# 直播运营拓展工作总结(共26篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-01-27

*直播运营拓展工作总结19月份已经来到，在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去1个月的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在这个月里有所改进。回顾过去1个月，在\*\*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\*面及后...*

**直播运营拓展工作总结1**

9月份已经来到，在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去1个月的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在这个月里有所改进。

回顾过去1个月，在\*\*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\*面及后期处理工作，可是我的工作范围并不局限于电脑软件\*面处理、影视制作等工作，而且还涉及到和顾客交流对接设计要素等不同工作。

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\*\*信念与立场，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\*\*，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1个月来工作回顾：

1.很好地完成了电子相册、背景喷绘、婚礼照片等\*面图的设计和制作。

2.很好地制作出客户要求样。

3.根据客户需求收集资料并设计出新的作品。

4.很好地完成了\*\*交代的临时性任务。

在新的一个月份里，我要再接再砺，同时要继续加强锻炼自身的设计水\*，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨，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。

直播运营月度工作总结（扩展6）

——员工月度工作总结

员工月度工作总结

**直播运营拓展工作总结2**

转眼xx月就这样过去了，通过这个月的学习，自己感觉还是有所收获的。

一、通过XX月份日常工作和学习积累的一点认识。

在描述这个月的主要工作事情。这个月感觉业务素质和解决问题的能力还不够，以后要做到加强学习，更新观念。对待日常工作，不要总找借口，要从自身出发，不断加强学习更新观念，不断分析认识提高自己，改变不执行不作为的不良习惯，自动自发的做好本职工作。

我们在执行某些任务时，总会遇到一些问题。而对待问题有两种选择：一种不怕问题，想方设法解决问题，千方百计消灭问题。结果是圆满完成任务，一种是面对问题，一筹莫展，不思进取，结果是问题依然存在，任务也不会完成，反思对待问题的两种选择和两个结果。我们会不由自主的问到，同是一项工作，为什么有的人能够做的很好，有的人却做不到呢？关键是一个思想观念认识的问题。

二、认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这一个月的时间里，我能遵守公司的各项规章\*\*，兢兢业业做好本职业工作，一个月用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，\*时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

一本《执行力》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、特别是让我明白了做一个有执行力的人对一个公司的发展和员工个人职业化的成长的重要性。一句话概括即为：个人执行力决定个人的成败，企业执行力决定企业的兴亡。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习加强提高工作能力。

这个月我的主要工作任务是

（1）负责开拓铁合金、玻璃、化工（硫酸、炭黑、碳素）余热发电销售工作；

（2）之前水泥跟踪过的客户工作；

（3）河北钢铁集团发电信息搜集和一些临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的销售人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的.\*\*\*\*能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、良好的执行能力。

四、不足和需改进方面。

我也希望\*\*今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断提高业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好\*\*的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。

公司正处于高速发展时期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。\*\*\*定期学习和交流，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要强化激励机制，加大奖金额度，提高提成比例。好的激励机制可以改变人的行为，好的激励机制可以激励员工，好的激励机制可以强化管理。只有充分运用激励机制，调动员工的积极性，使员工素质不断提高，业务不断熟练，从而保持旺盛的工作干劲，才能使企业能够健康、快速发展。

**直播运营拓展工作总结3**

我叫孙牧，自20xx年从事矿山救护工作以来，认真贯彻执行\*和\*生产方针\*\*，严格按照“加强战备，严格训练，主动预防，积极抢救”的救护工作原则，以不断提高业务综合素质，认真完成各项任务为目标，在五年的矿山救护工作中，积累了一定的工作经验，具备了处理各类矿井灾害事故的知识和能力。现将主要工作情况总结如下：

一、提高认识，强化学习，奠定了基础

矿山救护队作为一支处理煤矿灾害事故的专业化队伍，在保护煤矿职工生命安全，减少国家资源和财产损失中起到了重要作用。自20xx年以来，我首先在思想上端正态度，提高认识，以干一行爱一行的热情投入到日常的学习和工作中，始终坚持安全救护的工作思想，紧紧围绕强化素质，增本领,安全救护这个中心。严格遵守《矿山安全法》、《煤矿安全规程》、《矿山救护规程》和上级一系列安全生产方针、\*\*、法规，不断强化自身业务知识、实际技能操作知识的的学习与掌握，对煤矿采掘知识、矿井通风安全知识、机电运输等专业知识进行了学习。同时为增加知识面，到南屯煤矿进行了为期半年的井下工作实习，为在现代\*\*条件下圆满完成各项矿山救护业务奠定了坚实的基础。

二、刻苦钻研，勇于拼博，业务工作不断取得新进展

在实际工作中，我不断钻研业务知识，及时熟悉掌握各种救护和仪器设备的原理、性能及操作技能，以过硬的技战术水\*投入到各项救护工作中。

1、对所使用的各种仪器设备的原理、性能、操作做到充分的熟悉、掌握，对性的实际操作项目做到了熟知善用。自20xx年以来，一些装备如四小时氧气呼吸器从开始的AHG-4型到新AHG-4型、AHY-6型负压型呼吸器一直到目前使用的德国产BG4、\*\*产BIOPAK-240型等正压氧气呼吸器;从以前使用的光学瓦斯检定器到目前使用的数字式瓦检器、氧气检测器、红外线温度遥测仪等各种仪器设备我都不断学习与掌握，用尽可能快的时间掌握新、新装备的应用维护知识，为第一时间投入安全救护起到了保障作用。20xx年为保证专业知识的巩固，先后在国家级期刊发表论文两篇(《浅谈矿山救护队技战术水\*的提高》-《\*科技博览》、《多功能防爆探险杖的研发》-《\*科技纵横》)，参与编写《矿山救护队员》、《煤矿井下自救互救》、《安全仪器维修校验工》等专业著作。

2、不断总结经验，主动预防、积极抢救意识不断增强

从事矿山救护工作以来，先后编写矿井性出动措施492份，独自带领小队下井安全性服务189余次，成功参与山东防备煤矿火灾事故救援、里彦煤矿六采区上分层火灾事故、二号煤矿病亡人员搜救任务、鲍店煤矿副井口火灾事故等各类救援事故9起。通过对安全性措施的编制、性出动及事故救援工作使自己的实战经验得到了质的提高与积累，处理事故的能力得到了锻炼和提升，战备抢险意识等得到了进一步的增强。

3、积极参加岗位练兵，努力提高业务本领

自20xx年以来，我不断加强岗位训练，提高自身业务能力。20xx年作为骨干参加了集团公司第五届青工比武的裁判工作。期间我牢固树立“\*时多流汗，战时少流血”的思想，不断超越过去，超越自我，自我加压，刻苦训练，技战术水\*得到了明显提高，自身素质明显增强。20xx年作为中队比武小队小队长，在煤业公司矿山救援比武中获得第一名3个，第二名3个，团体第一名2个的好成绩。同时为全省救援比武选拔7名指战员参赛，也为\*\*兖矿救援队获得3个第一名的好成绩。

4、积极参与管理，综合管理水\*显著提高

在任员期间，根据上级的要求包保直属二中队一小队，为一小队小队长。我结合本小队实际，积极\*\*各项救护业务知识的学习和实际技能操作的演练，对提高救护队伍整体水\*起到了重要的推动作用。特别是在\*\*煤业公司矿山救护工特殊装备比武项目中，作了大量基础性的工作。起草制订了《特殊装备训练原则及规则》等一系列管理的规章\*\*，为单位救护业务工作的顺利开展提供了标准和规范。

5、针对矿山救护工作性、业务性强的特点，不断强化专业知识的学习，

作为基层单位管理人员，我经常利用各种时间向队员讲解、示范各种仪器设备的工作原理、性能和操作规范，讲解各种仪器装备的维护保养知识，使其长期处于完好状态，保证了战备值班的需要。在20xx年集团公司青工竞赛的BG4型正压呼吸器拆装比武训练期间，首先自己在熟悉掌握该仪器工作原理、性能、操作规范的基础上，亲自讲解，并\*\*全体队员进行了仪器的拆装训练，对仪器在拆装过程中出现的多发性失误提出了意见，使整个拆装过程提前了近1分钟，使参加人员获得当年兖矿集团矿山救护工比武第一名的好成绩。

6、利用过硬，抓好了创新工作

作为骨干，我充分利用自己所掌握的专业技能，对本单位现有的出动类型进行精心研究，详细分类，在20xx-20xx年先后获得集团公司、煤业公司优秀行动(措施)计划评比一等奖3篇，二等奖3篇。20xx年负责的“QC”小组课题《多功能防爆探险杖的研发》获得兖矿集团优秀奖、\*煤炭工业协会优秀奖。

