

电子商务个人工作总结 (29 篇)

电子商务个人工作总结 (29 篇)

电子商务个人工作总结 篇 1 时光荏苒，岁月如梭，__年已在不经意间悄然逝去。回首__，既有收获的踏实和欢欣，也有因不足带来的遗憾和愧疚。

__年是公司大发展的一年，动态试验机市场良好，开发四部的工作是繁重和艰巨的，我在车工和毛工的指导下，较好的融入了这种紧张和严谨的氛围中，较好地完成了各项任务，自身的业务素质和工作能力有了较大提高，对工作有了更多的自信。

过去的一年，我参与了较多的产品设计，从中受益匪浅，不仅学到了很多专业知识，对动态产品有了更全面的理解和把握，而且培养了我作为机械工程师所应该具备的基本素质。同时，我坚持自学，学习了当前机械行业新的工具软件和专业书籍，提高了理论水平。具体总结如下：

一、__年的工作成绩(以时间为序)

1、设计、调试出口印度的摩托车试验机

印度之行是成功的，也是艰难和值得回味的。我们一行三人，在没有翻译的情况下，克服当地天气炎热和饮食不适应的困难，在不到三周的时间内将四台设备调试完毕，拿到了用户的验收纪要，这是值得肯定的。但，我觉得也有一些遗憾的地方。由于是第一次做车辆产品的出口，缺乏经验，我们的包装和防锈做的不够好，设备出现了故障，让印度人对我们的满意度下降。如果我们注意这些细节，用我们的产品打开印度这个工业刚起步的国家的大门，那么，我相信我们会从中受益。

2、主管设计 PWS-J20B1

此试验机已经交检完毕，各项指标达到了技术协议要求，等用户款到发货。

3、参与设计 PWS-200B

与毛工一起设计，对液压夹头，气液增压泵等的工作原理有了更深入的理解，从毛工身上学到了很多。比如，设计的严谨和严肃性，此产品已发货。

4、参与设计 PWS-250C

与毛工一起设计，目前已通过用户预验收。

5、作为技术方面的项目负责人，设计 NW-DYB200

此项目为新产品，完全是全新设计，而且设计时间短，难度大，对我是一个严峻的考验。左工对我要求很严，找 MTS 等产品的资料让我参考，给了我很大的自主性，经过努力，最终完成了设计任务。目前，此产品机械部分已安装完毕，等待控制器调试。

6、参与 QPNS-200H7、QPSB-200 的设计

这两台产品同样是新产品，而且结构复杂，开始时定我为项目负责人，但设计中我明显感到自身能力的不足，加上项目的关键时期，家中有急事，我休假近三周，耽误了设计时间，左工承担了很多本该我做的工作，我深感遗憾和感谢。这两百多万的产品，对我是很好的磨练，让我认识到了自身的不足，同时要感谢左工教了我很多东西，因为这两个产品，我成熟了很多。

7、参与了 PNW-B5000 的设计

此产品我在车工的指导下参与了设计，目前图纸已设计完毕，等待用户审查图纸后出图。我觉得自己很幸运，和车工、毛工以及贝工都合作设计过产品，他们都是业务素质高、人品好的动态人物，是他们让我在短时间内对动态产品有了较全面的理解。

8、参与了 PNW-6000 的设计

目前正在紧张的图纸设计阶段。

9、与毛工一起调研了驱动桥方面的试验台

驱动桥方面的试验台在我公司是空白，我跟着毛工去过北京和济南的重汽进行调研，掌握了大量资料，目前，毛工正跟客户谈技术方面的问题。

10、为销售部门做技术方案，提供技术支持。

二、__年学习成果

__年，我结合机械行业的发展，公司和我个人的实际情况，重点学习了 ANSYS、COSMOS、PRE 等软件，买书进一步学习了 SOLIDWORKS，掌握了机械设计当前的新工具，开阔了设计思路，提高了设计能力。

__年的时候，我对有限元分析只停留在初步的理解上。__年，我自学了 COSMOS 有限元分析软件，经过多次实践，并与专业人士的有限元分析进行了对比，最终掌握了这一有限元分析工具。现在，我对有限元分析充满了信心。

另外，我实现了有限元分析软件上的跨越。以前也曾想过要学习 ANSYS 这一更专业、应用更广泛的有限元分析软件，但因为这一软件难度大，一直没有好好学习。毕竟这是硕士、甚至博士的选修课程，后来，邓总要求我学习 ANSYS，并给技术人员培训。我以此为动力，经过一个多月的苦练，基本上掌握了 ANSYS，现在已能用它进行简单的有限元分析，这是我自身的一个飞跃。

同时，我还自学了 PROE 等三维软件。虽然在目前的工作中，SOLIDWORKS 已经够用，但 PROE 毕竟是机械方面比较有的软件，所以进行了学习。

学习的目的是为了应用，在以后的工作中，我会认真考虑将所

学习的新技术充分应用，让设计更是一层楼。比如利用三维软件做效果图，做运动模拟，做有限元分析等等。

三、__年工作作风方面的改进

“三年磨一剑，如今把示君”，经过三年多工作的锤炼，我已经完成了从学校到社会的完全转变，已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越得心应手，我开始考虑如何在工作中取得新的成绩，以实现自己的价值。我从来都是积极的，从来都是不甘落后的，我不断告诫自己：一定要做好每一件事情，一定要全力以赴。通过这几年的摸打滚怕，我深刻认识到：细心、严谨是设计人员所应具备的素质，而融会贯通、触类旁通和不断创新是决定设计人员平庸或优秀的关键因素。我要让我的设计思路越来越开阔，我要做到享受设计，我要在机械领域有所作为。

