

电子商务年度工作总结（14篇）

电子商务年度工作总结（14篇）

电子商务年度工作总结 篇1 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一定的作用，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索到我们公司的产品。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非常繁杂、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所有产品信息重发一遍这样才能提高公司网站的曝光率和搜索排名才能靠前，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。所有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咨询、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精力来跟进了。接待来访咨询的客户、挖掘新的客户。做这些都要花费很多时间和精力。

通过一段时间的工作，我也清醒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及时跟踪与回访，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、由于能力有限，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。不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑做到能独挡一面，认真对待每位来访客户，及时答复客户的'询问，不拖延、不误事、不敷衍。所有这些都是电子商务不可推卸的职责。所以要做一名合格的网络营销员首先要熟悉业务知识，进入角色，有一定的承受压力能力，勤奋努力。不断开发新的客户。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀销售部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

总之在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

SEO 是网络营销方式之一，只有与 SEM、EDM、事件营销等相结合，项目组主要靠 360、百度、搜狗等搜索引擎，至于其他搜索引擎引流不是很多，根据去年的一年的时间的关注，目前爱民网站日 PV：1000-20xx 之间，IP：700-1000，这样的流量属于偏少阶段，同期相比下降很多，这说明我们现在推广宣传力度还不够，进而影响产生咨询量。

(2)、注重用户体会

在上年里，搜索引擎不断地变化，对于网站运营，我们有时候要从用户者角度来考虑事情，只有用户体验做好，把用户当做顾客，始终坚持“顾客是上帝”，做好服务，这样对于网站才具有生命活力，才能获得源源不断的流量。

(3)、推广方式

在做外推的时候，要坚持以多样性为主，这样才能获得更多的流量，比如：多样性你的锚点文字链接、多样性的页面连结、多样性你的流量来源、多样性你的网络营销方式等，不断地引进新的营销方式，最终应用营销整合，才能使网站处于搜索引擎界不败之地。

(4)、SEO 优化

如今 seo 优化不在是靠技术可以打天下，seo 优化的网站运营的核心，也是网站运营长久的灵魂，seo 优化与网站策划是相同的，只不过优化是一个长久马拉松赛，要根据不同阶段来进行调整，现在考虑的事是使用者到底在想什么使用者到底需要什么不再是指针对搜索引擎的算法的分析，而是去分析用户的需求，这好比是计划经济和市场经济的转变。只有找到精准的关键词，这样你才能获得最高的流量，最终产生咨询。

(5)、网络推广新群体

随着电子商务的高速发展，移动客户端用户将是未来的新生力量，如何做好这个领域，有待于我们的考验，如今是移动 SEO 将是网站很重要的议题，面对现在的市场，只有善于去挖掘，这能获得源源不断的财富，移动 SEO 将会在新的一年里刮起一个新的潮流。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在 20xx 年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶。

网络推广能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合，在告别昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，我将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。

为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!20xx 年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

电子商务年度工作总结 篇 2

20xx 年，是中国电子商务市场的飞速成长的一年。数据显示，仅前三季度，我国电子商务整体生意业务范围已达到 5 万亿，预计全年生意业务范围将达 7 万亿。20xx 年也是中国电子商务市场的开端转型的一年，其中 B2c 领域成长最为迅速，京东、凡客、当当、卓越等巨擎的范围效应也加倍的明显，而中小电商企业的生存却加倍的艰苦；团购市场则是从百团年夜战，进入穷冬期，倒闭、裁人年夜量涌现。不过，热闹的中国电子商务背后，却是电商企业激烈的价格竞争导致的高投入、低盈利现状的涌现。20xx 年的电子商务市场涌现了以下几种情况：

1、传统企业纷纷介入电子商务

苏宁、国美等传统企业纷纷加年夜了对电子商务领域的拓展力度。不得不说，现在火爆的电商市场状况，是绝年夜多半传统企业没有预料到的，虽然他们错失了主导电子商务市场的优越时机，然则凭借他们自身丰盛的实力，在未来的电商市场分一杯羹，是没有任何问题的。在即将到来的 20xx 年传统企业在电商领域拓展趋势也一定会加倍明显起来。