五年的工作磨练，自己虽然得到了一定的经验积累与提高，但离飞速发展的现代化要求还有一定差距。在今后的工作中，我要以与时俱进的思想，努力学习学习再学习，不断掌握新知识，更新旧观念，及时了解全国其它地方的事故案例，涉猎其它相关、相近的知识与，不断丰富自己，完善自己，为兖矿的安全生产做出自己应尽的贡献。

**直播运营拓展工作总结4**

\_月进入金秋，是一个收获的月份，我在这个月里的工作也将进入尾声，在本月我有收获也有不足，但是总体上工作还是不错的。因此就来对自己这\_月份的工作进行如下的总结：

一、全方面进行学习，提高自身能力

\_月里，很好的进入工作状态中去，努力的跟着公司的前辈学习，对自己在工作遇到不懂的，就会积极的去询问请教，直到自己弄懂学会为止。我除了学习有关工作的东西以外，也会努力的去学习为人处世的一些东西。进入公司工作，就是一个庞大的关系网络，所以要在里面生存，必须要有很好的为人处世的道理，必须要让自己去适应公司的环境。在学习时，我做到深入学习，理解透彻。\_月份的我，全方面的去学习，让自己懂得更多东西，努力提高自己的能力，让自己有更好的能力去为公司做贡献，让自己在工作上做出很好的成绩。因此我本月里多次受到\*\*的夸奖，受到同事的赞扬。

二、尽本分做好本职工作

我作为普通的员工，我在公司负责的事情都是一些杂事，虽然这些工作不需要什么技术，但是每一件自己要去处理的工作，我都会尽到本分，去做好自己工作的本职，不在上班时做无关工作的事情，\*\*吩咐要做的工作，我就在规定的时间内完成，不随意敷衍了事，尽量做好，让\*\*认可本职的工作。我的工作即使在繁重，但是我都会尽力的去做，只为不给公司和\*\*添麻烦，让自己为\*\*们的工作分担一部。

三、工作上的不足

\_月份里工作上也还是有不足的地方的，做事偶尔会出现不细心的时候，偶尔还会有丢三落四的时候在，这也导致工作出现纰漏，工作不能及时的完成，就是因为在路上来回导致时间不够，所以这一大缺点，造成\_月份的工作有很多不如意的结果，因此我会在之后的工作中改过来，让自己在工作上细心，注意自身的不足，并及时改正，以避免造成更多工作上的不便。

\_月即将过去，我在本月的工作大部分是好的，也有收获，学习的东西也很多，同时自己工作能力有一点的提高，做事情更加的轻松，能够在接到通知之后有效做好工作，这是我\_月份里让我觉得比较好的地方。以后我会在工作上下更多的功夫的，把工作做得更好一些。

**直播运营拓展工作总结5**

经过xx月份的管理工作，虽然业绩不是很好，但让我也有了一点收获，临\*\*终，我觉得\*\*让做一个总结非常有必要。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把xx月份的工作做的更好。

下面我对上月的工作进行简要的总结。在这近一个半月的时间中，经过王总、孔总及销售中心全体员工共同的努力，制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料(新套餐\*\*，基本网站及各行业网站报价\*\*等)为即将到来的“疯狂”xx月销售旺季打好了基础做好了准备。

团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售中心运行\*\*，发生撞单实施办法，ERP跟踪客户方法，工作流程，团队文化等。这是我认为公司对我们全体销售做的比较好的方面，但商务一部在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。从销售部门销售业绩上看，我的工作做的是不好的，基本可以说是做的十分的失败。

一、工作总结

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1、新客户的开拓不够(新增电话量太少)，业务增长小，个别业务员的工作责任心、执行力和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

2、销售工作最基本的客户访问量太少。一个月的时间，总体计算十个销售人员\*均一天拜访的客户量不到一个。从出访记录上看我们基本的访问客户工作没有做好。

3、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，不能了解客户的真正想法和意图，对客户给出的问题不能做出迅速的反应。特别是月末逼单环节上，总是去理解客户，给客户找借口其实就是给自己找借口，本来我们公司过去传统的那种狼性、那种拼劲儿不够。

4、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成良好地工作习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个\*\*的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

二、市场分析

现在大连做网站的公司虽然很多，但主要的对手也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上都基本属于的。当然百度方面就更不用说了，就我们一家。表面上各家公司之间竞争是激烈的，但实质上我们公司无论各方面都是其他公司无法相比的。我们要拿出这份底气来。

我们现在差就差在员工本身的工作劲头上，其他公司的销售能在产品本身不如我们的情况下销售业绩依旧有所保障，只能说明他们的销售是比我们强的，如果我们的销售跟他们的一样，我们的业绩那没话说，无敌了。什么100%增长完全没有问题。

三、xx月份工作计划

1、必须把部门建立成一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是最宝贵的资源，保证长期的销售业绩是起源于能有一批的销售。

2、建立一支具有凝聚力，有合作精神的销售团队是保证业绩的根本。在以后的工作中建立一个\*\*，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3、完善销售\*\*，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是我现在最头疼的问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理\*\*的目的是让员工在工作中发挥自觉性，对工作要有高度的责任心。强化员工的执行力，从而提高工作效率。

4、培养他们发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。只有自己问出来的问题自己才能记得住记得牢，我\*时再怎么讲碰到问题了一样解决不了。就得他们自己问，我们大家一起解决才行。

5、销售目标。根据下达的任务，把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到各个人身上，完成各个时间段的任务。并在完成任务的基础上提高业绩。

最后总结两点就是：

1、提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队。

2、有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

总之一句话：全力以赴。

**直播运营拓展工作总结6**

在过去的一个月里，作为一名团队\*\*，我深深地感到自己肩负着车间生产和团队成员安全的寄托和责任。本月中旬，在研究了公司、工厂、车间的生产路线，36字方针，以及总经理提出的优质高效提升战略后，深刻体会到“优质高效提升”的重要性。根据分厂、车间提出的各项安全生产任务，要结合全班员工，认清形势，明确目标，狠抓落实。认真致力于工作实践，并尽职尽责地完成所有产品

组长就像火车头一样，责任重大。看路安全行驶，保证车上乘客安全到达目的地，是我义不容辞的责任，所以领队是特种兵。自我不仅要懂知识和业务，还要善于管理。多年的工作实践让我觉得一个肤浅的规律：只要理解上级的精神，低着头，关心全班员工，结合实际情况，就能找出工作思路，然后逐步带动全局。

所以从重要岗位出发，主控是一个特殊岗位，不确定性大，随机性强。要做好班组生产乃至整体工作，就要从司炉操作与主控之间、主控操作时间与现场操作人员之间的管理入手，做好相互之间的衔接与配合，使上下线能绞在一起，从而使主控发挥中控作用。

有了必要的思路，我们在具体操作中注意以下两个方面：一是在不失原则的情况下，尽力营造良好的\*\*氛围，营造\*\*轻松的工作环境；第二，充分发挥团队成员的进取精神和主人翁精神，实现团队的高度\*\*管理。完善以班组长为核心，四大员工为骨干的管理体系，做到事事有人管，事事有人做，人人责任明确，充分发挥每个员工的积极性和创造性，严格执行团队的一系列规章\*\*，做到\*\*面前人人\*等。强化团队成员的自我管理意识，在必要的限度内发挥自己一定的能量，在团队基本管理体系中进行自我检查、自我\*\*、自我评价，让全班员工树立强烈的责任感和使命感。这样团队管理基础扎实，各方面工作都有保障。从这个月的情况来看，结果很明显。做好团队的整体工作，有赖于全体员工的共同努力。要充分发挥团队每一个员工的进取心，就要有好的班组长形象。作为班级的\*\*，我既是制作人，又是不知名的管理者。我一直明确表示，只有以身作则，率先垂范，班里的人才能值得信任，才能一起倾听，一起努力。自我抱着一个目的，要求别人先做事；对于别人要求完成的任务，自己要先完成，在团队中树立自己的形象，用自己的实际行动影响团队成员，带动他们。

针对今年的生产形势和严峻的钢材形势，公司提出了优质高效的措施，及时\*\*全班开展了“优质高效”、“返非法议”活动，与全班进行了交谈，找到了根本原因，深入分析了班组“优质高效”工作和安全生产中存在的问题，结合团队的实际情况制定有效的预防措施，并通过相应的\*\*予以保证，使全年的安全形势稳定发展，优质安全

