# 运营周工作总结优质5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-03-28

*通过工作总结，我们能够深入分析自己在工作中的优点和不足，为今后的工作做好准备，工作结束之后最重要的就是及时写好属于自己的工作总结了，相关的写作思路你准备好了吗，下面是职场范文网小编为您分享的运营周工作总结优质5篇，感谢您的参阅。运营周工作总*

通过工作总结，我们能够深入分析自己在工作中的优点和不足，为今后的工作做好准备，工作结束之后最重要的就是及时写好属于自己的工作总结了，相关的写作思路你准备好了吗，下面是职场范文网小编为您分享的运营周工作总结优质5篇，感谢您的参阅。

运营周工作总结篇1

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往最后成为济南\_\_新型建材有限公司的一名新员工。

这一年可能是我步入社会最艰难的一年，因为不管人生阅历与工作经验，可以说我几乎是零，但是公司对我始终不放弃，而是给予更多的鼓励与支持，让我自己学会前进，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自己的工作应该从哪里着手，整天过着令人担忧的生活，但是经过公司对我的帮助慢慢学会了从哪里着手，怎么去做好电子商务，对于怎么做，如何做也有了全新的解释，下面把这一年的工作做出总结：

一、产品化

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？这些都是我需要学习的，了解公司的产品价格、每一个产品型号、各个产品的大类、产品的组成成分与产品的性能，产品的优势，了解墙体保温与我们所做产品的关联性。对产品的从底到面是怎么做成的，如何施工，等等一系列的问题经过公司的培训与同事们的帮助慢慢的做到心里有数。慢慢的懂得如何更有效的去了解产品知识，通过excel对公司的产品全面做出一个梳理，产品的价格，类别，型号，企业文化，型号对应的产品，各个型号的英文描述，公司的产品的英文翻译，等做出这一系列的归档之后对产品又有了全新的认识，这样为以后去各个网站发布信息就奠定了基础，节省了时间。

二、产品报价的灵活性

刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，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，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据excel做一个很正式的报价。

三、网络与市场

现在是个信息化的时代，如何通过这个平台去寻找潜在的客户却是一门颇深的学问，要下一门苦功夫才行，运气好的话就另当别论，这个工作本来考验的就是个人的耐力与毅力问题，工作开始都是一个由浅入深的过程，首先谈谈自己如何通过网络去寻找我们的潜在市场与客户：

1、通过每一个网站找到自己产品所属行业，建立自己的商品的商铺，把自己的产品与样品公司的信息一一上传，注意产品的信息尽可能全面详细，这样子发布的信息质量才可能更高，在同类的产品所搜之间才会更靠前，慢慢的通过网站的的相关链接发现其他更多的商务网站，自己注册会员，发布信息，慢慢的注册网站多了，也学会了怎么去鉴别哪些网站的实效性大，尤其对我们靠完全免费获取买家信息的来说就显得尤为重要了，以后就会针对性地经常管理某些网站，判断网站的好坏的一个重要标准就看能否得到询盘了，判断网站好坏的标准，理论上说注册网站越多越好，但是有的效果也很不明显，要懂得择优处理网站，需要从浏览量，搜索排名，网站更新速度，服务项目等多个角度分析。有的人说做这个很累，一天要注册几十个网站，发布几千几万个信息，很枯燥，很乏味，天天还要更新每天的信息，的确是很辛苦，看似这工作很简单似的，其实很辛苦，它锻炼的是人的耐力与个人的毅力，每一天更新我们的产品排名就靠前，被人搜到的机会就更大，能接到询盘机会就会更多，注册网站多了，公司的产品名气就上去了，你想你去搜索引擎一搜这个关键词语出来全是本公司的信息，这样子公司的宣传效果就更好，因为我们做的都是免费的，查询买家信息时看不到联系信息，对于普通会员来说可以网上直接询盘的算不错了，可是效果很差，所以在买家市场条件下供应商主动寻找买家才能获得更多的机会。注册免费的网站，就应该勤快更新，否则很快发布的信息就会被淹没。

