

淘宝运营的月工作总结 淘宝运营工作总结 (汇总5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

淘宝运营的月工作总结 淘宝运营工作总结篇一

我觉得作为淘宝店长的话，首先必须制定明确的目标，目标不能太远不能太想象化或者天方夜谭的说一些不可能实现的事情，有梦想固然是好，但是努力还差一大截；目标也不能太低，这样就没有了动力，没有了竞争力，这样店铺也没有多大的发展前途；当然，目标太多的话，肯定是没有办法实现的。我发现，凡是那些想在一年内达到很多目标的公司，来年做总结的时候基本上没有几个目标可以实现。制定少数的目标，也能逼迫你确定那个目标是重要的。

第二就是我们要制定具有挑战性的目标。需要提醒的是，要注意目标的现实性，如果我们的目标人家跳起来也够不着的话，那么大多数人的反应就是“破罐子破摔”！既然实现不了目标，不如做别的事情。实际上不能怪下属不努力，而是我们做为上司不会通过制定目标来引导和管理团队。

还有一个就是局面越是困难，就越需要短期目标。举一个生活中的例子。如果你要带着一个小孩去爬山，开始你让他跟你一起爬到山顶是一件很困难的事情。但是你告诉他，我们不一定非要爬到山顶，我们每走50个台阶歇一下，看看我们能走多少？那么他的注意力就会放在走50个台阶这个很容易实现的事情上面。当十次、二十次、几十次实现短期目标的时候，你会发现突然之间，你的大目标实现了，你真的走到了山顶！

所以局面越是危险，越是困难，我们越需要短期的、具体的、小的目标。

组织实施，也就是怎么去设计自己的组织结构和流程。在这个过程中，管理者需要回答下面三个问题：第一，我怎么设计，才能够让组织更好的实现客户的需求。第二，我怎么设计，才能够让我的员工能够更好的完成他要完成的任务。第三，我怎么设计，组织结构能够让高层完成他应该完成的任务。

当然，店长肯定不能一味的去坚持己见，更需要听听员工的声音与建议；也不能将所有的工作一味的交给别人处理，自己却毫无己见，这样的组织也是无法生存的。

然后，店长需要做出决策。我们要拍板，要定下来一些事情。照诺贝尔奖获得者西蒙的说法，管理本身就是做决策，做合理的决策，做正确的决策。从这个角度来讲，我想决策作为管理者的一个任务是大家很容易理解的。

我们一定要弄清楚问题所在。我们往往是因为没有找到正确的问题，所以做出的决策是无效的。我们尽量不要在逼迫的情况下去做出一个决策。在逼迫情况下作出的决策，通常不是好的决策。

一个店员的幸福主要在他自己手中，但是作为一个管理者也有义务创造让员工幸福的条件：信任与授权（让员工有机会表现自己的用处），认可（让员工觉得自己有用）以及学习的氛围（让员工有更大的能力和用处）。如果双方共同努力，我们得到的将是幸福的员工和健康的企业。

我希望淘宝店长不要一味的固执坚持己见，而忽视了员工的想法，安排任务固然重要，学习也必须执行，但是要懂得尺度，店长作为管理员，更需要以身作则，而不是自顾自的做自己的事情。

在我看来，店长是需要领导店员工作的，而不是对顾客一推再推，对客户不守信用，这样不是好的店长，也留不住顾客的。所谓回头客，就是需要店长诚实守信！

认真做好本职工作，完成每周所需要的目标，才是最该做的。

淘宝运营的月工作总结 淘宝运营工作总结篇二

目前我们只有京东商城、淘宝商城、名品汇、微店等4个电商*台刚刚完成建设。其中亚马逊商城我们的合同日期已经到了。所以，我建议申请天猫商城做为我们开店的另一个接口。

天猫商城

揭由旺已经在申请了，估计一个月的时间所有手续就可以成功。我们就可以付保证金，然后我们开始店铺装修。预计年后3月中旬我们正式开始正式上线做活动，养店铺数据。

京东商城

京东商城我们目前产品详情页预计在1月30日内完成。以后我们所有*台的产品都按照京东产品做为标准上传。

京东目前流量每天保持300人左右。历史最高纪录月访问量4747人，成单82件。由于我们目前产品链条单一性，其中主线产品没有明显的促销力度。活动产品也没有较好的政策。

