# 运营岗位人员工作总结(精选38篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-04-03

*运营岗位人员工作总结1来到公司已经有3个多月的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力学习，现在已基本上融入了公司这个大家庭。同时对公司的企业文化、组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。对自己的工作岗位和职责有了较深的理解，现...*

**运营岗位人员工作总结1**

来到公司已经有3个多月的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力学习，现在已基本上融入了公司这个大家庭。同时对公司的企业文化、组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。对自己的工作岗位和职责有了较深的理解，现申请转正。

初到公司的主要工作公司网站运营工作，对完成公司客户系统的测试工作及搜集相关的资料，并且保证xx的正常运作，所有问题都在第一时间解决；

另一方面肩负起旅游票务部内部网络和办公设备的维护工作。面对日常网络运行中所发生的.问题故障，基本可以快速判断和解决，确保设备正常运行。

首先，在业务方面，通过一个多月的旁听见习，两个月的。专业知识培训获得了基本的业务技能及基础训练，对于xx的一般业务有了较为完善的了解，并基本掌握；之后，通过到目前为止共三个月的上线执机，将所学的业务知识和语言技巧应用到实际的操作和服务当中，在实践中不断发现问题，解决问题，同时尽自己所能地为客户提供专业的服务，获得了客户的良好评价，同时也令工作成为了一件愉快的事情。

其次，在与同事的相处方面，除了尊敬领导、师长，与同事在业务上互相帮助之外，也能够与同事们分享工作和生活中的喜怒哀乐，与同事融洽相处。大家就像在一个大家庭中一样，用自己的快乐互相感染。以自己一颗真诚而热情的心，去与＂战友＂们共同面对每天的困难和欢笑。

另外，在工作中，我能感受到自己在和公司一起成长，不断的系统更新和活动推出，另自己也能见证公司的每一步成长，我想这种经历不是每一个人都能够获得的。同事，面对不断出现的压力，我也能够永远以一种积极的态度去面对，对待客户永远保持耐心、真诚，因为我相信客户与我们一样，只要以良好的沟通为桥梁，就一定会使桥的两端都充满阳光。

最后，我当然也认识到自己在工作中依然会有对部分业务知识熟悉程度不足，对客户的应对技巧不够熟练、果断，为客户服务在经验和方法上还有所欠缺等问题。在之后的工作中，我一定会坚持不断提

升自己，克服面临的压力和挑战，争取能够为每一位客户提供最优质的服务，为公司的发展尽一份力。

**运营岗位人员工作总结2**

转眼间，20\_\_年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想部门一年来所走过的路，所经历的事，有失败，也有成功，有遗憾，也有欣慰，部门这一年中人员业务知识和能力有了很大提高，首先得感谢公司给我们提供了好的企业文化和工作条件，感谢徐董事长给我们不断地提供指导及支持，并带领我们前进，使我们与公司又共同努力度过了一个不平凡的春秋。一年来，运营部主要围绕以下几个方面开展工作：

一、开拓市场——建立分支机构

1、为了更好的了解市场、开拓市场、提高市场占有额，本年度我们组织部门人员对\_\_等七个省内地级市和贵阳的招商市场进行了详细地摸底调查，掌握了当地的设计市场情况，拜访认识了很多同行朋友。这一年中，联系拜访客户\_\_家，有单项业务合作意愿的\_\_家，有全面业务合作意愿的\_\_家。

2、成立分支机构：

(1)分公司\_\_家：\_\_分公司;

(2)分所\_\_家：\_\_;

二、分支机构完成项目业绩

分支机构签订合同\_\_个，合同总额\_\_万元，已到账\_\_万元，\_\_实际已收管理费\_\_万元。

三、运营部自营项目：

运营部自营项目一个，合同总金额\_\_万元，已收\_\_万元。

**运营岗位人员工作总结3**

繁忙的20\_\_年已经过去，这一年里，在中心领导和计财处领导的带领下，在各位同事的帮助下，我通过自己不懈的努力和对待工作认真负责的态度，较圆满地完成了各项工作，同时自身素质也得到了相应提高。为在20\_\_年的工作中更上一个台阶，我将认真地对20\_\_年的学习和工作进行总结。

一、工作、学习方面

\_\_优秀的企业文化和先进的管理理念深深感染着我，在这

个团结奋斗的大家庭里，只有在思想上与公司保持高度- -致、积极进取，才能使我真正融入到这个集体之中。一年多以来，我能严格遵守公司的各项规章制度和要求，服从领导安排，虚心向同事们学习，在思想、学习和工作上都有了新的进步，自身综合素质也有了进一步的提高，并养成了良好的工作作风。

能作为如此优秀、有潜力企业的一名员工，我深知自己肩上责任的重大。因此，我必须在实践中学习，在学习中实践，才能不断提高自己的业务水平和工作能力。

资本运营部是未来市场的一线部门，对公司的发展有着十分重要的作用，需经常与银行、投资公司、信托公司等金融机构打交道。因此要求员工不仅具备专业的金融、财经、房地产、社会等各方面的知识和经验，而且更要具备前瞻性的思维和百折不挠的毅力。为达到这一要求，我十分注重学习提高：一是向书本学，二是向领导学，三是向同事学。古人云，“三人行必有我师”，公司的每位领导、同事都是我的良师益友，有领导的指引和同事们的帮助，加上自己不断地学习，我自身的素质和能力才有了更大的提高，工作已初见成效。

二、工作业绩

到资本运营部一年以来，在领导同事们的关怀与帮助下，我认真学习、努力工作，根据老大的指示，积极配合各领导的工作。充分发挥自己在工作中的热情、完成布置的工作任务。

其中，配合x经理对x纸业项目问题上，积极配合于经理的工作部署，完成于经理的任务指示，在于经理的工作指导下完成了x项目土建部分及水电部分施工、维修、交工验收等具体事宜。

同时，对房地产市场趋势，人脉、资金整合，积极收集宏观行业市场发展，市场竞争格局信息做到及时跟踪、具体分析，反馈给领导，做到抢先抓早，认真严苛的履行部门职责。

三、20\_\_年工作

加大对公司自主项目发展中的关键环节进行监督、管理，及时发现、解决存在的问题;加强对银行、投资公司、信托公司等金融机构的联系;整合公司内、外部资金，做到科学审核、合理论证的原则上开展此项工作。

提高工作认识，实现企业发展一盘棋，步调一致，听指挥的原则，敬业、高效的完成各项工作，加强与集团公司各部门及行业内企业的协调合作。

**运营岗位人员工作总结4**

岁月匆匆，眨眼间XX年就挥手告别了，又迎来了崭新的XX年，回顾XX年，几多耕耘，几多收获，现做工作总结如下：

>一、公司局域网

我公司局域网（intranet）相对于一般公司来说，稍显复杂，公司分别使用了电信和网通两套宽带，我来公司前，两套宽带各自独立运行，互不相连。这样的布局有很多缺点，比如一条线路出故障，会导致此线上部门网络全部中断，另一条线路无法补充进来，从而很大程度影响公司各部门正常工作。另外一个问题是贫富不均，各部门使用线路负荷需求不一致，工作站点也不一样，需求量大的，电脑多的带宽反应迟钝，经常堵塞，也大大影响了工作效率。

针对这种情况，我改善了线路分布情况，制作了新型连接线，带宽要求高的设计部、报纸排版等部门分配使用了高带宽，相对稳定的电信宽带，而工作机器少的区域使用网通宽带，一旦电信或网通的某一条出现故障，另一条线路立刻带动全部电脑，从而不影响各部门的正常办公效率，此后公司很少出现因为某些网络故障导致停工的现象发生。

>二、网站制作

来公司这半年多，先后制作了《公司门户网站》、《都市交友网》、《都市人才网》、《都市广告网》、《手递手传媒》、《都市折扣网》六个网站，其中尤以人才网和广告网修改和完善较多。目前除了折扣网和广告网外，其他网站已初具规模，已经对外公开。

>三、网站运营

目前正式开始运营的只要都市交友网，传统媒体亚太都市报上定期刊登交友信息和广告。网络媒体上也以免费方式发了不少帖子，主要目标集中在张家口当地的论坛，百度吧等。目前注册人数正在缓步增加中，注册会员现在已经有30人左右，预计XX年有望突破200人。

