# 最新电商年终的工作总结(4篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-07-04

*电商年终的工作总结一一、企业自媒体运营（德雨品牌宣传平台运营情况）1、微信微信订阅号、服务号认证，申请微信微信企业号。其中微信订阅号、服务号的建设完善，微信官网的制作。微信订阅号每天的文章推送，总推送文章100篇以上。2、微博公司官方微博的...*

**电商年终的工作总结一**

一、企业自媒体运营（德雨品牌宣传平台运营情况）

1、微信

微信订阅号、服务号认证，申请微信微信企业号。其中微信订阅号、服务号的建设完善，微信官网的制作。微信订阅号每天的文章推送，总推送文章100篇以上。

2、微博

公司官方微博的注册、认证。微博的装修、完善，粉丝自定义菜单的设定。微博运营，发布长微博40篇以上。

3、博客

新浪博客开通，装修完善。博文发布15篇以上。

3、百度

百度帐号注册，百度贴吧开通发贴。百度空间申请，发布文章，上传产品图片。百度直达号申请。

二、电商平台（运营情况）

阿里巴巴平台入住，实名认证，店铺简单装修。

德雨企业支付宝账户申请。

拍拍微店账户申请。

小酷：电商推进第一阶段基本建设已完成（免费推广）

年后计划（1季度）

年后进入电商第二阶段（付费运营）

一、企业自媒体运营（免费推广）

招聘专门的软文编辑专员负责企业自媒体的品牌宣传。

（微信、微博、博客、百度）

二、电商平台（网店运营）

网络分销平台合作、招商。

（如大众点评百度糯米美团窝窝团等其他团购网站）

微信小店开通，商品上架，小店运营。

阿里巴巴店铺诚信通的开通。

德雨系列产品的美工描述和商品上架。

淘宝店铺入驻，商品上架，店铺运营。

拍拍微店入驻运营。

三、人员招聘（前期）

软文编辑专员

网店运营

在将迎来的一年中，我会继续努力，将我的工作能力提高到一个新的档次，不辜负大家对我的期望，我会尽我所能的工作，帮助公司实现发展，相信公司的明天会更好！

**电商年终的工作总结二**

20\_\_年仓库管理工作在公司领导的正确领导下取得了较大成绩，仓库管理工作较之去年又上了一个新台阶，库容库貌也得到有效改善，服务生产的效率也得到了提高。我们用心思量总结工作当中的利弊、得失，从教训中得出经验，为以后的工作做好更充分的计划准备。

1、仓库管理工作主要是从整理入手，根据型号规格进行归类摆放，使仓库凌乱不堪的状况得到了进一步的改善，同时也为后续物资清查工作奠定了基础，干净整齐的库容库貌成为仓库管理的基础工作。

2、全力组织仓库人员摸清仓库物资，并在此基础上对仓库库存进行逐步的修整与完善，逐步建立原材料物料卡，使账、卡、物相符工作得到进一步完善。

3、对生产技术部下发的所有对库材料表，及时准确的核对库存数量，并将需要采购的原材料数目，以\_\_的形式转交给\_\_部。

4、对所有购进的元器件，严格执行原材料送检工作，并按照工程项目及时的送达质检部，对于质检不合格的元器件不得入库。

5、严格按照生产材料表上的数量、型号，下发元器件。对图纸与材料表不符合的情况，必须与技术部工程师沟通后，追加或更改材料表后再发放材料。

6、产成品出库严格按照流程办理。有产成品领料单才能领取货物并做好登记工作。对需要送货的产成品，送货清单要详细，注明附件(排、螺丝、手柄等)，并由收货方签字认可。

7、供应商所开发票，认真核对数量、型号及金额。并及时办理入库手续，注明工程项目转交财务部。

8、常用材料及元器件达到最低库存，及时向生产部报告物资，并确保不影响正常的生产工作。

20\_\_年的仓库管理工作有所提高，但同时也暴露出我们工作中的一些问题和漏洞:

1、在以后的工作过程当中，仓库要加强与各部门的有效沟通，为仓库工作的顺利开展创造有利局面。

2、在实际工作中，对于较频繁的领料程序工作做的还不够认真细致，在以后的工作中要更加精益求精，目前废品入库流程还不是很流畅，包括废品拆分，回收，再利用等一系列问题还有待解决。

回顾20\_\_年的仓库管理工作，总的形势是好的，存在的问题也是不容忽视的。展望新的一年，仓库管理工作还很重，特别是库存物资帐、卡、物相符工作还要付出很大努力，所以务必要将戒骄戒躁的心态保持下去。