2、通过搜索引擎找客户，具体的操作方法，产品的关键词语加经销商或买家。产品的名称加产品的价格。产品名称加行业里面着名买家的公司的简称或者全称。寻找行业展览网站。观察搜索引擎右侧的广告。寻找有链接到大客户的网站的网页。

3、论坛法，去有关的商业论坛，那些里面有很多谈论关于有关类似产品的提问，去那里介绍公司，从而推销自己的公司，通过自己的博客，聊天工具去宣传自己的公司。

4、逆向法，我们是做建材市场的，想想用我们这个产品的行业，与他们建立关系，也是迈向市场的一步，像一些保温公司，房地产公司，建筑公司，或者施工的个人，都是我们产品的适用对象，从这里着手，从而有机会寻找我们的经销商，像他们推销应该也是个不错的选择。

5、通过信息平台，有很多工程的网站，我们可以从中获得很多项目的信息，根据提供的信息，我们去核实项目的真实性，让业务员去跟进。

6、建立自己的网站也是个很重要的工作，怎么合理规划自己的网站，怎么去合理布局都是我应该学习的，经过一年的努力，也获得很多的项目信息，做了些工程，像银川，山西妇幼保健院，辽宁厂房等。但是事情总有好有坏，确实这一年的有用的信息还是很多的，不知道怎么回事，后期交给技术或者业务员去跟进的同时，成交的.几率是很小的，这样下去提供再好的信息也是问题，怎样突破这个障碍下面再仔细谈论。

四、工作中处理客户的条理性

网上找业务，我自认为我的工作上手还比较快，有条理，我制定了图片说明的报价文档，这样子发给客户的时候比较方便，对于客户，我把联系过的客户集中归纳在excel文档，作为客户管理系统，对产品的分析，不同的报价，客户的类型与需求，客户的来历与电话，项目的情况等做出登记，因为我们是做工程的不同于别的行业，说不定这次打过电话之后很久就不联系了，也说不定突然那一天再联系，这样子也算对客户的尊重，等再打电话的时候自己知道这是哪个客户等，我想对于客户归档是件很重要的事情，就像一些代理商的档案也一样，对于代理商的协议价格等，每个代理商出货的情况，出货的价格，运费，汇款情况都要做好档案登记，做到心中有数。

五、与公司内部人员合作的重要性

怎么样与工厂的员工配合与工地上的施工员配合都是件很重要的事情，从合同—备货单—生产单—出库单—物流—收货人收货，等等这些环节都要注意链接，注意出货的数量，生产出货的型号，按时按质按量把货送到收货人手里，出过多少货，每个项目用过多少货，每种产品用过多少，都应该建立档案归档，做到心中有数。对于山西那个客户就是因为彼此之间的衔接出现了问题，最后弄的大家都挺不愉快，所以过程与流程配合都是需要我们注意的。

六、产品的市场分析

1、市场需求分析，现在做我们这个行业这个产品的也不是一家两家了，但是对于市场还是没有饱和，从原来的瓷砖到现在的仿砖应该是市场的一个重大转变因为瓷砖劣势的出现，保温的兴起，国家节能的倡导，为我们的产品提供了较好的市场竞争机会，所以市场的力量还是很大的，怎么样去开拓这个市场，我们全体员工不管从自己的自身问题与公司的问题都应该全面着手。

2、竞争对手与价格分析，现在市场上做这个东西一般人们熟知的也就是久诺、skk、立邦、中德瓦克、华石等等，所以市场的竞争是相当激烈的，可能别人的工艺不如我们成熟，但是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，像我们的价格可能比别人家的高，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，队伍不全，技术人员缺乏，其实技术人员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，怎么去建立关系都是我们应该学习的，我想都是我们要考虑的问题。所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

运营周工作总结篇2

本人xxx，自20xx年x月份进入公司运营部开始试岗，距今已有三个多月，现将本人任职物业运营部业务助理的工作情况向领导汇报如下：

一、岗位职责履行情况

物业经营部是一个新成立的部门，相关的业务及业务规范亦在拟定当中，现阶段我主要协助部门做好前期的基础管理工作，主要包括：

1、收集、整理相关的业务资料；

2、建立合同管理信息系统，录入合同资料；

3、协助部门开展车位营销工作，拟制车位营销工作方案。其中合同管理信息系统已完全建立，并正式投入使用，经过一段时间的试用，已体现出合同管理规范、便捷的良好效果，使到期的合同得到及时的处理。第一、三项的工作亦在有序的开展中。