>四、其他工作。

顺利与公司其他部门配合，完成公司主管交代的其他任务。

**运营岗位人员工作总结5**

>一、营运生产方面

八月份，车队共行驶里程万公里，完成计划的98%。

营收20xx年08月1日11时50分，驾驶员范莲风驾驶粤XXXX号大客车从XXX往XXX方向行驶时至布吉一村站时，因没有保持好行车距离，造成粤XXX号大客车的车头前部与同方向行驶的公交车队调度工作流程粤XXX号大客车尾部碰撞，造成两车不同程度损坏的事故。

车队根据这宗事故作为案例，认真分析事故发生的原因，吸取教训，杜绝类似事故再次发生。并制定了相应的措施。如：

1、车队管理人员针对路面宽广、视线良好、车速快等现象加强路查路控，预防其他事故的发生。在XXXX总站调头问题通过监控，全都能按规定行驶。有效杜绝事故的\'发生。

2、发生有理投诉1宗。投诉XXX线粤XXX车驾驶员XXX在行驶中对乘客态度不好，并且恶语伤人，使用服务忌语。车队将其立即停车5天，并按驾乘人员违章违纪处罚尺度表处罚。（B-18条、罚款100元、扣10分、培训一天）。

3、由于在XXX为投币经常发生争执，车队从新设计了收费牌。此牌比以前更加明了，大大减少了乘客的投诉。

本月有拾金不昧4宗。分别为拾到手机、钱包、茶叶等。

>二、综合治理方面

对所有车辆进行了全面清洗公交车队半年安全总结（发动机、车公交车队半年计划顶等）消防器材（灭火器、电线等）全面检查，对一部分人员进行了消防培训,使大家更加明白消防的“两知四会” 。

无打架、熏酒闹事等治安行为。

>三、后勤方面

1、本月对车辆卫生、车容车貌彻底进行整改,严格执行公司对车容车貌、清洁卫生的文件精神。使卫生检查全面达标。

2、为了使员工更好的工作，车队做好防暑降温措施，除食堂煲汤外，每日煲凉茶、糖水等给驾驶员。

3、对机务方面存在的一些问题进行了专题会议，会上一致通过了对修理工建立驾驶员投诉记录，并纳入员工综合考评，有效的促进了他们的积极性。车辆保修也有了质量的保证。

>四、存在不足

尽管有前面的成绩，但我们不能放松安全、服务。

（1）继续学习《\_道路交通安全法》。

（2）加强路查路控，杜绝违章行为。

（3）监督机务方面存在的一些问题。

**运营岗位人员工作总结6**

按照20\_年农经集团工作部署，结合投资运营部的部门职能以及本人兼职情况，现将本人20\_年的主要工作汇报如下：

投资运营部的部门职能职责主要包括：股权投资、资产租赁、项目申报管理、子公司服务及管理、企业混改以及完成上级主管部门交办事项等相关工作。其中，因在20\_年相继有1名同事离职，1名同事调至其他部门，故部门3人人均承担工作较多，工作量较大。我本人主要负责项目申报管理、子公司联系服务、部分新项目的论证以及完成上级主管部门交办事项等。

>一、履职情况

（一）项目申报管理

集团20\_年省级财政综合改革专项资金涉及的项目有3个，分别为:冷链集团“农产品供应链共享中心”、天府顶珍公司“攀枝花特色农产品及块菌预冷和初加工”、天府余氏东风公司“冷链物流运输”。由于企业整合以及疫情原因导致3个项目的实施进度延期，20\_年根据省社主管部门的相关要求，分别对三个项目实施推进情况进行定期的跟踪管理，重点对几个推进进度不及预期的项目进行了动态跟踪，对照问题清单，对存在问题进行督促整改，确保项目顺利实施完成。

主要工作有：一是协助天府余氏东风公司于20\_年6月完成省级财政厅绩效评价工作，鉴于该项目实施情况良好，督导协助其于20\_年11月向省社提出验收申请，有力助推综改项目的实施完成；二是督促协助项目实施运营主体公司就省社主管部门提出的项目整改要求进行及时的情况报备；三是协助天府顶珍积极协调解决项目自筹资金问题，转让民营股东部分股权，引入新的合作伙伴。四是协助冷链集团上报项目资金预算调整及实施方案的系列请示，并督促冷链集团项目的继续推进实施，并就项目建设中存在的不规范问题提出意见建议。五是协助川供天下公司对四川消费扶贫平台建设项目进行验收申报。

（二）“关停并转”工作

20\_年根据集团“关停并转”工作方案指示要求，由我部门牵头开展有关工作。主要工作如下：一是按照集团工作要求，定期对关停并转工作进展情况进行总结汇报；二是结合关停并转工作方案实施细则，牵头就天府贸易公司股权转让事宜拟写立项请示及附件上报省社、供投集团批复；三是牵头拟就供销生鲜公司股权转让事宜制定工作方案。四是根据省社企业ABC分类工作指示，结合关停并转企业进展情况，整理上报集团附属企业分类情况。五是根据集团战略部署，对花椒公司引入新的合作伙伴开展抖音直播带货业务进行可行性分析论证，并拟写合作方案。

（三）下属公司服务及管理

为更好地引导和推动下属公司的稳步发展，切实做到业务开展的合法合规及确保日常运营的健康有序。我部门特设专人与相关下属子公司进行工作对接，真正做到了服务及时、对接精准，较为圆满完成各项工作任务。其中我具体负责联系的子公司有9家，具体日常工作包括：一是上传下达，根据省社、省供投集团工作安排，就对接事项及时联系子公司，协助填报整理上级单位部门所需申报资料等，切实履行“上传下达”的职能职责；二是按照上级主管部门以及集团投资管理办法对下属公司的投资及并购行为提供政策咨询及相关服务；三是对下属公司上报的涉及投资领域的文件事项做相关论证审查，提出初步意见建议，为子公司项目投资把好关。

（四）其他交办事项

一是完成领导交办的临时性事项，一方面按照集团领导文件签批指示，办理部门行文流转并按需要草拟董事会议案等事宜，另一方面根据省社、省供投集团的相关工作指示，完成表格的填报、资料申报以及其他需要协调办理的事宜。

（五）兼职履职情况

除了努力做好投资部本职工作外，我本人还兼职供销电商执行监事以及云龙酒店副总经理。

作为供销电商的执行监事，严格以20\_年农经集团监事会工作要点为行动指南，强化对股东负责的意识，忠实勤勉地履行监督职责，保持监督的独立性，增强监督的规范性，强化监督的及时性。主要工作有：一是通过列席供销电商董事会、经营层会议，了解掌握经营活动情况，力争做到事前参与、事中提醒、事后监督。二是就供销电商贸易业务涉及的诉讼纠纷，请相关经办人员就诉讼情况及时予以上报集团监事会。三是强化日常监督，与供销电商公司专人保持紧密联系，及时关注了解公司经营动向，重大决策事项，充分发挥监督职能，切实做到事前提醒，事中监督。四是强化对下属子企业的监督检查力度，特别是电商下属农批公司涉及更名以及老邻居退出股权等重大事宜，督促其依据省社、省供投集团以及集团有关管理办法向集团做好报备报批工作。

作为集团委派到酒店兼职的副总经理，由于我集团仅为参股企业，酒店为承包经营，按照双方签订的合作协议，委派人员无须参与实际经营，按照集团委派任职的文件精神，主要是协调与酒店股东方的合作关系，确保双方保持良好的关系。20\_年7月，酒店欲停止发放集团委派到越西扶贫的员工杨磊工资社保（双方协议约定由酒店支付工作、购买社保）得知情况后，我及时书面汇报集团，集团相关领导出面协调并及时予以处理，确保了集团人员的稳定。

>二、个人学习提升情况

**运营岗位人员工作总结7**

在即将过去的20\_\_年中，我们\_\_电影城经营团队自x月份组建之时起，在公司总经理室的正确领导下，认真贯彻市文广局、公司制定的目标任务和工作方针，紧密团结在公司领导班子周围，以“多快好省地搞好基建工作、勤严奇信地创造经营业绩”为主要工作重心，经过近一年的努力，不仅用最少的时间完成了大量艰巨的基建任务，并通过初期的磨合与探索，使影城迅速走上了良性运作的经营轨道，现将主要工作总结如下：

