

# 运营心得体会总结 天猫运营心得体会(优质8篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 运营心得体会总结篇一

职责：

- 1、协助完成月度店铺活动规划，拆解月度业绩目标；
- 2、根据天猫活动节点和月营销节点，指定营销优惠方案，并进行成本核算；
- 4、以历史数据为导向，合理分配店铺资源，布局活动资源入口，将流量利用最大化；
- 6、负责活动数据梳理及总结方法论，为项目方案提供数据支撑，优化销售方向；
- 7、店铺日常运营管理(具备年销量千万级别以上店铺运营管理经验者优先考虑)。

任职要求：

- 1、本科或以上学历，有天猫三年店铺运营经验，有操盘双11等大促的经验优先；
- 2、身体健康、精力充沛，能承受高强度的工作需求；

- 3、具有良好的数据分析、决策、沟通协调、抗压能力；
- 4、具有一定的项目管理经验，最好有人事团队建设的能力；
- 5、有一定的供应商管理认识。

## 运营心得体会总结篇二

职责：

1. 研究竞争对手的动向，市场的变化，目标人群的消费行为制定有效店内各类营销方案。
4. 统计、分析推广数据及效果，并不断做出优化；
5. 定期针对推广效果进行跟踪、评估，及时提出营销改进措施，给出切实可行的改进方案。
6. 对qq网购平台又有一定了解，包括甩手掌柜软件、一般营销活动推广方式操作。

岗位要求：

1. 擅长于文字和语言的表达，思维活跃敏锐；
2. 有良好的沟通能力，大专以上学历；
4. 有2-3年淘宝商城、京东、唯品会等渠道推广经验。

## 运营心得体会总结篇三

7月，我在杭州开徐娜拉电子商务有限公司开启了人生中第一次真正意义上的电子商务专业实习。如果说人生的两次启蒙分别是在家庭以及学校，那么短短的一个半月时间，在nala

实践以及所见所闻，便无不让我感觉到身处于人生的第三次启蒙教育大讲堂。请原谅我不能撒豆般细数这次实习的收获，因为实在太多。而我只能概括的说出最想说的几点。

首先，是team work☐就是团队意识，也是刘老师的课程中一直强调的。

在刚进入nala接受培训的时候，领导们便强调nala是一个共同成长，共进共退的大家庭，而新店毕主管的“我们是一家人”一句不仅将团队精神的友爱互助共进渗透其中，更是达到了令人感动的效果，不得不说“一家人”比“大家庭”更是贴切并深入人心。在几次聚划算的活动中，每天的包裹数量近万，作为配货组成员在完成配货任务后，大家又到打组与他们共同顺利完成任务，拥挤的打包区，我们看到的是团队的协作，团队的喜悦。然而在抽样盘点的工作中，曾由于错盘漏盘破损等种种不确定因素，库存商品数量与实际盘点数量出现差异，导致公司资金账目异常，问题解决之前甚至出现帐目中价值百多万库存商品不翼而飞现象，总结原因有三：

1. 盘点工作人员不够细心，有漏盘错盘(对这一条，我作了深刻反省)。

2. 直接管理者在发现问题时没有及时提出及解决，导致数额差距累积，问题日益严重。

在不断创新发展壮大，但是还没有找到成熟的管理模式，在仓库与货价商品的交接一项不完善也是导致漏盘的重要原因。而这些都与团队协作不够有着不可否认的联系。所以我再一次深刻的感受到团队协作的重要。

第二，拥有积极乐观的心态很重要。

作为仓储中心的配货员，每天的工作除了配货，还要保持和

维护工作区的日常卫生等。一天单子多的话，在30多度的环境下来回徒步也是很辛苦的一件事，而且每日千篇一律。但是生活总是在出现问题，发现问题与解决问题中度过，每天都会有新的收获，或许发现又认识多一些产品，或者发现昨天那些方法用的不够到位，不符合要求，无论在何时何地，我们都应该享受这样的过程，就是每日的解决问题让我们成长，使我们积累经验。而要保持积极乐观的心态，有一点很重要，那就是笑。笑能使我们用积极的心去看待和解决一个问题。“其实笑很简单，只要舌尖轻抵下齿牙龈”这是我在nala学到的，保持微笑姿势能让你心情舒畅，乐观积极。这不仅能增加自我的工作效率，同时也会感染周围的环境，使大家能在“痛，并快乐中”顺利完成工作任务。笑对人生，我们能以更多的精力，更良好的状态向理想奋进。