二、学习情况

为了祢补刚踏出校门，社会工作经验方面的不足，同时亦是更快地融入xx特色的企业管理文化的需要，一方面我通过留心观察同事的一言一行，遇到不懂的地方虚心向同事请教，另一方面则参加深圳职业技能训练中心举办的助理物业管理师的培训学习，通过一个多月的业务学习，获得了助理物业管理师的培训合格证书，并能在业务工作中得到较好的运用。

三、业务设想及建议

由于物业经营工作在行业内是一个比较新的课题，现阶段行业内亦无成熟的经营模式可借鉴，我认为××公司应结合自身的实际情况，从以下几个方面着手，构建恒基公司的特色经营平台：

1、开展房屋中介业务

房屋中介业务市场前景广阔，××公司进入房屋中介业务，有其独特的客户资源、信息资源及物业资源的优势，但同时也面临着市场竞争激烈、人力资源紧张、成本投入有限的压力，综合分析公司的优劣势，个人认为可以采用两种方法开展这项业务：

1）在二手市场繁荣、租赁置换频繁的管理楼盘可采用挂牌设点经营的方法，如xx广场、xx村、xx花园。其中x广场x可以在商务中心设置业务展示平台（可与嵩正票务中心共用平台），将管理处服务中心的部分职能转移至商务中心，既节约人力，又方便在第一线收集业务信息，还可以监督指导相关人员开展业务。而xx村与xx花园可采用管理处挂牌，指定人员兼职经营的方式开展试点，并在花园处设置相关的指引牌与业务介绍牌。

2）如果管理处设点建立业务平台困难，可由物业经营部建立统一业务平台，由各管理处物业经营联络人向经营部业务平台提供相关的业务信息，而物业经营部通过建立的业务平台与专业中介公司进行业务合作推广，如专业公司提供客户资源，经营部提供业务信息，进行简单的业务合作，可避免恒基公司过多的成本投入，而恒基公司业务收入也极其有限，但可增加管理处的经营收益，如宝安广场xxx㎡（十月份数据）的空置物业都盘活的话，可增加管理处管理费及中央空调等费用的收入。

2、开展商业物业策划运营业务

商业物业的兴起是城市经济繁荣的必然产物，如：商业步行街、shoping mall、购物中心、商业广场、大型会所等。此类商业物业管理的主要特点是既重视商业项目的前期策划与招商引资，又非常重视后期的商业价值的持续开发与运营管理。传统物业管理模式因束缚于清洁、绿化、维修、治安等日常管理，远无法达到此类商业物业前期策划与后期运营管理的要求，即使是国内已发展xx多年的物业企业，也鲜有物业公司能够问鼎此类业务。目前物业公司开展这项业务的瓶颈主要为：高层次运营人才缺乏、引入高端人才成本高昂、商业物业市场相对封闭、经验积累不足。但市场空白在另一个方面也意味着市场机会，如果物业公司在商业物业开发的前期就为开发商提供项目的策划服务，，不但是实力的一种彰示，更为后期参与项目的运营管理赢得市场机会。

3、建立物业用品（工具、零件、设备）配送中心

物业用品（工具、零件、设备）小到一枚螺丝钉，大到一台机器，五花八门，种类繁多。可分为以下几大类：消防设施/消防用品、清洁用品、/停车安全设备、标识牌、工作服/鞋帽/手套/口罩、办公用品/文化教育、对讲机/电工仪器仪表、装饰材料、门铃、可视门铃/防盗报警等。无论是新成立的物业公司，或是物业用品日常消耗量大的物业公司，要备齐这所有的用品，至少跑遍几家专业市场，烦琐程度不言而喻，同时亦费耗大量的人力、物力及宝贵的时间。所以，如果有这么一家可以根据客户要求集中配送上述用品的配送中心，为其提供物业用品配送，安装，使用指导等一系列服务，必然大受欢迎。有专业背景的物业公司建立物业用品配送中心主要有以下优势：1）物业公司的品牌及专业优势2）了解客户的需求3）有一定的客户资源，如市场部与开发商及同行建立的业务联系3）可提供用品以外，如技术指导、咨询等配套服务。