这一个月以来，生产任务和各方面工作真的很忙。月底，由于单窑筒体压力高，二、三窑石灰质量异常波动，班组积极配合车间\*\*到生产现场进行认真分析检查，并根据具体情况分解到各设备点、各工序、各人，动态调整各班产量。团队其他成员也是顾全大局，无私奉献。只要团队需要随叫随到配合，有的员工还会提出一系列个人分析数据和个人意见，真的难能可贵。

针对后续工作团队，制定了相应的措施：

第一，提高网络操作技能。每周经济核算和每日温度\*\*通过网络传输给主管。

二、建立设备管理、环境卫生分区并分配给个人。

三是加强桅杆的\*\*、实施和协调

回顾以往的工作，我们收获了一点，这离不开\*\*的关心和指导，更离不开全班同志同心同德同甘共苦的结果。我深信，一个人的能力是有限的，关键在于他对所从事的工作持什么样的态度。在自己的岗位上，要做一件事爱一件事，脚踏实地，牢牢把握相信自己的“瞬间”，努力学习，不断完善充实自己，从自己负责的工作做起，一件事一件事做起，以大师的姿态认真做好自己的工作。这也是我一直追求的愿望。

**直播运营拓展工作总结7**

王经理在晨会上又发了一顿火，自己也记不清是第几次发火了，员工们似乎也司空见惯了，熬过晨会这十几分钟，依然我行我素，仍然是有工作无效率的老样子.

也难怪王经理发脾气，已经连续几个月了，终端的老问题月月重复，新问题日日增加，缺品项、断货、无价签、陈列位置差、拜访频率不够、有促销无销量……这些问题总是困扰着他，终端很少有让他省心的门店，总是存在或多或少的问题，总监巡访市场的时候，每次都是劈头盖脸的训斥，身为区域经理确实有点承受不祝

王经理开始陷入深深的反思，产品是响当当的名牌产品，促销力度也大于竞品，人员配置也很合理，各项费用也很充足，为什么终端就存在这么多问题呢?一定是执行力出了问题，没有执行力，再好的策略也是空谈!

怎样提高人员的执行力，改变终端长期以往的现状呢?

王经理开始调整管理思路。

一、人员没有执行力，先找管理者原因

经常指责员工不对，有没有反思过自己呢?王经理仔细的反思了这几个月的工作内容和工作方法。每天一味的向员工要销量要结果，并没有认真的总结工作的得失，及时的给予指导;当工作压力来临的时候，将压力分摊给员工就算了事;不能清楚的掌握员工在终端上每天的工作内容，对于客户卡和拜访路线并没有认真研究过，也没有对问题进行追踪;对于客户开发和网点推进没有认真的总结过……

王经理倍感惭愧，基础工作不扎实，哪来的工作效率呢?每天都是围着销量转，销量围着促销转，有工作无效率，忙到最后，基础不扎实，哪来的增量空间?到了年底，还是向公司哭诉市场的艰难，任务的艰巨，需要公司的大力\*\*。

要求员工有执行力，就必须先把自身的执行力树立起来，凡事就怕认真二字，只要自身比员工更认真的去对待每一件事情，员工就不敢不认真的去做事。

二、将合适的人用到合适的位置上

怎样去改变现状，加强执行力呢?王经理再三考虑之后，决定先从人员下手!

经过仔细的人员分析之后，王经理将业务人员分为类：一类善于攻，一类善于守，一类善于混。有的业务员善于谈客户，与客户打交道如鱼得水，不善于按拜访路线天天铺小店，那就让他去开发特通和团购，管理分销商和二批商，发挥他的长处;有的业务员就善于按着既定的路线拜访拿订单，走店比较仔细，那就让他去巩固开发的结果，每天进行门店的维护工作;有的业务人员成了老油条，没有什么突出的光点，大错误不犯，小错误不断，每天混日子，市场和业务都很熟，就是没有主动性，淘汰掉有点可惜，毕竟培养了很长时间，成为业务人员中的“鸡肋”!

善于攻的业务员打头阵，开发弱势渠道的新客户，挖掘特通和团购的潜力，善于守的业务员巩固开发结果，加强维护，提高服务，善于混的业务人员在充分激励的情况下，仍然没有动力，就适时进行淘汰。

一个新的业务\*\*架构图呈现在王经理脑海里，在新的竞争形式下，将合适的人用到合适的位置上显得尤为重要，只要人员的布局合理，执行力的要求才能达到事倍功半的效果。

三、注重教给员工思路而不是方法

人员的重新布局完成了，王经理又想到了一个问题：为什么每天都那么累呢?总有解决不完的事情，有些事情很简单，稍动脑筋就能想出解决的办法，而业务人员却不愿意去多想，总是想到有事找\*\*。

在管理中存在这样的情况，有的\*\*什么都不会告诉你，只会要结果，有的\*\*却告诉的太多了，搞的\*\*凡事不敢私下结论，对\*\*的依赖性过强。王经理反思了一下，确实如此，每天晨会，只要有一个业务人员带头，其它业务就会随声附和，鸡毛蒜皮的小事也要提出来，让\*\*给予解决，如果能把\*\*当场问住，业务人员就会暗自窃喜，如果\*\*把所有的问题都给出答案，业务人员就养成了惰性，工作整天围着\*\*转，凡事都找\*\*解决，自己也不用动脑了，真正成了\*\*的千里眼、顺风耳 。

怎么办呢?王经理思考了半天，有了思路。

凡事不要急于给出答案，而是反问员工应该怎么办?对路的解决办法，充分肯定并授权执行，鼓励员工积极思考，不对路的解决办法，引导员工的思考方式，从思路上去纠正员工，一定要在最后一刻给予员工解决办法，既充分调动员工的潜能，又将事态尽在掌控中。

四、结果和过程同样重要

以前只注重结果了，没有重视过程，不重视过程也不会引起好的结果，王经理仔细想了想，确实如此，举两个简单的例子：

月底急销量。一到月底，就要为销量的达成而着急了，销量达成关系到每个员工的薪资，这时候就是拼命的压客户，压终端，客户压货多了就形成了窜货和砸价行为，门店压货多了要半个月的时间才能消耗尽，由此形成恶性循环。如果\*时密切关注客户库存和网点开\*\*况，关注单店的生动化陈列和卖力情况，关注不同渠道的增长率情况而合理调配资源，关注业务的贡献率情况及日常工作表现，结果也不会那么糟糕!

应付公司报表管理工具。许多业务人员最烦的就是各种各样的报表，只要能把销量达成，什么都是次要的，有些报表甚至千篇一律，做个模版大家用，几笔改完就交差了，而管理者也没有认真的来看，完全成了走形式，很好的管理工具没有利用起来，也没有为市场工作做一些指导，反而成了累赘。如果认真的对待报表，通过月度不同的对比，还是有规律可循的，也能指导我们日常的工作，比如客户卡就能挖掘单店的订货规律，指导业务人员突破习惯性拜访，而改为重点拜访，重点客户重点服务，运用二八法则，20%的门店挖掘销量，80%的门店抓生动化陈列，渗透销量等等。

是呀，细节决定成败，基层的营销单位抓的就是细节和执行力，一个个细节的忽略导致了市场一片混乱的局面，大家都在忙，都没忙出什么结果。王经理决定专门成立一个督查小组，针对过程的各个细节进行全面的\*\*和考核，纳入月底薪资的奖罚当中，督查小组直接对经理负责，保证市场信息的随时沟通。

五、营造竞争气氛，激发员工斗志

要激发员工的斗志，必须打造一种内部竞争机制。

王经理充分利用了激励工具，打造出了内部竞争的气氛，制定了员工月度业绩记录卡，记录卡从销售达成、网点开发、品项达成、客情关系、月度增长率、销量同期比、渠道贡献率等综合指标，对员工进行客观评估，并按月进行评比，作为员工提升依据;会议室内设立员工业绩板，对员工进行月度销售排名，进行末位淘汰，设立销量达成警戒板，按日提醒员工的达成情况，设立月度销量状元、市场开拓状元，选拔优秀的员工并进行张榜，设立渠道主管岗位，连续三个月业绩排名第一的员工，评选为该渠道的主管，负责整个渠道的协调和管理，培养其小组\*\*能力，设立渠道之间的销售竞赛，设立小组奖励，调动渠道小组之间的竞争热情等等，通过一系列的内部竞争机制，调动全员参与热情，激发团队的活力，一改往日整个团队乏味和沉闷的气氛。

六、经常培训和总结

保持团队整体前进的步伐，就要经常性进行培训和工作总结，实现整个团队的思想\*\*，步调一致。

每个周六，王经理就把所有的业务人员\*\*到一起，进行培训和经验总结，培训采取互动的方式，一方面将搜集的各种培训资料进行共享，一方面将一周工作得失进行广泛发言，各抒己见，看着热火朝天的讨论场面，王经理喜上心头，从争论中，不但梳理出市场思路，也发现了一些有潜质的人员，成功的个案给了所有人员启发，失败的例子也增长了业务经验，同时，根据每周的培训经验总结，王经理也适时调整各项工作流程，与市场现状相匹配，以发挥出每个人员最大的主观能动性。

按照以上的思路实施了一段时间后，王经理发现整个团队的精神面貌一天天的好转起来，许多业务人员下班后仍奋斗在一线终端，大家都暗暗较劲，比业绩、比客情、比荣誉，销量也较以前有了大幅度的增长，门店的生动化陈列越来越规范，王经理的心情也一天天好转起来，要想将区域的业绩持续有效的做起来，就要将执行力进行到底!

