心、平常的心。总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在特别特弥足珍贵的珍藏。相信特别特的明天会更好!

**蔬菜电商工作总结范文10**

实习过程

我所在的实习单位是一家成立于xx年一家注册资本500万中小企业，隶属深圳一家保健品公司的子公司。该公司的主营业务致力于经营中西尖端保健精品，及营销策划创意。该公司在组近两年的经营情况不是很理想，一直处于严重亏损状态。在我进入这家公司的时候，公司上下正在进行由上到下的重组与人事更迭。可以这样说，我是到了一家转型期的公司中实习。可以这样讲，我来到一家正在创业的公司中来。

实习工作

我被分配到公司电子商务部来参加实习工作，具体的工作为维护公司的所有电子办公设备和其他网络设备的正常运转。这样的一个工作在自己看来是一份有喜有忧的工作。喜的是公司的电脑设备出问题一般是偶尔出现，这样有比较多的时间来了解企业及目前我国电子商务的发展现状，因为公司为我个人配置了一部电脑，可以利用这部电脑连接到互联网上去。忧的是这样的工作内容与自己的专业差距比较大，是否可以顺利完成实习任务是比较头疼的一个问题。但很现实的是，公司不可能把重要的工作交到一个实习生手里，而且自己的工作技能是比较有限的，特别是在网站的制作上面极为缺乏。这使的我刚开始的实习工作非常被动。经常出现的一种情况是：自己所做完的工作需要再一次由主管拿给其他同事再做一遍。这样的感觉很是难受。

因此，我在实习中遇到的第一个最大的挑战是：如何调整心态?

经过一段时间的调整，我再一次为自己找准了定位：实习生。一个缺乏经验的实习生在工作中的问题是极为正常的一件事情。而且这次实习的一个个重要的部分就是来“犯错误”，不犯一点错误是不能够发现自己在学校中的不足的，而且不知道在大学毕业之后的主要的方向是什么。

抱着这样的一种心态，我开始积极的投入到实习工作中去。自己虽然对周围的所有业务不熟悉，但是我可以多花时间来了解，因此每天晚上都泡在公司里面熟悉周围的环境。幸运的是，我的部门经理给了我比较多的犯错的机会，而且很认真地为我指出了今后的学习方向，并尽可能的保护了我的信心。

刚开始作一些比较枯燥的工作，包括一些体力劳动。但自己还是很勤奋地去做，比较印象深刻的是为公司安装集团电话机，这是我从来没有做过的，但是部门经理还是很耐心的为我讲解安装过程。

经过三天的努力，我终于完成了本该一天之内完成的工作。虽然是很慢，但是通过这件事情坚定了我的信心，只要努力没有不能学会的。渐渐地我的工作也得到了实习单位的员工的认可，在最初了的电子商务资料库。

在渐渐地取得了上级主管的信任之后，我的工作内容也有了更新。有了更多的机会来接触公司的业务。然而更大的挑战要接踵而来：网站制作的工作技能成为我地一个瓶颈。

在学校学习时，我个人比较重视电子商务商务中管理的学习，而对网站制作却比较忽略。这又成了一个很大的软肋。因为每个公司都希望自己新员工可以很快地为公司实现盈利，为公司做起所期望的工作。但是，没有实践经验是不可能直接走上管理工作岗位的。因此，我的学校的基础知识在这个时候不是落伍了，而是超前了，也许在我的今后一两年的工作中不会直接的用到。

为了解决这样的一个问题我开始学习技术。但是这不是一朝一夕的事情，直到现在我还在努力的学习当中。

**蔬菜电商工作总结范文11**

一年来，在区委、区政府领导下，根据区农业局安排，受聘于商州区特色产业发展中心，开展全程技术指导。以商州区夜村镇杨塬设施蔬菜标准园建设项目为重点，紧跟其它设施蔬菜建设项目，大力推广设施蔬菜栽培先进技术，推广蔬菜优良品种，改进设施蔬菜栽培茬次，推广先进的栽培模式，有力促进了杨塬绿洲基地及我区设施蔬菜大发展，品质大提升。截止目前，全区蔬菜播种面积5万亩，其中日光温室实现基地全覆盖，高标准工厂化育苗已成为发展趋势。现已涌现出秦土地、竹沁园日光温室群及秦土地、佳骞智能温室工厂化育苗。在生产管理上，实现了大水压盐、高温闷棚、生物反应堆、合理轮作倒茬、二次还芽、微滴灌水肥一体化技术；在技术培训上，实现生产环节阶段性跟进衔接；在病虫害防治上，以绿色防控为主。