通过三个多月的工作实践，本人业已掌握了一定的业务技能，并能在工作中得到很好的运用，为了能够更专心和踏实地做好本职工作，希望公司领导可以给予一个转正的机会，给我一个机会，我可以支撑起一片天空！

运营周工作总结篇3

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。

时光荏苒，岁月如梭，一转眼三个月客服的实习期已经过去了。回首这三个月以来作为一名电商客服来到公司进行工作的这段日子，有很多的成长和进步，也有很多有待加强的地方。为了让自己好好的整理一下我在实习期的工作，也为了能让我更好的迎接下一阶段的工作，我做了如下实习期工作总结。

一、专业知识的培养

作为一名客服，当然是要对自家公司里的产品掌握的非常了解和熟悉，才能够做好这个岗位。所以在实习期的第一个月，我就一直在熟悉产品，和参加客服的专业培训。在培训里，我不仅了解到了我们公司电商后台的基本操作，还提升了关于客服岗位的专业知识。除此之外，我还在空闲的时间里，做了很多功夫和准备。没事的时候就喜欢研究有关客服的各种职业技巧与我们公司电商运营的拓展知识。

二、服务意识的培养

作为一名客服，不仅要求自己的专业知识过硬，还要拥有一个良好的服务意识。有很多客户，其实他们在看产品的同时，也是在看我们客服人员的一个服务和态度。如果我们家的产品好，有客户过来咨询问题，却遇上了我们客服工作人员的爱答不理，态度恶劣这种情况，那很大的可能就不会下单了。甚至还有可能会产生投诉等一系列的问题。所以，客服人员的服务态度其实是非常重要的。而在我实习期的时候，就十分的注重这个问题。无论是面对有很多问题的客户，还是面对很麻烦的客户，我都做到了耐心服务，贴心服务。

三、有待加强的地方

在过去的实习期里，我觉得我在和同事关系这件事情的处理上做的还不够好。因为在过去的这段日子里，我已经和不少同事闹过了矛盾，和同事之间相处的也并不怎么愉快。于是，我反思了一下自己，觉得有很多问题都是出在我自己身上，所以在以后工作的日子里，我一定要好好的改正一下自己的脾性，尽量的多去理解和包容同事，友好的和同事进行相处，和同事之间多加强沟通和联系。

实习期已经过去了，面对我以后未来的职业发展，我也已经有了一个清晰的方向，也已经做好了在公司里长期做下去的准备，相信我能够越来越优秀，越来越努力。

运营周工作总结篇4

转眼间，在新公司，新岗位已经工作了将近一年的时间，在这一年的工作时间里面，通过不断的学习专业知识，吸取同行业之间的信息和积累经验。现在对网站建设有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐掌握了网络建设、网页设计的各种技术。所以经过一个月左右的努力，也完成了网站域名注册，网站空间申请等成功任务。郯城渔业信息网的上线将成为我站对外宣传的一个新的窗口。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力、业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对我站目前的形式，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些网络故障，对于一个网站建设项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于渔业技术的专业知识了解还不够深入，对网站建设的技术问题掌握的还比较薄弱。还不能十分清晰的向渔民解释鱼病防治的相关知识。对于一些大的网络故障不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。本职的工作做得不好，感觉还停留在一个计算机初级水平。

xx年的目标是将郯城渔业信息网站的访问量有大的突破，这个目标很难达到，不过努力吧，努力总会有好的结果。

xx年需做的事情：

1、网站每日更新不能少于5篇文章;

2、致力于二个重点栏目：渔业技术推广和渔政监督管理

3、寻找到新的突破点。

近几年来，互联网技术发展很快，应用日益普及，为了适应信息时代的要求，我站每一间办公室都专门配置了用来连接到互联网的计算机，并与互联网相连，单位职工能通过因特网这一新兴的媒体传播技术及时查阅信息，掌握动态，为职工的日常工作提供了便利。