**直播运营拓展工作总结8**

阴雨霏霏的季节早已逝去，转眼间又来到了阳光明媚、激情蓬勃的四月，随着气温的回升，同学们都能积极的进入学习中，然而我们部门对工作依旧热情如火。以下是我部四月份的工作总结：

一、4月6日，我部为心理知识竞赛总决赛购买奖品及礼物。

二、4月7日，我部参与了机构在学生活动中心二楼青年舞厅举行我院首届心理知识竞赛总决赛，在此我咳嗽倍季×Χ龅阶詈茫⒃銮苛擞肫渌部门之间的沟通。

三、4月12日，我部参与了心理健康宣传月动员大会，在会议上明确的表明了我部的将进行的工作

四、4月16日晚上，我部开了一个小短会，会议上主要是安排我部接下来的具体工作，与此并加深我部人员之间的了解。

五、4月20日，我部参与了由我院和旅游学院携手举办的礼仪培训，这不仅能规范我部人员的言行举止，更能让我们做好到头作用。 六、4月21日，为\*\*\*购买活动礼物。

以上是我部在四月份的工作总结。在这个月里，我们虽忙碌但很快乐，虽然各项工作都达到了目标，但在其过程中依然存在着不足。俗话说，失败乃成功之母，我们相信，只要我们发现及正视不足之处，并努力改正它们，吸取教训，总结经验，不断改进。在下月份里，我们会做得更好，让外联部明天会更好。

电子信息与机电工程学院学生健康促进会外联部

20xx年x月x日

五月份工作计划

正踏着生机勃勃的初春，接下来又是一个黄金的五月，在这美好的时光里，我部的工作正在筹备。以下是我部五月份的工作计划。

一、我部计划在5月6日早上举行户外素质拓展活动，这既能够丰富同学们的课外生活，又让同学们参与活动享受快乐同时也加强了他们的心理品质修养和锻炼。

二、5月8-10日，我部协助办公室举行的主题训练总结活动举行，及礼品的购买。

三、5月10-11日，我部协助\*\*\*贺卡征集活动，为其购买相应的小礼品及其活动的顺利进行。

以上是我部的工作计划，我部全体工作人员会认真工作，全力以赴做到最好的。

电子信息与机电工程学院学生健康促进会外联部

20xx年x月x日

**直播运营拓展工作总结9**

一、第一季度安全工作狠抓了春运工作：

在上级主管部门的正确指导下，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的原则，按照“安全、便利、快捷、有序”的总体要求，围绕“四不一杜绝”的工作目标，加强\*\*\*\*，狠抓宣传教育，强化措施落实和暴雪天气下的安全监管，进一步加大了安全检查和隐患整改力度，有效的保证了XX年春运任务的顺利完成。

2、召开了系统安委会议。XX年1月10日上午，交通系统在培训班召开XX年交通系统安委会成员单位第一次会议，会议就XX年的安全工作进行了总结，对XX年的安全工作意见和承包意见提出了讨论，最后系统安委会\*\*和副\*\*分别做了重要讲话。

3、\*\*安排了元旦、春节期间的安全检查：XX年12月25日各单位完成元旦前的安全自查，XX年1月25日前各单位完成春节前的安全自查。XX年12月31日日前和XX年1月22日前交通行业完成元旦、春节前的专项检查。XX年12月26日至31日，由系统\*政\*\*带领10个检查小组分别深入到施工一线、工作前沿、重点部位、重要岗位进行了全面、深入、细致的安全督查。总体而言，各单位都能坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，大力开展各项安全活动。责任明确、管理规范、整改迅速，记录较为全面，活动较为经常，\*\*较为重视，成绩较为明显，资料较为规范、齐全；安全形势较为稳定。

4、狠抓了责任制的落实：进一步建立健全安全\*\*、强化安全措施落实、加强安全教育培训，切实做好企业内部的安全管理工作，确保年度安全工作目标的实现，经交通系统\*委、安委会研究决定，XX年继续与系统有关单位签订安全工作目标风险抵押承包责任书。风险抵押金额，按照企业规模大小，安全风险系数，安全管理工作难度，在册职工总数等因素，确定标准，相关单位已在规定的时间内向局补缴了XX年安全风险抵押金，总金额4，5000元。各单位内部\*政工负责人也层层签订了责任书。

5、布置开展安全专项活动：第一，在XX年安全生产“隐患治理年”工作的基础上 ，深入开展“安全生产年”活动，继续严格执行国家安监总局16号令《安全生产事故隐患排查治理暂行规定》，全面排查治理各区域、各行业（领域）安全生产事故隐患，进一步深化重点行业（领域）安全专项整治，建立健全隐患排查治理及重大危险源\*\*的长效机制，完善安全生产规章\*\*，强化安全生产基础，提高安全生产水\*，推动安全生产责任制和责任追究制的落实，为实现全系统XX年度安全生产工作目标奠定基础。

第二，根据国家“安全生产年”、省交通厅建设\*\*交通总体部署和xx市交通局《关于印发xx市交通系统深化\*\*交通建设暨安全管理推进年活动实施意见的通知》的要求，经研究，决定在全系统继续深化\*\*交通建设，开展安全管理推进年活动。紧紧围绕全市交通中心工作，始终坚持安全发展指导原则和“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，深入开展“安全生产年”、\*\*交通建设暨安全管理推进年活动，以科技兴安为龙头、事故防范为重点、规范管理为核心、隐患治理为\*\*、健全机制为保障、长治久安为目的，努力构建“\*\*\*、部门监管、企业负责、全员参与、社会\*\*”的安全工作格局，增强驾驭交通安全的能力。

二、二季度安全工作

1、打算加强对生产经营场所、施工现场、工作一线、重点单位、重点部位的安全检查，发现隐患、治理隐患。

2、\*\*好安全生产管理人员知识培训工作，确保培训持证率达到100％。

3、\*\*好“五一”节前的系统安全检查工作及市\*\*\*的安全检查。

4、召开五月份系统安全例会、第二季度安委会成员会议和\*\*创建工作会议。

5、\*\*开展“安康杯”知识竞赛、安全知识竞赛、演讲比赛、安全征文等活动，继续按照计划开展好“安全基础巩固年”活动。

6、抓好“安全生产月”活动工作部署、督查和总结。

7、抓好长途、超长途、客运司乘人员的专项整治（教育、培训、资质\*\*等）。

8、\*\*春季安全日常检查工作。

9、完成好上级临时交办的中心工作。

**直播运营拓展工作总结10**

公司\*\*抓紧做好三季度最后一月工作。

一、抓紧职代会建议、提案的整理和落实。

9月7日，\*\*召开了职代会\*\*管理专门小组专题会议，\*政主要\*\*缪显杰、张耀庆及各专门小组组长、部分\*\*\*和职工\*\*参加，主要商讨职工生活福利问题，\*\*\*李苏主持。会上，针对八届二次职代会前\*\*恳谈会中职工提出的生活福利方面汇总的6条建议和意见，特别是食堂管理和外地施工津贴问题进行了重点讨论。

针对职工反映较多的项目食堂问题，多经部副经理朱忠宝提出了四个方面的管理思路，设想通过一个多月集中整治，进一步增强食堂人员为全体职工服务的责任心，使公司各食堂的服务质量有一个显著的提高，使职工满意率有一个提高。