做事的全力以赴和严谨、细致的工作态度应该是我__年工作作风方面的收获。

四、做得不足的地方

回首过去的一年，也留下了一些遗憾，需要我引以为戒。比如：缺乏独立承担责任的勇气。遇到问题，喜欢请教别人解决，而不能果断地做出决定。左工生病的时候，整个项目落到了我的肩膀上，刚开始的时候，觉得任务太重，对自己没有信心。后来自己接管过来，解决了一个一个问题，才发现事情没有自己想象的复杂，我缺乏独立承担责任的勇气。还有，我的语言表达能力有待加强。或许是性格的原因吧，我不喜欢说，只喜欢埋头苦干。现在看来，这样是远远不够的，我需要面对客户，需要与别人沟通。

__年已匆匆离去，充满希望的新的一年正向我们走来。路正长，求索之路漫漫，公司__年的宏伟目标已摆在我们面前，我将抖擞精神，开拓进取，为公司的发展和个人价值的实现而不懈努力。

电子商务个人工作总结 篇2 本学期的工作即将结束，自开学到现在给人的第一感觉是忙，第二就是快!每年的上半学期都是学校开展活动最多，最活跃的时期，所以也是团学会工作最忙最累的时间，但是在这忙碌的工作中我们也收获了很多，成长了很多。

随着期末的到来，我们女工部这一学年的工作也接近尾声，从整体上来说，我们部门这一学期的工作是比较成功的，下面我对我们部的工作做个简单的总结：

1、首先是开学初的迎新工作，作为刚成立的新系，迎新对我们来说是一项很重要的工作，我们部主要负责宿舍安排和宿舍钥匙发放这块，工作完成的很好，没出现什么差错。在团学会成员的共同努力下圆满的完成了迎新工作。

2、其次就是迎新晚会，我们部主要负责会场的后勤工作，配合其他各部的工作。给大一的学生送上了一场精彩的晚会。

3、第三个比较重要的活动就是运动会，运动会的两天时间里我们部主要负责提水倒水，保证水源供应充足，做好运动员的后勤和接待工作，说实话这项工作非常辛苦，但部里人一直坚守岗位，没有离开，也没偷懒，表现很好，值得表扬。

4、为了丰富同学们的业余生活，提高同学们的动手能力，我们部配合校女工部在十一月份举办了一个手工艺品大赛，这个活动从策划到宣传再到举办，

每一项工作我们都很认真，但参加的人不多，尤其是大一的，说明宣传工作做的还是不到位。

5、虽然这半个学期我们部举办的活动不是很多，但只要是系里举办的活动我们部都有参与，积极的配合了团学会和校女工部的各项工作，每次系里举办活动我部的工作就是负责提水，当然也有两次完成的不是很好，主要是提的有点晚了，以后会注意的。

6、以上主要是我部在系里活动的工作，最后重点说一下我部的本职工作，就是卫生的检查。检查卫生是我部和生活部每周的.主要工作，今年我系的卫生工作做得不是很好，主要是宿舍卫生打扫的不合格，这是我们的失职，所以首先自我反省一下。宿舍卫生之所以没有打扫好主要原因还是对大一的指导工作没做好，再一个就是对大一的要求不够严，不过我们已经采取措施了，严抓卫生工作，希望明年会有所进步。

以上即为我们部门在这一学年所做工作的总结，总体而言，我们部门本学期的工作是比较成功的，一步一个脚印的塌实认真工作，相信我们女工部将越来越好，我们一直在努力，在思考，我们相信有一份耕耘有一份收获。

当然在工作中我们部门也出现了不少的漏洞和弊端，可是我们部门都会在每月的总结中检讨和及时的调整，内部的团结使得每项工作都可以很顺利的开展和进行，新的一年是充满希望的一年，是迎接挑战的一年，再次感谢我系其他部门对我们部门的协助与支持，谢谢你们，也希望在新的一年里大家都幸福和快乐。

电子商务个人工作总结 篇3 20xx年已经过去，在这3个月的时间中我通过努力的工作，也有了收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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明年的工作做的更好。下面我对自己工作进行简要的总结。

我是今年10月份加入公司，对于电商工作没有经验，没有基础。是x总给了我这个机会，在同事交接的`耐心指导下，渐渐明白如何操作以及注意事项。作为公司唯一一名内贸员工，我深知工作的重要性。从开始的忙乱不知所措到现在可以合理分配时间去完成客户的要求。在工作过程中，我也遇到过很多问题，比如客户要求订单的时间紧迫，导致我们无法按时交单。有时忙着为店铺优化产品却来不及跟单，没有达到客户要求出现的售后，退单返单等等问题，

是大家一次次的包容与协作才有了现在的成长，虽然还很不够，但我会继续努力的。

目前自己还需要加强去做的，店铺推广不够，需要了解各个推广的渠道，阿里运营规则，各个活动规则，老店新店产品每天都需要优化，客户跟踪太少自己业务跟单经验太少，客户跟踪维护，以及如何主动寻找客户，阿里巴巴淘宝等其他同行的产品的了解，站内宝贝详情的优化详细度，着重定下的主要推广产品，老店铺需要上手机周边产品，屏幕膜外贸销量好的各种型号的手机壳，不是只针对苹果三星，让产品丰富起来，新店铺还是以钻壳为主。

自己很需要改进的情绪控制，脾气比较大，神经大条，工作没有具体的针对性，每天只是做事情，但是没有有一个主体的方向，需要自己去调控，包括学习运营知识，让自己在更短的时间成长起来

作为业务员必需要具备一颗积极、热情、主动、周到的心态去服务每一位顾客。在工作中偶尔会遇到很多不愉快的事，但是我都必须克服，不能带有负面的情绪，因为这样不仅会影响自己的心情也会影响到对顾客的态度。