一、多快好省地搞好基建工作

今年x月我们基建班子成立之初，现有场地仅仅签订了租赁协议，整个影城的布局也只停留在设想中，摆在我们面前的是从图纸设计、上报立项到选择队伍、采购材料以及最终的开工建设、审批开业等一系列工作，可谓是千头万绪、任重道远。为了按时完成公司制定的目标，我们几位同志以工地为家，放弃了绝大部分的休息时间，日夜坚守在基建现场，在公司主要领导的高度重视和支持下，只用了不到x个月时间即完成了\_\_电影城的基建任务。具体来说，我们主要做到了“多、快、好、省”这四点。

1、\_\_月的基建工程期内，我们几位同志分工合作，联系x设计院不下数十次，接触各路施工队伍十余支、牵头召开施工协调会议近十次，自主采购原材料x大件总价值超过\_\_万元，整理申报工程建设及完工开业等涉及七个政府主管部门的材料百余份等等，其工作任务之多是不言而喻的。

2、x电影城基建工作最主要的矛盾是任务重而时间紧，为了给工程建设多节约一秒钟，我们在做任何事中都体现了快节奏的原则。确定内部装修施工单位用快速高效的议标方法，从制订方案到最终确定只花了x天时间;开协调会要快刀斩乱麻，直奔工程中的重点难点问题，能够马上拿出方案并付诸行动;跑主管部门要快进快出，用最短的时间拿出最理想的结果;甚至连走路、吃饭也要快，那样才能为工作节省出更多的时间。正是有了这种精神，整个基建工作才能按局领导的要求提前完成。

3、任何建设工程质量永远是第一，更何况大通电影城从设计之初即定位在国内一流的水平。因此不仅影城所用的建筑材料和内部设施是最好的，最关键是从工程开工之日起，我们就紧紧盯住工程质量不放松，大到电器线路是否按图施工、地面墙面是否平整光洁、顶面管线是否达到标高要求，小到钢筋水泥是否符合规格等，我们都做到现场把关、有错即改，决不放过任何质量安全问题。我们可以负责任地说，大通电影城的工程质量可以达到优良以上。

4、在确保质量的基础上，如何节约工程资金，把钱用在刀刃上，是核心问题。大通电影城基建装饰工程预算造价x万元，经过局、公司领导同意，我们采用了分块包工、大件自购的方法，通过减少中间环节、同各施工单位协商定价的方式，实际造价仅为x万元，为国家、集体节约资金超过x万元。

在整个基建过程中，公司主要领导亲自把关，多次参与协调各方面关系，及时解决最难最关键性的问题，有效提高了工程进度，为我们全体参与基建工作的同志作出了表率。应该说，大通电影城顺利的建成开业，凝聚了公司领导和我们基建人员的心血和汗水，是公司继鲁迅电影城后自主投资建设的最大亮点。

二、勤严奇信地创造经营业绩

如果说基建工程就如同万丈高楼打好了桩基，那么良好的经营业绩就是那光彩夺目的楼身。x电影城自x月x日开始试营业至今的近五个月，经过激烈的市场竞争，充分发挥自身优势，已放映x场，观众超过x人次，实现票房收入x万元，包场收入(场租、情侣座设施费、两片连映、广告收入等\_\_万元)，创造了一个良好的开端。卖品部x个半月收入为x元，占票房成绩的x%。总体来说，我们主要体现了“勤、严、奇、信”这四方面。

1、勤。俗话说“万事开头难”，大通电影城作为一家在外地新开的影院，是公司前瞻性发展跨出的第一步，各项工作都要从头开始。我们负责经营的几位同志以我为首，每天从早上九点开早会起，一直工作到晚上12点最后一场电影结束，做到有事能随叫随到随时处理，时刻站在经营第一线，以身作则，为影城的全体新员工们作出了良好的表率。

2、严。大通电影城的基层员工都是新手，虽然经过了一定的业务培训，但毕竟时间还短、缺乏工作经验。因此，要打造一支高素质的职工队伍，就需要对他们提出严格的要求。20\_\_来，我们每天坚持学习不放松，从员工守则到操作规范、从着装举止到微笑服务，都严格按照公司制订的标准规范来做，力求在经营服务的每一个环节上、每一位员工都能做到尽善尽美。目前，影城各岗位的员工都已熟练掌握相关业务技能，服务质量明显提升，微笑服务、热情待人逐渐成为大家的自觉行动。

3、奇。x属于县级市，城市规模不大，x电影城所在的x又是新开发的商业区，周边常住人口较少，更有x个座位的x影院与我们相邻并已抢先经营多年。要在这里迅速落地生根，得到当地观众的认可，必须有独特的宣传和营销方式。我们经营班子在公司总经理室的直接关注和支持下，在正式开业后的第一个月起就先后与“\_\_”等众多单位携手合作，通过\_\_等多种媒体宣传渠道，相继推出了“二十元看大片”、“七夕情人节寻宝”、“中秋、国庆特惠套餐”、“《\_\_》观影有礼、网上推出电影套餐”等一系列的特色活动，奇招不断，有效凝聚了观众人气、提升了经济效益。我们走企业、访学校、进社区散发自制广告彩页，从不计较作息时间、毫无怨言。特别是从x月中旬持续到十一月底的“二十元看大片”活动，起到了立竿见影的效果，使我们的观众人数一举超过大地影院，确立了在上虞电影市场的主导地位。

4、信。良好的信誉和形象是一个企业持续生存与发展的根本。大通影城从开业之初就坚持贯彻公司领导提出的“争创国内一流影院”的目标，以五星级的硬件设施设备为突破口，力争让我们影城的观众能“来到一个、留住一个”，逐步扩大我们的基本观众群体，产生了良好的效果。x月初，我们根据公司要求对票价作了x元的提升，也得到了绝大多数观众的认可，在不影响观众人次的基础上，使票房收入有了明显的提高。据统计，单片成绩超x万有《x》，其中《\_\_》为x万。单日票房成绩最高创x万元。

目前，看电影上x已经成为x市民的普遍选择，我们不仅在x电影市场中的领先优势比较稳固，与省内先进同行之间的差距也正在不断缩小。这得益于公司领导的正确决策和大力支持，也得益于全体员工的辛勤工作和共同努力。当然，我们在日常工作中也或多或少地存在着一些缺点和不足，需要在今后的日子里加以改进。明年，我们大通电影城将朝着公司制订的 万元的票房收入努力奋进，争取成为公司持续发展进程中的稳定经济增长点。

**运营岗位人员工作总结8**

时间过得真快，转眼来到公司已经近两个月了。我的工作岗位是电子商务运营专员。试用期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成日常的工作。在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的工作能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结。

1、了解公司概况。从8月6日开始进入公司上班，因为我是刚参加社会工作不久来到公司上班的，所以在来到公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司概况，完成公司下发的学习任务，掌握办公所需的应知应会。通过学习系统里面的学习任务，对公司的发展及规划有了更加深入的了解。

2、通过日常工作的学习和积累，我对电商运营有了较为深刻的认知。第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，电商运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处，我会通过不断地请教和学习，尽快完成任务。

3、统计每日线上销售数据，及时了解全区各分公司的销售进度，了解各公司、各品牌销售上升或下降的原因。

4、同事关系相处的非常融洽，但是在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外与领导沟通的时间比较少，有时候工作实行也会受到影响，以后我会注意这方面的问题，增加相互的沟通。

从入职第一天起到公司已经有两个月的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的.之前对电子商务了解比较少，所以来这里之后是在不断地充实自己的知识。这两个月来对于运营水平有了一定的提高，能力得到进一步的提升。经过两个月自身的努力和同事们的帮助，我对工作有了较好的处理能力，熟悉各项工作的操作流程，希望能早日得到公司的认可；同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来，为实现苏宁梦献上自己的一份绵薄之力。

**运营岗位人员工作总结9**

沉思回顾，在超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自x超市这个大家庭，为x超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。现将自己的工作总结如下：

