

# 运营工作总结 运营个人工作总结(汇总5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 运营工作总结篇一

转眼之间，就又过去了，恍如xx说的那句“眼睛一闭一睁”就在昨天。回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位；从执行角度看，则处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

### （一）岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

## 2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力。根据各公司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

## 3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有xx人报考二级建造师□x人报考一级建造师□xx人报考注册安全师。

## 4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到x月，集团公司共有xx人离职，离职率高达xx%□管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期冬休结束后的x月份，约占xx%的比率。

### （二）岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于x月x日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为

顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了xx市xx货场□xx机械交易市场□xx市场的大型机械市场□x市赛博特汽车城□xx及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

欧亚国际物流中心在一期陆路物流园区共开工建设xx栋单体建筑，分为大型机械区、汽车交易城、汽修汽配区、物流信息服务区及生活区五大块，共计开发可租赁的商铺xx间，目前以招商完成xx间，剩余待招商的空铺xx间，商铺招商完成率为xx%□另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室xx间，目前招商完成x间，剩余x间，收取办公室租赁费共计xx万元。钢材市场经营场地租赁面积为xx平米，共计收取经营场地租赁费xx万元。

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的xx栋单体建筑未能按前期宣传

如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。真诚的希望举集团之力，力争园区于20xx年x月前整体开业，以此奠定欧亚国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求，认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果总结给大家。

## 运营工作总结篇二

20\_\_年即将过去，新的一年即将来临，在过去的一年里，在公司领导的亲切关怀和领导下，湖南悦泊智能泊车科技有限公司邵阳分公司在五月二十日正式运营。公司自成立以来，公司凭借完善的行业管理模式以及先进的管理制度，致力成

为城市占道停车收费管理项目的领航者。公司秉承“服务大众，我们用心说话；创新追远，我们用新说话”的核心价值观积极将企业自身的发展与地方行业的发展方向相契合，以科学的管理，有特色的拓展收费规模，有效益的推进经营发展，努力做到做一个项目，树一杆旗帜。目前公司正在积极地参与到邵阳市文明城市，绿色交通的创建中，以“和谐共赢”的方针发展，使得湖南悦泊智能泊车科技有限公司的企业形象深入人心，为公司的未来发展创造动力。公司下设总经理办公室，运营部，督察部，行政人事部，财务部，设备部。

公司运营之初，就加强对员工的企业文化教育，把“服务大众，我们用心说话；创新追远，我们用新说话”的企业精神深入到员工工作的方方面面，为提高企业形象，树立企业品牌打下基础。

## 一、运营部目前运营状况

城区第一期收费区域为10条路段共698个泊位，具体为邵水西路、邵水东路、大兴街、曹婆井、红旗路、城北路、长兴街、遥临巷、五一南路、东大路(广场)。

现阶段我司员工共有187名，其中收费管理员总数为155名，后勤保障人员及管理团队为32名，通过半年多的专业技能培训，两次脱岗全体员工强化培训与管理改进已初步实现了稳定的管理体制与良好的企业文化氛围。运营部现阶段根据所启动收费路段，共划分为四个班组，由一名运营部经理，一名运营部经理助理，五名班组班长对运营部日常工作进行统筹管理。管理层之间经过半年时间的磨合，已形成良好的工作氛围和管理机制。

自5月20日正式启动收费以来，收费区域停车泊位平均停车周转率由2.7次/天/个稳步提升至81次/天/个，车辆违停率由原来的4.1辆/公里降到当前0.2辆/公里，降幅达95%。规范停车率达到97.5%，市民满意度调查达到92.5%。乱停乱摆现象更

得到了有效的治理。通过经济杠杆的手段使得收费路段的空置停车泊位更多，交通状况明显好转；运行期间，未发生一起有社会负面影响的冲突事件，网络和媒体都给予正面报道和肯定。

二、存在的主要问题和改进措施 部门目前存在的主要问题有：

- 1、收费路段尚未全部开启，物价局文件尚未恢复，小街小巷未纳入收费区域，盈利水平低，城市影响力一般。
- 2、树立公司及部门的正面形象，使公司深入人心，获得市场口碑。
- 3、部门基层管理者管理水平和素质有待提高。
- 4、部门员工素质参差不齐，需加强培训和人员替换，挖掘现有各班组路段收费潜力。
- 5、收费设备的实用性和信号问题还待进一步改进。

改进措施：

- 1、加强与交警部门及物价局的沟通交流，加速启动剩余收费路段工作。及时了解政策变化，争取明年上半年恢复物价局文件内收费时间及免停时长。合理规划小街小巷的收费路段计划，探索最适合小街小巷收费方案。对内不断排摸，对外灵活运用现有收费路段，挖掘收费潜力，树立公司形象。
- 2、日常工作以服务为先导，提供给车主及市民优质的停车服务；积极参与社会各项慈善事业，赢得媒体及市民良好的口碑。
- 3、加强基层管理者日常培训工作，采用奖惩及晋级制度激发基层管理者之间的竞争意识。
- 4、加强员工督查力度和对优秀员工奖励力度，改善员工培训

的内容和手段，加速员工的人员调整和替换。

5、加强与设备供应商沟通，遵循时代发展需求，做好设备更换或系统升级准备工作，与联通公司进一步开展合作，务必确保设备使用中的通讯正常。

### 三、20\_\_年工作思路，设想和战略安排

#### 1、 努力提高项目盈利能力

20\_\_年设定a类收费路段的全城启动及小街小巷纳入收费区域、物价局文件恢复及管理手段的流程化和标准化的工作目标。在项目管理上不断创新和探索，创新是公司的生命，在当前形式下，要在竞争激烈的市场站稳脚跟，保持竞争优势，创新是我们唯一的出路。要在项目运作模式、项目管理、风险防范等各方面进行创新，完善项目管理体系，提高项目的可操作性。