可能每天的工作内容会比较多比较杂，但正是这样，才会锻炼自己，提升自己，安逸的环境会温水煮青蛙，我会努力挑战自己提高自己，每天要做的就是比前一天再多做一点，做得再好一点，每天进步一点点

很多做得不好的地方，谢谢 x 总 x 总还有大家的一直包容与鼓励还有提醒，很喜欢这个大家庭，希望能一起携手共进，努力前行！

电子商务个人工作总结 篇 4 能面对潜在客人的流失。用自信而的口吻来谈论产品，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。

合理安排 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系的，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氟碳木纹产品，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。

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。

从踏入斯凯莱特开始，我就跟着韩总进行电子商务培训和学习，从上海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，包括张有为老师的网络推广及 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。黄伟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上海千人网商大会的召开，这算是 201**年发生的一件大事了。很荣幸能够参加如此盛大的会议。除了借助外力进行学习，自己也会经常去阿里巴巴论坛，博客，阿里旺旺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。

斯凯莱特销售部进驻上海尚石景观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。电子商务个人工作总结 篇5 回顾 20_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__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 E_CEL 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 E_CEL 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

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，环球资源，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+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 E_CEL 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，等等这些环节都需要注意链接，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。

七、20__年区域工作瞎想以及个人与公司出现的问题：

总结一年来的工作，自己的工作中也存在不少的问题，可能时间长了也会出现懒惰的习惯，有的信息没有及时更新，有的项目没有更好的去跟进，对待某些客户态度说话方面也有少些问题，这些都是有待于向其他的业务员或同行学习，20__年计划在去年的工作基础上取长补短。

重点做好以下几个方面

(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。

(2) 怎么通过网络找些我们产品相关的项目信息，有质量的信息，怎么去拓展网络，为公司提供更多的质量好的项目信息，这是我的责任。

(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，20__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。

瞬息间，对于我来说不平凡的20__即将过去，加入__凯诺新型建材有限公司

司，对于我来说是一种成长与进步的历程，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 20__年的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司，也祝__凯诺新型建材有限公司的明天会更好！

电子商务个人工作总结 篇6 熟悉要销售的产品，基本的业务流程。我的工作是从公司产品目录及产品价格开始的，当我拿到目录时，我认认真真的看了起来，当然最重要的是要熟悉产品的英文描述。这个过程不可少，虽然不要求一次全部记住。我整个地看了一遍，就开始上些 B2B 网站注册发布公司及产品信息了，边看产品目录边发布，慢慢就熟悉了。现在看到一个产品，我基本能说出它的英文名字甚至产品型号了。

基本的业务流程就得从找客户开始。寻找客户是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，运气好的另当别论。当然要回答客户的问题，给客户报价等应该要具备一些基本的国际贸易知识。我上个学期学的国际贸易实务让我对国际贸易方面的术语并不陌生。目前为止，虽然自我感觉有些客户稍有眉目，但是稍一不慎就前功尽弃。只有找到了客户，下了订单，签订了合同，才有后面一系列制单结汇等流程。由于本人才疏学浅，目前尚属初级阶段——找客户阶段。

1. 怎样写询信

询信的标题一般就用公司产品名了，这样直截了当，当然也可以根据个人喜爱加些其他。信的正文有称呼，知道对方的名字。第一部分交代怎样得知对方的联系信息的，用一句话写出来。第二部分简单介绍自己公司产品及其优势。第三部分写期待对方来信询问产品的有关细节，希望能够合作之类的话语。第四部分就是结束语了，写好自己公司名字，地址，联系方式等。信的内容不宜过长，应简明扼要。

2. 怎样寻找客户

A、运用搜索引擎。

Google 是全球搜索引擎，输入关键词+buyer、importer、distributor 等，可以搜索出很多信息及相关网站。其他国际知名搜索引擎有 Yahoo、MSN、AOL、Altavista、Ask、Lycos、Alltheweb、Overture、kellysearch、webcrawler 等。可以采取类似方法搜索，要更具体的话，可以在搜索时后面+email 或其他等。

B、运用黄页。

中国黄页，欧洲黄页，澳大利亚黄页等等各个国家的贸易黄页都可以好好利用。各个国家贸易黄页我都搜集了在电脑里，可是还没有时间仔细研究运用。

C、贸易论坛。

这是我偶然的一个发现。贸易论坛是一个结交朋友，获取知识，查找信息的好去处。很多热心人士发布国际采购商信息。休息的时候，可以去论坛发发帖，消遣一下。遇到什么问题不懂的也上去问问，会得到很多回应。目前我发现人气，的论坛是福步，其他我涉足的贸易论坛有跨国采购网，网罗网，世贸温州，易八达等。我在外贸论坛找到了很多买家信息，受益匪浅。

D、各国经济商官方查询网址，各国促贸机构及网址。

(见电脑 D 盘，时间限制还没来得及用这个方法细细查询)这个对于要开发特地国家客户的贸易商有针对性效果。

E、世界买家网。

这是中国公共信息服务为帮助中小型出口企业拓展海外市场而提供的免费服务。8 月 29 日通过审核成为正式会员。每月可免费查询 150 家海外买家信息，100 家国内采购信息。可惜由于时间的关系，我也没有好好利用。但愿可以方便后来的人，有利于公司以后的发展。

