# 最热电商美工的述职报告（模板15篇）

作者：远方的故事 更新时间：2024-03-19

*述职报告是对自己工作的一种回顾和反思，它可以帮助我们更好地提高工作效率和质量。以下是一些精心挑选的述职报告样本，供大家参考和学习。电商述职报告今天与大家分享的是在移动互联网时代，电商团队的运营总监的能力和职责。看到网上很多电商企业招运营总监*

述职报告是对自己工作的一种回顾和反思，它可以帮助我们更好地提高工作效率和质量。以下是一些精心挑选的述职报告样本，供大家参考和学习。

**电商述职报告**

今天与大家分享的是在移动互联网时代，电商团队的运营总监的能力和职责。

看到网上很多电商企业招运营总监，也有不少朋友应聘电商总监，这2个角色我都经历过，呵呵。说起来很有意思，估计大部分人都说不清运营总监到底是干什么的，所以，有人把总监干成了打杂的，有人做成了培训师，有人就是数据分析、有人干成了推广专员等等。

一个电商团队，为什么需要一个运营总监呢？

其实，一个中小电商团队是不需要总监的，尤其是在这个移动互联的时代。最基础的岗位是客服，最关键的岗位是人力资源。

只有发展到了一定地步，才需要运营总监。为什么呢？

因为变化太快了嘛，过去的企业经营靠管理，电商呢，靠沟通靠交流！无论多大规模的企业，离开这2点，必死无疑！

而总监的职责呢，最关键的一点是避免重大失误，虽然说创业就是靠错误累计出来的，但是对于大多数电商企业来说，避免方向性的错误还是非常重要的。其他的工作呢，比如把握方向，制定和调整规则、督促行动等。

打个比方吧，运营总监与飞机的机长很像，机长的首要任务就是要飞到正确的目的地。而且在空中，飞机上的所有重要事情都是要有机长来承担，那问题来了，老板呢，呵呵，飞机就是老板的，你机长再牛逼也不能把飞机开回自己家去吧。

那总监的具体工作呢？就是三板斧：策划、管理及培训。

这看起来与传统企业的总监也没什么区别嘛。对头，工作形式是一样的，但是工作方式和工作内容，与传统企业的总监完全不同。传统企业的总监更像是大巴司机，一个在天上一个在地上，在天上的那个遇到的问题当然要复杂的多，尤其是应变能力和适应能力。

回答这个问题之前，先说几个关键词：

1、视野匹配：做为一个电商公司的总监，视野一定要比团队里的其他人要开阔一些，在移动互联的时代，跨界打劫已经成为了大概率事件，很多企业不是被同行打死的。典型的微信与短信、余额宝与银行等等。

2、格局匹配：企业与个人一样，都有自己的格局，眼光盯在哪里很重要。格局决定了一个企业发展的速度和规模，后面详细聊。

3、能力匹配：沟通能力、分析能力、策划能力、管理能力等等。不一定这几个能力都非常出色，匹配就好。

那么今天就和大家先说说视野吧，不知道各位电商兄弟们怎么理解视野，二哥对于视野的理解，就是思想以及思维方式的宽度。刚才也说了，避免错误是总监的重要工作之一，所以总监一定要有与团队相匹配的视野。那问题来了，二哥，不是视野越宽广越好么？这个还真不是，因为团队的工作还是要落地的嘛，无论多牛的想法，都需要团队的人、财、物配合和支持。

具体的呢，有以下4个方面：

流量对于电商来说，就像空气、水对于人一样重要，没有流量就没有一切。马云是中国首富，就是一个卖流量的嘛，厉害吧，一个流量贩子，造就了一个中国市值最大的公司。具体到一个电商公司或者一个项目，流量来源至少有几百种，夸张一点的说，有成千上万种来源，可以这么说，解决了流量问题，这个电商团队就不会垮。作为一个电商团队的总监，一定要会区分黑、灰、白3种流量，尽量别让团队掉进坑里，就算不小心掉进去，也能及时爬上来；还有就是一定要知道自己团队最需要、最优质的流量在哪里，怎样用最低的成本获取。

网络营销外人看起来很神秘，其实本质还是人与人之间的沟通与交流。作为一个总监，不说阅人无数吧，辨识人才的能力一定要有的，很多老板就掉进这个坑里。其实所谓电商技术，就是一层窗户纸，最重要的还是要人靠谱。

闭门造车的时代早就过去了，移动互联时代不是产品与产品之间的竞争，而是各个企业在满足消费者某个功能上的竞争，打败柯达的不是富士，是数码相机；在未来几年，打败苹果三星的，一定不是手机厂家，也许是生物公司。所以，作为总监，不仅仅只把视野盯在本行业的竞争者，而且要盯在与消费者的需求相关的所有行业上，不然的话，也许一宿觉睡醒，都不知道被谁打死的。

电商野蛮生长的年代就要过去了，税收的口子已经慢慢收紧。二哥做过一年多的财务培训，接触过上千位财务人员，全国顶尖的财务专家也有过交往，所以深知财务的重要性。一个靠谱的财务，顶的上10个销售人员贡献。企业发展到了一定阶段之后，财务跟不上，很难突破瓶颈，一个能融资、熟悉税法、能预防财务风险的专业财务人员是企业必不可少的。