第三，要够细心，有耐心，立恒心。

nala配货区差不多每天都会出现错拿漏拿以及未扫描出库现象。错发及漏发不仅仅使公司补发货物产生资金亏损，更严重的是公司遭受差评而产生的不可泯灭的损失。所以员工们都应该有耐心足够细心地配货，尽量避免出现错漏。其实说到底还是细节问题，生活学习工作中，难免会有些细节容易被忽略，只是身为学生的我们很多都没体会到忽略某些细节而产生后果的严重性，以至于懂得理论但在实际运用时忽略。我们应该时刻有意识的告诉自己要注重细节，在今后的细心有耐心的对待学习生活和工作的，并且要有恒心作好。

第四，认真学习，注重积累和总结。

刚进nala那会儿，主管让写工作总结，思绪良久最后都是学校与工作环境对比，说学校所学的知识无用武之地。在后来的工作中，逐渐发现，很多东西其实都是与学校密切的联系，比如说物流、网络宣传还有营销，这些都是网上创业课程中不仅仅是一次接触过的。所以说，学校设置的课程还是很有科学依据的，应该尽力去学好，学透，积累更多的知识，哪

怕仅仅是理论，也许有天发现这这些理论再也不能与时代接轨，也会庆幸自个错在哪。还有，注意总结，在每一天睡觉前，想一想今天做了什么，什么是对的好的该坚持，有什么错误，什么原因，怎样去解决或改进，这也是每天出现问题，发现问题，解决问题的一个很重要并且相当实用的途径，不仅能拓展思维，更能提高办事效率。

第五，自我定位，明确目标方向。

在大概了解nala三年迅速的发展历史，以及与nala共同成长的岁月，我对电子商务有了更深一层的认识，同时也深刻的知道自己的不足：在过去的两年大学生活，没有好好的学习积累，总是得过且过，不求甚解。如果继续这样，在通向电子商务这样大好前景的大军中，便没有我哪怕只有一寸的土地。所谓：前途是光明的，道路是坎坷的。要想电子商务大军中生存，就必须努力学好电子商务所须的计算机专业技术，努力使自己变得优秀，变得出众。

最后，感谢刘老师以及杭州徐娜拉公司的同事们对我的信任与帮助，让我的人生之路又少了几道弯，谢谢！

## 运营心得体会总结篇四

20xx年6月在招商银行进行的拓展训练之旅非常好，既锻炼了个人素质与意志，又增强了团队意识和集体荣誉感，在竞技和娱乐之余，同事与同事之间都发现了在平时工作中没有注意到的优点：勇气、自信、敢于承担责任等。此次拓展培训我怕受益良多，我要将这份激情无线保持在工作生活中。

1、人生路上最大的“障碍”和“敌人”不是环境，不是别人，而是“自己”，因此，只有正视自己，清晰认识自己，勇于战胜和克服自己的人弱点，才能在人生的路上走得更远。

2、记得梁启超曾经说过：“凡是我受过他人好处的人，我对

他便有了责任”。公司是一个团结互助的集体，我是其中之一，公司兴我荣，公司衰我辱，这是我们对责任的理解。责任就是份内应做的事情，承担应当承担的任务，完成应当完成的使命，做好应当做好的工作。

3、一个优秀的团队必须有明确的目标。只有设定明确的目标才能使一个团队产生共同的行动方向和行动力，这一点无论是个人或团队在工作中必须要确立的。

4、马云讲过：“如果你想要成功，一定要保持激情，这份激情不是一天，也不是一年而是需要一直保持到老。”不管什么时候你都必须保持激情，这样你才能完全的投入到生活中的每一项小事情中，从而使你获取更多的收获。

在本次拓展的过程中，每个队的队员之间最关心的都是如何组织、协调及配合好，而不是只要自己做好了就可以了，队员对团队的关注已远远超过了其自身！团队合作得精神更是发挥得淋漓尽致。

## 运营心得体会总结篇五

时间过得真快，20\_\_年马上就要结束了，在20\_\_年里我认真工作，在酒店经理的带领下做好自己的本职工作帮助其他同事同时圆满度过了一个春秋。

### 一、踏实认真

来到酒店我也不好高骛远，我会把手中的任务放在首位，努力做好自己当下的任务，不会嫌弃自己的工作，只要做的行行都能出状元，我踏实认真的做好自己的每一天工作，只要上面安排的我都会认真做到位，不会因为工作难就放弃，也不会因为工作简单就怠慢，始终保证工作质量，保证工作效率，不会急于求成，也不会盲目冒进，认真细心是我工作的重点，对待每一个工作都是用百分之两百的精力去做好，没

