# 电信通讯行业转正工作总结202\_

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-01-29

*电信通讯行业转正工作总结20\_ 我于\*\*x年x月x日进入公司，职位为网站运营，为期三个月的试用期，试用期已满三个月，特向公司提出转正申请。下面是就我日常工作内容、工作总结、转正后展望。一、工作内容1、6-7月与电信电子渠道\*\*对接，负责网厅...*

电信通讯行业转正工作总结20\_

我于\*\*x年x月x日进入公司，职位为网站运营，为期三个月的试用期，试用期已满三个月，特向公司提出转正申请。下面是就我日常工作内容、工作总结、转正后展望。一、工作内容

1、6-7月与电信电子渠道\*\*对接，负责网厅日常活动的运营事务，活动的跟踪执行工作;

2、7-9月参与电子渠道网上商城的二阶段规划，在营销组参与营销方案、需求说明书与营销模式的梳理与编写;

3、9月至今与电子渠道\*\*对接，负责充值交费组的数据分析，参与活动策划等。二、工作总结

我在6-7月间接触到不同网站运营方式，初期还有很多不适应。但是在xx总的耐心指导下逐渐才有了工作的思路。特别是在与xx总一同编写电子渠道运营方案的时候学习到了如何梳理出自己的思路。并不是像以前一样，有任何东西都往上方案上“堆”就可以了的。方案是从粗到细的编写过程，每一步都环环相扣。

在7-9月间，参与到二阶段规划的营销组中。在\*\*总的领导下，我与\*\*、\*\*把整个互联网最实用的营销方式抽取出来，形成了7大营销模式。这期间，与电信客户的沟通，梳理电信的销售品，使我熟悉了电信的销售品都是围绕固话、宽带、手机组合出来。利用不同的搭配来满足用户需求。也让我把以前思维中凌乱的营销推广方法重新组织，如团购、针对性营销、口碑营销很适合电信商城。而搜索引擎优化、视频营销过于的互联网化，短期内并不适合电信商城。电信拥有庞大的用户群体，我们通过各种营销活动发展很多未在电子渠道使用过业务的用户都能获得很大收益。通过口碑营销与活动的结合又发展更多的电子渠道新用户。

在9月二阶段规划结束以后，我分配到了充值交费组。主要负责宽带自动登录，翼支付充值活动和网厅充值量的数据分析。协助\*\*完成四季度营销活动的策划。在\*\*万的电信用户中，仅有\*\*万电子渠道活跃用户。在\*\*万的宽带用户中，仅有\*\*万的用户在网厅充值。所以，我的工作还有很大的提升潜力，单针对未在电子渠道充值交费的用户都能获得很大的充值交费量。三、转正后工作展望

我知道我的工作中还有很多的不足，不够细心，做事的时候整体把控能力不强，与客户的沟通还需要加强。但我有信心克服这些困难。在充值交费组发挥自己营销推广的优势，完成指标。

虽然现在我是在数据分析的工作，但在我看来我做的就是一个小项目。通过数据分析能看到我们活动中的不足。改进不足，优化调整流程就是一个项目推进的关键。

我转正后会在未来的工作更加的努力，从一个个小活动，小项目中不断吸取学习，提升自己的能力。为\*\*\*\*运营部贡献自己的力量。

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！