作为总监，不能只盯住成本、营业收入、推广费用、人员工资这几样，钱是为人服务的，千万不能弄反了。

**电商述职报告**

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凯诺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)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?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)等熟悉了产品本身的性能之后，其实报价看似简单，其实里面学问很多，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)作为电子商务，网络销售，如何去找客户，如何通过互联网打开公司的市场却是令人头疼的一件事情，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)通过注册行业网站，什么叫行业网站呢，行业网站就是与我们行业产品为之有关的网站，比如国内知名的很多网站，上面的人气都很旺，像勤加缘，阿里巴巴，慧聪，敦煌网，中国制造网，坏球资源，ec21等等人气网站，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+经销商/买家。

产品的名称+产品的价格。

产品名称+行业里面著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咱们成熟，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。

(1)依据区域销售情况与市场的情况，自己将计划主要放在了北方与沿海的沿边城市

(3)积极配合代理商销售，服务好代理商的各项工作，与他们建立良好的合作关系。

(4)自己在搞好业务的同时认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(5)为确保完成公司的任务，自己平时积极搜集信息并及时汇总，争取明年的市场我们能做好。

(6)由于同行竞争激烈价格下滑，11年领导应该认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎行情，市场行情的出厂价格。

八：公司的问题，

(1)公司从一开始管理上就存在很多的问题，但是经过这一年的大家共同努力很多问题都得到很好的解决，就像我们是施工与销售并重的企业，对于施工怎么管理，光卖材料怎么管理，都应该做出相应的规定，款怎么回，工地开工做出预决算，材料应该要多少。

(2)项目信息，这是令人头疼的一个事情，每次项目信息需要技术或者业务员去跟进的时候，我的工作对于这个项目我已经交出去了，对于后期的跟进我可能不会再跟进了，这时候不管技术与业务员从这个项目地回来。

应该把你了解的项目情况与当地的情况都给公司做出汇报，让大家想想这个项目的合作的可能性，后期怎么跟进，需要哪些服务，这个项目的关键点在哪里，这个项目的关键人物是谁，他们注重哪方面的信息，这些业务员去的时候应该稍微搞明白，我们公司现在就是这个样子，不管技术与业务员去了之后回来之后没有几个人知道，然后后期也就没有什么动静了。

就这样一个项目废掉了，那照这样下去，再好的信息也会死掉，我们后期根本走不进去，或许很多项目我们有可能是做陪客的，是需要关系的，但是不可能每个项目都是内部关系当陪客，10个项目总有1个项目不是陪客，可是我们在后期的工作中我觉得问题很多，不管技术与业务员与我们公司都应该想想这后期怎么样才能进的去，怎么去打通这层关系，怎么把握好项目信息。

我们总是对于每个项目持消极的态度，总说这个项目是做陪客，如果这样子，去或者不去又有什么区别呢，所以项目拿到手我们人员应该好好分析这个项目的质量，还有项目的及时性，很多时候汇报一个项目，没人管也没人告诉怎么处理，等突然有一天公司问这个项目的情况，时间拖得这么长，说不定人家早就定了，这样子再去找机会我们就显得更加被动，所以我们的态度应该改变一些。

瞬息间，对于我来说不平凡的20xx即将过去，加入济南凯诺新型建材有限公司，对于我来说是一种成长与进步的的历程，从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序、第一次独立的处理客户的咨询问题，独立的做出一份很好的报价。

第一次给客户讲解这个产品的运用，这些都是公司给予我的机会，以上是我对这一年对自己工作的总结，既有对自己工作的肯定也有对自己工作的批评，希望在11年的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司，也祝济南凯诺新型建材有限公司的明天会更好!

**电商述职报告**

为切实推进\"精准扶贫\"十大工程之一的电商扶贫工程，积极探索\"电商扶贫\"新模式，推进我县农村电子商务发展，现将xx年以来电商扶贫工作开展情况汇报如下：

（一）推进\"两中心、一站点\"项目建设。我县以电子商务进农村全覆盖为抓手，重点推进\"两中心、一站点\"项目建设，即县级电子商务公共服务中心、县级农村电子商务物流配送中心、乡村电子商务服务网点建设，大力实施电商精准扶贫行动，带动贫困人口增加就业和拓宽增收渠道，加快贫困乡村脱贫攻坚进程。xx县电子商务公共服务中心和县农村电子商务物流配送中心依托县电商孵化园建设，已于xx年建成并运营；通过政策扶持，支持农村淘宝、云田商城及好品快购建设农村电商服务网点及农村物流配送体系，xx年累计建设村点xx个，县、乡、村覆盖率均为100%.xx年我局着重提升贫困村电商网点运营质量，按照门头统一、设施齐全、服务功能完善的要求，已提升全部60个贫困村电商服务网点，提升率100%.

（二）推进电商特色小镇和电商示范村创建工作。依托乡镇自然资源禀赋和特色产业优势，xx年培育并申报省级电商特色小镇xx个，分别为xx街道、篱笆镇、立仓镇、xx镇；培育并申报省级电商示范村xx个，分别为xxxx.其中xx街道及下属xx个村已获批。

（三）加强农村电商人才培育。整合电商培训资源（电子商务孵化园及社会培训机构）开展多层次、多渠道电商应用信息技术、能力培训，以网商、返乡创业人员、贫困户为重点，积极培育一批农村电子商务创业带头人。xx年共计开展电商培训xx人次，其中培训贫困户xx人；xx年1-9月开展培训xx人次，其中培训贫困户xx人次，培育xx多名农村电子商务创业带头人。