2、电商企业业务扩大

曩昔的 20xx 年里京东、凡客、卓越等电商巨擎都纷纷转向多元化经营策略以起家于电子产品的京东来说，其业务范围已经从电子产品，拓展到图书、服装、鞋类、箱包等等各类渠道，各个领域，其产品也越来越富厚起来。而卓越亚马逊也从纯真的图书销售，转向测验测验销售各类产品。以服装类著名的凡客诚品，也开端拓展到更多品类的商品销售。当当就跟不消说了。不仅如此，各年夜电商巨擎加倍是死力拓展自己的业务笼罩范围。

3、价格年夜战持续高涨

便宜才是硬事理，现在电子商务市场正印证着这句话的正确性。无论是 B2c 照样 B2B、c2c 领域，也不管是垂直电商照样综合平台，价格优势才是目前确定其生存的最年夜优势。20xx 年电商领域的价格年夜战可谓是激烈异常，然则即使到了 20xx 年这种趋势也照样无法避免的。

4、中小企业及小我的经营加倍艰苦

随着，淘宝商城宣布涨价，激烈的市场竞争，导致了电商市场运营成本的上

升，中小企业及小我的电子商务途径加倍地难以前行。各年夜电商巨擎的融资的纷纷胜利，进一步增强了他们的实力和市场竞争力，越来越猖狂的价格战，让资金本就重要的中小型电商企业和小我企业根本就难以介入竞争，处于越来越恶劣的地步中。

从中国电子商务成长趋势看，20xx 年的电商企业想要在激烈的竞争中获得一份优势位置，首先必须做好产品和办事的质量，其中物流不畅则成为一年夜难关。物流不畅带来的巨年夜问题，在以往的生意业务运动中已经有了充分的体现。解决了物流问题的企业，一定能在未来的竞争中握有更年夜的优势。未来电商行业也必将向着专业型和细分型成长专业性更强的企业能够针对所在行业类型领域，提高办事能力和质量，并能够降落生意业务成本，因此在获得更好利润的同时，也能够给消费者带来可不雅的回。例如，针对箱包行业实行专业运作的麦包包，就取得了很年夜的胜利。再如，定位于办事家居行业的居品氏商城，针对家居领域提供时尚、有创意的专业家居用品办事，其引领的行业规范性和先进性，一定能够在未来的电商领域赢得很年夜的影响力。麦包包和居品氏等的涌现，正说明了中国的电子商务市场开端向着理性和规范的偏向成长。

相信中国未来的电子商务市场一定能够向着加倍规范和良性的偏向成长。

电子商务年度工作总结 篇3 时光如梭，转眼间 20--即将成为过去。为了更好地在新一年度开展销售工作，吸取教训保留经验，特做一个总结。我于 5 月 25 日进入公司，至今正好半年时间，有欣喜之处，更多的是不足之处，在此，希望能回顾过往，展望未来。

初进公司时，在我们这一行业，我纯粹是一个三无人员，没经验没人脉没专业知识，有的只是对外贸这工作的热情。从开始的公司英文网站建设然后再到公司进行的一些简单培训，我开始慢慢进入到这个行业，对公司的产品有了简单的了解，同时，通过其他很多朋友的指导，从开始零起点到年底终于熟悉了这个行业和职业。

主要工作成绩：

(一)和技术部同事一起努力，经过将近一个月的时间，公司英文网站基本建立起来，目前一直在完善当中。

(二)公司三大产品(ENIC 扫描仪 maple tree 信息发布系统 BTIT 多媒体接插件)英文资料基本完全。

(三)网络推广，从开始的在中国音响论坛，中国音响网，千家论坛，中国系统集成论坛等网页发布公司产品帖子的帖子以及后来接手百度推广的管理，这些对公司在网络上知名度还是有一定的作用，目前，只要是信息发布系统，多媒体墙面盒地面盒舞台盒等等相关产品关键词，在百度首页上都能体现出来。