#### 2、 加强人才的培养力度

公司要加速建立和完善人才培养、引进和交流制度。以项目作为人才培养工作平台，探索、建立公司人才培养机制。结合激励机制管理课题，探索人才激励方案。调整充实所属公司领导班子和公司部门负责人，坚持德才兼备的用人标准选好配好青年骨干。通过不同的手段和途径使公司青年员工尽快成长起来，逐步形成一支具备城市交通优化发展的专业人才队伍。

#### 3、 进一步规范公司内部管理

加强员工自身建设，进一步加强思想道德教育，学习意识教育、服务意识教育，不断提高员工的业务水平及管理水平，使公司成为一个懂专业做实事的集体。进一步加强制度建设，严格按照现代企业制度的要求规范经营管理，切实做到科学

管理，依法办事，依规办事。进一步加强公司领导班子和员工队伍建设，努力打造一支团结务实、开拓创新、锐意进取、廉洁高效的管理团队。进一步加强作风建设，切实营造一种遵纪守法、吃苦耐劳、勇于拼搏的工作氛围。进一步加强目标管理考核体系建设，明确任务，落实责任，严格奖惩，真正建立一种奖勤罚懒、奋勇争先的竞争机制，激发全体员工的工作热情，形成团结一心，合力奋进的精神风貌。

#### 4、未来发展方向

按照公司项目发展的战略、不断拓展探索项目的运营之路，将湖南悦泊智能泊车科技有限公司打造成为国内首屈一指的城市交通建设的综合性服务提供商，以先进管理模式和技术支撑的企业发展目标。湖南悦泊智能泊车科技有限公司将以城市占道停车收费管理咨询，城区停车场建设投资管理咨询，城市交通优化投资管理咨询三大主营业务为主线，立足区域优势和重大项目为湖南悦泊智能泊车科技有限公司运营模式。

### 运营工作总结篇三

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

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。

为了弥补刚踏出校门，社会工作经验方面的不足，同时亦是



更快地融入恒基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。

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x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：

房屋中介业务市场前景广阔□x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) 在二级市场繁荣、租赁置换频繁的管理楼盘可采用挂牌设点经营的方法，如宝安广场、莲花一村、海天花园。其中宝安广场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。而莲花一村与海天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9544.07m<sup>2</sup>（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。

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、shoppingmall、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20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显，更为后期参与项目的运营管理赢得市场机会。

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，同时亦耗费大量的人力、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！

## 运营工作总结篇四

尊敬的各位领导，各位同事：

转眼间工作时间已过去半个多月，在这半个多月里头，我们盈众传媒取得了优异的成绩。在这里，向各位领导和同仁汇报一下。

分业绩、日常管理、企业文化建设三个方面简单介绍一下我的工作。

“以强化服务提升农商行形象，以加强培训提升员工业务素质，以内控建设提升经营能力，以调整资产质量提升支行盈利水平”，并根据支行人员现状和业务现状逐步制定相应的制度规定，如支行网点和部室服务工作检查制度、支行业务技能培训制度、业务质量考核制度等，用制度手段确保支行近期目标的实行。

首先，业绩方面。在半个月里头，我司共与全家4单位达成合作共识，完成各类项目、作品共计100余项，累计金额达500多万，其中，与远航汽车销售服务有限公司、众赢汽车俱乐部公司之间的合作，更是得到了集团上下的关注。具体项目正在进行中。另外有多项项目正在洽谈进行中我的主要工作是作出符合实际的运营战略以供我司总经理及对方总经理参考，同时对后期的服务给予完美的支撑，以期获得合作对象的青睐，从接单情况来看，工作应该完成的还不错。但是要继续加强与合作伙伴的交流与沟通，特别是对方的运营总监，

保证合同的完美履行。

其次，日常管理方面，修订及执行公司营运相关的制度体系、业务流程，使之更有效率；组织协调公司各部门执行、实现公司的运营目标；建立规范、高效的运营管理体系并优化完善等。

在工作之余，自己还应该多学习关于商品和财会方面的专业知识，我们只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能在这份岗位中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。

树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，必须建立自己的客户群。任何一种优势都可以打败竞争对手。

最后，关于企业文化的建设。我司在运营过程中发现，好的企业文化能增强凝聚力，增加员工对公司的认同感，产生向心力，最后导致一个良好的工作氛围，保持公司高速、平稳的发展。因此，在集团领导团队的带领下，我司开展了各式各样的活动，如研讨、游戏、拓展等各种手段，强化了员工的服务理念，增加了员工对企业文化的认同感，取得了良好的效果。我们相信，这些好处，必将在以后的工作中更好的凸显。

当然，我的工作还存在很多的不足之处，希望集团的领导、我司总经理、各位同事能给予监督，并提出你们的要求。

最后，谢谢大家。

## 运营工作总结篇五

本人××，自20xx年xx月份进入公司经营部开始试岗，距今已有三个多月，现将本人任职物业经营部业务助理的工作情

况向领导总结汇报如下：

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。

为了弥补刚踏出校门，社会工作经验方面的不足，同时亦是更快地融入恒基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。

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) 在二级市场繁荣、租赁置换频繁的管理楼盘可采用挂牌设点经营的方法，如宝安广场、莲花一村、海天花园。其中宝安广场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。而莲花一村与海天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9544m<sup>2</sup>(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、shoppingmall、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20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显，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。
- 4) 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！