（四）积极探索\"电商扶贫\"新模式，鼓励电商企业参与扶贫。鼓励电商企业积极与贫困村对接，通过吸收就业、农产品上行等多种方式参与扶贫。

xx县丰农网络科技有限公司在全县各行政村设立\"云田商城\"电商服务站，重点支持建档立卡贫困户开设网店，目前楚村镇黄园村、篱笆镇刘庙村、姜刘村三个\"云田商城\"电商服务站均为贫困户开设。（贫困户姓名：楚村镇黄园村黄刘氏、篱笆镇刘庙村刘长友、篱笆镇姜刘村朱景好；另吕望社区农村淘宝服务站吸收2位贫困户就业，分别为张艳辉、王赛赛）。

xx县易农批电子商务有限公司和xx县农兴种植专业合作社达成合作，打造\"合作社+农户（贫困户）+电商企业\"电商扶贫模式，分别与15户贫困户签订了产供销合同，由合作社提供大棚认领、蔬菜种苗和技术，产后由易农批电子商务有限公司销售。自xx年8月至今已有7户贫困户通过该扶贫模式实现脱贫，取得了电商扶贫三赢效果。

一是农村物流配送网络尚不完善，目前只有农村淘宝、邮政公司和部分快递企业在部分村设点，尚未实现村级全覆盖，部分村存在配送成本高、时效差等问题。二是农村居民尤其是贫困户多以留守老人儿童为主，电脑拥有率不高，信息化程度较低，造成广大农民触网意识不强，农村电商人才匮乏严重制约了农村电商的.发展。

（一）健全农村物流配送体系，降低农村物流成本。支持物流、邮政和快递企业将业务延伸至农村地区，推进乡村物流快递配送网点开放服务、整合配送。形成覆盖县乡村三级的农村物流网络体系。加快xx、佛泰、邮政等县域快递企业集聚和业务整合，提升行政村快递通达率、投送频次和网点快递收发兼容度。（整合8家快递公司成立xx县xx快递服务公司、整合6家快递成立xx县佛泰快递服务公司，已建设乡镇电商物流综合配送中心xx个，单个配送中心建筑面积xx平米以上，兼具物流仓储、快递收发、电子商务、短期仓储及特色产品线下体验等功能。）。

（二）增强乡村网点民生服务能力。完善贫困村电商服务网点功能，统一货架、标识标牌、完善代购代销、充值缴费等便民服务功能，鼓励乡村电商服务网点与实体商业网点融合发展，优化网点布局，加强业务宣传，提升服务质效。推动乡村电商服务网点与就业扶贫驿站、农村快递公共服务点等共建共享，丰富便民服务和公益服务功能（目前已推动乐土乔圩村扶贫驿站、篱笆镇扶贫驿站与乡村电商服务网点结合，完善电商服务功能）。

（三）推进xx镇电商扶贫试点工作。邀请市筑梦社区与xx镇对接，整合当地手工艺品和旅游文化优势资源，打造xx镇电商产业园项目。将试点乡镇建设成农副产品深加工、中药材、蔬果、民俗文化旅游等产业特色明显、服务支撑完备、设施健全、综合效益好的电子商务特色小镇。

**电商述职报告**

自从20xx年xx月份进入了公司以来，转眼间已经过去x年多了。作为一个销售人员，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，对于每一个追求进步的人来说，都免不了会在年终岁未对自己进行一番“盘点”，也算是对自己的一种鞭策，现就近一年来的情况向各位领导作一下汇报。

ipop事业部是公司最大的海外网络营销部门，我作为一个销售人员，从刚开始的疯狂电销、产品讲述人员到现在往产品顾问型的过渡，这期间的辛苦是值得的，对自己以后的人生道路注入了钢铁般的基石。

我个人认为，不管我们从事的哪个领域，哪份职位，都必须具备良好的职业态度，职业责任和职业义务，因为这体现了一个人对这份职业的看法和在自身所占的位置，试想，一个没有责任心的销售人员，哪怕业务水平再高，如何能做好自己的工作，如何能成为一名优秀的销售人员。所以我把我的职业，当成我自己的事业去做，把公司当成我自己的去做，我在这个岗位上，我就有对它负起责任，我就有履行职责的义务，虽然我不敢说我是最优秀的，但是我敢说我是最努力的。从每个职业每个职位都能体现它该有的职业道德和相关特定技术，导购亦是如此。我做的合格了，做的优秀了，我就有该属于我的职业荣誉，和该属于我的福利待遇，我看来，一份工作，它是能让我们获得生活的经济来源，是我们该承担的工作责任，更是衡量考评我们个人综合素质素养的一把无形量尺。

经过x年的产品市场磨砺，对于各种电子商务模式我已基本熟悉。产品没问题，客户有需求那剩下的只要凭自己的勤奋了，在此基础上我计划明年业绩50万。

1、 大力做好电子商务销售工作，积累自己的行业知识。

2、 根据自己的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日。

3、 今年的拜访的70个客户中，可再次跟进，这其中预计明年能签单的客户在5—10个。

4、 下班之余多进行社区论坛，博客营销，增加自己的客户来源渠道。

5、 有计划可多参加城市级业务员聚会活动，多学习多交流进行资源共享。

述职人：

20xx年xx月xx日

**电商述职报告**

公司给予我的是无限的鼓励与支持，在陶总、蒋总的领导下，按照公司确定的方针，我很快速的进入自己管理工作的角色，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3个月来的工作做出总结：

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)经过三个月的时间，成功开通了淘宝商城和cc613，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10月份我们将把cc613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10月份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。

(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，怎么去建立关系都是应该去深刻研究学习的，我想这一系列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。