一、\_\_市场大厦工作阶段

20\_\_年春节后，我依旧负责x市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对\_\_市场进行了一定的布局调整。x月份x市场超市开始构想到x月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，x市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责\_\_市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但\_\_市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然\_\_市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但x市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在\_\_市场工作得到的最深刻认识。同时，x市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在x市场工作得到最大的收获。

二、x超市工作阶段

x月份因工作的需要，我被调到\_\_超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了\_\_超市这个大家庭，对\_\_超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的.人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

三、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的.学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自x市场的x余名员工到x市场超市的x名员工再到x月份\_\_超市六部门乙班x余名员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

四、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

五、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年中我更加努力的投入到为之奋斗的\_\_超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

**运营岗位人员工作总结10**

在xx，在各级领导的正确领导下，在同事们的团结协作和关心下，我圆满完成了今年的各项任务，进一步提高了自己的业务素质和思想政治方面。为了更好地推进这项工作，现将我个人这一年的工作总结如下:

>第一，努力学习，与时俱进

我记得x总监在给我们新员工的一次课上说过:“选择建行就是选择持续学习”。作为电话银行xx中心的客服人员，我深深体会到，业务学习不仅是一项任务，更是一种责任，一种境界。一年来，我努力学习，提高专业知识，加强思维能力，注重理论联系实际，用实践锻炼自己。

1.注意理论联系实际。工作中，理论是用来指导解决实践的，学习的目的是应用。在理论的指导下，不断提高分析问题和解决问题的能力，增强工作中的原则性、系统性、预见性和创造性；

2.注意克服思想惯性。坚持制度，按计划学习业务知识。首先，不要把业务知识的学习当成额外的负担，自觉学习更新的业务知识和建行的企业文化；其次，根据自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学习，正确处理工作与学习的矛盾，不能因为工作忙而忽视学习，因为任务重而放松学习。

>第二，正确的思维

在工作中，我始终树立客户至上的理念，把客户的事情当成自己的事情，急客户之所急，想客户之所想，要求自己在处理工作时要有强烈的事业心和责任感，努力工作，积极主动，绝不挑三拣四，避重就轻，全心全意对待每一项工作，按时保质完成。在日常工作中，我始终坚持高标准，严要求，关爱自己。为了完成各项任务，我在业余时间不惜工本，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友。通过自己不懈的努力，在20xx年的工作中，为自己交出了一份满意的答卷。

>三、结合实际，狠抓落实，努力完成任务。

在工作方法上，我始终做到“三遍”，即努力、动手、动脑，以此来赢得客户对我们业务的支持。在实际工作中，我能做一个有良心的人，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划在我行存xx万股。我知道这不是最后的成功。客户拿到转账支票，我就主动帮他们收集村民的`身份证号，核实确认客户的份额。当xx张存单发放到每个村民手中时，我深感欣慰。

在服务客户的过程中，我细心细致，把兄弟般的感情和友情注入到工作中，让简单枯燥的服务工作变得丰富多彩，真正体现了客户至上的理念。通过我的不懈努力，在“争取一保两保”活动中，实现了营销存款xx万，理财金卡x张，信用卡x张，电子银行签约xx户，保险销售xx万。最让我欣慰的是，客户获得了双赢。在满足自身需求的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

围绕支行的重点，支行出色地完成了各项任务。用智慧、汗水、行动、效果，体现了爱岗敬业、无私奉献的精神。

**运营岗位人员工作总结11**

时光如梭，忙碌中又到了年末， 在这辞旧迎新之际，回顾半年多的工作历程，总结半年多工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好本职工作。在这半年多从\*\*身上我体会到了敬业与关怀，在同事身上我学到了勤奋与自律，繁忙并充实是我对20xx年度工作总结的最好总结。

我担任的是f—2区与东码头项目行政主管工作，但是由于工作需要目前主要是负责资料管理及物资出入库等资料员的日常工作。随着行业市场竞争的日益激烈，对资料员各方面素质的要求也越来越高，这势必促使我以更严谨的工作态度和更强烈的责任心投入到工作中去。自20xx年7月从前任资料员接手工作，我主要负责f—2区及东码头的工程的资料管理工作。在项目上我的主要工作是对f—2区及东码头的工程资料收集管理工作，及时地与甲方、监理单位沟通联系，认真处理好施工中的施工方案、变更洽商、监理通知回复及其它相关资料的报验、对甲方、监理及其分包单位联系单的收发，及项目的图集、规范发放管理工作。尽可能的配合甲方、监理及各单位的工作，在施工期间能够较好的协助项目管理人员及工程相关人员，为他们提供所需的资料并做好类似工作。

资料工作看似轻松，实则比较细碎烦琐，能够真正做好并不容易，因之前资料员流动性较大，我部工程资料教为凌乱，管理较不规范，从7月份上班以来我就投入到了紧张的工作中，努力改变这种局面。在抓紧一切上班时间努力工作的基础上，我们还经常放弃了周末的休息时间，再加上利用每天下班后跟各部门的交叉工作少的机会，加班至\*\*左右为的就是争分夺秒尽最大努力作好自身工作，有时候甚至干到下半夜，才放下手头的工作回宿舍稍适休息为第二天再继续战斗做准备，通过近两个月的努力使我部工程资料基本理顺，历史遗留签证基本清理完毕，收集保存好公司及相关部门下发的文件及会议文件工作， 并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入文件夹内，并将文件原件整理、分类、存档，为查阅文件提供方便。在正常工作期间做好各类文件、图纸，下发、传阅及传递工作并将文件原件存档。核实工程资料的完整情况，对折皱、破损、参差不齐的文件进行整补、裁切、折叠，使其尽量保持外观上的整齐划一。根据资料规程按资料内容特征对文件资料进行分类，将属于同一卷的资料用档案盒装订\*\*柜保

存。并定期对文件资料进行核查，对遗缺文件进行追查，查明原因。在这半年多的时间当中学到了不少的经验和知识，在与他人的交流、沟通方法上也有不少长进，在工作中通过多看、多问、多听，使自己的本职工作技能有了进一步的提高，相对于以往来说又进了一步。

通过总结一年来的工作，在这一年中，通过集团移动办公及各级部门的多次检查和验收，在资料方面暴露出了许多需要整改的问题和低级错误，这给我们指明了改进方向，也相应的督促和提高了资料员的整体水\*，同时还需要多认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。虽然有以上的不足，但瑕不掩瑜，找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水\*，以适应时代和企业的发展。

**运营岗位人员工作总结12**

>一、大力提升新媒体平台的关注度。

在当前掩盖全校60%的同学的基础上，进一步提高掩盖率，争取在未来一年中到达90%以上。为了增强平台与受众的互动与交流，吸引同学们的关注，可以展开更多同学们喜闻乐见的线上活动。比如在微信平台举办“浙理男神女神”评比活动，鼓舞同学们踊跃展示自己与身边同学的青春魅力，以国旗队与礼节队的同学为模范，一方面为同学们科普礼数礼节的学问，另一方面向同学们传送主动的审美乐趣，传送阳光正能量。

>二、发掘新媒体平台信息收集的才能。

可以通过在微信与网站上展开调研收集信息，调研课题可为“对学生会活动的普及程度与满足评分的调查”、“你期望的学生会的活动与服务”、“期望能在浙理遇见谁”等，为学生会工作更好的展开供应信息。实施可以通过设立幸运抽奖等方式调动同学们的主动性，奖品可以是学生会活动套票，或者萧敬腾签名怀念品等有吸引力且便于实施的奖项。

>三、进一步增强新媒体平台推送消息质量。

>四、增强与校社团联合会的合作。

针对当前学生会新媒体工作队伍人员不足的现状，我们将进一步加深与校社团联合会传媒部与宣传部的合作，增强与学院学生会组织的交流。我们将把更多的线上活动与社团联合作展开，在活动初期可以共同争辩策划，集思广益，碰撞出更闪光的创意，活动期间与不同部门干事搭档工作，完成任务的同时加深友情，交流经验，共同成长。