>一、主要工作

（一）参与制定蔬菜产业发展规划任务分解及奖励办法

根据区委、区政府的安排部署，为了高标准、高起点、有步骤、有规划的实施好我区设施蔬菜建设，配合区特色产业发展中心，经过多次调查研究和自身生产实践，为“十二五”《商州区蔬菜产业发展规划》制定提供了切实可行的意见和建议，使任务分解到各镇、办，同时以政府文件出台了奖励办法，保障了项目的顺利实施。

(二)大力发展蔬菜专业合作组织作用

采取引导、鼓励、扶持的办法，帮助各基地加强蔬菜生产与农民专业合作社扭结，把分散、松散的\'社员、菜农联合起来，在生产、管理、技术培训、销售中提高了组织化程度和市场竞争能力，使其抱团闯市场，聚集合理促生产，抵御风险增效益，同时使菜农全方位掌握了设施蔬菜生产管理基本技能，有力促进我区蔬菜产业化进程。

（三）积极参加市农业局职业农民技术员培训工作一是积极参加各类设施蔬菜技术培训，提高自身服务能力。为了进一步提高我区菜农的技能和素质，提升我区设施蔬菜专业技术人员业务素质。响应市局号召，积极参加商洛市组织的商洛市委党校职业农民技术设施蔬菜培训班。

（四）积极开展蔬菜标准园创建工作

该项目通过新品种、新技术的推广，推进标准化生产，提高产品质量，标准蔬菜园每栋温室可增产1000公斤，可增值XX元。今年主要推广应用了九项设施蔬菜蔬菜无公害生产技术：一是多功能无滴棚膜降湿防病技术；二是生物农药防治技术；三是防虫网阻隔防虫技术；四是粘虫板诱杀技术；五是穴盘基质育苗技术；六是温室、大棚大水压盐高

温闷棚消毒管控技术；七是微滴灌水肥一体化技术；八是秸秆生物反应堆技术；九是设施蔬菜产品分级初包装、保鲜技术。

（五）配合省农科院协作实施项目

1、参加了陕西省蔬菜产业技术体系调查，具体调查了番茄、茄子、西葫芦、甘蓝、西瓜、甜瓜、黄瓜、萝卜、胡萝卜等的生产状况及存在问题、技术需求等。

2、全国鲜食番茄保护地粉果组（A）品种区试，测试品种12个，其中全国鲜食番茄保护地粉果组9个品种，省农科院3个，试验已完成，试验报告也已上报有关单位。

（八）积极开展无公害蔬菜技术培训

一是主编教材，定期开展多种形式的技术培训。二是主要培训了番茄、茄子、黄瓜等新品种栽培技术，水肥一体化管理技术，温室棚体消毒管控技术，物理、生物防治技术。特别是针对去年番茄TY病毒大发生，今年推广了抗TY病毒新品种祺玉、雪莉、威士顿、奥帝等，并进行了多次栽培技术培训。三是方法灵活多样，开展各类示范，现场培训设施蔬菜技术指导员500人次，培训菜农XX人次，发放各种技术材料2万余份。