F、参加展会。

这个方法是我阅读时得来的，并没有实际操作。在这也不便多说。我想如果有机会参加的话，也的确是一个现场认识客户、跟客户交易的良好时机。

3. 工作的条理性。

网上找业务，来得慢，需要有良好耐性。我自认为工作上手快，有条理，有创新，还有种独特的领悟能力。我制定了带有图片说明的报价文档，发给客户非常方便。我把联系过的客户集中归纳在 e_cel 文档，作为客户管理系统(找个客户管理系统软件就更好了)。对产品分析，不同的报价表，从网上找来的相关进口商的联系信息，注册的网站信息等都归纳到电子文档里，存放在电脑里面，也算是对公司的微小的一点贡献吧。

4. 能够给我回忆和高兴的就只有两个了。

一个是刚来的第二个星期联系上非洲加纳的客户，并且碰巧他们在汕头，亲自过来了我们公司。虽然后来因为种种原因，没有成交，但因为曾经见过他们而高兴。第二个就是跟巴林客户的联系，我感觉希望挺大的。八月初联系到现在已经一个多月了，我们从价格条件，价格，样品等，对方基本满足了我们的要求，感受到对方极大诚意。虽然现在订单没有下，而我要离开了，真诚希望公司能够达成这笔交易。

电子商务个人工作总结 篇7 作为负责公司网络推广和营销人员深感责任重大。以下是每天工作的重点。

一、产品推广

公司产品经过在电子商务方面的推广已经起到了确定的作用，越来越多的客户从网络中找到我们的产品。现在我们除了主要在阿里巴巴做主要的推广外，还在其它的一些网站都注册建立了公司独立的网页，这样就有更多的人可以搜寻到我们的产品。网络推广要花费大量的时间和精力，不是单纯的建立网站坐等客户上门，而是要主动找到潜在的客户，将我们的产品推销给他，让他接受我们的产品。

二、网站的维护

网站维护是一个工作特殊繁杂、任务比较重的工作。每天上班首要的任务就是管理已发布的产品信息；每天都要将网站上的全部产品信息重发一遍这样才能提高公司网站的曝光率和搜寻排名才能靠前，才能让更多的潜在客户找到我们。其次是看看有没有将要过期的信息，或者过期的产品信息重新发布。查看客户留言和网站的一些日常维护。

三、网络营销

网络营销并不是说建好了网站就什么都不做等着客户来下单。那样根本不会有多少客户成交的。全部成交的客户并不是说聊两下就直接下单了，客户在网上找成千上万的厂家作询问、比较才能选定一家，这个时候就需要我们花时间来跟紧客户，每个客户都要花上半个月或者一个月或更长的时间来跟进工作。特别是做出口贸易的客户，此种客户的要求特别多就更花费大量的时间和急躁来跟进了。接待来访询问的客户、挖掘新的客户。做这些都是要花费很多时间

和精力的。

通过一段时间的工作，我也糊涂地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到准时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于力气有限，对一些事情的'处理还不太妥当。要加强认真学习。所以作为电子商务员。不论在工作支配还是在处理问题时，都得慎重考虑做到能独挡一面，认真对待每位来访客户，准时答复客户的询问，不拖延、不误事、不敷衍。全部这些都是电子商务不行推卸的职责。所以要做一名合格的网络营销员首先要生疏业务学问，进入角色，有确定的承受压力力气，勤奋努力。不断开发新的客户。通过完成上述工作，使我熟识到一个优秀销售部员工应当具有优秀的管理力气，不断强化的服务意识，遇事时常换位思索的力气，良好的协调、沟通力气，准时发觉、解决问题的力气，精确分析、推断、猜度揣测市场的力气，以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增加自身工作的号召力、分散力和战斗力。

电子商务个人工作总结 篇8 今年在政策的推动下，农村电子商务如雨后春笋。我镇党委政府高度重视，主动推动农村电子商务工作的良性进展，就此，将我镇电子商务进农村工作总结如下：

一、具体做法

(一)加大宣布传达，加强培训。我镇主动宣布传达电子商务进农村方面的各种优待政策。组织全镇x个村(居)委、在镇单位领导和机关职工召开大会，宣布传达政策，鼓舞全部人参预，并规定开会的村书记、主任回村必需组织召开大会，政策必需宣布传达到位。同时，对有兴趣的群众，进行技术支持、业务指导。送农村电商带头人及高校生村官各一人到重庆参预力气提升培训。

(二)政府牵头，塑造典范。政府领导高度重视，对我镇进展良好的企业领导进行单独谈话，鼓舞其进展电子商务；同时，号召政府年轻同志带头从事农村电商工作，由高校生村官带头打造了土特产网上商店，为全镇人民树立农村电子商务典范。

(三)时时跟进，长效进展。不定期对我镇的5个农村电子商务进行跟踪，做到“开得起，走得远”。政府领导带头，利用各种媒介大力宣布传达，例如利用挂在网上，政务微博，x手机报，村级广播等不同形式关怀店铺的推广和知晓度。

遇到运行困难，可以直接找政府领导协商，尽一切方法解决难题。

二、取得成果

在镇党委领导的高度重视下，我镇农村电子商务取得小有成效。截止目前，我镇打造了5个网上商城，即xx网上商店，土特产，万众电商和其他两个农业企业网上店铺，出售我镇农特产品，销售额达到x万元，带动周边x余名群众就业。

三、下一步工作思路及预备

(一)利用区位优势，招商引资，打通物流。x镇位于高速路口，毗邻、交通相对便利，目前已经有中通、申通、圆通、韵达、汇通、每天等1x余家快递公司。然而快递公司尚不能担当快速、量大的农产品。我镇拟引进低成品物流公司，促进农产品的`对外输出；或者建立物流基地，合作其他乡镇物流公司，解决农村电商的基础设施。