(2)受淘宝各种规则影响，网店信用、人气、单品销量等陷入恶性循环。

恶性循环主要表现在搜索排名上，在首页展示的机会太少，若按剩余时间排名，每个单品每周循环到首页的时间不足3分钟;若按人气排名，首页展示的是信用高、单品销量大、人气旺的店铺，如此则信用越低、销量越少的店铺如果凭借正常发展几乎无翻身机会，因为展示的越少，就卖的越少，卖的越少、人气就越差、排名就越靠后，如此陷入恶性循环，周而复始。

从地方专卖店的持续经营来说，我们过去或者将来面对的加盟商有可能都是“半路出家”，所以对行业认知、专业程度、产品熟悉、经营技巧、促销策略等等这些方面都是先天不足、有所欠缺的，所以如何在这些方面有效并且灵活的对加盟商进行指导和培训，也是后期要面临的一个重要问题。

(2)搜索引擎登陆入口的提交，大概有30个，需要审核;

(3)seo搜索引擎优化，关键词的设置;

(4)公司网站内容更新，友情链接优化;

(5)定时在百度、谷歌搜索等大型门户和行业网站发布企业网站。

述职人：

20xx年xx月xx日

**电商述职报告**

光阴似箭日月如梭，忙碌但充实的2015年即将过去。回首这一年感慨万千，在领导的正确指导和引领下，在广大同事的支持配合下，克服各种困难努力完成各项工作，利用空余时间不断加强运营各方面的知识，以此提高自己的运营能力和工作水平。

回首这一年的工作，从德，勤，能，方面对自己进行总结，既是对我工作检讨，也是对自己今后工作的促进。

德

反映了一个人的思想觉悟工作作风和道德品质，我努力从本职工作做起，不断加强学习，有较强的责任心尽职尽责完成各项任务。坚持做到“在认认真真工作上有新进步，在堂堂做人有新境界，在踏踏实实做事上有新成效，”无论做什么工作都能摆正自己的位置，搞好同事的关系，把实现个人的人生价值同服从领导安排协调统一，把不断振兴专营店与工作实效相结合，在工作和事业面前顾全大局，不计个人得失，努力做好自己的本质工作的同时，力所能及的协助同事。

勤

反映一个人的工作态度和事业心。自工作以来，我始终兢兢业业的保持良好的精神状态，决心把领导的重托同事们的厚望化作动力，满腔热情的投入工作之中，充分体现工作中勤奋认真，勤劳奋进，养成良好的工作习惯，坚持早到岗，勤观察，常自检的原则努力履行自己的岗位职责。

能

一个人综合素质的高低，工作能力的强弱，决定着他能否履行好工作岗位赋予的职责和上级交给的各项任务。工作上我坚持不懈地加强学习运营技能，亲自动手，以提高店铺流量为目标，做到一丝不苟，精益求精，分析流量来源占比，对店铺版面及商品进行优化，努力提高单品搜索排名及宝贝的转化率。遇事时及时和领导同事们沟通，听取他们的意见，完善自己的工作思路，以推动专营店销售的大突破。

这一年来回首过去，总结至今即能取长补短，又能挖掘潜力，既是对自己一年的自省参照，又是对自己鞭策，我虽有很多缺点不是，工作中还存在一些不足，但是我唯有满腔决心信心，在意味新的挑战的明天。在领导和同事们的关心和帮助下，为实现共同目标而奋斗!愿为我热衷的电商事业做出我最大的贡献。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**电商述职报告**

光阴似箭日月如梭，忙碌但充实的20xx年即将过去。回首这一年感慨万千，在领导的正确指导和引领下，在广大同事的支持配合下，克服各种困难努力完成各项工作，利用空余时间不断加强运营各方面的知识，以此提高自己的运营能力和工作水平。

回首这一年的工作，从德，勤，能，方面对自己进行总结，既是对我工作检讨，也是对自己今后工作的促进。

反映了一个人的思想觉悟工作作风和道德品质，我努力从本职工作做起，不断加强学习，有较强的责任心尽职尽责完成各项任务。坚持做到“在认认真真工作上有新进步，在堂堂做人有新境界，在踏踏实实做事上有新成效，”无论做什么工作都能摆正自己的位置，搞好同事的关系，把实现个人的人生价值同服从领导安排协调统一，把不断振兴专营店与工作实效相结合，在工作和事业面前顾全大局，不计个人得失，努力做好自己的本质工作的同时，力所能及的协助同事。

反映一个人的工作态度和事业心。自工作以来，我始终兢兢业业的保持良好的精神状态，决心把领导的重托同事们的厚望化作动力，满腔热情的投入工作之中，充分体现工作中勤奋认真，勤劳奋进，养成良好的工作习惯，坚持早到岗，勤观察，常自检的原则努力履行自己的岗位职责。

一个人综合素质的高低，工作能力的强弱，决定着他能否履行好工作岗位赋予的职责和上级交给的各项任务。工作上我坚持不懈地加强学习运营技能，亲自动手，以提高店铺流量为目标，做到一丝不苟，精益求精，分析流量来源占比，对店铺版面及商品进行优化，努力提高单品搜索排名及宝贝的转化率。遇事时及时和领导同事们沟通，听取他们的意见，完善自己的工作思路，以推动专营店销售的大突破。

这一年来回首过去，总结至今即能取长补短，又能挖掘潜力，既是对自己一年的自省参照，又是对自己鞭策，我虽有很多缺点不是，工作中还存在一些不足，但是我唯有满腔决心信心，在意味新的挑战的明天。在领导和同事们的关心和帮助下，为实现共同目标而奋斗!愿为我热衷的电商事业做出我最大的贡献。