>二、明年的目标和措施：

（一）工作目标

全区蔬菜播种面积达到5万亩，设施蔬菜面积万亩，其中日光温室面积700亩，大中小棚面积万亩，蔬菜总产量80万吨，总产值亿元。

（二）任务和措施

1、继续完善提升杨塬基地设施蔬菜标准园建设项目。

2、配合搞好沙河子张村佳骞省级标准园和杨塬区级标准园建设，按时完成标准示范园建设任务。

3、建设金陵寺竹沁园示范基地，将传统钢架大棚扩规上档，发展日光温室群体生产。

4、以荷兰瑞克斯旺、先正达、以色列海泽拉等国际种子公司为依托，大力推广蔬菜优良品种。

5、以农民专业合作社和土地流转为依托，壮大蔬菜专业合作社和标准园建设，新增标准园2个。

6、区试和新技术应用示范工作。

7、继续做好设施蔬菜技术培训工作。

**蔬菜电商工作总结范文12**

时光荏苒，20xx年即将过去，回顾这一年的工作历程，电子商务部在公司领导的支持和各个部门的配合下，确保了公司网络的正常运行，配合各个部门顺利完成公司的各项工作任务，推进了“搜车网”的开发、制作、测试及全面上线。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，希望同大家一道，在20xx年的工作基础上，继续群策群力，为明杰人的明天，携手共进！总结如下：

>（一）、20xx年工作重点回顾和存在的问题

一、工作重点回顾

1、软件和数据库管理方面

（1）合理安排软件使用流程并制定相关规范，及时响应了各部门的电脑软件的维护，尽可能的降低使用故障，在其出现故障的时候，并做到了能即时解决就即时解决，不能当场解决的也在最短时间内解决。

（2）定期对数据库进行维护、备份，对数据库的系统问题、服务器故障等问题根据实际问题及时加以解决。

2、网站平台管理方面

全面加强公司4个门户网站（明杰集团官网、赢家环保再生资源公共服务平台、OK14资讯网、赢家汽拆网站）的建设、更新及中国再生资源客户管理系统的管理工作，是电子商务部的工作重点，根据公司的实际情况不定期发布各类信息并加以推广，为明杰每一个进步打下了坚实的基础。

在以后我们电子商务部会再接再厉，使公司各网站的内容的更丰富更精彩。

3、网络管理方面

网络市场的竞争日趋激烈，为了顺应形势，我们组织了多次网站推广，包括网站和公司收车业务的宣传，例如百度知道问答模式的推广使得赢家环保、赢家汽车拆解等曝光率大增并使网站的流量有了很大提高，同时对消除公司的负面影响起到关键性作用。

4、员工管理方面

基于电子商务工作的实际情况，以及公司多方面考虑，尽管人数很少，但是内部分工明确，注重发挥个人专长，相互交流思想和经验，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。

二、工作中存在的问题1、软件和数据库管理方面：部分设备老化，硬件问题突出，维修周期长，费用高。

2、网站平台管理方面：公司动态活动中的照片拍摄不够及时到位，将每一个活动现场真实的展现在了网络人面前，这是网站不可或缺的一部分。

3、网络管理方面：网络推广的基础工作还不够扎实，推广效果不尽人意。

从推广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，将在这个方面将会加大力度。

4、员工管理方面：由于部门员工比较年轻，经验不足，应变能力不强，对一些工作协调和处理的不够妥当，今后需加强与相关部门的紧密沟通，更有针对性的工作，开拓思路，使公司的信息化建设走在同行业的前沿，为公司的快速发展奠定基石。

>（二）、20xx年工作重点和计划

一、概述

20xx年电子商务部工作仍分为3大块，一是软件和数据库管理方面、二网站平台管理方面、三是网络管理方面。

二、工作重点和计划

1、软件和数据库管理方面

（1）加强设备的检修和保养，对潜在有威胁的设备进行及早处理。

（2）改善现有的数据备份机制进行升级，对重要数据再此进行异地自动备份。

（3）完善工作流程和操作规范，配合各部门完善和监督操作的措施，从数据管理，病毒防范管理，网络系统操作流程开始规范。

（4）在继续完善以上工作的同时，加强学习，提高部门综合素质水平，学习并引入各种的技术，提高服务质量和工作效率。

2、网站平台管理方面

网站的维护建设开发，主要包括网站的进一步完善和优化，完成对网站诊断、优化，加强网站用户体验、方便运营推广，自己也会加强与各部门之间的联系与沟通，以保证各部门资源及可发布信息能达到最优整合，使网站形象与公司形象达到统一。