(四)销售方面：外贸这一块前前后后总共发送了大约 600 封左右的客户开发邮件，总共收到有 18 家公司的回复，并明确表明了对我公司产品的兴趣。从这里看，邮件的回复率很低，但还是证明客户开发是有一定的效果，后续需要加强这方面的学习，特别是客户开发邮件的内容的完善和提高，以提高以后客户开发的效率。

目前，主要和德国的 B K Braun GmbH，阿联酋的 ABCOM，突尼斯的 Mulicom Safety and Security Systems 等客户建立了基本的业务关系，这三家公司已经采购了样品，其中 ABCOM 的后续订单正在进一步商谈中，预计明年四月份之前会有更大的订单过来。B K Braun GmbH 已经约好对方公司采购 Steven 在 Palm 展会上对产品的改进再进行进一步的商谈。而 Mulicom Safety and Security System，因为对方还未收到样品，具体情况需要后续跟踪。

另外与德国的 Das Lichttechnikhaus Vertriebs GmbH，瑞典的 A-is Communications AB，法国的 LINEARTECHNOLOGIE，委内瑞拉的 CGS，马来西亚的 Syscom，新加坡的 AVSIENCE，俄罗斯的 Proline 建立了稳定的业务联系，其中 A-is Communications AB 表达了采购样品的意向，目前因为对方公司相关联系人 Jens Anderson 正在度假，所以差不多要等到 2 月份左右就会形成订单。其余的除了委内瑞拉的 CGS，以及俄罗斯的 Proline 之外，另外的客户已经约好在北京的 Palm 展会上继续看我们的新老产品。

同时，我们与做相关外贸的贸易公司也在积极的接洽当中，其中香港 SinoBright 和深圳的凯优电子很满意我们的产品。凯优电子已经将我们的产品图片放在他们的网站上，SinoBright 因为 Peter 正在度假，需等他回公司再进一步联系，正处于价格商讨的关键阶段。

另外国内客户我主要负责四川，重庆，云南，广西，贵州地区的客户的联系和开发。目前广西的铭银视频和重庆的西原自动都借过样品，其中，西原自动因为价格最后甲方未能接受而放弃采购。成都文广新集团公司的.项目四川省电视台 800 人演播室的改造升级工程已经报价，目前对方正在和甲方确认方案个价格，有成交的可能。另外，重庆航东电子的赵总和成都中川盈科建筑智能的禹代雄已经表达了采购 BTIT 的意向，要求春节后继续联系。广西鑫闽科技有限公司的宋工已经确定了 mapletree 的技术方案和报价，预计明年会进行这个项目的采购。另外，云南的锐佳正信，成都的迅豪设计，成都菲斯特科技等公司建议了稳定客户联系，如有需要，这些客户都很可能产生订单。

电子商务年度工作总结 篇 4 本学期，我继续担任高二年级（1）（2）（3）

（4）（6）班的电子商务基础课，每周 2 节，其中高二年级（4）、（6）班是合班班级。在学校的领导及教务处的亲切关怀下，本人刻苦努力，认真的完成了任务，现在将本人的总结如下：

一、班级基本情况

电子商务课的学习是建立在传统的商务工作模式之上的。学生对传统交易有一定的经验。使用计算机的熟练程度与学习使用互联网进行商品贸易活动有很大的关系。通过上个学期的'学习，高二的大部分学生已经对电子商务有一定的了解，知道电子商务的作用，部分同学能利用电子商务平台进行网上购物，使用即时聊天工具进行沟通，使用搜索引擎在 IE 浏览器中查询资料有一定的基础，这对本学期学习电子商务奠定了基础。

二、取得效果

本学期，我按照教导处的安排，科学的设置教学计划，认真执教，让学生切实得到了提高：

- 1、学生在了解电子商务实务理论基础之上，认识了电子商务的实用价值。
- 2、学生熟悉了电子商务实务的业务操作流程，学会基本操作。
- 3、理解了网络营销的概念，学会利用互联网进行网络调查，制订相关的网络营销策略。
- 4、明白了物流的操作流程，知道买卖双方在网络营销参与中应尽的义务。