**电商述职报告**

又是一度春草绿，又是一年雪纷飞，忙忙碌碌中在这个崭新的蓬勃向上的xx小学，我又走过了一段新的旅程。在这一年中，我像一棵草，默默无闻，在这块土地上释放着自己的绿色。像一粒灰尘飘荡在诺大的校园中，做完了自己该做的事情，努力地做好了一个班主任，一个语文老师，做着与别人一样的千篇一律的事情。盘点起来，总觉得缺少了什么，又像失去了很多。

在xx小学，人才济济，既有工作中的中坚力量，也有力争上游的新生群体。初到这里，我在接受考验的同时，曾经一度找不到属于自己的坐标。但在短暂的适应后，我为自己找到了一条原本属于我的路：立足本职、做好本分、提升本领。

1、做好家校联手工作，成为家长的好朋友。

我是一位班主任老师，还是一名语文教师。在一年多的时间里，我努力做好一个班主任应该做的事，关心学生，了解学生，以人为本，管理好刚刚接手的班级。在一年多的努力后，我倍感欣慰又无比骄傲的发现，我的学生家长们由最初的挑剔、排斥变成了如今的接受、友好，有些女家长把我当成知心人，与我分享自己的忧伤与快乐，有些学历较高的男家长由最初的不屑一顾变成今天的共同探讨、主动合作。家长的每一句感谢、每一次信任、每一个问候都是我真诚努力工作的结果。我作为一个班主任，家长的肯定是对我最高的赞许与奖励，他胜过领导的表扬。如果这一点算得上收获的话，那就用它来安慰吧。

2、古道热肠，做孩子们的“好妈妈”

我所带的班，学生幸福快乐地成长，他们信任我，孩子们遇到困难，哪怕是家中的问题，首先都会想到我，他们会向我诉说。一年中，我关注离异孩子的情绪，及时做好孩子与家长的感情沟通与交流工作，让孩子的心灵得到慰藉，让孩子远离父母离异带来的伤害;关心孩子的成长，并且热心地帮助我的学生调节好父母的矛盾，让家长在走到婚姻的边缘时，及时驻足，还孩子一个完整的家;厚爱单亲孩子，用宽容与包容，以柔克刚，成功的转变了班上的一个小男孩，让他由当初的倔强冲动到今天的能听进老师的教导与批评，由当初的排斥语文学科到今天的“爱屋及乌”;公平对待每一个孩子，我从没有因为孩子学习成绩好坏、家庭贫富、父母地位而用有色眼镜看待孩子，相反，我经常关爱家庭贫困的外来打工人员的小孩。因此整个班里的同学们团结、友爱，班风良好，班级气氛和谐。

1、注重课堂教学。

身为语文老师的我，非常享受语文课堂。到了xx小学后，上公开课的机会多了，我热爱语文教学的激情又被点燃了。为了上出一堂堂拿得出手的语文课，也为了让孩子们喜欢我这个语文老师，更为了让孩子们在语文课上有所收获，我一直做到在前一天备好第二天的课，争取不打没有准备的仗。为了上出让同行们满意的教研课，我在研究教材之后，博采众长，精心设计，设计出有自己特色的语文课。来xx小学后我已成功的上过了四次教研课，博得了大家的好评。

2、注重培养学生能力。

语文课堂上我以训练学生的“听说读写”能力为本，精心设计，让学生在每一堂课上不但会读而且课课动笔，写句子、片段、练笔，并且及时批阅更正。学生在这样的训练中获益匪浅，我们班上的同学分析能力强，口头表达能力强，每次教研课上最精彩的地方都在学生的理解表达那里。身为四年级的孩子，他们写出的作文经常带给我惊喜，这是在汗水之后的喜悦。

3、狠抓基础知识与技能教学。

“不积跬步，无以至千里。不积细流，无以成江河”。在学习中，没有空中楼阁的传说，更没有海市蜃楼的幻影，需要的是扎扎实实的基本功，踏踏实实的基础知识。素质教育的大背景并不排斥基础知识的学习、基本技能的培养。因此，我从字词句入手，落实大纲提出的教学目标，让学生在常抓不懈的背景下力求人人掌握，争取人人过关。每学期让学生们完成练笔及习作累计30篇左右，并且有指导、有批阅。

xx小学师资力量雄厚，藏龙卧虎，人才济济。在这样的氛围中，我虚心向能人学习，学习他们的教学，学习他们的班级管理，学习他们的家长工作，学习他们的开展活动的能力，努力提升自己。孔子曰：三人行，必有我师焉;择其善者而从之，其不善者而改之。人是不可能十全十美的，只有不断取长补短，改正缺点，才能越来越完美。我感觉到了自己的进步。在教学上、在开展活动上、在工作方法上的进步。

来到xx小学后，我积极参与到了教育科研活动当中来，先后参与了市级语文课题《中华经典诵读的实践研究》及省级电教课题《家校联手共诵经典创建学习型家庭》。

在新的工作环境中，我专业成长停步不前，主要原因来自于自身思想上的惰性，因为不想去做所以不去做，消极怠慢，停步不前。更多时间是埋在作业堆中，每天主要的\'工作是挥舞着红钢笔不停的画着勾勾叉叉，成了一个简单的机器。每天的工作重心是查缺补漏，做着最低级的工作。下班后属于自己的时间更多被疲倦侵占。周而复始，惰性形成，不再想着超越，没有精力去提高。尽管床头车上放满了书籍，但是看的速度慢得可怜。通常是写论文的通知来了，还没来得及动笔已经过期。这都是懒惰惹的祸。