>五、“浙理社团之窗”的运营与计划。

“浙理社团之窗”作为社团联和各大社团合作运营的服务号平台，当前拥有近5000的关注量。平台基于x市聚否网络科技公司的技术支持，为理工的各个社团供应各自独立的展示交流板块，并植入服务号平台服务菜单，用户可以进入“社团”微信后，扫瞄理工全部社团活动电子海报，社团图文介绍，报名参加社团活动，参加并察看我的社团等功效。同时，服务号每周会推送社团一周活动精选总结与下周活动预报。社团联将社团的纳新工作创新为微信线上报名，成功地落实了全校社团的全面线上纳新工作，这也使x理工高校成为全国第一个实施学生社团全面线上纳新的高校，这不仅推动我校社团由线下组织成功转型为线下线上垂直一体（双管齐下）的新型学生社团组织，也为我校学生社团的全面推动新媒体平台的建设奠立了成功的基础，更保证了我校学生组织机构新媒体工作的普遍性和深化性。因此，在之后的工作中，我们将进一步深化推动学生社团的新媒体过程，在服务好我校社团享受新媒体的便利的基础上，更当心引领我校社团自行发展推动各自的新媒体工作。以“社团之窗”为交汇点，融汇我校150多个社团的力量，打造高校学生社团新媒体联盟。

**运营岗位人员工作总结13**

20xx年对我而言，是有着非凡意义的一年，在这一年里我迈进了工作上一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的的各位同仁，在支行上级\*\*的殷切关心、爱护和大力\*\*下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推\*\*一个新的高度。一年来，我主要围绕下面几个方面开展工作：

>一、从基础业务入手，加强柜员素质的培养，确保分理处工作的稳定正常进行

（一）建立健全银行各项规章\*\*，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、\*\*修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充制定了相应的手工登记簿,对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

（二）加强\*\*检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

（三）配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心\*\*的表扬与肯定。

>二、规范财务管理，加强内控管理，规范经营，挖掘新的业务增长点

（一）为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务\*\*规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

（二）在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理\*\*体系及奖罚\*\*，使员工能严格执行各项规章\*\*和业务操作规程，做到\*\*\*事，合规经营。

（三）立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果;其次，开阔思路，努力发展中间业务，\*\*柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

>三、恪尽职守，切实加强自身建设

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中,积极帮助\*\*、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人\*\*。

回顾过去的一年，我在繁细而又\*凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在20xx年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20xx年工作中加强和完善的方面。成绩只\*\*过去，20xx年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行\*\*，做好本职工作，使分理处在新的一年有新的气象，来迎接其他商业银行的挑战！

**运营岗位人员工作总结14**

一年来，在园区\*\*的正确\*\*下，在各局室同事的关心配合和大力\*\*下，紧紧围绕“夯实统计基础”这一目标，我在统计线上一步一个脚印的朝着我努力的方向前进着。我想无论我做什么都会干一行爱一行，既然我从事了这份工作，就要爱岗敬业，尽职尽责的去认真完成我的工作。一年中工作总结如下：

>1、统计这份工作要求我：

首先要敬业，要用积极的态度全身心的投入工作；第二要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自已做到一丝不苟；第三要有责任心，工作对我们来说就是一种责任，我们有义务尽心尽责的去完成，去负责；第四是工作的高效率，对我来说提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取更多好的知识；第五是保密性，也就是对数据的保密。

>2、努力做好统计服务工作：

围绕省市提出的统计服务要求，主动做好面向园区企业的信息服务工作。一是进一步加强统计信息发布工作，热情做好统计信息咨询服务。二是努力搞好基层企业统计信息网站建设，使之成为发布统计信息的主\*台。

>3、认真做好工业能源统计工作：

认真贯彻落实省市工业统计会议精神，进一步理顺规模以上工业统计关系，切实做好规模以上工业统计上报工作。统计的内容主要包括：一是工业产销总值及主要产品产量（b201）表的每月汇总上报、二是工业企业主要经济指标（b202）表的每月汇总上报、三是规模以上工业企业能源购进、消费与库存（p201）表、四是规模以上工业企业水消费（p206）表的季度汇总上报。规模以上工业企业现全部实行统计联网直报数据，必须与统计部门审核认定的数据保持一致，并在规定的时间内进行网上直报。

积极贯彻国家能源统计\*\*。落实了能源统计人员和工作责任制、召开能源统计会议进行部署和业务培训、努力做好能源消耗主管部门协调工作。认真落实各项能源统计工作。一是努力做好了重点能耗单位的每月能源报表上报工作；二是做好了规模以上工业企业能源季报的上报工作；三是开展重点能耗企业进行跟踪监测，及时纠正重点能耗企业统计过程中存在的主要问题。

>4、认真做好固定资产投资统计工作：

>5、认真及时地完成园区内各部门交办的工作及各项中心工作：

在顺利完成每月须上报的各项报表之余，用自己\*时所积累的知识，尽自己最大的能力去配合其他部门完成各项中心工作，在工作中找快乐、找朋友、找价值。

20xx年，在提高工作效率的同时，确保提供真实、准确的统计数据。在不断提高创新意识、竞争意识和服务意识的同时，努力做到思路创新、\*\*创新、工作创新。我重点将做好以下几项工作：

>1、规范统计基础台帐，努力夯实统计工作基础：

逐步建立起各项报表的基础台帐，形成良好的记录汇总登记习惯，重点保存好各类的普查台帐，做到有事可依。再者，做好统计工作\*\*是保障，队伍是关键，只有提高基层统计员业务素质，保证基层统计工作队伍的相对稳定，才能保证基层统计工作的连续性和严密性，才能保证统计基础源头数据的质量，才能促进统计工作朝着“快、精、准”的目标不断迈进。

>2、充分发挥统计信息咨询服务功能，统计自动化建设取得新进展：

继续加快全园统计信息数据处理自动化建设步伐，针对性的展开\*时的工作，不断完善与企业之间的网络\*台，实现零手报，确保网上直报工作能够更快更稳的进行。

>3、统计质量方面取得新的突破：

在工作之余，提升自己综合素质，强化专业知识，多向专业统计人员及\*\*学习，弥补自身的缺憾，由不懂到懂，由肤浅到深入，由难到易，在学习中找对策，慢慢的把各类专业报表消化透彻，尤其现在工业能源统计都实行网上直报，通过年报工作的接触，使我觉得要做好统计这项工作绝非草草了事，它能让人学到很多专业知识，每项指标间的衔接和\*衡关系都是学问。再者，不管是固定资产投资上的新开工项目还是技术改造项目，所有的资料都具有规范性，从整理到上报再到审核，每个环节都是紧扣项目的真实性，因此今年的工作将会是一个新挑战，我已做好准备，通过努力付出，使统计数据质量有新的突破。

>4、根据目标完成考核：

根据年初下达的目标，配合部门其他工作人员努力完成各项考核工作，经常关注企业情况，及时向上级\*\*反馈意见，完成每项工作指标的考核上报工作。

总的来说，这一年自已也是以抱着感激的心情迎接工作的考验，从工作中我也认识到，工作时，首先要以宽恕\*和的心态看待工作中遇到的困难，正确评估自己的能力和价值目标，并进行必要的心态调整，努力培养乐观大度的良好性格和得之不喜，失之不忧的态度，提高自己的抗干挠能力，有效转移\*\*\*，使个人的心态在工作中得到转移、\*\*、调整，消除紧张与疲劳。成才，一样的青春，一样的梦想，我将以更加饱满的热情投身到工作中去。

**运营岗位人员工作总结15**

白驹过隙，来到公司已快整整一年时间，从去年7月下旬入职以来，在公司领导和全体同事的支持和帮助下，我较好地完成了自己岗位职责内的各项工作。

工作回顾：

根据公司需求，本人目前担任运营管理部运营主管一职，平时主要负责管理及付款等工作。管理又主要包括应收账款管理、保险管理、合同结束管理、租金调息、印花税管理等。

本人工作认真负责，细心且具有较强的责任心和进取心，在工作中乐于与各部门同事进行有效沟通，从而更好的完成领导交付的工作。在一开始没有租赁业务系统的情况下，能通过制作并维护线下手工台帐来完成各项日常工作，保证了相关租赁业务数据完成的及时性、准确性、完整性。

随后在业务系统开发的过程中，能够根据自己以往的工作经验，提出了许多可以提高工作效率的优化建议。在保险管理方面，对于医疗的创新项目，本人在上级领导的指导下草拟了两份保险方案建议书并均已开始执行；对于项目的续保管理，提出了要每周通过邮件的方式进行业务进度的跟踪和提醒。在去年8月、10月，快速、有效地完成了两次租金调息工作。在日常工作之余，我还参与了部门内管理制度的编写，草拟了管理制度，并在20xx年4月对部门内及各事业部的商务专员进行了一次关于提前还款流程的业务培训。