5、加强了学生使用互联网职业道德教育，做一个遵纪守法、有道德、文明的网名，会利用法律保护自身的权益。

三、存在的不足

1、由于学校教学硬件设备的限制，学生上网练习的时间少之又少，无法完成相

关的实训操作，不能亲身体验网上购物。

2、由于学生对整体商务知识储备不足，对网络和应用软件也少有了解，影响教学内容的了解。

3、由于网络教学软件没有办法上，在教学中难以实现整体流程的操作性。

4、学生知识面无法拓宽。

四、改进的措施

1、把学校的不足向学校汇报，尽可能建立实训室，尽可能让微机室中的电脑能上网。

2、鼓励学生多阅读书籍，拓宽知识面，培养学习兴趣。

3、认真学习教学理论外，学习有关计算机软、硬件方面的知识。认真备课，尽可能使用多媒体教学。

4、与同事们一起搞好教学研究，探讨问题，对教学中出现的问题及时有效的解决，使教学工作顺利进行。

一个学期结束了，学生在知识上和技能上得到了锻炼，培养了学生良好的品德和习惯，并取得了良好的成绩，以后，本人将继续努力，争取取得更好的成绩！

电子商务年度工作总结 篇5 围绕贯彻落实《中共中央国务院深化供销合作社综合改革的决定》和全国供销总社《关于加快推进电子商务发展意见》、《国家财政部办公厅商务部办公厅关于开展电子商务进农村综合示范的通知》，以及《一县支持电子商务发展八条措施》和《四免九补政策》文件精神，组织发动系统基层企业创新流通服务方式，积极推进供销社电子商务进农村综合示范工作。

一、加强工作领导

我社在深化供销合作社综合改革、推进基层组织建设、发展现代农村社会化服务体系中，针对一县是一个 143 万人的农业农产品生产大县，全县有 500 余个农民专业合作社和供销社系统有 500 余个传统经营服务实体店网点分布于全县乡镇农村的基本情况，紧紧抓住政府主导支持发展电子商务的契机，在行业规划、资源统筹、质量管理、宣传培训、项目资金方面的扶持政策的有利时机，发挥供销社系统分布镇(乡)村经营服务网点点多面广并与农民专业合作社合作的优势，积极发展电子商务网店进农村，以推进供销社基层组织建设发展，促进农村流通现代化水平全面提升，加强了推进供销社电子商务进农村综合示范工作组织领导，建立了供销社与农民专业合作社发展电子商务工作领导小组，统筹了发展供销社与农民专业合作社电子商务工作的领导。

二、制定发展电子商务规划和方案

结合制定十三五发展规划,以供销社和农民专业合作社农村基层流通服务体系、农资供应保障体系、再生资源回收利用体系、农产品产销对接体系、农村日用消费品网络服务体系实体为载体，以连锁经营服务机制为链接，按照一网多用、城乡互动、双向流通、融合一体思路，因地制宜，构建店、社——中心农村电子商务支撑服务体系，形成有效的商品配送服务网络，将发展电子商务作为发展现代农村社会化服务体系，推进供销社和农民专业合作社基层组织建设的目标，制定了《发展电子商务进农村综合示范工作建设项目规划》和《2011年实施全国电子商务进农村综合示范一县项目工作方案》，明确了发展目标任务。

三、推进电子商务发展

(一)建立发展电子商务市场主体

为统筹组织发展供销社与农民专业合作社电子商务网店，为系统终端网店提供电商营运平台和技术服务，实施对网店营运业务、数据上传审核管理等，于2011年5月，由县供销社直属的社有企业县棉麻总公司、县富康农资有限公司、永太、集凤、冯店供销社五家企业出资 100 万元登记，组建了一县益农电子商务有限公司，作为实施组织发展供销社与农民专业合作社电子商务网店的市场主体。