(二)加大通讯合作，畅通全镇网络。在全镇x个村(居)便民服务中心安装WiFi，连通网络，畅通全镇。设定我镇主页为无线网页面，车辆或路人经过可以进入页面查看所在地的特产，多方位宣布传达。

电子商务个人工作总结 篇9 今年以来，我局结合实际，扎实开展电子商务精准扶贫，助推脱贫攻坚，现将20xx年来开展的工作总结如下：

一、主要工作开展状况

今年我局主动推动前进农村电子商务扶贫活动，会同中国邮政贵港电商局，深入到到辖区乡镇、村、屯宣布传达电子商务进村的好处，争取辖区20xx年预脱贫的7个贫困村都建设有农村电子商务村级服务点，20xx年实现全区35个贫困村都建设有农村电子商务村级服务点。目前，全区累计完成建设邮乐购服务站70家，其中，20个贫困村已完成电商站点建设。通过为村屯农夫和贫困户供应便民服务，开展农副产品代销、小额取款、代缴水电费、寄递服务、手

机充值等业务。

二、存在问题

(一)我区电子商务进展仍处在起步阶段，还存在着应用范围不广、水平不高、主体不强、配套支撑体系不完善等诸多问题，使我区电子商务应用覆盖面和渗透率不高，无论是开展电子商务的企业数、行业性公共服务平台的数量还是客户分布数量均较少。

(二)农产品的生产和农用品的需求从某种程度上讲有很大的不稳定性，农产品生产不集中，生产措施和标准缺乏统一性，农产品种类繁多但是数量和质量往往层次不齐，农产品附加值无法得到有效提高，贮存保鲜技术低下，从而又制约了电子商务的进一步进展。

三、下步工作方案和目标措施

(一)培育电子商务人才。普遍提高居民文化素养，尤其是农夫的文化水平和农业科技水平，用特地的.电子商务学问对他们进行培训，教会他们怎样利用网络找到与产品相关的信息提高他们在网上交易的信念。在这一过程中，加大电子商务活动的宣布传达力度，引导群众对电子商务有一个正确的熟识。

(二)强化政策支持。加大对农村电子商务的支持力度。协调金融机构加大对电子商务创业扶持力度，供应信贷支持，关怀把握电子商务学问和实际操作的家庭开设网店，开展电子商务创业。让电子商务深入到到乡村家庭，带动大众创业。

(三)加大宣布传达推广。大力宣布传达进展农村电子商务扶贫的各项举措，提高居民熟识，营造深厚氛围，增加电子商务产业投资与进展信念。

电子商务个人工作总结 篇 10 首先感谢公司给我提供这个工作的机会和学习的平台。

来到公司这边快一个月了，在这边工作感觉很愉快，一切都进行的很顺利。公司的领导和同事都很热情，团结互助，让我感到了我们这个团队温暖，而这正是一个企业团队良好的表现，也让我看到了公司的前途一片光明。经过一个月的学习和实践，对公司的运营模式和公司的组织结构、公司经营理念、公司部门分工有了清晰的了解。对礼品文化和礼品背后蕴含的意义以及送礼技巧的认识也有了初步的了解和认识。

在这个月的工作期间，我从未出现无故缺勤，工作按时守时，因为我知道时间的重要性，只有拥有了时间你才可以去做好一件事，才能去做更多事情，你才能更充足的准备去把工作做好，这样才能效率兼优。比如我们公司在与客户签订合同之前，务必确保交货时间的充足。我勤奋好学、谦虚谨慎，认真听取领导和同事的指导，对于公司提出的工作建议虚心接受并能够独立思考、综合分析，并努力把学校学到的知识应用到实际工作中，理论与实际结合，培养执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责，责任心强，能保质保量完成工作任务。并始终坚持一条原则：要么不做，要做就要做最好。

工作认识

我们是礼品公司，是做礼品定制服务的。而网络非常发达的今天，做网络推广是势在必行，网络推广是非常重要的。公司每个月在网络方面的投入，可以看出公司对我们的电子商务是非常重视的。所以我们有义务也有责任把我们的工作做好，不辜负公司对我们的期望。

对于这个月的工作，我对网络电子商务有了很大的认识，网络推广是一项任重道远的工作。我的主要岗位是公司电子商务专员，我们的主要职责，就是把公司的网站在网上推广出去，让外界了解我们的公司，让更多的人知道我们的产品，从而获得更多的客户，同时树立我们的公司形象，打造个性礼品品牌公司。

工作细化：

公司网站：负责网站推广，网站优化，内容更新，产品上架，公司新闻、行业资讯发布，维护网站的日常工作正常运行，做外链、交换友情链接。

引擎推广：百度、360 付费推广、实时监控分析、实时效果分析、总结。同时百度、360、谷歌、soso、搜狗、有道快照等免费推广。

平台推广：新浪博客、腾讯微博、微信公众平台，每日信息发布、转播相关话题、收集粉丝、做好网站的外链入口。

论坛：百度贴吧、猫扑论坛、天涯论坛、中山论坛、西祠胡同论坛

问答：百度问答、360 问答、知乎问答

信息分类平台：58 同城、赶集网、百姓网、易登网、每天跟踪并更新信息。

B2B 黄页：慧聪网、勤加缘网、黄页 88 网、中国制造网、中国供应商网、一呼百应网、八方资源网、环球经贸网、行业信息网、51 搜了网、贸易网、世界工厂、马可波罗、首商网、百贸网等等发布产品信息，注册公司黄页。

时刻关注行业信息、关注本地展会信息、关注分析竞争对手，知己知彼百战不殆。

工作跟进

1、跟少平接手工作，运作公司网络、全面的接手网络部的工作、向少平学习相关工作经验，配合少平把我们的工作做好。从采购部肖姐接收新品资料，挑选、修改整理信息、上传发布新品。跟我们的设计、业务、销售提供网络来源的客户信息，跟踪并促成订单。