针对我公司的4个网站，20xx年日常维护更新工作主要包括：

（1）监控网站整体运行正常，一旦出现异常，立即解决，解决不了的第一时间联系运营商处理，确保公司网站在互联网上的健康的运行。

（2）主要是每个网站的公司动态更新和新闻信息的更新，其他栏目偶尔的个别调整。

（3）在线交流和留言板的管理，保证每天查看留言板，遇到客户留言，及时进行处理，确保每天在线，及时解决咨询者的问题。

3、网络管理方面

我们将在公司现有网络的基础上，合理设计、配置资源，不断完善网站建设，为公司的再度拓展提供一个良好的安全网络平台。

（1）对公司网站进行全面分析了解，全面加强网站建设的基础工作，使其更加适应市场行情和消费者需求，根据市场需求，精心设计，加强推广。

（2）全方位的进行网络推广。

充分利用百度功能，在百度百科、知道、空间、文库、贴吧和经验专栏上策略性的插入企业和产品信息。

通过搜索引擎、广告宣传等多种途径加强对公司及网站的推广，多箭齐发，树立明杰集团形象。

**蔬菜电商工作总结范文13**

上半年，在区农委领导下，我站积极开展农业适用新技术的推广应用，继续实施水稻产业提升行动，开展新品种试验、示范、推广，开展病虫测报防治，强化为农服务意识，增强为农服务功能，切实做好各项具体工作。

>一、全区上半年季粮、油蔬菜、生产基本情况

今年午季我区粮、油生产，围绕创高产活动，普及推广优质、高产品种，粮、油优质品种普及率保持97％以上。午季油菜面积万亩，与去年基本持平，预计亩产135公斤，单产下降近5%，总产约为3934吨，小麦万亩，面积较去年减少202\_多亩，预计亩产290公斤，同比持平，总产约202\_吨。上半年蔬菜播种1万亩次，与面积、产量与去年同期持平，产量约万吨，因上半年蔬菜价格同比提高，菜农收益有所提高；午季的平稳，为全年粮油生产稳定，打下了较好的基础。

>二、主要工作

1、围绕目标任务，推广粮油优质品种和实用技术。

认真落实水稻产业提升行动，大力推广两优6326、丰两优1号、丰两优香1号、Ⅱ优084、天协6号、武育粳7号等优质、高产品种，建立了超级稻示范片和示范区，广泛开展培训，上半年计培训三场次、100多人次，切实推广旱育稀植、抛秧和超级稻强化栽培技术；开展稳粮增效栽培模式调查，积极示范、探索适合本地的稳粮高效的栽培模式；油菜生产上，围绕创高产示范区活动，继续推广绵油系列、秦优系列、天禾油系列等优质品种，着重推广平衡施肥、化肥深施、化学除草和抗灾及菌核病防治技术。在小麦生产上主要推广扬麦系列优质品种和平衡施肥等技术。

2、做好病虫草害测报和综合防治工作。

结合当前我区农作物生产布局，继续开展粮油、蔬菜上主要病虫害的将测报工作，完善区乡测报网络；支持银塘镇作为市站测报联系点，指导其做好点灯测报以及大田病虫调查等具体测报工作；在佳山境内安装蔬菜测虫灯，及时安排点灯测报，专人负责调查记载。上半年已组织开展了小麦纹枯病、赤霉病、油菜菌核病、水稻螟虫的调查，并印转发粮、油病虫情报2期，指导农户开展防治，确保了在地农作物健康生长。

3．认真开展农资市场管理工作。

上半年，我站继续开展农资市场日常监管，再次对区内农资经营户情况进行调查摸底，并重新进行登记；在种子、农药、化肥销售旺季前，组织并配合区工商分局、市农委等相关部门对农资市场进行了多次专项检查，对有关品种进行了留样备查，发现的未审先推的品种下架禁销、对两个未审棉种暂扣；同时对农药、肥料、饲料计六个品种进行了质量抽检，有效地维护了农业生产安全。