有出众的能力就要打好自己的基础，万丈高楼平地起，任何事情都要一点一滴做起，做好才是王道。

## 二、突破自己

在工作中我时常会突破自己，努力做好自己该做的，我花的时间比较多我就会想办法减少自己的工作时间提升工作效率，想要突破不是嘴上说说的还要付诸实际的，每天的工作量都是非常大的，所以在工作时要做好自己的工作的同时还要向其他人学习，他们应为工作了多年对于工作都有自己的见解，向他请教可以让我的工作效率提升，减少工作的时间提升工作的质量。

## 三、做好服务

酒店来往的客户非常多，对待客户我都非常认真非常友善的，因为来到我们酒店就是我们的客人，就必须照顾好他们，对于他们需要的会第一时间给予客户答复，不会让客户等待，用诚恳温和的语气与客户交流，不会因为工作忙碌疏忽怠慢客户，对每一个客户我都会认真细心的去对待，因为只是我应该做的也是必须做的，客户有为题也会及时去处理，只要是在职责范围内的，当然对于客户的一些帮助还是会尽量去做的，让客户感到我们酒店的真诚。

## 四、礼貌待人

在酒店礼貌非常重要，身为基层酒店人员，礼貌必不可少，我们来到酒店的第一天就要学习礼貌，但是很多时候并不需要用到，但我都会坚持礼貌的去接待客户，一言一行都会举止有度，让客户感到舒心，这样虽然累了点但是客户非常喜欢任何人都喜欢有礼貌的人客户也不例外，因此礼貌待人很重要，在酒店工作更是如此。

## 五、不足

很多时候因为是一个新人没有多少工作经验，在工作的时候也会犯一些错误，让客户感到不满意，还好及时有其他同事弥补，在接待客户的时候经常会抹不下面子，说一些欢迎光临的话语。表情木讷，声音也僵硬，使得服务做得并没有到位，经常受到经理的训斥。还有其他的问题就不一一叙述了。

一年的工作结束，就要为下一年的工作做准备了，这一年的工作经历，让我知道了自己的不足，也会在以后工作中弥补。

## 运营心得体会总结篇六

这个学期我们在邓老师的带领下认真学习了《生产与运作管理》这门课程，在学习这门课程之前就有老师和我们强调过这门课程的重要性，加上邓老师积极认真地讲课，更让我觉得《生产与运作管理》是门值得认真学习的课程。与此同时，邓老师上课时经常用生动有趣的案例，让我们更好地了解各个知识点。除此之外，我们分成小组运用做学的知识，在团队的配合下，完成了一次调查，并做成ppt演示，在这个过程中，让我们学会理论与实际相结合，利用所学知识分析解决现实中出现的问题。我们团队在这次调查中选择的主题是设施选址问题。下面我就说说设施选址的一些学习心得。

设施选址就是确定在何处建厂或者建立服务设施。设施选址影响组织的投资收益、产品货服务的成本以及生产效率，而且设施投资较多，一旦建成很难更改。因此，设施选址影响组织的经济效益，关系到组织的命运，需慎重决策。

对于一个特定的组织，选址决策目标取决于该组织的类型。我们这次调查的对象正好是一个制造业企业，对于制造业企业选址应该考虑下面几个因素：

(1) 劳动力条件。首先厂址选择所在地区的劳动力必须在数量上有所保证。对于劳动密集型企业，劳动力成本占产品成本比重较大时，还应考虑劳动力的工资水平。



(2) 原材料供应条件。以笨重的、易变质原材料进行加工时，应重点考虑该因素。有些组织还应考虑水源、动力供应，如制药厂、饮料厂对水质的要求，火力发电厂应靠近煤矿，水力发电厂应靠近河流等。

(3) 产品销售条件。目标市场的远近，主要是从交给客户产品或服务的费用大小和及时性方面考虑，节省运费，提供及时服务。

(4) 交通运输条件。随着企业横向一体化的发展，企业间的联系越来越密切，便利的交通可以使物料和人员以较低的成本准时到达需要的地点，使生产活动正常进行。

(5) 地理条件。建厂地方的地势，利用情况和地质条件，都会影响到建设投资的金额大小。

(6) 基础设施条件。这方面主要考虑的有煤气、电、水的供应是否充足，排水是否充分，通信设施是否完善。

(7) 气候条件。这主要对于需要控制温度、湿度、通风的工厂而言。

(8) 生活条件。考虑职工住房、娱乐设施、学校、公园、交通、生活服务设施的条件，为雇员及家属提供安心愉快的环境。

(9) 环境保护法令。考虑到工厂对环境的危害。工厂的生产经营应符合该地区有关环境保护的法令。

(10) 科技依托条件。高科技企业应建在科技人才比较集中的地区，便于招募和利用人才，有良好的科技环境，有利于组织生存和发展。

除了以上因素之外，还应该考虑的. 因素有：对于跨地区、跨

国选厂，应考虑国家政治局面的稳定性，文化背景和习俗对管理方式有影响；选址应为企业的未来发展留有余地，以便企业扩展；建分厂应靠近原有工厂，便于管理，但需注意对劳动力需求的自相竞争；考虑取得土地的可能性及地价；考虑各地税金的种类、总数不同，等等。