2. 友情链接的交换：主要从对方的 pr 值，百度收录量，权重，网页首页是否在第一位等判断是否适合做交换。

3. 问答问题类的推广：主要做的还是百度知道和 soso 问问，soso 问问比较好做，竞争力比较小，但不能放链接；百度知道竞争压力大，严格规范，但它的效果好。

4. 论坛发帖顶帖：这个比较好做，签名能带链接，虽然很多都是与礼品不相干，但也有一定的收录效果。+

5、微信公众平台定位礼品文化、发布礼品文化资讯、文章，力图获得更多粉丝。目前挂用云管家互粉，虽然很慢、只要每天做下去，效果也客观。

6、b2b 网页信息发布容易被收录，需要跟踪更新信息，不足就是发布数量是有限的，所以要找出更多的免费平台。

个人优势与不足

经过这段时间的工作，我受益匪浅，既看到我的优点，也认识自己的不足。我的优势在于计算机专业出来，有专业的网页设计知识，对网络环境很熟悉，对网络推广工作做起来一点都不陌生；对事情的深思熟虑，细察能力强，善于分析，工作思维缜密，思维活泼，对新事物的学习能力强。只要更加专注的把 seo 知识结合起来，就能把我的个人优势充分发挥到推广工作上来了

个人不足，缺乏经验，缺乏实践，没能很好的把自己的专业知识综合到网站优化上来，对 seo 认识不足，急需学习充足 seo 知识来补充自己的不足。

我们的目标(中山君礼)

网站 网络推广 排名

把我们的网站通过推广获得排名是我们的任务，有了排名，流量自然就有了。而我们要做的就是让我们的网站优化好，把推广做好，具体内容详见少平的工作计划。

流量 个人信息 客户

有了流量还不行，还得去跟踪个人信息，把流量转换成客户，是我们的工作的最终目的。具体通过百度商桥，邀请每一个登录我们网站的访客进行沟通。获得访客的资料和联系方式。提交并配合设计策划方案，促成交易，获得订单，获得客户。

我们的近期目标是通过网络电子商务，获得更多的客户，达成更多的订单，获得更多的利益。

我们的长远目标是树立公司形象，打造中国礼品行业的品牌礼品公司。所以我们的工作任重道远，不容片刻松弛，网络这东西，你今天不努力，明天别人就赶在你面前，这是一个实实在在的规则。对于网络，我们只有去深入研究，去深入了解，才可以运筹帷幄，掌握并且操纵，让其为我们服务。

实习生活，给我仅是初步的经验积累，对于立足这个行业以及社会是远远不够的。电子商务之路任重道远，要随时有承受压力的准备和解决问题的决心，有压力才有动力：要有吃苦耐劳的精神，吃得苦中苦方为人上人。因此，在今后，我会继续努力拼搏，工作之余学习并掌握好 seo 知识以及网络营销知识，结合公司的平台，抓住每一个机遇，迎接每一个挑战，相信自己一定会演绎出精彩的一幕，给公司带来可观的价值。

电子商务个人工作总结 篇 11 我有幸到淘宝网合作企业通信有限公司实习。在 x 个月的学习、实习中，学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。在这 x 个月里，我学到很多、收获很多、感慨很多。这里，把我对 xx 公司文化的理解、在学习和工作的感受、以及

实习的收获做一个简单总结。

跟以往一样，对大多数的学生来说，20xx年暑假仍然是一个酷热难熬的长假。但对我来说，这是一个不一般的暑假。这个暑假，我们开始了大学生涯中重要的一课——校外实习。

20xx年xx月xx日，我们结束期末考试才刚x天，在大多数同学们还来不及高呼暑假快乐时，我们又踏上一个新的征程。根据学院教学改革安排，我们剩余的学习时间将在实习单位度过，并以顶岗实习的形式完成剩余的教学任务。就这样，我们每位同学带着满怀希望、激动、好奇的心情来到xx集团，开始了我们的实习生涯。

在整个实习阶段，我们学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。20xx年xx月xx日，我们结束了天的培训和考核，走上了工作岗位，以淘宝语音客服的身份开始了我们的实习工作。在学到的淘宝业务知识以及x个半月的实习工作中所获得的收获，让我对服务、淘宝网、乃至中国电子商务都有一个全新的认识，更让我迅速成长起来。在实习的x个月里，我们有酸有甜，有苦有乐，每一位同学都为着目标而奋斗；我们每一位同学都有了很大进步，相比在校时我们，我们已经经历一个很明显的成长过程：x个月，xx个日夜，每一天、每一时、每一分、每一秒，都是我们成长的见证。

初到xx公司

20xx年xx月xx日，我们来到xx公司的第一天，这一天，我们成为了xx集团淘宝项目部的20xx年度第x届语音学员；这一天，我参加了一个特别的开学典礼；这一天，我真正的感受到淘宝网的繁忙；这一天，我也感受到一股工作压力即将向我涌来。

早在x月x日，学院就已经安排我们到xx集团参观。在那一天里，我们简单的了解到xx集团主营业务及合作伙伴，包括淘宝网、广电网络、xx集团等知名企业，并简单的了解xx集团的淘宝项目部及其业务，为即将开始的实习做个简单的准备。