存在问题：

工作上比较安于现状，缺乏开拓精神，求成平稳有余，创新不足，处理问题有时考虑得还不够周到，心中想得多，行动中实践得相对较少。自身业务水平，尤其是保理业务还有待进一步提高，应急处理能力有待加强。在完成日常工作的同时更要注重管理能力的培养。

工作展望：

积极学习租赁及保理相关的专业知识，从而具备优秀的专业素质。积极思考在实际工作中遇到的问题，从而具备优秀的思考与解决问题的能力。积极与各部门同事进行有效的沟通，从而具备优秀的团队精神与沟通协调能力。积极应对各项公司及部门的.决策，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考，从而具备优秀的管理能力。

总之，我认为工作就是要复杂的事情简单化，简单的事情标准化，标准的事情流程化，流程的事情系统化，如果在实际工作中做到了这点，那么所有的事情都会迎刃而解。以上是我的工作总结以及对未来工作努力方向的展望。

**运营岗位人员工作总结16**

以下我将我的实习工作分为内容建设、页面完善、搜索引擎优化、日常更新和网站推广五个方面进行总结。

>一、内容建设

网站内容建设不仅是一次灵感创造的行为，更是一种理性思维的程序。每个行业有自己特定的产品/服务，网站的内容理应围绕行业的核心业务设置。根据本公司的自身特点和相关的行业特点和用户的实际需求，在中搜平台上和网站运营经理的指导下，首先对中国超市网站中所有内容进行外链转内链，然后根据网站的不足之处进行内容填充，在网站页面添加产品展示 、产品分类、图文信息等。最后对网站现有内容进行优化使内容实质中能够反映出相关知识，让用户从中能学到什么、体会到什么。

>二、页面完善

网站内容完善就是给网站随时添加相关信息，只有不断的完善门户提供的服务，用户的需求才能不断的被满足。根据网站运营流程主要做的就是参考行业成熟网站进行网站的页眉页脚设置及底部导航的制作、网站其它页面的完善、网站结构的布局与调整、网站的视觉形象设计、添加交互性和广告位等操作来引导用户访问和提高用户体验度，使达到让客户快速找到所需要的信息或让新来网站的用户能够马上找到所需要的。

>三、搜索引擎优化

搜索引擎优化(即SEO)是一项非常重要的基础性网站推广工作可以提高搜索引擎对网页的收录及一系列关键词的排名，从而提升网站访问量。在 SEO方面我主要做的是关键词的.选取确定网站核心关键词与布局，首先根据关键词筛选工具、用户习惯及对旅游客运相关行业的了解在网站运营经理的指导下进行中国旅游客运网站关键词和长尾关键词的筛选，然后按照搜索引擎优化规则对网站首页、栏目页等进行筛选的关键词和长尾关键词布局。

>四、日常更新

>五、网站推广

在实习期间，所有都是围绕网站推广进行操作的。推广的目的就是让更多的人知道你的网站，来提升品牌知名度、增加网站流量跟用户、提升转化，增加销售。在网站推广方面网站运营经理常说“没有最好的只有最合适的推广”。因此，在实习过程中是对各种免费网站推广方法的实施。主要推广方法：百度辅助产品推广(贴吧、博客、知道、百度)、对搜索引擎进行优化、搜索引擎的登录、撰写软文、即时聊天工具推广、论坛发帖、撰写博客、邮件推广、登陆导航类网站、与其它网站建立友情链接、广告互换、加入网络广告联盟、制造网上新事件。

**运营岗位人员工作总结17**

20xx年对我而言，是有着非凡意义的一年，在这一年里我迈进了工作上一个新的里程碑，在这一年我带领分理处的的各位同仁，在支行上级领导的殷切关心、爱护和大力支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将分理处的发展推上了一个新的高度。一年来，我主要围绕下面几个方面开展工作：

>一、从基础业务入手，加强柜员素质的培养，确保分理处工作的稳定正常进行

(一)建立健全银行各项规章制度，奠定会计主管工作的基础。今年我根据总行“三化三铁”要求，对分理处原有责任、制度修旧补新，明确新的责任、目标，并按照缺什么补什么的\'原则，补充制定了相应的手工登记簿,对分理处强化内控、防范风险起到了积极的作用。

(二)加强监督检查，做好会计主管工作的保证。在年内加强考核，制定详细台帐，实行柜员工资与绩效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。并加大检查力度，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，有效地防范了经营风险。

(三)配合会计事后中心传票外包工作，坚持规范化管理。自我行开展传票外包业务以来，严格按照会计事后中心要求，指导柜员进行传票整理与编号工作，加强日间对柜员传票的复核工作，使我处柜员的传票识别率稳步上升，柜员识别率由最初的50%上升至80%到90%以上，得到了会计事后中心领导的表扬与肯定。

>二、规范财务管理，加强内控管理，规范经营，挖掘新的业务增长点

(一)为更好的完成支行交予的年度财务工作，我严格按照农总行财务制度规定，认真编制财务收支计划，及时准确的进行各项财务资料的报送，并于每月、季末进行详细地财务分析。

(二)在员工中经常开展职业道德教育，引导员工树立爱岗敬业、诚实守信、热爱农行、服务农行、奉献农行的职业道德。并按总行要求，积极查找差距，制定严格的管理监督体系及奖罚制度，使员工能严格执行各项规章制度和业务操作规程，做到依法办事，合规经营。

(三)立足我分理处业务灵活这一优势，不断开拓客户市场，主动向客户宣传我行的业务特点和优势，取得了比较好的效果;其次，开阔思路，努力发展中间业务，组织柜员全面营销我行电子产品及理财产品等，均收到了良好效果。

>三、恪尽职守，切实加强自身建设

我在抓好业务和管理的同时，切实注重加强自身建设与学习，增强驾驭工作的能力。一是加强学习，不断学习新业务，掌握新规则。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制消极现象，在实际工作中,积极帮助主任、柜员及三方人员解决实际问题，推动分理处各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

回顾过去的一年，我在繁细而又平凡的工作中，有收获，也付出了艰辛和努力，更重要的是带领我们分理处员工取得了骄人的成绩，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我在20xx年的工作中取得了一定的成绩，但还有需要在20xx年工作中加强和完善的方面。成绩只代表过去，20xx年的工作任重而道远，在新的一年里我将继续协助行领导，做好本职工作，使分理处在新的一年有新的气象，来迎接其他商业银行的挑战!

**运营岗位人员工作总结18**

随着时间的流逝，一个学期即将结束了，学习了一个学期的电子商务，或多或少我们都学到不少的知识，电子商务这门课虽然是专业任选课，但对我们来说真的是受益匪浅。或许还没有学习这门课时，我们已经接触到了电子商务了，对电子商务有一定的了解，但还是有很多知识值得我们学习的。那就让我来分享一下我这个学期以来我们学到的有关知识吧!