在调查数据分析总结过程中，我们应用了设施选址的方法。其中包括因素赋值法、选址盈亏平衡分析法、线性规划法，重心法。在应用过程中，我们发现了主要有2个问题影响我们团队前进的步伐。首先：具体数据的获取对于我们比较困难。然后：各种方法的选择以及应用范围的确定比较困难。因此，我认识到：如何把课本的知识运用到现实实际生活中的能力十分重要。今后我们应该加强知识运用能力。

## 运营心得体会总结篇七

《企业经营管理》课程留给我最深的印象就是企业经营管理与中国传统文化的关联，如易经、诸子百家（儒家、道家、纵横家、兵家、墨家、法家）的文化与思想的有机结合，融合中国传统文化的精髓来诠释现代企业的经营与管理的要点，结合百家的特长来经营管理企业，现实阶段还确实存在不少困难，不过课程并不是要求我们必须再回过头去掌握中国古代传统文化，而是让同学们明白一个百年老店的延续是多么的艰难，又有谁知道这当中又经历过多少艰难困苦？这几天，我也集中时间查阅这些传统文化的核心思想，其中讲的最多的还是讲究阴阳、协调，如何做人做事、修德修行，如何掌握自然规律并为我们服务等等。尽管伞老师也讲解了不少现代企业管理的案例，不过体会最深的还是有关企业经营管理与易经等传统文化之间的一些联系。

通过这几天对易经的恶补，结合伞老师的讲授，总结一下我对本节课程的一点点体会：

1、易经是研究自然规律的著作，而现代企业的经营与管理也

必须按照一定的规律来运行。

对照课程中“中国企业成败分析案例”，不难发现我们现在的企业一般不外乎从个人经营到一般商人再到开办工厂做实业等等，期间必然要经历发展初期、成长期、稳定期、持续期、衰落期、死亡期等，如果企业领导人注重到这个发展规律，尽管不能改变这个规律，但我们可以通过各种手段来延长我们的稳定期、持续期，推迟衰落期、死亡期的到来，这还是可行的，这也就是必须注重阴阳协调与平衡发展，这是万物发展的客观规律。我们也看到有些企业经营发展很快，从一点点到壮大只经历了短短十数年，但有一天你会突然发现市场已经见不到它了——倒闭了。仔细研究发现，其经营与管理存在较大的问题，在很多方面没能按规律办事，没能从低级到高级逐步递进、循序渐进，就比如我们的“大跃进”能搞好国家的经济发展吗？任何违背自然规律的行为，都是要受到惩罚的，企业经营管理也概不例外。

2、课程中第一部分就特别提到企业的经营为阳、管理为阴，动态平衡才是最好的概念，其实这就易经的“对立、统一”精髓的外在表现。

无论是八卦图，还是六十四卦，给我们的认识都是“相对而立，有机统一”，对照我们企业运行状况，管理者不就是需要不断地调和各种关系使其组织发挥最大的效能吗？企业经营有旺季、淡季之分，发展有高、低潮之分，产品有主、辅之分等等无不是阴阳的显在表现，只有抓好阴阳协调，在运动中发展、不断地轮回前进才是企业生命力的保证。

3、课程同时也告诉我们该如何做人做事。

做人要具备德才——“乾德”、“坤德”、“革德”，也就是要具有自强不息、厚德载物和居安思危勇于创新的精神。对于如何做事呢？课程同时告诉我们要善于观察事物的表象、透过表象分析其内在的本质并最终作出正确的决策，指导我

们正确地做好正确的事。如果我们做每一件事都能这样的话，那么就能无往而不胜。其实“观察、分析、决策”也印证了伞老师的课程“map”这一理念，从经营到管理，再到树立战略决策。

## 运营心得体会总结篇八

为期五天的省行培训转眼即逝，这次参加培训班，不仅学到了丰富的业务知识，结识了一批业务熟练、兢兢业业的同事，同时还收获了经验和恪尽职守的敬业精神，可以说短短一次培训令我受益终生。