初到，感触很深，也突然发现自己欠缺很多。那一天，我告诉自己，要把握好这个机会，好好的充实自己。

感受 xx 公司文化

来到 xx 公司后，为尽快适应这里的环境，必须要尽快了解、熟悉，这就需要熟悉管理制度、文化、理念等。在初来的几天里，我们了解到，公司总裁是军人出身，所以公司在管理的制度上是较为严格。可能对很多人来说，严格的管理制度让他们难以适应，但我觉得，高效的工作效率与严格的管理制度是分不开的。同时，对从事客户服务工作的人来说，严格的管理制度也是必不可少的。

来到 xx 公司几天后，公司给我们配发了学员证。在学员证背面的上方有这样 xx 个字：软件即服务平台即服务一切皆服务；学员证背面的中间，印有 xx 公司的服务理念“融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注”这 xx 个字；学员证背面的下方，还有：“真诚向善，服务永远”这 x 个字，简单的 xx 个字，概括出 xx 集团的文化、服务理念等内容。

对于公司的文化，我这样去理解

1、软件即服务平台即服务一切皆服务，从事客户服务工作的，不管是利用软件技术，还是以现有的及所能利用的平台，所做的一切，都以为客户服务为目标。

2、融入客户团队工作理性探索坦诚主动专注。融入客户，即融入到客户中去，把客户当做我们的朋友、亲人一样去对待，站在客户的.角度去看待客户的问题，真正的了解客户的实际情况和需要，做到真正为客户服务。团队工作，现实中，不同的客户遇到的问题需要的解决方法是不一样，同时，部分客户的问题个人是无法为客户解决的，这就需要我们能有一个能满足不同客户需要，且能随时以集体力量解决客户问题的团队。在这个团队里，每个人都承担着不同的工作，每个人的工作都会影响到整体的工作。所以，为了能高效解决客户的问题，我们必须学会团队工作，还要善于团队工作，要发挥出 1+1>2 的团队效应，做到为客户服务周到、让客户满意、放心。理性探索，客户的需要像事物一样，不断变化，为了满足客户的需求，我们要时刻紧跟客户的需求，不断调整服务模式，用理性的方式去探索新的服务模式，以弥补自身的不足并不断发挥自身的优势，为的都是更好的服务客户。坦诚，因为我们需要融入到客户中去，那就需要能与客户坦诚的交流，这样才能更了解客户的问题；也因为我们发挥团队的效应，所以我们要坦诚的与同事交流、合作，这样才能真正的发挥团队的效应；还因为我们自身存在不足，所以我们要坦诚的接受他人给我们的批评和建议，努力弥补自身的不足。主动，就是我们要主动地为客户解决问题，不管是遇到的还是潜在的；同时在工作中或在团队中要主动的完成自己的工作任务，主动地承担起自己的责任、义务；在为客户服务的同时，要主动地发现自己的不足，主动的去弥补不足，并针对客户的问题适时主动的去探索更好的解决方案。专注，就是要专注于客户的问题，针对客户的问题给出有效地解决方案；在团队工作中要专注于整体的利益，这样才能更好的完成自己的工作；在服务模式上，我们始终要专注于客户的需求，尽全力实现让客户满意、放心。真诚向善服务永远，即我们要时刻以真诚的心去对待客户，真诚的为客户解决问题，时刻以善意的一面面对客户。在为客户的服务上，我们永不止步，直到永远。看似很简单的 39 个字，实则寓意深刻。个人感觉，我自己对公司文化的理解，在上岗后对我有很大帮助。

在公司淘宝项目部的运营大厅里，还有这么一句话：“创造 20xx 年的感动今天的最好表现是明天的最低要求”，这是淘宝网的一个口号。我想，淘宝网能

有今天的成就，跟它的这句口号有着很大关系的。而对成长中的我们来说，无疑如同至理名言一样。今天的最好表现是明天的最低要求，这句话简单明了的告诉我们，今天所取得最好的成绩，对明天而言，仍然只是新的一天的起点，我们要想做得更好，唯有继续努力，努力，永不止步。

电子商务个人工作总结 篇 12 B2B 电子商务模式是企业实现电子商务、推动企业业务发展的一个最佳切入点。企业获得最直接的利益就是降低成本和提高效率，从长远来看也能带来巨额的回报。与其他电子商务模式相比较，B2B 一般涉及企业与客户、供应商之间的大宗交易，其交易次数较少，交易金额远大于 B

2c 和 c2c。同时，B2B 的交易对象广泛。交易对象可以是任何一种产品，也可以是原材料，也可以是半成品或产成品。相对而言，B2c 和 c2c 多集中在生活消费品。在本次模拟中，B2B 角色共分为了三个角色：企业用户、货场、B2B 管理员。在这三个角色当中，企业用户是最繁忙的，其工作除了要完成正常的购买、合同签订之外，几乎是整个 B2B 链条的核心所在。首先，用户之间要形成一个正常订单，经管理员通过之后在货场之间形成了一个正常订单的任务。如果库存不够，用户之间还要形成一个缺货订单。在本次合作当中我扮演的是货场的环节，其分配的任务不是很多。第一步，要完成货场的注册，即公司名称，代表法人等货场相关信息的填写。第二步，在进行交易的时候货场便会形成一个正常的订单，如果仓库货品不够的情况下，便会生成一个缺货订单。货场除了能够查阅到财务的记录之外，还能敦促用户付款。而 B2B 管理员则承担着对企业用户之间交易往来的审查。总而言之，B2B 是整个电子商务模式当中角色最少但却是相对复杂的一个模式。

电子商务个人工作总结 篇 13 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，在张总的亲自指导下，按照公司确立的经营方针，通过部门员工的共同努力，基本实现预定目标，但是与其他部分网店相比，还有很大差距，为了更好的汲取过一年的经验教训，推动 20xx 年电子商务工作的跨越式发展，现将 20xx 年电子商务工作总结如下：