于外地项目施工津贴，人力资源部经理李继海提出了一个初步设想：即外地施工津贴\*\*将以公里数进行制定，项目施工点越远津贴则相应越高，让远离上海的职工在经济上得到一定的补偿。

缪显杰\*强调：职工提出的热点问题，都是和职工利益息息相关的事情，通过\*\*管理这一桥梁和纽带，使广大职工的意见能够及时得到反映。有关职能部门要想办法解决职工提出的热点问题，并希望今后能多听到职工对促进企业发展的良策和建议。李苏\*表示，\*\*管理是企业和职工双向交流的载体，我们要对职工的每一条意见和建议进行认真的分析和探讨，根据企业的实际情况解决好职工的热点问题，促进企业的\*\*发展。

二、做好一线骨干的中秋国庆慰问工作。

今年是公司扩大施工规模的关键一年，不少\*\*、职工奋战在外地工程项目，时值中秋、国庆佳节，公司\*\*特别想到这批在外地施工中的骨干及挑起家庭担子的家属。为此，在九月上中旬的这段日子里，公司\*\*同志克服工作繁忙，常常白天做好手头事情，晚上再到一个个骨干家庭上门慰问；一些项目工委的同志在回沪有限的几天中，也积极上骨干家庭探望，送去\*\*的关心。9月9日，公司\*\*\*李苏到江西丰城项目检查工作时，还专门慰问了现场职工群众。中秋节前，公司\*\*总计对100余位骨干及家属\*\*进行了慰问。

三、开展“安全挑刺”活动评比及应对，做好安全工作计划及总结。

月内，公司对整理推出的50多个“刺点”进行了评比，最后，\*\*生“最佳刺点”3个，“优秀刺点”3个。并将在\*\*牵头下，\*\*\*\*和专家对“剌点”进行按号入座会诊，从公司、基层单位、班组的三级层面进行“拨剌”整治。

公司的月度工作总结范文

四、参与漕泾—望亭对口竞赛推进活动。

月内，公司\*\*积极关心漕泾—望亭对口竞赛推进工作，坚持深入到现场帮助开展活动，做好#1机组投产后总结。同时，按照上级公司的要求，公司\*\*完成了相关推进材料的所写准备，对参赛项目的汇报材料进行了修改和完善，工作做到主动及时。另外，公司\*\*还积极关心漕泾项目文明工地创建工作，做好与有关方面的联系沟通。

五、\*\*特色工作经验交流文章撰写。

月内，按照上级\*\*的要求，公司\*\*将有三个方面的工作论文需要撰写；为此，公司精心\*\*写作\*\*及人员，商量讨论，找准切入点，进行稿件撰写。同时，认真做好相关图片资料的汇集和整理，为光盘制作打下良好基础。

六、两级\*\*\*\*学习班的会务筹备工作，做好个人工作总结报告。

七、\*\*职代会生活福利小组对食堂进行检查评比。

9月16日至9月20日，职代会生活福利小组分别对常州、沙洲、太仓、吴泾、漕泾和公司本部食堂进行了检查。活动主要采取检查食堂管理\*\*执行情况、听取职工建议和意见、分发意见征询表的形式；检查小组每到一处都对食堂的采购渠道以及进货凭证进行抽查，并查看了食堂人员的健康证以及着装上是否做到“三清、三白”和每天的饭菜留样情况。还分别\*\*项目管理人员、食堂工作人员和一线职工进行座谈，广泛听取大家对食堂提出的建议和意见，并通过分发《食堂意见征询表》，让职工对食堂进行打分。\*\*对检查出的问题和职工反映比较突出的问题，及时开出整改意见单，限期整改。

本次检查工作得到了各项目的\*\*、职工以及食堂工作人员的积极配合，从检查情况来看，食堂在卫生、价格以及菜肴品种总体上还是能够得到大多数职工的认可，对于存在的问题相信通过整改，会进一步朝职工满意的方向发展，同时检查小组也对食堂工作人员所付出的劳动表示由衷的感谢，希望广大职工能够给予他们多一份理解和\*\*，共同为增强企业凝聚力而努力。

八、参与国电公司\*\*的安全生产月活动。

月内，公司\*\*积极参加了国电公司\*\*的基建安全生产月活动，对在建工程进行了严格认真的检查。

九、关心大中专生学生生活。

9月5日晚，李苏与团委、多经部等部门同志一起，看望了住在恒丰路宿舍的公司大学生。他们带去了慰问品和月饼，向远在他乡的青年职工送去公司的一份心意，送去中秋节的一份问候。李苏同志对大学生十分关心，认真察看了每一件宿舍，询问他们生活、工作的情况；并对对他们说：公司会尽力为你们创造一定的生活条件，希望你们能多学技术，在自己的职业生涯道路上有更好的发展，为公司作出更大的贡献。

9月10日中午，公司\*\*参加了闸电项目新进单位的大中专学生座谈会，龚洁庆等同志与青年知识分子们就现状、发展进行广泛的沟通和讨论，并对青年们问题进行了回答。龚洁庆\*\*公司\*\*希望青年知识分子一要尽快适应工程建设的环境，吃苦耐劳迎难而上；二要不断学习，坚持理论联系实际，虚心向工人师傅和老技术人员学习；三要积极投入到针对青年知识分子开展的“最快进步奖”和“青年职业生涯导航”活动中去。

十、“万胜卡”回收、登记工作。

公司\*\*把职工的关心热点始终当作工作的重点，月内，围绕“第四届企业文化节纪念卡”（简称“万胜卡”）退卡工作，非常重视，积极落实专人去进行协调处理。目前，经过大量的登记工作，已经回收了1000余张卡，金额达10万余元。下一步，公司\*\*将想办法解决。

十一、\*\*本部及吴泾基地迎国庆职工牌赛。

XX年9月30日上午，为欢庆国庆，进一步丰富职工文件生活，公司\*\*于吴泾基地食堂，兴办了XX年度迎国庆职工牌赛，来自机施分公司、工程机械厂、吴泾项目、专业工地及焊接培训班的16对选手，兴致勃勃地参加了“赶猪捉羊”比赛，现场气氛热烈。最后，经过五轮紧张激烈的角逐，来自电气专业的王勇、薛志宏组合荣获第一。本次赛事，得到了吴泾地区各基层单位行政和\*\*的积极配合，他们合理安排好生产，选派好职工投入活动，做到了“工作文体两不误”。特别是机施分公司\*\*，为赛事的圆满进行，做了认真细致的会务准备。同日上午，在公司本部多功能厅，本一、本二及多经三个\*\*联手，\*\*了迎国庆职工80分牌赛，有16对选手参加了角逐，气氛热烈，比赛一直进行到下午，石华和周晓鹏荣获冠军。

十一、有限公司保龄球比赛准备工作。

月内，公司\*\*\*\*职工参加了上海电建“银线杯”保龄球比赛，名列第四，活跃了职工的文体生活。

**直播运营拓展工作总结11**

时光荏苒，我已经担任了一个多月的出纳工作，回顾过去一个月的点点滴滴，有过失误，有过犯错，逐渐对出纳岗位有了一定的熟悉。每当完成一项工作任务，即使刚开始犯错，花了不少时间才弄明白，心里都会感觉到欣慰和踏实，在此期间我确实学到了很多，这都得益于\*\*以及前辈的悉心帮助。

出纳是一项简单而琐碎的工作，除了\*日及时处理各项事务，我也犯了一些失误：刚开始在开具支票和电汇的时候，会在金额大写上或是日期上写错，开收款收据的时候对系统不熟悉，金额填写错误，这在一定程度上耽误了工作时间。其次在发工资的时候，业务员账号数据有误，导致银行退回了该笔数额，也造成了一些不必要的麻烦，得重新电汇这笔款项。期间有碰到不懂的地方不会操作，幸好有同事的帮助，才解决了问题，我觉得只要从每一次差错中吸取经验教训，就能积累更多。不积跬步，无以致千里，不积小流，无以成江海，我有信心做好本职工作，也相信我会不断进步。