4、开展蔬菜农产品农药残留检测，确保上市蔬菜安全。

今年我站农残检测工作已经开始，上半年计划完成390个样的检测任务，并将结果及时上报市农委等有关部门，同时反馈给蔬菜生产者，为确保上市蔬菜安全，及时把住生产关。

5、开展蔬菜新品种、新农药、新技术推广。

上半年全区推广蔬菜新品种华冠青菜165公斤，推广海正三令、必喜3号等无公害农药万多袋，新增灭虫灯10盏，在佳山组织开展蔬菜三新技术培训一场次、60余人。

6、落实国家惠农政策，提高农民种田积极性。

今年国家进一步扩大了支农力度，我站积极会同有关部门，组织完成午季万多亩小麦、多万亩油菜的政策性农业保险，开展了水稻、小麦、油菜农资综合补贴、良种补贴面积的统计、审核、上报工作。

>三、下半年工作打算

1、认真抓好当前水稻、蔬菜生产，以提高单产、增加效益为目标，指导农民做好大田肥水等田间管理工作。继续抓好水稻产业提升行动、稳粮增效项目实施，确保超级稻示范、推广工作等工作取得实效。

2、做好下半年蔬菜、农作物病虫草害测报和综合防治工作，在防治病虫害关键时期，明确责任，强化服务。

3、继续做好农资市场管理工作，确保农业生产安全。

4、继续组织开展对乡镇农技人员、农资经营户和农民的技术培训活动，促进农业适用新技术、新品种、新药械的推广。

5、完成下半年农残检测任务，加强农产品质量安全法宣传和执法工作确保蔬菜农产品质量安全。

6、落实国家惠农政策，继续完成农作物各项补贴和政策性农业保险面积的统计核报工作。

**蔬菜电商工作总结范文14**

时光易去，光阴荏苒，转眼之间三月已成回忆，四月悄然到来。四月正是春暖花开之时，在这个绿叶成荫阳光灿烂的日子里，我们协会四月份的工作总结报告如下：

1、每周一下午，我们跨境电商协会在大学生活动中心跨境电商协会办公室开展常规活动，交流开网店的心得经验。每个跨境电商协会的成员都在此获得不小的收获。

2、4月5日，跨境电商协会在人文楼二楼院会议室举行校园达人赛复赛，在这个活动中，每个参与比赛的同学都各抒己见，评委老师也都发表自己对参赛成员的评论。

3、3月19日，在人文大203跨境电商协办法语协会的法语文化节成功举办。此次活动充分展示了法国浪漫优雅的文化，让同学们对法语文化有了进一步的认识和了解，让得同学们对法语有了更大热情。同时也让我们对活动的创办有了更深刻的了解，相信下次创办活动会有更大的进步。

在这个月中我们协会获得了不小的收获，在接下来的日子也会将协会越办越好，不断努力。

**蔬菜电商工作总结范文15**

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20\_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20\_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，20\_\_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\_\_\_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。

**蔬菜电商工作总结范文16**

实习目的

在毕业前，通过一段时间的实习，对本专业的知识能有系统的了解，并能有更深刻的认识。也希望能在实习期间对以后的工作有较好的心理准备，对以后要选择什么样的工作做到不茫然，明白以后自己的工作规划。

实习内容

1. 培训

最初我们有为期三天的基本培训，了解工作的公司的规章制度，了解工作的基本流程。第一天对公司的一些规章与制度进行了解，熟悉公司的工作环境和同事们。第二天了解网络拍卖的相关规则与流程，熟悉几个访问量比较大的网站的产品上传方式，并设计出具有针对性的“自我介绍”或“关于我”，不仅要有对不同网站的特色，还要有个人特色，重要的是能体现公司的产品，吸引顾客。第三天是基本培训的最后一天，开始申请账号，着手上传产品。在这一阶段要注意产品该如何上传，宣传该如何打，才能吸引更多的顾客，而且要注意卖场的选择，产品不同，上传的卖场不同，只有上对了卖场，才会有更多的访问量，访问的顾客过了才会有订单下。基本上三天的培训室比较辛苦的，因为自己要摸索，要理解，带我们的组长只能讲一些基本的东西，真正的东西要靠我们的实践，这样才能掌握该掌握的技巧。