(二)建立电商运作技术支持服务机制

为了为系统终端网店提供电商平台开发服务，建立了一县益农电子商务有限公司电商运作技术支持服务机制。一是与四川商贸校签订了校企合作协议，依托该校电子商务系和电商研究所提供电商运作技术支撑。二是面向一县域，开发了支持商城自营与第三方卖家入驻、为平台商家、购物群体提供使用的 app，为终端网店提供工副农产品、农资物品交易，区域覆盖范围内镇村群众电话费、水电气费、电视收视费等生活缴费代办业务接口服务和对终端网店管理、数据上传审核等功能的《一网上商城》区域性电子商务服务中心平台。

(三) 大力推进电商发展

1. 加强组织发动工作。在电子商务进农村综合示范一县项目工作中，紧抓住政府主导支持发展电子商务的契机，加强了组织发动工作。一是积极抓宣传工作。县供销社将发展电子商务作为工作重点，重点对基层供销社和农民专业合作社开展了电子商务的作用和重要性、县委县政府发展电子商务的八条措施和四免九补政策宣传，狠抓电商知识的普及学习，着重学习和了解电子商务的作用、发展趋势、基本知识，提高供销系统干部职工对电商的关注度和参与度。同时，先后两次组织基层供销社和农民专业合作社管理人员外出参观学习什邡特色农产品展示展销中心，参观学习四川一县和陕西一县发展农产品电子商务工作。通过参观学习，启迪了思维、开阔了眼界，增强了发展农产品电子商务的信心和决心。二是开展电子商务专题培训。针对基层供销社和农民专业合作社，与四川省商贸学校开展了 5 期 450 人次的农民专业合作社、基层供销社电子商务知识专题培训，在农民专业合作社管理人员和供销社系统干部职工中普及了电子商务基本知识，积极开展了电商网店农村链接服务基点培育。三是落实这些发展网店网商的政策和扶持措施，为开设网店的创业者免费提供货源信息、免费提供样品和图片、免费提供咨询和服务，提供技术支撑。

2. 积极推进网店示范示点建设。县供销社依托全县农民专业合作社特色农产品，一县特色农产品展示展销中心实体店在淘宝开设了四川特产一馆网店，搭建起了集展示展销、联营联销一特色农产品的综合平台；同时利用县供销社主管农民合作组织的优势，广泛组织农民专业合作社开设网店，扩大网商规模，先后建柏树乡政府政务服务中心电商服务站和王庙村电商服务站、南华镇高桥村仕兴养蜂、富强村东冬瓜篓、通济镇宝源蚕业、龙泉山石堰中药材、苦中康中药材专业合作社农产品和冯店、永太供销社县域南北片区农资配送中心等镇村两级电商服务站 14 个。现全县各类网店已达 300 家，其中以一特色农产品为主的电子商务网店已达 80 余家，实现了农产品线上线下全销售同步。20—年，仅供销社、农民专业合作社电子商务网店实现网上农产品销售 2661.84 万元。

电子商务年度工作总结 篇 6 电子商务年度工作总结 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 ECEL 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，，，，网，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，妇幼保健院，xx 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 ECEL 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、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。

七、20xx 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，20xx 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，各项费用，应该先做出汇报，施工管理人员定期对于工程的情况应该随时向公司说明，用了多少料，出了多少平方要做到心中有数，怎么与工地上的与我们相关的人建立关系等都是需要学习以及改进的，不要到了最后都来问我用了多少料，项目经理在管工程，每次料出货签收自己都要做出登记，这样不用问大概用了多少自己也能稍微明白，也不会到了最后乱七八糟的，这也是项目经理应该做到的。

(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，xx个项目总有个项目不是陪客，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 20xx 年的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司，也祝有限公司的明天会更好！

电子商务年度工作总结 篇 7 近年来农村电子商务事业发展犹如雨后春笋。20xx 年度我镇党委政府对此高度重视，积极推动农村电子商务工作的良性发展，就此，将我镇电子商务进农村工作总结如下：