在xx已经基本熟悉了这里的工作环境与工作情况，因此在以后的工作中，我要转移工作目标，把自己从繁重的没有意义的工作中适当解脱，去充实自己，提升自己，发展自己。世人都在赞叹蝶的美丽与翩然，却都忽略了化蛹成蝶的煎熬与历练的痛苦。既然选择了化蛹成蝶的道路，就应该立志耐得住寂寞，忍得住苦楚。

**电商述职报告**

尊敬的领导：

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xx，毕业于xx大学，所学专业为xx，于xx年x月x日开始在电商部工作，目前职位为客服专员。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。下面就是我试用期自我鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

我的主要岗位是客服专员。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。

严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联理实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

自觉遵守公司的的规章制度，坚持参加公司的每次的培训。要求积极上进，爱护公司的一砖一瓦，一直严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竟争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

在这段时间里我虽然是学校那学习了一些理论知识，但这一现状不能满足工作的需求。为了尽快掌握电商行业和卫浴行业，每天坚持来到公司学习公司制度及理论知识等等，到了工作时间，就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情，到了晚上和前辈们探讨工作内容，聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足，前辈们给予工作上的支持和精神上鼓励，经过较长时间的锻炼、克服和努力，使我慢慢成为一名合格的员工。

虽然只有短短的几个月，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到最好。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为公司的蓬勃发展贡献我全部的力量。

此致

敬礼！

述职人：xxx。

**电商部述职报告**

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，以下是我的个人工作情况汇报。

1、了解公司概况。

从\_月\_\_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\_\_梦献上自己的一份绵薄之力。

新的一年开始之际，在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去一年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在新的一年有所改进。

回顾过去一年，在领导的带领下，在各位同事的大力协助下，工作上取得满意得成果。我的岗位是美术编辑，工作岗位在开发中心，可是我的工作范围并不局限于程序开发中的模版设计等工作，而是涉及到了编辑部的广告设计，广告图片替换，页面策划修改;涉及到技术部页面制作，代码调试，样式修改，后期维护等不同工作。可以说凡是需要突出我们网络部及网站整体形象的地方，就需要美编参与工作。

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政治信念与立场，遵纪守法，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，遵守公司制度，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。

下面是我过去一年来工作回顾：

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_卖场触摸屏设计制作。

2、\_\_\_\_\_\_\_网站样式修改，日常维护，广告设计，ue设计。

3、参与\_\_\_\_\_网站第三版设计。

4、\_\_\_\_\_网站专题。

5、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_卖场商户活动页面设计开发。

展望新的工作年度，希望能够再接再砺，同时也需要再加强锻炼自身的设计水平和业务能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。多关心了解其他部门的工作性质，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!

不知不觉方圆来到飞天中国公司已经满一个月了，方圆已经由原来的对公司产品、公司未来发展方向的不了解到了解，由对老员工的陌生到熟悉。最开心的是这周六举办了月度的总结和活动。这个月来，虽然过的很开心，但同时发现了自己还是有许多不足。

在这次的月度总结让方圆认识了我们普遍存在的问题，如：有时思维还停留在校园，没有很快的反应过来。但已经慢慢的在改进。而在昨天的会议中，方圆也看到了我们的成长。方圆看到同事们与第一次演讲相比，没了以前的怯场，每个人站在讲台上都有自己的心得。方圆也表达了自己这一个月来所学到的推广技巧以及自己从校园转变到职场的心态调整。而在会议上的颁奖环节千古的一句话方圆印象最深。他说“当你先适应了环境，那你就比别人先起步”。这告诉我们要主动适应环境，而不是\_的去适应。

而在下午的真人cs作战中，我们作为警察队对战土匪队。输的很狼狈，一共3局，3次都输了。方圆认识到我们警察团队这边团队意识不够强，没有一个核心领导，行动上不一致。例如：在第二局时，只要射杀队长就胜利了。方圆在第二次作战时看到核心人物应该通知队员再行动，而不是自己一个人行动逞匹夫之勇的。第三局时抓叛徒射杀就赢了，我们这队没有商量怎么做，就各自行动，很被动。而土匪那组做得好他们几个人围在一起走，就能很快找出叛徒。所以方圆认为在团队中有团队意识与一个核心领导是很重要的。

说完了月度的总结和活动，方圆来说说这周在公司学习到的东西。这一周—第五周实操比较多，主要是查找信息网、论坛和博客，并且要发布成功。在操作中方圆发现自己的不足，工作速率慢，但方圆在敏姐的指导与自我反思中找到了解决方案。制定了工作计划，合理分配时间，在工作时，时时提醒自己注意时间。

同时，在这周发生了一个重大的事件，各个团队被拆分了，方圆进入了千古风流团队。方圆与馋嘴小莹、千古风流、花间飘零组成团队，这也可以说是一个新的开始。期待我们新的千古风流队的表现吧!