一、主要工作情况。

1、通过大家共同努力，20xx 年网络总销售额为 60 万元，团购 50 万元，淘宝 10 万元。

2、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) 经过调研并由领导批准，在 11 月份开通了淘宝直销店，现已成功运营，并逐步进入正轨，开通运营，为后期的宣传推广，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，在 11 月份先后招聘了客服人员，形成了电子商务的销售团队，尽管人数不多，但

是内部分工合作，注重发挥个人专长，交流思想和经验，随着电子商务的不断发展，今后团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断加以提高和完善。

(3) 随着樱桃鸭产品网店的增加，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，例如 900 克紫鸭的促销使得直销店的信用有了很大提高，节日的促销对实现全年的销售目标发挥了关键性的作用。另外，我们也尝试性的进行了广告投入，包括直通车及淘宝客等，尽管发挥的效果有限，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。

二、工作计划。

迈过 20xx 步入 20xx，新的一年要有一个新的开始，未来的 20xx 年以我公司的樱桃鸭产品能走上正轨，进入一个供货及时，货品充足库存完整的完整链条阶段前提下，我定制了一个简单初步的工作计划如下：

- 1、利用网络直接或间接的逐步增加销售量，是互联网这块保持稳固的收入。
- 2、进行扎实的市场调研和统计，完善各直营网店的的基础工作。
- 3、通过全方位的网络推广，使公司产品成为互联网品牌，被大众认知。
- 4、增加互联网批发业务
- 5、寻求和部分的团购网站以及淘宝网内的促销活动。

实施

1、全面调研当前网络市场竞争状况，完成相关网络媒介的查找与统计工作。对和我公司产品相关存在竞争的店铺进行调查全方位的了解，主要内容有：成立时间，有无自主品牌，精装还是散装，产品数量，品种情况，单品价格，月销量（商城店统计总销量），文字描述，促销情况等等。

2、加强各直营网店的基础工作，使其更加适应市场行情和消费者需求。

(1) 价格方面更贴近大众消费水平，积极宣传低价位高性价比产品。做到大众消费为主高档消费为辅。

(2) 产品种类方面使产品多样化。在销售主产品的同时增加附加产品，周边产品。

(3) 产品的描述方面积极学习优质店铺产品描述从而优化产品增加销量。

(4) 关于活动促销方面加大促销力度多样化促销方法。并且打造爆款。

3、全方位的进行网络推广，加大互联网宣传力度，宣传上突出产品特性，优质性，使我们公司的产品品牌成为大众熟知的产品。

(1) 在新浪、网易、搜狐、腾讯等各大网站和社区开通微博，利用每次140个字的空间，发布公司、品牌、新品、促销和招商等信息，微博被称为21世纪营销新阵地，需关注。

(2) 利用全国性分类信息网站分区域发布产品信息，产品信息中突出公司和品牌信息

(3) 继续充分利用百度功能，在百度百科、知道、空间、文库、贴吧和经验专栏上策略性的插入企业和产品信息。

4、自主运营的同时增加10到20个优质相关集市店铺的分销商。这样不仅能提高产品销售量，更能提高我们产品在淘宝上的知名度，使大众认知并且认可我们的产品。

5、淘宝广告的投入。

20xx年季度可适量常识性投入淘宝付费宣传如用直通车来打造店铺爆款。摆脱销量低的窘境。

(1) 前期坚持一个季度少量的每日定时的直通车推广，前期在推广后争取得回成本或少量支出。这种情况下在第二个季度大量投入直通车创造巨大利润。

(2) 在直通车的同时运行淘宝客。淘宝客采用的是成交付费不成交不付费的制度这样能保证成本与利润成正比。

(3) 二季度后付费广告效果明显可投入钻石展位和淘宝站外部分网站等更高一些费用的广告。

(4) 广告的投入和前一个月的销售利润成比例。前期可考虑投入大于收入利润。

6、提高服务质量，在销售宣传的同时加强自身服务质量和售后服务，这样才能更好的建立客户群体，有更多的回头客并由老客户带来新客户形成良性循环。

7、联系较大有知名度的`团购网，不在多，要少但是要精，团购网要有知名度。这样才能带来收益并且配合其他互联网平台。

瞬息间，对于我来说不平凡的 20xx 即将过去，加入樱桃鸭业有限公司，对于我来说是一种成长与进步的历程，从头开始学习工作方式、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，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 13 年的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司，也祝樱桃鸭业有限公司的明天会更好！

一、工作开展情况

（一）省级电子商务项目运营稳步推进。

通过省级电子商务脱贫奔康示范县项目的实施，目前已建成 1 个电子商务公共服务中心、5 个乡（镇）电子商务服务站、21 个村级电子商务服务点，建成 1 个电商物流集散中心，开展 6 个农产品品牌培育，完善 4 个品类农产品生产质量规范、分级标准和分级包装，开设/加入 8 个第三方平台特产馆，建设一个 o2o 展销体验店或专区；通过项目建设，推动实现全县农村电商交易额年 20% 以上，农村电商年交易额 5000 万元以上、乡村旅游规模及对应网上交易额增长 20%；，完成 30 家以上农业生产主体的第三方平台电商应用，开展电商进农村培训 1517 人次。通过项目带动，初步形成三级电子商务公共服务体系；县、乡（镇）、村三级物流配送体系正积极完善；打造和培育一批农特产品品牌和县域农产品公共品牌，并推出农产品公用包装，助力“造，销全国”；建立和完善优势农产品标准化体系；与第三方电商平台合作，实现农产品的电商应用，初步达到了报备细化实施方案的绩效目标。

（二）国家级电子商务进农村项目有序开展。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/228027046127007004>