**电商年终的工作总结三**

20\_\_年，是中国电子商务市场的飞速发展的一年。仅进入\_\_其实还没到一年的时间，但却要总结这一年的所得所获，感觉还是不知如何忆起。往事重现，发觉一些美好的事物还是在历历在目，不管它是曾困扰着我亦或是阻止我前进的一些障碍。

在这份工作之前，我曾经接触过淘宝店铺，它让我对发布产品信息不是很陌生。可以说电子商务是我真正的第一份工作，从刚踏入社会至今，很庆幸自己选择了电子商务。一开始就能遇到自己喜欢的职业是非常难得的一件事情。

刚开始涉及这个领域什么都不懂，只觉得一切都是枯燥乏味，每天都重演着几件相同的事情，不停得做，反复得做，不间断得做，感觉生活已经像是被定制好了，所以做起事来根本已经没有所谓的冲劲与干劲。而且当初对\_\_的产品一直不够了解，觉得放到网上销售真得是一件不容易的事情。直到自己无缘无故接到了第一个单子，虽然说出来可能会被同行耻笑，100元的订单，可以说是忽略不计，但是却带给我前所未有的信心。以前一直觉得这个行业在网上做交易实在是一件难事，不仅价格高而且组装完的成品在专业问题上更是让我打了退堂鼓。我想这100元的订单不仅仅是100元，也是对我工作的一个肯定。从这次开始我明白自己应该要往哪方面去重点突破。既然对成品没有十足的把握那就先从型材开始做起，简单的管材不仅容易跟客户介绍也可以减少发货期限，降低工人所耗废时间。

如果仅仅靠自己去学习电子商务，我想可能到现在都不能正常得看待这份工作。这中间不仅得到x总帮助，通过参加\_\_商盟的学习，电子商务的培训以及\_\_课程的教授。起初对电子商务的印象只有“简单”二字可以形容，但是现在不再是单纯的发布产品信息，而是包括了许多深层意义的网络因素，有些专业问题甚至我到现在都不能完全掌握。

我觉得做电子商务最重要的前提即是对产品有一个足够的了解，如果当面对客人不能解释专业的问题，有可能面对潜在客人的流失。用自信而权威的口吻来谈论产品，相信有优势的产品一定能够吸引到客户。推销产品也就是推销自己，推销自己远比推销产品更为重要。面对你所要推销的对象要分清它是不是真的决策人，要清楚它是不是真得想买你的产品，或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等。

第二，合理按排8小时工作时间也是一个非常关键的步骤，虽然现在我常常会觉得时间不够用并且遗漏的东西可能还不少，但是每天都感觉非常充实。每天虽然有些询盘是跟我们行业是无关的，但是每个客户我都认真对待，并且每个旺旺上都会介绍我们的\_\_产品，因为我觉得现在对于我们这个领域的产品知识，还是鲜有客户知道的。我觉得电子商务真的是一个循序渐进的过程，可能刚进接触网站后，没有相关的询盘，甚至于没有其它领域的询盘，但是长久以往，踏实认真的走好每一步，我相信每一个都可以接到属于自己的订单。

第三，拥有乐观开朗，积极向上的心态，心态决定行为，这是营销的前提。做一件事情如果把它当成自己热爱的一项事业来看待，而不是觉得自己被逼迫着做不喜欢的事情。带着愉悦的心情做事真得可以事半功倍，全身心的投入。电子商务是一个长期见成效的过程，短期的努力和坚持并不可能达到预期的目标。只有坚定自己的目标，一步一个脚印，每一天完成自己须要完成的任务，那么即使真得没有得到实际的成效，内心也不会感到枯燥乏味，充实的满足感即会油然而升。

最后一点，不停的电子商务学习和知识的累积也是非常重要。从踏入\_\_开始，我就跟着x总进行电子商务培训和学习，从\_\_商盟的活动中得到了很多平时在办公室所学不到的知识。在商盟学习中认识了许多在电子商务领域非常成功的名人，包括\_\_老师的网络推广及b2b的营销途径。b2b免费会员地毯式轰炸为我在发布产品信息上提供了很多帮助；论坛博客及社区，多注意品牌口碑的线上线下传播让我又多了一个方法与途径宣传自己公司产品；关键词的密度分布同样让我在产品描述中注重了些技巧性的地方。\_\_老师的搜索引擎优化也让我对网络更多了些兴趣。除了这些课程学习还参加了\_\_千人网商大会的召开，这算是发生的一件大事了。很荣幸能够参加如此盛大的会议。除了借助外力进行学习，自己也会经常去\_\_论坛，博客，\_\_群进行各方面的学习，虽然这些工作比较花费时间，但是每天能得到一些可以为己所用的知识也算是非常值得了。比如百度的一些功能就是从群里面的商友开课中，论坛文章中以及自己进行百度的搜索中才明白了解。