一、具体做法

（一）加大宣传，加强培训。我镇积极宣传电子商务进农村方面的各种优惠政策。组织全镇 12 个村（居）委、在镇单位领导和机关职工召开大会，宣传政策，鼓励所有人参与，并规定开会的村书记、主任回村必须组织召开大会，政策必须宣传到位。同时，对有兴趣的群众，进行技术支持、业务指导。

（二）政府牵头，塑造典范。政府领导高度重视，号召政府年轻同志带头从事农村电商工作，由大学生村官带头打造，为全镇人民树立农村电子商务典范。

（三）出台政策，大力扶持。镇政府出台文件，鼓励辖区内有能力，有条件的人员，发展电商，并根据规模给予一定的奖励。

二、取得成绩

在镇党委领导的高度重视下，我镇打造了以地方特色农产品销售为主的电子商务体系。其中打算建立大桥村蜜柚和罐山村香甜李的网络销售渠道。预计建成后将实现每年 10 万元的网络销售额。

三、下一步工作思路及打算

（一）利用区位优势，招商引资，打通物流。文成镇毗邻闽中城区交通相对便利，目前已经有多家快递公司。然而快递公司尚不能承担快速、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 12 个村（居）便民服务中心安装无线网络，连通有线网络，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，多方位宣传。

电子商务年度工作总结 篇 8 为贯彻落实党的十八大和十八届三中四中全会精神，充分发挥农村审计工作在推动科学发展、促进加快转变经济发展方式中的作用，紧紧围绕党的十八大工作，突出农村集体“三资”管理、农民负担监管、政策性农业保险和农民专业合作社典型建设等重点工作，实施标准化、规范化、程序化审计，推动农经管理工作提档升位，为新农村建设做出创造良好发展环境。

一、“十二五”农村审计工作完成情况

一是加强乡（镇）农经站审计，规范乡站财务管理。完成了 20xx 年至 20xx 年 18 个乡（镇）农村审计站审计情况统计汇总工作，审计村数 213 个，审计资金总额 3234 万元，违法违纪金额 600 万元，上缴财政 44.5 万元。

二是对乡（镇）农村集体“三资”管理审计。严格要求村内“三重一大”事项按“六步工作法”操作，对村务监督委员会在村财务支出中发挥重要监督作用，对于存在“白条子”入账、资源发包是否开展招投标、农村“三资”监管平台建设等情况进行了专项审计。

三是对村干部任期和离任经济责任审计。审计村干部任职期间的集体资产、负债、所有者权益、收入、支出变动情况；村集体各项收入是否及时足额入账，有无坐收坐支、侵占、挪用、私分集体资金和私设“账外账”或“小金库”等违法违纪问题。

四是农民负担监督管理情况审计。审计是否存在农村中小学乱收费、修建通村公路向农民摊派集资、农村公费订阅报刊乱摊派以及农民建房、计划生育、结婚登记乱收费等问题；审计是否存在面向农民专业合作社的乱收费、乱摊派问题；审计村内“一事一议”筹资筹劳是否规范运作，有无超标准收费和挪用、侵占等行为。对一事一议财政奖补资金、村级转移支付资金和村级负债进行专项审计，审计是否及时拨付，是否存在挤占、截留、挪用、贪污私分或直接坐扣等问题。

五是农村承包合同管理情况审计。审计农村土地等集体资产的变卖、租赁和发包程序是否合法，有无存在村干部利用职务之便私分和侵占集体资产行为，变卖、租赁和发包取得的收入是否按照会计代理的要求及时纳入账内核算。

六是土地补偿费管理使用情况审计。审计征用土地的方案、标准和程序是否合法，协议和合同是否合规，有无私下交易，变相卖地，侵犯农民利益的问题；审计土地补偿费是否及时、足额拨付到位，有无截留、平调问题；审计土地补偿费管理、使用是否合理合法，有无侵占、挪用、私分、挥霍浪费问题。

二、工作中需要改进的问题

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/265043210322012004>