在此期间，我的主要工作可以归纳为以下几点：

1、填写银行存款日记账和现金日记账

2、填写资金结存日报

3、办理各项收付款业务

4、备用金的支付和弥补

5、保管现金以及各重要凭证

6、与银行沟通办理货币业务

7、填制日报、周报和月报，月末对账

基本上每日的工作流程为：

8:00-9:00进入银企对账服务系统与银行日记账进行对账，根据上日银行日记账明细编制资金日报表，发总监。

9:00-12:00

(1)根据原料、费用、备用金等付款通知单处理付款业务：根据付款要求将做好的支票、电汇等凭证交总监签字及盖。继而把要原料及费用付款清单交予总经理签章。

(2)收讫发货单及各办事处汇款通知，及时通过SS系统打印收款收据，使银行已收的单据企业及时入账

1:00-3:00去银行办理当日的现金支付业务、取回单。每日收到的现金要及时存银行，不得“坐支”。

3:00-4:00银行回来后进行系统的付款处理，整理好回单，附于相关凭证上。

4:00-5:00将当日收款通过Pos机刷卡存入银行，系统打印收取款项存款日报表，现金盘点，确保账实相符。

此外，每周一编制周报，每月初编制日报和月报，同时还有月中技术服务费的支付，各项税金的支付，还有工资奖金，必须对每一个数据负责，做到细心严谨。另外现金流量的编制还有些不太熟悉，需要进一步的学习和探究。

我觉得在这个简单而复杂的工作岗位上，本着严格要求自己的基础上，我会积极学习公司各项业务和财务知识，充实自我，为公司做一点绵薄之力，至少不犯错。总之，这段时间的工作是愉快的，充满收获的，能感觉到办公室整个良好的工作氛围，最后非常感谢\*\*和各位同事对我这个新人的耐心指导。

**直播运营拓展工作总结12**

xx月份眨眼间就已经过去，经过这一个月的辛勤工作，我心中有了一点收获，为了在今后的时间里更好的开展工作，我感觉应该对自己最近的工作做一下总结，目的在于吸取失误教训，提高自身水\*，我相信通过不断的总结，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

1、本月各店指目标按时下达到店，做好重点货品的陈列。每天对销售情况进行分析汇总，同比去年6月本月下滑严重店铺：江三16910元下降30%，导致整个区域业绩下滑的情况主要有以下四点：1.超市合同到期撤场商铺较多;2进店客流较少;3.连单率降低;4.畅销款七分裤货品到货未及时。同比上升店铺泰二12%，泰一6%，扬四3%，本月本区域总计完成170839元，达标79%。

2、跟进区域各店铺的促销活动“清仓五折起”，发现活动效果不是太好。虽然试穿率较高，但买单率却很低(主要部分顾客觉的价格还是高)。后期公司采取了更大的促销活动“全场三折起”，因为活动力度较大，明显带动了销售业绩的提高，起到了月底冲刺销售关键。

3、对各店铺各项例检进行抽查，发现区域内有个别店铺退仓有遗漏，已按照公司规定对相关店员做出处罚。同时对区域内所有店铺人员进行了相关教育，严格杜绝再次发生内似问题。

4、针对泰州二店出现的丢货问题，本月公司\*\*针对此次事件提出了相关赔款方案，对此店员们都深刻领会了\*\*的关怀，对出现这样的问题都感到羞愧，纷纷表示在今后的工作中一定提高自己的责任心。同时公司\*\*对店员们后期工作中货品问题也给予了相关的指导方案。

5、本月区域库存较大，对主力店铺深色长裤进行合理退仓。对需求较高的畅销货品，本人及时与数据员进行沟通，因部分较好卖货品无法补到位，只有加大特价货品补货。

6、本月对泰州店铺做好储备人员一名，其他各店铺人员都较稳定，及时沟通和鼓励店员，积极解决个人问题，让店员都能热情工作。

7、因本月天气渐热，对各店铺风扇和空调使用进行检查，及时对有问题的风扇和空调部件进行更换和维修。

xx月份我们即将迎来一个新的促销高峰，由于上个月底公司的清仓活动铺垫的好再加上我们的努力才能勉强完成了指标，所以这次我们区域希望同时也有信心在销售业绩上再上一个新的台阶，为此我们区域每个人也都努力做好了准备来迎接挑战。为了更好的能够开展工作，对于这个月我希望自己在工作中需要提高的地方主要有以下几点：

1、加强抽查各店铺各项例检(库存，记录本，电脑账目，卫生，VIP卡消费，货品折扣，欢送语)，严格督促各店长工作。

2、及时跟进公司下发的各项活动，积极做好促销推选。做好新顾客VIP的开发，虽然不一定能够促成每一个进店人员的销售，但起码应该慢慢进行培养，使她们成为我们的潜在顾客，至少在别人问到的时候能够对我们的品牌进行一定的褒扬，这样也算是一种成功，毕竟一个品牌的口碑很重要。

3、关注江三店铺周边5家品牌撤柜后店铺情况，积极树立店员销售信心，提高销售热情，从服务质量上抓起，努力提升本店成交率。

4、跟进扬州三店时代广场，与商场\*\*保持联系，关注我们需求的商铺。同时跟进撤柜后剩余8000元帐款的结清。

5、及时跟进公司下发邮件(调拨和退仓)，随时抽查店铺执行情况，完成对各店畅滞销货品补足和调拨，特价货品积极要货。

6、抽查各店VIP卡消费和办理情况，监察新办VIP卡未送出的进行回收以及消费规范操作。

7、合理安排好20xx年休年假人员时间，对有双休两天要求的尽量调开。跟进休年假人员的店铺销售，货品，店铺事宜。

8、及时完成公司下达突发事件。

**直播运营拓展工作总结13**

直播带货已成电商发展新风口，为了培育网络直播人才，进一步拓展农特产品营销渠道，让更多企业和商家搭上网络直播经济快车。

7月23日至25日，由延长县电子商务公共服务中心聘请明静、徐超两位专业讲师，对全县电商企业、合作社、建档立卡贫困户、创业个人、服务站负责人等从业人员进行为期3天的网络直播带货技能培训。

明静讲师讲解了农副产品账号人设打造，如何拍摄优质作品及手机剪辑软件教学，小店开通、商家号优势解析，第三方\*台解析、小店商品类目及售卖方法，快手小店的手机端操作等内容。

明静：微商千人团队联合创始人，直播短视频拍摄剪辑实战专家。

徐超讲师讲解了新人涨粉的方法及作品推广技巧，热门作品的六要素，直播准备商品价格体系设计，直播间卖货的20种方法，直播脚本、直播复盘等内容。

徐超：培训优秀电商主播3000余人，直播短视频电商实战专家。

本次培训讲师们运用专业的直播及短视频带货技能，以实战演练的方式授课，学员们以分组形式，跟随老师们的课程安排完成了短视频拍摄剪辑制作，直播实战演练等。

各组间相互学习，相互促进，在一个半小时的直播实战演练中实时下单量40余件，不仅鼓舞了学员们的士气和积极性，也为后续的直播带货奠定了良好的基础和开端。

直播演练结束后，培训老师及工作人员根据各组的实战成绩进行排名并分别给予了现金奖励，活跃了学员们的学习积极性，同时也营造了良好的发展氛围。

**直播运营拓展工作总结14**

您好！ 非常感谢您给我到贵公司从事工作的机会， 对此， 感到无比的荣幸。

本人 xxx， 毕业于 xxxx 大学， 所学专业为 xxxx， 于 XX 年 x 月 x 日开始在电商部工作， 目前职位为电商运营。 进入公司参加工作的几个月试用期经已接近尾声。 工作以来， 在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力， 无论是思想上、 学习上还是工作上， 都取得了长足的发展和巨大的收获。 在这段的工作学习中， 对公司有了一个比较完整的认识； 对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。 在熟悉工作的过程中， 我也慢慢领会了公司诚信、 勤奋、 求实、 创新的核心价值观， 为公司的稳步发展增添新的活力。 下面就是我对自己的工作表现的总结。

工作上， 我的主要岗位是电商运营。 在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。 在本职工作做好之外， 在天猫新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中， 配合数据专员， 利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格， 总结了相关数据； 归纳了行业在电商领域(淘宝) 的热销产品， 并且结合自身产品， 对标题进行第四次标题优化； 在京东平台上， 对产品进行了导入等等。 作为售前客服， 要做到以客户为先， 尽量满足客户的要求。 在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间， 严格要求自己， 刻苦钻研业务， 就是凭着这样一种坚定的信念， 争当行家里手。 为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

1、 能力学习和素质提升是一个推陈出新的过程。 随着公司发展和电商部规模的扩大， 可预见更多的产品会面世， 会接触到更广的客户层面， 所以产品知识的更新、 学习， 客服经验的总结、 完善， 是需要始终坚持的过程。 对于新产品的网络推广， 结合已有案例， 配合部门各位同事共同努力将是下一阶段的工作重点。