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，以下是我的个人工作情况汇报。

1、了解公司概况。

从\_月\_\_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\_\_梦献上自己的一份绵薄之力。

本人\_\_\_，毕业于\_\_\_\_大学，所学专业为\_\_\_\_，于20\_\_年\_月\_日开始在电商部工作，目前职位为客服专员。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。下面就是我试用期自我鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

工作上，我的主要岗位是客服专员。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。

在学习上，严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联理实际;从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

思想上，自觉遵守公司的的规章制度，坚持参加公司的每次的培训。要求积极上进，爱护公司的一砖一瓦，一直严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竟争也使我充分地认识到成为一名德智体全面发展的优秀工作者的重要性。

在这段时间里我虽然是学校那学习了一些理论知识，但这一现状不能满足工作的需求。为了尽快掌握电商行业和卫浴行业，每天坚持来到公司学习公司制度及理论知识等等，到了工作时间，就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情，到了晚上和前辈们探讨工作内容，聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足，前辈们给予工作上的支持和精神上鼓励，经过较长时间的锻炼、克服和努力，使我慢慢成为一名合格的员工。

虽然只有短短的几个月，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为公司的蓬勃发展贡献我全部的力量。

**电商述职报告**

我是20xx年4月中旬有幸加入xx公司。在对电子商务事业的浓厚兴趣指引下，我毅然决然选择了电子商务中心。目前来看，xx处于电子商务起步阶段，但是我和所有xx一样，有志于借助互联的东风，尽绵薄之力为xx集团插上+互联的翅膀，立足晋城，扬帆起航!

入职近三个月以来，介于之前些许相关工作经验的沉淀，也结合“xxxx平台的发展方向和特点，被部门经理暂安排运营一职，工作内容包括xx公司和xx平台的推广(搜索引擎如百度、搜狗、360云搜等，此外还有论坛、贴吧等相关词条和品牌的推广创建)、有赞商城和xxxx及善融商城等平台的基础运营工作(产品更替、广告轮播图更新等)、活动策划、小红点营销插件的运用、调拨产品处理发货、售后等部分客服工作。

1、与领导及同事们的协作、交流缺乏主动性;

2、在与新工作环境和各部门的沟通磨合中，效率有待提升;

3、在推广关键词和产品详情的更替中不够细致，存在差错;

4、没能结合部门现状提出更多有效可行性方案。

虚心学习新的知识，努力掌握新的技巧，结合晋城电商平台发展趋势，提高自己的履岗能力，尽快将自己培养成一个业务全面的神利人，在工作中存在的问题尽快修正，在今后的工作和学习中磨炼自己，在领导和同事的指导帮助中提升自己，帮助部门提升业绩，助力神利公司更好的提供优质产品和满意服务，为顾客创造价值，为企业创造效益，为社会创造财富!

**电商述职报告**

光阴如梭，20xx年就已经成为历史了，内心不禁感慨万千!转眼间又将跨过一个年度之坎，回首过去的一年，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

非常感谢领导给我这个锻炼的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与能力。

回首过往，电子商务已陪伴我走过了人生很重要的一段时间，使我懂得了很多。

在此我向公司领导以及全体同事表示最衷心的感谢!正是有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也是因为有你们的帮助，才能令我在电子商务的发展更上一个台阶。

在工作上，围绕部门的中心工作，对照相关标准，严以律己，初步的完成了各项工作……。

以下把个人的只要工作职责叙述。

一、职责分工。

1、负责打印网店每天交易成功的交易单、发货单、快递单;。

2、每天的发货扫描操作,处理问题件的快递单更改等;。

3、邮寄单运输及派送查询;。

4、疑问件与物流客服及时沟通;。

5、配合仓储人员对商品进入库管理,盘点;。

6、预约b2c网站送货时间，协调安排。

7、线上，线下订单erp系统发货以及退换货单，移仓单的打印。

8、整理各个运营渠道、自营渠道回单收集以及归档。

以踏实的工作态度，适应商务部门的工作特点。

三、尽职尽责，做好本职工作。

1、出入库及库存管理。

真正做到所有入库的产品都带着正确的信息和相关证件进入我司系统的。

在新的一年里，我们要更多的向外面学习、邀请专业人士对我们进行专业性技能培训，用时代的财富来丰富我们的技能和管理经验，真正把住出库关，把出库差错率降到最低水平。

新的措施等以制度形式固定下来以规范操作并得以延续。

省去了核对的环节，并避免核对不到造成的虚库存;再到学习深航的动态盘点，目前每月进行一次动态盘点，更及时的发现问题、解决问题。

由于人手原因，在20xx年下半年的动态盘点就搁置了。

20xx年制订的发货追踪制度，由原来的手工统计发展到在erp新开模块直接录入erp;由原来的仅仅录入基本发货信息到录入发货重量、发货运费、有无签单。

坚持持续执行并不断完善各种制度，同时用制度来规范操作;相信在我们不断的努力下仓储物流部工作规范化、标准化操作的目标能够逐步实现，并走向成熟。

1、库存管理：对库存产品进行了重新布局，使陈列更加合理;下半年库存量的差错率严重。

原因：人员缺乏，出库把关力度不够，希望在20xx年公司为能物流部增加人手，能使每一单货物出入仓库做到双人把关，使整个出入库环节更加严密。

2、物流运输普件运输，加强了对中通、圆通等长期合作物流公司的管理，更充分的发挥其运输能力。

尤其加大力度进行发货追踪，基本做到每票发货都及时跟踪到送达客户手上，并把发货信息及时录入erp。

3、人员分工在过去的一年里，仓储部同事不断强化着分工协作的理念、在各自的岗位上强化着自己的技能水平。

某项工作成为流程的瓶颈时、其他成员能够来支援，这样才能保证部门流程的正常运转。

正是仓储部同事的辛勤付出、通力合作才换来物流部工作的不断好转，也得到了各个部门同事的认可。

文档为doc格式。

。

**电商部述职报告**

时间飞逝，转眼间。xx年已悄然结束了，在这一年的时间里,通过对电子务的认识,结合工作实际，对工作做如下总结:。

一.存在的不足。

1.工作的条理性不够清晰，每天上班都没有一定的安排，看到缺乏哪种能力就学习哪种，目前，一边推广，一边做客服，一边写写文章，一边作作图弄弄网站，没有详实而主次的计划，但至少还是知道哪方面需要立刻完成，哪方面需要缓期完成，做多了就慢慢地有所体会，慢慢地加大进步，也希望在明年会得到更好的优化空间。