销售部进驻\_\_也有好几月的时间了，这里的生活虽然与以前大不相同，但是学习还是正常进行了。主要学习了网站链接这一方面的知识。电子商务真得没有太多技术性的东西，只要多加尝试多加学习，所有的难题都不再是问题。明年的计划还会是跟今年一样不断把看似简单的事情重复做用心做。把原本潜在客户慢慢都转化为实际的订单。所有的努力即是为了最终的成交量而做的基础。总而言之一句话：看似微小的东西要做的细致做至极致也会有它发光发热的那一天。

**电商年终的工作总结四**

在过去的20\_\_年，一篇《20\_\_年电商死亡名单（上半年）》让无数人感慨资本寒冬、电商难做。但不论如何，身为一只电商狗，在17年开始不久，还是应该对\_\_年的工作进行总结，对17年的工作进行规划一下。

那么一份年终工作总结报告该有哪些方面组成呢？

大的来讲，就3部分：

过去的总结、未来的规划、遇到的问题。

细分下来，填充这3部分要提到的内容有：

kpi指标过去业绩的完成情况、增长率情况、未达成目标的原因分析、过去一段时间工作上遇到的问题(短期问题、长期问题）、产生问题的原因分析(外部原因、内部原因、自身原因）、未来解决产生问题的方案、未来工作的业绩目标、业绩总目标的分解、达成目标的详细规划、相比过去的增长点、未来的工作重点、需要的工作支持等。

一篇电商运营工作年终总结报告应该不止只有这些，而将这些内容拼凑在一起，没有固定的模式和顺序要求，只要按照个人的逻辑将其表述清楚就好。

下面我就按照我前一阵子自己写的年终总结报告将这些部分的逻辑流程理一遍。

1、\_\_年的业绩完成情况

（1）\_\_年业绩目标

在展示数据的时候，采取图表（如直接的表格、折线图、饼图等）往往更能一目了然、言简意赅。

而在提到业绩目标的时候，提到目标达成率和相比去年的增长率是相当重要的。

其次要将业绩目标的达成值和达成率分解到过去的每个月。

底下并附上些许简单的说明文字，如：月均达成的销售额、达成率超过100%份月份等。

然后将业绩目标的完成分解到各业务部分或者组成频道。

（2）未能完成回款目标分析

将以上未达成业绩目标的月份分别罗列出来，并附上相应的未达成目标的原因分析。这样既可方便了解一年当中业绩发展的淡季或者销售较低迷的具体时段，也方便来年提出更有针对性的解决方案。

（3）费用率的分析

做的电商的，或多或少都是要投入一定的促销成本、比如开个直通车、钻展、报名一个活动，甚至你参加什么平台必须支付的佣金扣点等等。而这些费用的清楚罗列并分析，对于制定来年的规划、预估成本等都是必要的。

2、\_\_年重点工作的分析

这主要是对完成和实现业绩目标所涉及到的各工作细节的细化分解分析。这部分的分析对制定17年的相应工作提供一定的参考依据。

3、\_\_年遇到的问题&17年的解决方案

\_\_年里遇到的问题可从外部问题（外界、比如说：消费者、平台、公司以外的对业绩完成有影响的因素）、内部问题（公司内部的、如配合的部门等）、自身问题。这些问题又可细分的去从短期和长远2个维度去分析。并且一定要提出17年解决方案。

4、17年的业绩规划

（1）总目标的表明、其次是每月目标的业绩分解罗列。

（2）达成每月业绩分解目标的详尽规划：如货值、货品款式、货品价格段、促销活动、甚至是活动玩法等规划。

（3）17年的增长点，相比于\_\_年有增长空间的部分、甚至是新挖掘的部分的罗列等。

5、17年的工作重点

主要是根据\_\_年的工作重点罗列出17年需要关键把控的工作的部分的罗列分析。并且需要务必写出达成这些工作需要各部配合和支持的地方。

以上就是我的年终工作报告总结的基本组成部分，仅供借鉴参考，如有不足欢迎点评留言。

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！