省分行十分重视此次培训，给我们安排的老师也是经过精挑细选的。他们的授课恢谐机智，旁征博引，妙语连珠，使我们听起来通俗易懂，更好的掌握其内容。这种灵活的、诙谐的教学方式让所有学员在这几天中事半功倍，不管是从思想还是从知识方面都有了比较大的提升。这几天我所学到的东西主要从以下几个方面概括：

第一、认识了自我，增长了知识。本次培训安排了丰富的培训内容，既有业务知识方面的，又有与提升个人素质密切相关的内容，通过授课老师们深入浅出、形象生动的讲解，从方方面面帮助我们增长了见识。面对当前社会日新月异的变化，金融行业知识更新速度快、要求高，这次培训为我们提供了良好的学习机会，搭建了一个较好的沟通平台，可以帮助我们正确认识自己、改善知识结构、修炼自身素质，提升解决实际问题的能力，虽说时间不是很长，但确实是雪中送炭，益处多多。

第二、加强了交流，汲取了经验。本次培训以小组的形式构建团队，增强了学员间的凝聚力，也为我们学员相互之间沟通了解、取长补短创造了契机。此次参加培训的学员，分别来自全省各个地州市，虽然都在农行工作，但毕竟，各地实际情况千差万别，对工作的认识每个人会有自己独特的见解、

在工作开展上不同单位也会有自己独到的经验。事实也确实证明了这一点，通过团队讨论，使我对今后如何立足本职岗位构建团队，高效开展业务有了进一步认识，怎样充分运用资源配置特点，发挥绩效的扛杆作用，达到促进业务发展的目的；通过听取大家交流发言，使我对农行不同网点业务发展有了一定程度的了解。此次培训不仅为我们搭建了一个学习知识的平台，同时也为我们打通了一个彼此交流实践经验的平台，共同促进农行业务稳步向前发展。

第三、更加明确了运营主管的重要性。运营主管是营业机构柜面安全合规运行的理念倡导者，临柜业务的组织者，网点内部工作的协调人和柜面服务的“代言人”，可以说发挥着四位一体的功能。我们必须充分认识运营主管的这种重要性。高度重视运营主管的工作并积极为运营主管创造更好的工作条件，包括工作环境、工资待遇、成长通道等，让运营主管在一个良好的环境下履职，使运营主管通过踏实工作获得更好的成长前景，使运营工作在一个健康、安全、高水平的状况下运作。今后，我更要在实战中提高自己的工作能力，为网点的发展，为农行的发展奉献自己的一份力。

第四、提升个人素质，作好表率。作为农行运营主管，我深知，金融业是一个高风险的行业，金融机构经营的是货币，我们的工作来不得半点马虎的。出实招、干实事、鼓实劲是我工作中的一贯追求。在工作中，我始终保持坚强的党性原则，廉洁奉公、严格自律。特别是在处理公与私、感情与原则等问题上，做到原则面前不让步、不含糊，是非分明、立场坚定、作风扎实，确保了银行资金的安全。我深知权力是一种责任。在工作中，我时刻绷紧廉政这根弦，做到了常在河边走，就是不湿鞋，真正做到做到管好别人首先管好好自己。这次培训之后，更要严格要求自己：一是带头学习。作为一线基层运营主管首先自身要熟练掌握现有的各项规章制度和操作规程，不断提高自身的业务水平和操作能力，才能够在实际操作过程中对柜员解疑释惑、对违规行为明辨是非，才能提高自己的业务威信。二是带头执行制度，包括劳

动纪律。要带头执行制度，身教重于言传，在无形中教育人、感染人，才能带出一支言必遵章、事必守纪，拉得出、打得响的优秀团队。三是带头搞好服务，包括优美服务环境的营造。四是带头完成营销任务。继续协助行领导，做好本职工作，将我如火的热情奉献给我钟爱的银行事业！

第五、结识了友谊，收获了感动。此次授课的老师大多来自网点，使我领略到平日工作之外他们课堂上的风采，不仅业务知识纯熟，口才也令人刮目相看。还有我们这些可爱的学员们，在课堂之上也是端坐认真、不懂就问，大家都非常珍惜来之不易的学习机会。大家为农行只争朝夕的工作态度和 学习精神令人感动。

培训结束后，我的行囊装满了这几天的收获，我相信这些收获会在我以后的工作中慢慢展现他的作用的。今后，我仍要进一步的加强自己，多学习才会多进步，才会在自己的岗位上体现自己的价值。

中国农业银行xx支行

zz 2016年9月30日