>一、课堂简述

本学期老师主要教了我们如何开设网店，了解一些网店知识和建立网站的基本要求。第一堂课给了老师给我们介绍了有关电子商务网站，例如淘宝、京东、麦包包等，还有自建网站的域名，服务器，网站页面，看似很简单的内容，但其包含了很多知识，而且也有很多不懂的知识，虽然我们带对淘宝、京东不陌生，但一些独立出来的品牌网站我们有些并不了解，如麦包包，在还没有上这门课之前，自己有很多网站不了解，作为一个学物流管理专业的学生，我认为我们应该多了解电子商务网站，因为这些网站跟我们的物流息息相关，电子商务行业大多离不开物流，例如运输、仓储、供应链等等。每个电子商务网站都会隐藏着许多物流项目，从这些潜在的物流项目挖掘出，也将成为一个很好的行业。

>二、建立淘宝网店的过程

在老师的教导和督促中，我们开始了自己以前从未接触过的东西——开网店，真的对于我们来说是很受用的，因为我们可以用我们的业余时间去建立一个网店了来充实我们的业余时间。在课程中，老师教我们建立店铺，店铺模板的选择及装修，如何找货源以及如何运用淘宝助手进行货物上架，如何怎么搜索网店资料以及网店工具的运用等等。虽然老师教了我们很多有关淘宝的运用知识，但在这个过程中我们遇到了很多问题，如一件代发需要押金，我们一担心自己还是个学生，没有那么大的资本，二是担心我们交了哪些押金我们会不会拿到货，经过老师的教导，我们最终像大海捞针一样，一家一家的找既不用交押金，又能够很好的提供货源，还有物流有关方面，还有被举报盗图，刚刚开始我们都很担心，但经过我们的努力，以及请教老师和一些有开过网店经验的同学，这些问题都得到很好的解决。

>三、建立淘宝网店的心得

在开网店这课程的过程中，在刚开始，我主要是开论坛里面的一些店铺建立的出现的问题，我们建立店铺好了，我们主要是找货源，所以都会利用一些课外业余时间找货源，联系卖家，和卖家交流有关货源的提供。还有在老师教我们淘宝工具，并布置了营销和数据工具的分析，在这份作业中我也找了很多的工具，最终结合小组成员一起定下了我们的第一份作业。在这课程中我还了解了淘宝网店的整体结构，一个完整的淘宝网店的交易系统必然涉及到店铺、店铺装修货物上架、支付、物流选择等等。但在短短的一个学期的时间不可能对这些方面都学得很深入。想做好一个很好的网站，我们不仅要大量的利用业余时间去了解网站的工具、数据、功能，而且也要不断的积累淘宝知识并且充分利用这些知识进行实践参与，积累实践经验。同时还要多了解有关电子商务的其他知识。光说不做不练也没用。要做要练，比如我们在业余时间多进一进淘宝，多熟练淘宝里面的工具以及多看看淘宝论坛，多到论坛参与讨论、问淘宝比较有经验人士等等，在参与中体会淘宝论坛对我们店铺有哪些优势和影响。学习过程中，要敢想，也要敢质疑，敢提问题。这样我们才能学到更多有关淘宝的知识。不仅淘宝网站是如此，其他网站或学习也是如此。

>四、撰写建立网站方案的过程

老师还教我们如何建立网站，网站建立需要哪些模块及建立网站的最基本的要求，通过老师布置了一份网站设计方案，刚刚开始我们都很渺茫，经过老师的讲解以及我网上搜索了一些建立网站的文献，再加上万网网站的建立模块使得我们组对方案有了一定的想法。老师给了我们三周的时间写，但我们组还充分利用了课余时间去完成了，在这份网站建立方案中我主要是查找网上建立网站的文献，提取一些有用的`文献，并参考这些文献得一顺利的完成，还有网站模块的查找和预算的结算。

>五、撰写建立网站方案的体会

在这份方案中我明白了想建立一个网站的话，首先应该考虑网站的内容，包括网站功能和你的用户需要什么。你的整个设计都应该围绕这些方面来进行。还有网站的介绍，我们应当建一个清晰的网站介绍，告诉用户，我们的网站能提供些什么服务，或者那些信息，还有如果用户不能够迅速地进入到我们的网站，或操作不便捷，网站设计就是失败的等等。

>六、结束语

总之，就我个人而言，在电子商务这门选修课中，我认为我学到了很多和我们生活息息相关的知识，电子商务在今后的我们每个人都会接触到的事情，相信我们这学期所学到的知识在今后也会给我们带来好处。在此我也感到很庆幸，因为我们的团队都很积极，每次作业都能及时完成，尽管我们的组作业可能写得不是那么完美，但我认为那是知识的有限。在此，我感谢我们组的所有成员，也感谢我们的刘琳老师，她教会了我很多知识，让我的知识更加丰富多彩。

**运营岗位人员工作总结19**

尊敬的各位领导，各位同事：

转眼间工作时间已过去半个多月，在这半个多月里头，我们盈众传媒取得了优异的成绩。在这里，向各位领导和同仁汇报一下。

分业绩、日常管理、企业文化建设三个方面简单介绍一下我的工作。

首先，业绩方面。在半个月里头，我司共与全家4单位达成合作共识，完成各类项目、作品共计100余项，累计金额达500多万，其中，与远航汽车销售服务有限公司、众赢汽车俱乐部公司之间的合作，更是得到了集团上下的关注。具体项目正在进行中。另外有多项项目正在洽谈进行中我的主要工作是作出符合实际的运营战略以供我司总经理及对方总经理参考，同时对后期的服务给予完美的支撑，以期获得合作对象的青睐，从接单情况来看，工作应该完成的还不错。但是要继续加强与合作伙伴的交流与沟通，特别是对方的运营总监，保证合同的完美履行。

其次，日常管理方面，修订及执行公司营运相关的制度体系、业务流程，使之更有效率；组织协调公司各部门执行、实现公司的运营目标；建立规范、高效的运营管理体系并优化完善等。

最后，关于企业文化的建设。我司在运营过程中发现，好的企业文化能增强凝聚力，增加员工对公司的认同感，产生向心力，最后导致一个良好的工作氛围，保持公司高速、平稳的发展。因此，在集团领导团队的带领下，我司开展了各式各样的活动，如研讨、游戏、拓展等各种手段，强化了员工的服务理念，增加了员工对企业文化的认同感，取得了良好的效果。我们相信，这些好处，必将在以后的工作中更好的凸显。

当然，我的工作还存在很多的不足之处，希望集团的领导、我司总经理、各位同事能给予监督，并提出你们的要求。

最后，谢谢大家。

**运营岗位人员工作总结20**

转眼间，20xx年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想部门一年来所走过的路，所经历的事，有失败，也有成功，有遗憾，也有欣慰，部门这一年中人员业务知识和能力有了很大提高，首先得感谢公司给我们提供了好的企业文化和工作条件，感谢徐董事长给我们不断地提供指导及\*\*，并带领我们前进，使我们与公司又共同努力度过了一个不\*凡的春秋。一年来，运营部主要围绕以下几个方面开展工作：

一、开拓市场——建立分支机构

1、为了更好的了解市场、开拓市场、提高市场占有额，本年度我们\*\*部门人员对\*\*\*\*等七个省内地级市和贵阳的招商市场进行了详细地摸底\*\*，掌握了当地的设计市场情况，拜访认识了很多同行朋友。这一年中，联系拜访客户\*\*家，有单项业务合作意愿的.\*\*家，有全面业务合作意愿的\*\*家。

2、成立分支机构：

(1)分公司\*家：\*\*分公司;

(2)分所\*\*家：\*\*\*;

二、分支机构完成项目业绩

分支机构签订合同\*\*个，合同总额\*\*万元，已到账\*\*万元，\*实际已收管理费\*\*\*万元。

三、运营部自营项目：

运营部自营项目一个，合同总金额\*\*万元，已收\*\*\*万元。

针对本年工作中关于管理与业务做如下总结：

一、坚持规范化管理

1、建立健全各项规章\*\*，奠定工作有序进行的基础，明确部门和个人的责任、目标，对部门强化内控、防范风险起到了积极的作用。

2、对业务工作加强\*\*检查，制定详细操作细则，实行有效地管理措施，防范了经营风险。

3、所有分支机构的项目严格按照公司程序运行，保证质量，重服务，做好部门运营工作。

二、保障业务工作稳健推进，挖掘新的业务增长点

1、部门加强业务知识和能力的提升，规范管理、规范经营，挖掘新的业务增长点。

2、开发新渠道、维护老渠道，发挥公司业务优势不断开拓客户市场，主动向客户宣传我公司的业务特点和优势。

3、主动拜访各地级市同行、开发商、建设主管部门，建立人脉、提升品牌影响，加大合作几率。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、分支机构技术力量参差不齐，造成反复审图，耽误时间，今后要多规范管理，严格按照公司的技术要求执行，提高效率。

3、对于分支机构项目回款后的结算，目前各分支机构均有意见，望\*\*在三到五个工作日内。

回顾过去的一年，我们在繁杂而有困难的工作中，取得了较大成绩，也付出了艰辛和努力，更重要的是部门员工共同奋进，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我们一直很努力，但工作成效并不理想，还需要在20xx年工作中继续努力和拼搏。成绩只\*\*过去，20xx年的工作任重而道远，在新的一年里我们将继续做好本职工作，使在新的一年有新的气象，来迎接新的挑战!