2、 树立全局观， 加强兼容性发展。 电子商务部门的日常工作与生产销售各个部门都紧密相关， 客户服务工作也与部门内策划、 运营、 推广等等分不开， 所以在做好本职工作的同时， 个人需要加强各方面信息的涉猎， 对各个职责岗位有所了解， 加强沟通， 互相进步。

3、 危机公关和关键点控制。 尤其在活动期间工作内容增加， 许多电子商务工作中的细节问题逐渐显现出来。 客服事务中的应变、 处理是最直接最有效解决方法， 所以在历次活动中注重并总结这些关键部分会使工作开展更加效率； 历次活动中存在的不足也积累了经验教训，预先的判断、 危机意识的培养会使工作的开展更加游刃有余。

半年时间里， 公司氛围、 人文气息、 工作状态都深深吸引着我， 崭新的一年相信我会与 xxx 共同成长！

**直播运营拓展工作总结15**

一、学生会评优

本次活动是我作为副\*\*第一次带领干事们一起参加的活动，在整个活动中，我学到了很多以前所不曾接触的东西。我不再是作为一个干事去参与活动的准备个人工作和整个活动了，而是作为副\*\*在\*团的带领下起到上传下达的桥梁作用。因此，这次活动是我们外联部的第一次磨合，暴露出了很多问题，比如：

1、没有带领干事们做好前期的准备个人工作；

2、部门内部合作不密切，没有展显出应有的团队精神；

3、没有提醒干事们养成善于观察、主动学习的习惯等等。当然，也有很多方面是做的不错的，比如：

1、部门全体精神面貌良好，态度端正，表现积极；

2、干事们听从调遣，能过较高质量的任务完成等等。

二、拉赞助

在外联部自己经历了一年的赞助训练，不论是赞助策划的书写还是找商家谈赞助都有了一定的经验。上学期的主要任务便是部门内部的赞助培训，教会干事们如何从一份活动策划中提取出一份高质量的赞助策划并以此为基础外出找商家洽谈赞助。为此，在部门内部多次展开培训，训练他们赞助策划的书写以及告诫他们外出谈赞助所应注意的事项和细节等等。仅过了多次赞助策划书的书写和批阅，他们的策划能力已有了显著提高，并且也开始尝试在商业街拉赞助了。最终，经过干事们的不懈努力，为学生会承办的“志成明德”杯大学城足球赛拉的一笔赞助经费。得到了\*团和全体学生会的一致认同和高度评价。

三、志成明德足球赛

本次足球赛具有规模宏大、持续时间长等特点。对学生会的办事效率及能力是一次挑战也是一次提升！而对于一个部门来说，则是相互磨合了解的绝佳机遇。整个活动进行中，本部门成员积极参与配合。为活动的顺利开展做出了的贡献。首先，外联部为活动拉得资金赞助，为活动的进行提供了\*\*；其次，外联部成员积极参与活动的筹备，并为活动的开展尽了一份力量。都从从搬桌子抬椅子、照相礼仪等小事中得到了锻炼，提高了能力。

四、商家联系资料整理

作为外联部，最重要的个人工作之一就是为学生会承办\*\*活动筹集资金和物资。而为了更高效的拉到满意的赞助，老客户和新兴客户是应优先考虑的对象。因此，建立商家联系档案是必不可少的！为此，在\*团的指导下，外联部对曾经的合作伙伴和新兴客户的联系资料做了归纳整理，为以后的赞助事宜提供有用的档案。在整理档案的过程中，同样也暴露出了许多问题，比如分工不到位，整理不及时等等。

五、办公室卫生打扫

打扫美化办公室虽然不算什么大事，但对一个部门来说既是是种责任的体现又是一次团队精神的展示。一个安逸舒心的个人工作环境会让人心情愉悦，个人工作效率也会\*\*提高。也让我明白了维护良好环境的重要性。而在美化办公室的过程中让我学会了如何共同完成一件个人工作，明白了明确分工的重要性，这也是提高效率的必要条件。

六、学生心声讨论书写

收集书写并讨论学生心声这一课题是我们部门又一次体会到了团队合作的重要性。在这个过程中不仅锻炼了部门内部的团队合作能力，而且也增进了部门内部的感情。

七、部门转型讨论书写

关于部门转型，在校团委的要求下，\*团的指导下我们外联部多次开会讨论相关内容，并制定出了初步的计划议案。当然，还有很多不足之处，下一学期我们部将对此做出进一步优化和完善。

八、部门交流会

我们部经常会在例会结束后或总结完一段个人工作后到二餐展开部门交流会。通过无话不谈的交流我们更好的对彼此加深了解，也为团队合作建立了亲密的感情基础。

九、红叶谷旅游

校学生会\*\*的这次秋游活动让我们部门增进了感情和对彼此的了解。我们一起爬山一起吃饭分享一切快乐。在部门内部逐渐通过交流娱乐形成了独特的部门文化。

十、元旦晚会

我们部门都积极准备并参与到了这次晚会中。为大家精心准备了好看的舞蹈节目，充分展示了外联风采。在晚会中，我们部积极参与，通过团队合作赢得了游戏的胜利。充分的展现了外联部的团队合作精神。

**直播运营拓展工作总结16**

我来金鹏力公司从事电子商务工作已经有半年。

经过半年的学习和摸索，让我对网络营销有了很深的认识。

从开始的了解产品到B2B网络销售\*\*操作管理再到产品报价、客户沟通…总体来说效果比较理想。

根据我个人的一些看法，做出如下总结：

现今的网络销售已不再是新鲜事物。

上到企业单位下至个人都已经开始接受网上购物。

其优势就是方便、实惠。

在常规买卖行业中买家是货比三家，然而在网络市场里可能会货比十家甚至更多。

目前大众的消费心理都希望能买到性价比高的产品。

即品质有保障，价格又合理。

如果这两点突破不了，很难吸引买家。

在这点上公司做的还比较成熟了。

我认为网络上的客户促使成交的另一大因素就是建立信任感。

受到网络诈骗的负面影响，尤其是异地客户对于成交缺乏的就是信任感。

所以我们在为客户提供高性价比产品的同时，也要消除客户与我们供应商之间的顾虑。

品牌推广则是比较不错的选择。

在各大网站上发布公司的相关产品信息、发展动向…客户只有实时了解公司，才会放心与公司合作。

第一次合作靠的是服务和销售技巧，后续的合作是用产品来赢的客户的认同和信赖。

在我们喊出诚信经营商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我个人需要加强的地方很多，希望能在以后的工作中不断学习、进步。

为公司带来更大的效益。

**直播运营拓展工作总结17**

我来xx公司从事电子商务工作已经有半年。经过半年的学习和摸索，让我对网络营销有了很深的认识。从开始的了解产品到B2B网络销售\*\*操作管理再到产品报价、客户沟通…总体来说效果比较理想。根据我个人的一些看法，做出12月月度总结如下：

现今的网络销售已不再是新鲜事物。上到企业单位下至个人都已经开始接受网上购物。其优势就是方便、实惠。在常规买卖行业中买家是货比三家，然而在网络市场里可能会货比十家甚至更多。

目前大众的消费心理都希望能买到性价比高的产品。即品质有保障，价格又合理。如果这两点突破不了，很难吸引买家。在这点上公司做的还比较成熟了。我认为网络上的客户促使成交的另一大因素就是建立信任感。受到网络诈骗的负面影响，尤其是异地客户对于成交缺乏的就是信任感。

所以我们在为客户提供高性价比产品的同时，也要消除客户与我们供应商之间的顾虑。品牌推广则是比较不错的选择。在各大网站上发布公司的相关产品信息、发展动向…客户只有实时了解公司，才会放心与公司合作。第一次合作靠的是服务和销售技巧，后续的合作是用产品来赢的客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经营商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我个人需要加强的地方很多，希望能在以后的工作中不断学习、进步。为公司带来更大的效益。

**直播运营拓展工作总结18**

通过学习电子商务这门课程，让我知道怎么在网上购物，怎么制作网站等等。 首先我知道了什么是电子商务。电子商务就是:电子商务是指利用互联网为工具，使买卖双方不谋面地进行的各种商业和贸易活动。还知道了什么是B2C。B2C模式是我国最早产生的电子商务模式，电子商城正式运营为标志。B2C即企业通过互联网为消费者提供一个新型的购物环境——网上商店，消费者通过网络在网上购物、在网上支付。

一、为什么要选择网上购物:

1、商品的供应量:比如有些商品某些城市供应量很大，而有些城市却很少，而你又非常想要那件商品。这时的你不防试试网上购物了。

2、方便快捷:普通购物太费时费力了，一早出门去上班回到家很想在沙发上躺着看会电视，买点东西就得要驱车出去到某某商城去买东西，到了商城里琳琅满目的商品让你看得眼花缭乱，有时候到一个不是经常去的商城去购物时自己要买的东西在那个方向都不知道。真是麻烦！如果你是到商城里去买一些家用电器的话买好了之后还要自己搬回家(国内还是有一些买电器，送货上门的一些大商城。)，自己还要遭累。但如果你是网上购物的话就不用这么麻烦这么累了；打开电脑在某个网上商城里直接输入自己想要的商品就出现在电脑的屏幕上。直接购买就是了。

3、节约时间:处于市场经济的现在，大家都知道时间就是金钱，如果是把普通购物的时间来做其他的东西，说不定还会创造更大的价值来。要是为人之父母的话，多陪陪自己的孩子还是不错的。

4、便宜:一般来说网上商城的东西都要比市面上的东西便宜一两成，网店加盟。

二、从网络的出现直到现在，如果我们仔细考察，便会发现，电子商务基本要经历三个阶段:

1、拼命打基础的阶段:这一阶段以接入网络、建立网站为主要内容。

很多企业会在这一阶段建立了自己的网站。这期间，以Web开发为主的高级程序员、程序员、互动设计师、网页设计师等将成为抢手的职业。

2、疯狂推广阶段:这一阶段的主要内容是对网站进行推广，以使得更多的人能够发现自己的网站，增加流量是主要的任务。

以网站推广为核心业务的seo专家、邮件列表专家等成为热门的职业。在此期间，出现了大量的网络“骗子”，他们通过各种欺骗手段来获得虚假的访问量。包括使用防木马等黑客程序。目前国内的大的中心城市出现了很多以此为生的企业和个人，并且为此沾沾自喜。

3、大招核心竞争力阶段:这一阶段的主要内容是增加网站的粘性，把浏览者留住，让他们转化为客户。

**直播运营拓展工作总结19**

xx月份我们的任务是xx万元，实际上完成了xx万，离任务额还差xx万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

一、20xx年xx月销售总结

1、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，xx店种类有限，不能满足个性化的需求。

2、新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度

3、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4、在23号边老师来xx讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了xx多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

二、xx月工作计划

xx月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期xx老师铺垫的好以及及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。

对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好8月4号边老师来公司进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。

2、加强对于砭石的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3、老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好店长安排的工作，尽我们的努力希望可以再接再厉发扬我们xx的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

**直播运营拓展工作总结20**

不知不觉，进入梵尔赛时尚酒店快一个月了，在这段时间中，在\*\*和同事们的关心帮助下，我勤奋 踏实地完成了自己的本职工作，也顺利完成了\*\*交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，但也有不足，需要将来不断学习、不断积累工作经验，运用所掌握的知识弥补自身还存在的缺陷。 在此，我向关心帮助过我的\*\*和同事们表示真诚的感谢!下面，我将自己这一个月的工作情况作简要总结：

一、负责公司打字复印、文件收发、资料、印章的使用和保管

文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格和文档等，同时完成各部门交待的打印、复印、扫描 的文件等。对公司所发放的通知及文件，及时做到上传下达。

二、员工档案资料建立

1、本月期间我将公司员工档案进行了\*\*的整理，并进行了电子档案的详细统计。

2、对各部门的员工档案管理上，做到分别以纸版和电子版的备份，对资料不全的一律补齐，并做到及时更新。

3、及时更新通讯录，以便于各位\*\*和员工备查使用。

三、负责员工考勤工作

1、初到公司，由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我尽快适应公司的\*\*安排，尽可能做到实 事求是地统计考勤，月末以考勤\*\*为依据制作工资表。

2、接待服务工作。

3、外来电话的接听。

4、公司内部其它事务性工作。

5、\*\*交办的其它工作。 来梵尔赛时尚酒店这一个月学习了很多，收获了很多。

四、一个月的收获和认识

1、懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作 进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计 划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

3、工作中虽然获得了一定的成绩，但不可避免的会发生错误，为了避免类似错误的再次发生，在日常工 作中不断总结经验。并积极向\*\*、同事请教、学习。

3、大家能在同一公司上班并非易事。在日常工作中本人都能与同事相处融洽，同时也能够积极的配合及 协助其他部门完成工作。

五、工作中存在的不足

外来客人的接待和服务不够热情大方。做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在 这方面没有足够的经验，每次接待都不是做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。 接下来的工作计划：会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好 工作中的每一件事情!

**直播运营拓展工作总结21**

从20xx年12月，公司正式投产以来，人事部在公司的\*\*下，各项工作得以顺利实施，较圆满地完成工作任务。现将人事部前段时间各项工作汇报如下：

一、人力资源分析

1、公司人力资源状况

分析：员工级人员\*\*普通偏低，需要加强对整体人员进行专业技能、企业文化的培训，让员工感觉到公司的发展前景和发展规划，为员工创建一个\*\*、轻松、愉悦的工作环境，加强员工的归属感和责任心，并能长期为企业做出贡献。

人事部作为人送的选送部门，在招聘时，需考虑到\*\*的重要性外，专业技能也要考虑，另外，在用人、育人机制上，应努力培养、吸纳、造就一大批高素质的人才队伍。人尽其才，才尽其用，不断提高人才资源的管理水\*，以适应公司快速发展的需要。

二、无工伤情况，出现一次泵车工作事故，生产部己做出方案，加强安全操作意识，防范不安全事故的再次发生。

三、适应公司战略和员工个人发展需要，注重人力资源开发与培训工作。

为不断增强公司的竞争能力，提高员工的素质和能力，满足公司及员工个人发展的需要，本部门制定了培训方案，在培训规划与协调方面做了相应的工作。

1、对新进员工进行入职培训，从公司发展历史和现状、流程、企业文化、厂规厂纪等角度对新员工进行了培训。

2、按照培训计划，\*\*相关管理人员对各部门培训了《混凝土相关专业知识》、《检验流程及标准》、材料部物料领用等培训，不同程度地提高了相关人员的理论知识和实际操作能力。

3公司选送人员参加《内审员》、《质检员》、《实验员》资质培训二次。

四、2月起开始着手进行绩效考核工作，客观、公正、合理地考核员工业绩，激发员工的潜能和工作热情。

公司通过实行绩效考核管理\*\*，将考核结果与提成工资、年终奖金挂钩，目的是为提高管理人员的工作积极性和主动性，形成了争先创优的局面。人事部将考核结果每月公布出来，做到公\*合理的用人机制，以实现人才在公司内部各岗位的优化配置，并为公司员工提供一个发展\*台，促进公司人力资源的开发、管理与合理使用，建立高素质、精干、高效的管理队伍。

五、无消防安全情况

六、后勤保障情况（饭堂、宿舍）：饭堂方面：根据员工的需要，将菜色多样化，尽量满足不同员工的口味。

七、做好人事部的基础和日常管理工作，完成上级业务部门和公司\*\*交办的各项工作任务。 1、按规定及时办理社保。

2、通过各种渠道及时招聘，以满足各部门人员需求。

3、为公司新招聘的员工办理入职手续，办理劳动用工手续，并负责公司员工的劳动合同的签订及管理工作。

4、及时计算员工扣除的各项费用并进行张贴。

5、及时完成公司员工的人事档案整理工作。 6、对日常办公用品的领用要严格按以旧换新\*\*。 7、加强人员的甄选、晋升、调动工作。 8、各项会议的安排工作。

9、编写和下发各种\*\*，并\*\*完成。10、完成公司\*\*临时指派的其他工作任务。

八、存在的不足

成绩的取得离不开总公司\*\*的正确\*\*，也离不开各部门的大力协助配合和\*\*，我们在充分肯定成绩的同时，也看到了本部门存在的问题。

1、对人员需求计划分析、评估不到位，人员流动频繁； 2、加强培训工作。

**直播运营拓展工作总结22**

公司给予我的是无限的鼓励与支持，在公司领导的领导下，按照公司确定的方针，我很快速的进入电商运营管理工作的角色，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12月份的工作做出总结：

一、主要工作情况。

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)经过几个月的时间，成功开通了淘宝商城和\*\*商城平台，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，计划在下个月我们将把\*\*商城平台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，所以我想在明年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。

二、存在的主要问题

(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，

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！