2 .两个月的实习(即我的工作经历)

在为期两个月的实习中，主要分为两个阶段。

第一阶段：了解和巩固培训知识。在开始的半个月里，作为新人的我们有些手忙脚乱，因为培训时只是对上传产品和顾客沟通的方法有所了解，真正的开始和顾客沟通时是有区别的，关键是我们刚着手，很多东西都还不熟悉，而且尽力为了让我们快些适应工作环境，加大我们的工作量。给我们的联系顾客的账号都是已经有一定客源的，所以会有售后的客户服务问题，老顾客询问的问题。总之，在工作时，忙了这边忙不过那边，搞得一团糟。经常会挨骂。心里还有点委屈有点沮丧。觉得都快毕业了，连这基本的工作都做不好，以后怎么办。不过还好，带我们的师兄很耐心，也很细心，会很认真的给我们指导，这是我感到很高兴的。他还会叫我们一些快速上传产品的方法，和多个顾客聊天的技巧。很快的，我适应了这忙碌又充实的工作。

第二阶段：再剩下的时间里，主要是增加业绩的问题。在我们熟悉基本的操作后，经理重新给了我们通讯账号，这就意味着没有老顾客，需要我们自己寻找顾客。开始的一星期是最难熬的，因为新通讯账号的关系，我们要不停地上传产品，并且要在对的时间，对的地方上对的产品，只有抓住了有利的时机，才会有更多多访问量，访问量有了，才会有顾客。上传的产品需要有自己的特色，需要整理成自己的东西。所以在那段时间我经常是忙到很晚。而我们的工作时间是很长的，从上午十一点到晚上十二点，如果遇到比较难缠的顾客，还会经常忙到凌晨一两点，所以有些疲累。不过还好，只是身体上的，精神还可以。在这段时间过后有了一定的顾客，没有那么累了，但工作上更繁琐了。不仅要和有购买意向的顾客沟通联系，还要处理好售中、售后的服务，和派件部门处理好相关的事情。我想我应该是打不死的万年小强，精神一直很好，这份工作做得很顺手。不过还要感谢师兄的耐心指导，我才能更快的适应这份工作，并做好它。

这就是我工作的简单经历，简单而充实，我从中学到了很多。

**蔬菜电商工作总结范文17**

实习目的：

第一，提高专业能力；第二，锻炼自己与人交往的能力；第三，丰富暑期生活，增加社会经验及实践收获。

实习内容：

大三下学期接近尾声，作为一名即将跨出校门，走向社会的大学生，希望把自己所学的理论知识应用于实践，也从实践中学到其他的知识，不断分析总结，以提高自身解决问题的能力。考虑到假期时间和地理位置的原因，于是申报了\_\_\_\_暑期实习生的岗位。

报道的第一天在熟悉了部门的大致情况后，下午开始正式的实习工作。每天上午8点到12点，下午3点到6点，工作的内容大致如下：

日常工作:1.销账，调账，停复机。这部分的内容跟着班组的马工学习，并且在过程中给予指导。首先登陆\_\_x本地系统，查看申请调账工单的信息和部门审核信息，根据这些内容在crm系统中进行调账、销账等处理，处理完毕后在本地系统点审核通过。在这些内容的处理中学会了判断不同的申诉情况，从而进行审核处理，工作中要细致耐心才能准确地完成任务。

2.联创账号维护，网络激活过宽带业务。这部分内容由杨工转交，在工作过程中遇到的各种不同的情况班组的各个人员也都给予了细心的指导和帮助，还有吴班长的详细解释，培养了我独立判断的能力。首先在网络激活系统中查看工单，查看业务内容和出错原因，根据不同的情况，在联创系统中创立账号或进行修改，同时在crm系统中查看详细资料和任务进行情况。在这部分的工作中了解了宽带业务的后台运作和各个系统的精密配合。