运营部个人工作总结5篇（扩展4）

——运营部部门年终总结5篇

**运营岗位人员工作总结21**

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声，首先感谢公司领导能给我展示自己、实现自身价值的机会。我的工作岗位是商品运营规划专员。实习期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成的日常工作。

在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的业务能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结。

>一、通过日常工作的学习和积累，使我对网站运营规划有了较为深刻的认知。

第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，现在能有条不紊地完成每个工作环节。通过不断地请教和学习，慢慢地了解了公司网站的构架及运营规划，熟悉后台系统的操作环境，和各种日常运营方法，掌握网站页面单品及活动的更新上线。

>二、统计销售数据，及时了解全网、频道的销售进度，分析各品牌、各店销售上升或下降的原因，对主要品牌和畅销单品做出具体分析。

>三、每周对所负责的频道给出有亮点、能促进销售的商品计划，根据全网营销节奏对占频道主要销售及知名度不大的品牌分别不定

期的营销，配合当下时令对应季类的商品品牌做针对性的推广，及时尽快地更换页面单品，尽可能地利用网站资源提升销售。

>四、观察竞争对手的网站及活动的页面设计规划，扬长避短，及时发现和改进自身的缺陷和不足，不断地学习好的运营方法和思路，发展自己，向更高一级的运营规划人才转化，早日成为独当一面的运营人员。

经过半年的自身努力和同事们的帮助，我对工作有较强的处理能力，熟悉各项业务的操作流程，希望能早日得到公司的认可；同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

**运营岗位人员工作总结22**

这一年的工作主要集中在平面设计、新媒体运营，今年在领导和同志的帮助下学习理解企业产品，对贵金属行业的知识有很多积累，为本职工作顺利开展奠定了很好的基础。将20\_年个人具体工作内容总结报告如下>：

>一、今年主要工作总结

（一）、平面设计工作

1.海报类：

赛特店、昌平国泰、昌平新世纪、机场国泰店、金源贵友店、右安门王府井店的店内海报设计，店庆海报，微宣海报设计；节庆节日微宣海报设计；

3.总公司的设计协助：

食堂海报、图片；PPT用图片、gif图等；LOGO墙设计效果图及其它。

（二）、新媒体工作

1.微信公众号：排版推送34篇文章；4个季度的编织评选投票；

3.对接线上平台：微帆服务平台开发：因微帆业务调整，明年取消分销系统开发，此项工作从6月份开始没有更新。

（三）、其它工作

1.公司会议纪要记录；

2.协助薛继深做一些简单的办公室工作；

3.领导安排的临时性工作。

>二、20\_年工作中存在的问题及解决办法

1.微信公众号这块的工作成效不是很显著。

（1）公众号粉丝量目前为711人，增长源方面主要依靠店内吸引会员，公众号发文转发朋友圈吸引粉丝，在店内活动期关注量增长明显，取消关注率也较高，但整体粉丝量还是上升趋势。用户年龄层分析：26-35岁，263人，，36-45岁，235人，，为两个占比最高的年龄层，其中18岁以下，60岁以上占比最少，；地域分布：北京366人，，广东省88人，，河北省47人，；上海34人，江苏26人，浙江16人，山东14人，解决方案：还需要加大店面活动期吸引会员加关注，根据后台的数据分析，年龄层26-45之间也是成为会员的主力，地域分析粗略判断应该是受我们店的分布影响比较多。

（2）在取消关注时间段中，更新后取消率最高；粉丝的活跃度不高，主推文的阅读量一般在200+，阅读量最高的一篇文章是第三季度编织评选的文章，为2610，贵友店开业阅读量为693次，深圳运营研发中心开业为946次，第一季度编织评选为767次，第二季度为830次。解决方案：公众号运营影响因素比较多，但主要因素还是在账号的定位和有质量的内容两方面。20\_年依然需要在内容方面投入更多精力，内容定位，内容规划这两个方面多做探索，在原创和转发、借鉴资料等方面都能做到有的放矢，用质量内容吸引粉丝并留住粉丝。20\_年公众号运营工作要做好目标用户分析，或者是构成现有用户的大部分群体的分析。根据用户群体来确定公众号定位，做好公众号内容、菜单等部分的搭建，以这些内容为基础提高公众号质量，通过“内容创作,内容传播,粉丝关注,粉丝维护”这样的`过程，吸引并留住用户。时常查看微信公众号后台数据并对用户分析，以数据为导向去支撑产品的运营，形成公众号运营的良性循环。

2.美篇的宣传推广

**运营岗位人员工作总结23**

20xx年是财务科践行科学发展观，以人为本，理顺机制，更新财务理念，服务大众的一年。这一年，财务科在院领导和全体成员的共同努力下，立足现状，圆满完成了财务管理任务，实现了经费的收支平衡，现将一年来的工作，汇报如下。

>一、财务收支及其他基本情况

1、财务收入支出情况

20xx年1-12月份我院业务收入为万元，按来源分为医疗收入为万元，药品收入为万元，其它收入为万元；按类别为门诊收入万元，住院收入万元，其他收入万元。

20xx年1-12月份我院业务支出为万元，其中医疗支出为万元，公共卫生支出为万元。

2、固定资产变动情况

20xx年1-12月份我院固定资产增加了万元。季底固定资产余额为万元，其中专用设备为万元。固定资产增加具体情况如下：1月急诊科进十二导心电图机壹台5500元，消毒室消毒锅壹台18000元。5月购进发电机壹套，96000元。6月建医疗废物间35000元，花苑路面8800元，省扶贫医疗设备心机图机（ECG-1150型）壹台8560元。

7月卫生厅扶持设备：

1、60套床单元（罗桥、芦蒲、板湖各借用10套），价格237000元；

2、优利特尿液分析仪壹台(URIT-180型)，价格3900元；

3、迈瑞全自动生化分析仪壹台(bs-350型)硕集借用，价格88600元；

4、迈瑞五分类血球仪壹台(bs-5100型)古河借用，价格106600元。8月省扶贫多参数监护仪（迈瑞PM-7000）壹台19300元，便携式B超机（迈瑞dp-10）壹台价值15600元。9月合计健康小屋进6台仪器，价值145785元。其中触碰式电子身高体重仪(韩国GL-150)壹台价值9604元；电子血压计(韩国BP-705)壹台，17640元；血糖测量仪(强生-稳豪倍易)壹台，价值882元；人体成分分析仪(韩国ioi-353)壹台，价值40180元；电子腰围尺(深圳-LS502)壹台，价值549元；肺功能测试仪(美能-AS507)壹台，价值28910元。

10月份：

1、输液大厅、健康小屋各购进格力空调（72561PNBa-2）

（72570FNBa-2）各两台，价值40830元；

2、省卫生厅扶贫设备可视人流仪壹台，价值82800元；

3、省卫生厅扶贫设备麻醉机壹台，价值48800元。12月病房楼电梯加层入账，价值105980元；健康小屋骨密度测定仪壹台价值93800元；购入四维彩超壹台，价值63万元，信息化软件壹套，价值万元。

4、财务状况分析与评价

1）、20xx年1-12月份业务收入万元，上年同期收入为万元，较同期上升万元，上升率为％。20xx年1-12月份业务支出万元，上年同期支出为万元。

2）、收入上升的主要原因是

①医疗保险收入（医保+新农合）为万元，较同期万元，上升万元；

②药品收入较同期基本持平；

③医疗收入万元，去年同期万元，上升万元；

④其他收入万元，去年其他收入万元，四季度底药品收入占业务收入的比例为，应该进一步加强医技检查收入，降低药品收入比例，要继续加强人才培养和社会宣传工作，争取收入更上一个台阶。

3）、支出上升的主要原因有

①人员经费万元，（主要是职工去年绩效工资的发放）较同期万元，上升万元；

②药品费上升达到万元。

4、其他需说明的情况

1、全年财政补助万元，其中基本财政补助万元，项目补助50万元，重大公共卫生补助（两癌筛查）万元。基本财政补助中公卫补助万元（包括去年的万元），今年实际基本公共卫生补助为万元。

2、本年上级补

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！