我站在互联网上的毕业范文完成了域名注册和空间申请工作，已建设完成，目前正在进行主页开发和信息收集，不久可投入使用。该网站建成之后，将成为我站对外宣传的窗口，联系渔民的桥梁，发布信息的平台，同时也为构建电子渔业创造了条件。发布的信息范围包括我县渔业行业的科技示范户信息、渔业供求信息等，并与相关兄弟网站建立友情链接。同时，我们还将在互联网上建立基础性数据库供公众浏览查询。

几年来，我站渔业信息化工作发展较快，取得了一定成绩，但也存在着不可忽视的问题。信息化意识不强，资金投入不足是制约我站渔业信息化发展的主要因素。信息化工作的技术薄弱，设备也比较落后，信息的收集、处理和加工能力差，甚至存在行业内信息封锁的情况，尚未实现信息共享。从事渔业信息工作的专业技术人员不足，专业培养跟随不上发展的需要，尤其是既懂计算机技术，又懂渔业专业知识复合型人才更为缺乏。

二、今后几年的工作计划

渔业信息化工作要以统筹规划，渔业主导，统一标准，共享建设，互联互通，资源共享的方针进行建设。要吸取先进经验，发挥后起优势，以渔业为主导，以信息网络建设为基础，充分重视渔业信息技术的推广应用。

1、加快渔业信息网建设，与各渔业兄弟网站实现渔业信息网建成后，以局域网的形式，与省市渔业网站的办公业务互联，实现公文的无纸化传输和资源共享，并能使用计算机技术和网络技术来搜索、加工、处理和传输信息，报表和数据。这对于单位工作作风，提高办公自动化，管理信息化的水平。为站领导科学决策提供服务将发挥重要作用。

2、建立我站渔业基础性数据库。

在今后几年，我站将着重建立起门类齐全、内容丰富，更新及时，查阅方便的综合性数据库，为广大渔农提供渔业信息服务。

网站规划书

一、建设渔业信息网的市场分析(公益性)

二、建设渔业信息网的目的及功能定位(服务郯城渔业，振兴郯城经济)

三、网站技术解决方案

1、租用虚拟主机

2、选择操作系统，用windowsxp

3、采用系统性的解决方案(如ibm、hp)等公司提供的单位上网方案，电子商务解决方案。

4、网站安全性措施，防黑、防病毒方案

5、相关程序开发，如网页程序asp、jsp、cgi数据库程序等。

四、网站内容规划

根据网站的目的和功能规划网站内容

五、网页设计

1、网页设计美术设计要求，网页美术设计与渔业整体形象一致，要符合ci规范，要注意网页色彩、图片的应用及版面规划，保持网页的整体一致性。

2、在新技术的采用上要考虑主要目标访问群体的分布地域、年龄阶层、网络速度，阅读习惯等。

3、制定网页改版计划，如半年到一年时间进行较大规模改版等。

六、网站设计的原则

1、不同身份的用户看到不同的网站内容：

渔户、科技示范户、中层领导、站长按照不同身份，看到的网站内容不一样。

例如：渔民是普通的网页访问者，他们关心的是渔业生产销售消息、国际、国内渔业新闻、渔业的通知等;站长专门浏览自己的工作行事历、下层上传的工作汇报、总结等。实现不同身份的用户享受不同的访问内容。

2、实现单位内部和单位外部显示的网站内容不一样。

单位的一些重要资料或信息，只能在单位内部进行消化，如关于单位职工的处分，单位职工的奖惩制度，学校的通知等等;

相反，单位的渔业推广政策、推广事宜、技术介绍以及发展规划等，必须对社会开放，让更多的人能够了解渔业，从而让郯城渔业真正走向世界。

3、内容应该由不同部门分块更新

郯城渔业信息网是由站长室、副站长室、渔政室、渔技室、办公室等部门组成，他们从事的工作是不同的领域，网站的内容也会划分相应的区域让这些部门进行内容的更新，如渔政室要发一则关于禁渔期严禁squo;电鱼、毒鱼、炸鱼squo;的通知等等，总之，不同内容，应该由不同的部门分块更新，而且单位部门明确，责任到人。