虽然，我们几次大的活动都及时上线了。但是还是暴露出我们明显人力配置方面太少，电脑配置跟不上我们做图的需求。时间又太赶等诸多因素。

团购方面：我们因为，没有好的店铺数据所以无法参加京东的活动，同时前期我们的刷单也属于没有为店铺做好引流工

作，只是徒增了销售数据。

商务舱方面：由于对方公司对我们的产品并不是很了解，所以在关键词搜索方面和展现方面做的不够精准。同时没有控制好促销的时间段。单价消费过高，整体预算不足。

在此关于京东商城，我们就不过多做详细的分析了。我建议xx年京东商城，优化产品的关键词。多做几款爆款产品，并在外部引流方面增加促销力度。丰富我们的主流产品。其中增加白酒的数量，因为目前白酒才有5款。

淘宝商城

淘宝商城，从开店至今，一直因为多种原因。所以我们店铺没有稳定的流量，甚至没有长期的客户进行二次购买。

xx年我建议淘宝商城设置专职店长，进行线上维护。因为淘宝的门槛很低，没有太多手续方面的限制。所以，我建议我们把一些名品，例如：茅台、五粮液、国窖等名品也都可以拿到线上进行线上促销。

外部引流方面，我已经做好了详细账号和密码。方便店长的操作。

微店、名品汇

微店、名品汇这是属于手机端的促销店面。其中名品汇我们的店铺已经装修完毕。

xx年建议名品汇和微店增加推广力度，活动促销。做好线上线下相结合。力求线上做成品牌，线下也做成品牌。

淘宝运营的月工作总结 淘宝运营工作总结篇三

时间过得真快，转眼进入3月份，下面是我运营部对2月份的工作做简要的汇报。完成公司赋予的各项工作任务、及相关工作，回顾2月份的工作有成绩也有不足。针对存在的不足，在3月份的工作中，我们会找出工作中存在的缺点与不足，对工作进行全面的改进，寻找最佳的工作方法，发扬爱岗敬业精神，团结互助，争取在以后的工作中取得更好的工作业绩。

一、工作总结：

- 1、制定运营部岗位职责及任务。
- 2、针对__房地产市场的调研。
- 3、编写__房地产市场调研报告。
- 4、对__房地产运营经销商初步的接触。

存在不足：

- 1、在调查过程中不够全面。
- 2、在挑选经销商时，视野不开阔。

二、3月份工作计划：

- 1、__别墅区市场调查。
- 2、__附近区域优秀别墅区的调查。
- 3、加大力度挑选房地产经销商，以__，__经销商为主。
- 4、编写项目报告。

淘宝运营的月工作总结 淘宝运营工作总结篇四

不经意间，11月份已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

一、11月份项目业绩

11月里，销售业绩并不理想□x项目共销售住房x套，车库及储藏间x间，累计合同金额__元，已结代理费金额计仅__元整。

__月份接到公司的调令，在整理x项目收盘资料的同时，将接手了__项目的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是__项目招聘销售人员，第一个接触的项目也是__项目，而在公司的整体考虑后我却被分配到x项目。没能留在__项目做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在__项目的续篇——__项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将x项目的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。__月份我游走在__项目和x项目之间□x项目的尾房销售、__项目的客户积累、__项目的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。__月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

二、11月份工作中存在的问题

1□x项目一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献！

淘宝运营的月工作总结 淘宝运营工作总结篇五

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，第三方平台解析、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。