2.在工作期间,对工作认识不够,特别是刚来的时候，完全缺乏主动能力，对鞋业行情缺乏了解和分析，再一个就是对工作的定位不足，逻辑能力欠缺。

3.缺乏工作经验。

对于电子商务这块，以前的我真的一点也不懂，也就是刘总的栽培和认可，让我学会了很多，虽然在整个过程中遇到了许多问题，不知道怎么推广，怎么去优化关链字，但利用身边资源和网络课程的同时，知道推广是一件长久的坚持做才能达到效果的事，贵在坚持。

4.为什么我们的鞋子没有形成销售：

因为流程的问题不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏，还有当时的设计，考虑不到位，不知道开淘宝店还是淘宝商城，现在选择了开淘宝店，对我来说是一件好事也是一件烦事，开淘宝店的目的是为了以后开商城打个基础，但凭现在的控制力度显然是不够的，现在的工作距离不够精细化，(还是流程问题)。

再一个就是开淘宝店什么迷惑都有，一人客户不满意，给个差评，整个店都跨下了，一个地方出错了，就扣分，比起商城没有什么优势，最郁闷的事——写了好几篇稿都给删了，我又没有打广告，接链接。。。。。

5.在阿里巴巴上，工作缺乏一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作回头看，但是缺少规律性，比如：在阿里巴巴上，很多功能都有修改更新的内容，就可以直接推广(诚信服务，专场报名，跟帖，活动报名，优质产品，回帖，发帖等等)，以前却什么也不知道，只有发现，才能实现精细化。

总之，用一段话概括：

工作条理不够清晰。

对流程不够熟悉。

工作不够精细化。

工作方式不够灵活。

缺乏工作经验。

缺乏平时工作的知识总结。

二.今年公司要开拓大领域，鞋子要形成大规模销售，今年货也会很多，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤垦垦，踏踏实实做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能，尽快的得到进步。

以下是我今年提高地方：

要提高工作的主动性。

工作要注重结果。

今年工作要定目标，一切围绕着目标来完成。

把握一切学习的机会，平时要做总结。

多看，多学习，多做。

xx年的工作目标：

今年我们要定一个鞋子销售的目标，淘宝上达到一个冠，年销售也就是1xxxx件货，人件利润xx元，年收入xx万，但必需得开商城，而且至少两个淘宝店，还要有专业的设计人才，在成本方面，一定要达到月销售量，可免房租，尽可以有是在两个月内实现，(月销售额达到xxx件)这是我对今年公司的动营目标，虽然做起来压力大，但有压力才有动力，只有朝着这个目标走，有信念就一定会实现，我们一定能做好的，也一定会做到。

述职人：

20xx年xx月xx日。

**电商述职报告**

尊敬的领导：

你好!

在过去的半年中很有幸加入到xx公司来，在领导的悉心关怀下，在同事们的帮助下，通过自身的努力，各方面都取得了一定的进步，较好地完成了自己的本职工作。现将工作情况作简要总结：

具备良好的产品知识和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。半年以来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

1、重点学习了产品知识；

2、学习了与电子商务部门相关的规章制度；

4、尽可能地向周围理论水平高、业务能力强的同事学习，努力丰富自己、充实自己、提高自己。可以说在这半年中，由起初的凭借兴趣入门逐渐过渡到现在能独立处理部分事物并对这项工作始终持有浓厚兴趣。

我的主要工作内容是客户服务，完整的工作流程可以体现为熟悉店铺情况了解上架产品信息客户接待订单处理售后处理和评价管理。

前期在淘宝平台运用，收集商品网络信息做得比较充分。客户接待可以说是比较重要的一个环节，是我们产品信息输出的直接窗口，在这半年的是实际操作里，我秉持着巨细靡遗的态度，在不断总结日常工作提升交流技巧的同时，参看一些优秀的实例和经验分享，逐步形成了日常工作体系，对工作技巧进行不断的更新和查漏补缺。

订单的达成以及售后处理过程，现阶段已经掌握比较高效的订单处理、统计的方法，在售后问题中，能有效解决普遍问题，对于少有的复杂的难以处理的问题，做到第一次看、问，看前辈同事怎么处理，问与之相关的生产、销售等各环节明细，再次遇到同类问题可以独立解决。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，也将成为新年伊始需要完善的重点。

1、善于沟通交流，强于协助协调，逐步提高自己的理论水平和业务能力；

3、精于专业技能，勤于观察总结，尽量将工作总结规范化、数据化、直观化。

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。

一年时间里，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xx共同成长!

此致

敬礼!

述职人：xxx。

**电商述职报告**

尊敬的领导：

您好!

时间过得真快，转眼来到公司已经快半年了。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：

1、通过日常工作的学习和积累，使我对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，掌握页面单品及活动的更新上线。

2、统计销售数据，及时了解、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。

3、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，尽可能地利用资源提升销售。

4、观察竞争对手的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!

此致

敬礼!

述职人：xxx。

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