4、网站的栏目应该根据需要自己能够灵活调整。

渔业网站的格局不是一层不变的，有些是突发事件，需要添加新的栏目，且根据需要安排在任意位置，有可能是首页，有可能是其他页，如渔业疫情等重大事件，是临时产生的，那么要求网站的栏目灵活调整，要放在哪儿就放在哪儿，不受条件的限制，自己单位的人员就能够搞定它。同样，当某些栏目不需要时，也可以随时随地的删减或隐藏，待需要时再重新显示出来。

5、用户能够简单更改网站风格(美工)

好的网站在风格上也不是永远都一样的，要定期的进行风格的变化，如重大节日、春节、国庆节、六一儿童节、圣诞节、中秋节等，都要求网站有不同的时期有不同的风格，说白了就是颜色的搭配好不好看，是不是适合时节，所以，网站风格的切换要力求简单化、傻瓜化、智能化。自己坐在家里通过点一点鼠标几分内风格大变样。

6、数据的安全性问题

对单位来说，资料存档是一件头等大事;因为单位的通知、全体职工的个人资料、图片等都放在网站上，一是方便查找;二是便于管理;为了安全考虑，网站的数据要能够定期进行备份，一旦网站因为其他突发事件遭到破坏，如黑客、计算机病毒、操作人员误操作等都会引起系统的崩溃，这时，要求网站数据能够及时恢复，包括所有内容，尽量将损失降到最小程度。

七、网站维护

服务器及相关硬件的维护，对可能出现的总是进行评估、制定响应时间。

运营周工作总结篇5

来到公司已经有三个月之久，一转眼的时间三个月的试用期就已经过去了。感觉在这三个月里，时间过得格外的快，但是在这短暂的三个月里，我又学习到了很多东西，得到了很多的成长。所以说，这三个月的试用期在我的记忆里留下了十分珍贵的回忆。为了永久的珍藏它，也为了让自己更加明确未来的方向，更是为了能够继续留在公司里工作，我写下了这篇试用期转正工作总结。

因为我大学学的是电商专业，再加上我对这一行业充满了兴趣和爱好，所以在老师说选实习工作的时候，我的目标就很明确，直奔网店公司的运营岗位。在xx月xx日的校园招聘会上，我刚好和我几个同学就看到我们这家公司，通过人事的介绍，我们觉得无论是这个岗位还是这家公司都很符合我们心目中的要求。所以，我们在当天就对这个岗位进行了面试，最后也都顺利通过了。后来就是我们一起来到我们这家公司进行试用期工作的日子。

来到岗位后，我们才知道，我们在大学学的都只是一些皮毛而已，根本上不了台面，所以在试用期的前期，我们都在学习网店的各种运营方式和实际操作。这些操作都很复杂，且关于运营要学的东西也实在是太多了。而且公司对运营岗位的要求也很严格，给了我很大的压力。甚至在试用七天后，我们其中有很多实习生，包括和我一起同来的几个朋友都因为考核没有及格而被刷了下去。这对我来说，无疑是一个打击，朋友们的离去，独身一人的奋战，让我有了产生了一点点坚持不下去的想法。但是这个想法很快就被打消了，因为我的.表现突出被我们运营部的主管表扬了，并且还对我进行了鼓励。所以在收到肯定后，在看到了自己的付出终于得到了一些回应和有了一些效果之后，我才开始坚定自己要留在这个做下去的信念，并且下定决心一定要成为那个留到最后的一员。

从那时开始，我就更加努力的工作，更加的用心学习。ps不强，就硬着头皮向前辈请教，在家练习到深夜也要把它给学会。刷单没有业绩，就一次一次的进行尝试，不停的刷到它有业绩为止。等等为了做好这份工作，我付出了我在试用期里所有的时间和精力，才走到了最后。现在即将就要面临转正考核的时候，我希望领导能看到我在试用期的这些努力和真心，能够给我一个正式加入到公司的机会。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com