3.施工调度(派单)。在服务保障及电子运维系统中的施工调度栏目中查看工单进行处理，根据派单规则将施工单派发给各个施工班组。在这项工作中应对无法选择时间片的情况自己开始对系统的软件的自主学习，锻炼了对软件快速上手的能力，同时在解决问题的过程中也得到了吴班长和徐莹学姐的指导。

(抵用券延期、修改套餐时间、转账本)。it服务管理系统接收各种电子流并及时处理，在系统中接收表单，根据不同表单的信息在bmp业务管理系统中进行抵用券延期等操作，处理完填写处理信息并关闭。这是一个流程传递的平台。系统的快速反应能力体现了很高的技术水平和业务素质。在操作的过程中学习了新的业务系统，认识到技术在整个业务运营中的重要性。

非日常工作：在日常工作的间歇，会协助完成一些非日常的工作。在工作中锻炼了熟练使用excel进行统计操作的能力；了解了pl/sql developer软件的一些功能信息，使用了一些sql语句进行临时表删除和宽带查询；运用了网页制作的技术，认识到自己数据库知识的不足和网页后台建设的生疏，为自己以后的学习明确了方向，有的放矢。

短短的二十来天的实习，很高兴和班组的同事们一同工作学习，也很感谢他们的指导和帮助。还遇到部门有员工生日，工会的鲜花和蛋糕很温馨，办公室也有温情~

实习体会：

实习是每个大学生毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，长了见识，也从接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的(20\_年文员实习报告)能力也的得到了一定的提高。

在工作中与别人沟通非常重要。人在社会中都要融入社会这个团体中，人与人之间合作去做事，使其做事的过程更加融洽，事半功倍。在工作的过程中还要善于倾听别人的意见，只有这样工作才能更好地完成，也使自己更快地学习和成长。

在工作中还要有自信。自信不是盲目地自夸、自以为是，而是在工作中要有自己独立的判断，自己对自己能力做出的肯定，只有这样才能不断进步。经验的缺乏，陌生的环境等都可能会使自己缺乏自信，但是没有谁一开始就是十全十美的，要有解决问题的信心一切就会容易的多。

知识的积累也是非常重要的。这次的岗位最多的是应用软件的学习和使用，这锻炼了快速学习的能力和分类处理的判断力，这一切都是在有良好的学习技能的基础上的。另外也涉及了一些技术上的知识，也让自己认识到不足，以后更有针对性地弥补。例如：数据库的建设和应用；sql语句的学习；网站后台建设和管理。

最后，非常感谢\_\_\_x给我这次实习的机会，虽然因为个人原因没能做到实习结束，但是在这里真得学到了很多，对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，这也将是我的一段重要人生经历和体验。

**蔬菜电商工作总结范文18**

实习目的

在毕业前，通过一段时间的实习，对本专业的知识能有系统的了解，并能有更深刻的认识。也希望能在实习期间对以后的工作有较好的心理准备，对以后要选择什么样的工作做到不茫然，明白以后自己的工作规划。

公司简介

xxx有限公司属私营实体，创建于20xx年。属小型企业，现代化的网络企业，人员30左右。经济效益良好，在同行中居于龙头地位。主要经营产品有：除皱美容笔；美颜SPA薰香器；环保加热饭盒；冷敷冰晶美容仪；负离子嫩肤仪；磁波共振美颜仪；超声波按摩美容仪；复古迷你爆米花；按摩牙刷；各类服饰、鞋子和包包。

工作岗位情况

我在xxx有限公司的实习岗位是网络拍卖。在访问量比较大的一些网站进行注册，上传公司的产品图片，做产品的宣传，吸引顾客的购买。如果有顾客下标，就及时与顾客联系沟通，然后下单，传给公司的派件部，然后给顾客派货。而我们这一部门在这期间要负责售中和售后的客户服务。可以说，我们这一部门是最主要的部门，因为我们要直接与顾客联系，沟通，增加和维护顾客。特别是售后的工作，顾客有什么问题必须与他们及时联系，处理问题，只有这样顾客才会信任你，才会成为老顾客。只有这样才会慢慢积累到一定的顾客群，业绩才会稳定。

实习内容

1. 培训

最初我们有为期三天的基本培训，了解工作的公司的规章制度，了解工作的基本流程。第一天对公司的一些规章与制度进行了解，熟悉公司的工作环境和同事们。第二天了解网络拍卖的相关规则与流程，熟悉几个访问量比较大的网站的产品上传方式，并设计出具有针对性的“自我介绍”或“关于我”，不仅要有对不同网站的特色，还要有个人特色，重要的是能体现公司的产品，吸引顾客。第三天是基本培训的最后一天，开始申请账号，着手上传产品。在这一阶段要注意产品该如何上传，宣传该如何打，才能吸引更多的顾客，而且要注意卖场的选择，产品不同，上传的卖场不同，只有上对了卖场，才会有更多的访问量，访问的顾客过了才会有订单下。基本上三天的培训室比较辛苦的，因为自己要摸索，要理解，带我们的组长只能讲一些基本的东西，真正的东西要靠我们的实践，这样才能掌握该掌握的技巧。

2 .两个月的实习(即我的工作经历)

在为期两个月的实习中，主要分为两个阶段。

第一阶段：了解和巩固培训知识。在开始的半个月里，作为新人的我们有些手忙脚乱，因为培训时只是对上传产品和顾客沟通的方法有所了解，真正的开始和顾客沟通时是有区别的，关键是我们刚着手，很多东西都还不熟悉，而且尽力为了让我们快些适应工作环境，加大我们的工作量。给我们的联系顾客的账号都是已经有一定客源的，所以会有售后的客户服务问题，老顾客询问的问题。总之，在工作时，忙了这边忙不过那边，搞得一团糟。经常会挨骂。心里还有点委屈有点沮丧。觉得都快毕业了，连这基本的工作都做不好，以后怎么办。不过还好，带我们的师兄很耐心，也很细心，会很认真的给我们指导，这是我感到很高兴的。他还会叫我们一些快速上传产品的方法，和多个顾客聊天的技巧。很快的，我适应了这忙碌又充实的工作。

第二阶段：再剩下的时间里，主要是增加业绩的问题。在我们熟悉基本的操作后，经理重新给了我们通讯账号，这就意味着没有老顾客，需要我们自己寻找顾客。开始的一星期是最难熬的，因为新通讯账号的关系，我们要不停地上传产品，并且要在对的时间，对的地方上对的产品，只有抓住了有利的时机，才会有更多多访问量，访问量有了，才会有顾客。上传的产品需要有自己的特色，需要整理成自己的东西。所以在那段时间我经常是忙到很晚。而我们的工作时间是很长的，从上午十一点到晚上十二点，如果遇到比较难缠的顾客，还会经常忙到凌晨一两点，所以有些疲累。不过还好，只是身体上的，精神还可以。在这段时间过后有了一定的顾客，没有那么累了，但工作上更繁琐了。不仅要和有购买意向的顾客沟通联系，还要处理好售中、售后的服务，和派件部门处理好相关的事情。我想我应该是打不死的万年小强，精神一直很好，这份工作做得很顺手。不过还要感谢师兄的耐心指导，我才能更快的适应这份工作，并做好它。

这就是我工作的简单经历，简单而充实，我从中学到了很多。

实习总结

一、我的实习心得

通过这次实习，使我认识到企业文化对于企业生命的重要性。企业文化是企业将从来没有过的人文理念以人性的方式融入经营体系，从而快速提升企业的凝聚力，并且增强了经营体系不断创新的能力。而创新又不仅是企业家或员工个人价值的体现，也是企业的一种超越传统的经济行为更是一种生命力更强的、创造价值更高的经营要素。

更重要的是在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1)、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的销售人员，成交的机率大很多。

2)、身体的准备，

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3)、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4)、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他性格的和穿衣风格的服装。

2个月的实习生活，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的服装专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻；即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

二、实习小结

经过过去两个月的实践和实习，我学习了很多。在未来的日子，我将努力做到以下几点：

(1)、 继续进修学习

作为一名年轻人更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

(2)、 认真实践。

只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。

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

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！