

2023年京东店铺运营年终总结(实用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。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

京东店铺运营年终总结篇一

(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、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。

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。

(二) 岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于xx月xx日调整至运营部，并工作至今，由于领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行得很扎实、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《可行性研究报告□□□xxxx项目计划书》的定稿；《手册》的`定稿及印刷工作并大量使用《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、完成了货场、交易市场、大型机械市场、汽车城、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。

在二期陆路物流园区共开工建设栋单体建筑，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间，目前已招商完成间，剩余待招商的空铺间，商铺招商完成率为%。

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间，目前招商完成间，剩余间，收取办公室租赁费共计xxxx万元。钢材市场经营场地租赁面积为平米，共计收取经营场地租赁费xxxx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xx年5月前整体开业，以此奠定在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。

京东店铺运营年终总结篇二

20xx年8月29日，对于我来说是一个可以铭记一生的日子，在这一天，我肩负着公司领导和全体员工的厚爱和期望，被公司正式任命为装饰材料部负责人，负责材料部的日常工作，

这既是公司上下同仁对我的错爱，也是公司对我在居然之家工作的高度肯定。想到这里，受宠若惊的同时，更是感慨万千。短短一年多时间，我从市场管理员岗位迅速成长为公司的部门负责人，这就导致了我理论知识缺乏，实践经验不足的种种难题。如何快速提高自己的管理能力、更新自己的知识结构，并深入到实际工作的每个环节将尤为重要。在初任装饰材料部负责人这段时间，我通过虚心向公司领导及同仁学习，取长补短，不断提高自身素质修养及业务技能。在公司领导和同仁的关怀与支持下，明确了自己的管理职能，迅速提高了自己的管理才能，也慢慢摸索了一套属于自己的管理方法。并以雷厉风行、以身作则的管理作风得到了公司领导和同事的一致认同。

1、合理调整人力资源，加强培训力度

今年以来，装饰材料部人事方面一直不太稳定，人员流动较大，导致了一些楼层的力量相对比较薄弱。我根据各位楼层管理员的不同特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面完善并继续加强培训，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平，让每一位楼层管理员都要做到对各层的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理水平都要有质的提高。

2、加强团队建设，充分发挥团队精神

作为业务部门的责任领导，要有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度，对员工要积极引导，做到上行下效，帮助员工解决问题，要求各楼层管理员做到工作无中断交接，充分发挥团队的合作精神，学先进、赶先进、超先进。

3、日事日毕，强化员工执行力

执行力“就是按质按量地完成工作任务”的能力。个人执行力的强弱取决于两个要素个人能力和工作态度，能力是基础，

态度是关键。要提高执行力，就必须树立起强烈的责任意识和进取精神，坚决克服不思进取、得过且过的心态。日常工作中我会把部门工作标准调整到最高，让员工精神状态调整到最佳，对自我要求调整到最严，认认真真、尽心尽力、不折不扣地履行自己的职责。决不消极应付、敷衍塞责、推卸责任。养成认真负责、追求卓越的良好习惯。

1、努力学习，全面提高自身素质

为了更好的完成工作，我十分注重各方面的学习：一是向书本学习。工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，认真阅读管理类及营销类书籍。二是向领导学习。在工作上在与上级领导的接触中，我亲身感受了领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学习。古人说，三人行必有我师。我觉得，身边的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和工作能力才得以不断提高。一年多来，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步。

2、加强修养，时刻注意自我约束

在工作和生活中，我总是以身作则，言行举止都注重约束自己、对领导，做到谦虚谨慎，尊重服从；对基层同事，做到严于律己，宽以待人；对大小商户，做到坦荡处事，自重自爱。一句话，努力做到对上不轻漫，对下不张狂，对外不卑不亢，注意用自己的一言一行，维护市场的整体形象。

1、专业知识与基本素质需要加强，因为领导干部岗位不同于普通员工，它要求具备更新的知识 and 更高的素质。在来年的时间里我要抓住一切可学习的机会努力提升自我。

2、对员工队伍建设方面努力还不足。部门内有少数员工观念陈旧，工作不实，业务不精、服务意识薄弱、依赖性强等都

亟待转变、改善和提高。在明年的工作中我需要进一步提高员工队伍的整体素质。同时积极加强骨干人员培养，力争为今后的连锁发展输送思想觉悟高、业务能力强的综合性人才。

1、加强部门员工店面管理意识，让楼层管理员形成一个良好的习惯，使我们的购物环境与服务水平更上一个层次。

2、多与商户沟通交流，密切关注商户动态，及时的向领导反映相关情况，做好新商户的储备工作，提前为合同续签做好准备工作。

3、在小区开发活动中，努力找出新颖的模式，提高小区开发效果。进一步与家装公司的合作，努力为商场创造更高的效益。

4、与兄弟部门加强交流，共同探讨问题，学习他人经验，提升处理事情的能力，更好为商场服务。

回顾过去一年的工作，对照领导对我的厚望和要求还有很多缺憾，要说取得了一些成绩，主要得益于各级领导的正确指导，得益于同事们的支持和帮助。我由衷的感谢领导的帮助和同事们的支持。在即将到来的20xx年里，我会努力使工作再上新台阶！用发展用效益来回报公司，来实现自我的人生价值！

京东店铺运营年终总结篇三

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。

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。

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。

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。

京东店铺运营年终总结篇四

认真贯彻落实国家相关金融方针政策、法律法规。对上级行的会议和文件精神能理解透彻，并执行到位，今年总行各类业务新品种的推出，各项操作规程的重新修订实施、各种操作系统的上线运行如：中国农业银行存金通操作流程。、集

中监控管理系统、远程授权系统□bos系统□boeing系统的上线、“三化三铁”工作的全面启动、个人存款利率市场化项目的上线，人行机构信用代码证系统的上线等等。我营业室员工通过晨会、夕会业务学习制度，支行组织柜员集中业务学习和现场指导等方法，加班加点努力学习，使各柜员在较短的时间内全面掌握了各类业务，提高了自身的业务知识和技能，在面对对各类业务时都能熟练的应对。

加强对会计工作的规范化管理，使之有章可循，有规可依。在日常工作中我加强了临柜业务的监督，要求柜员必须规范操作每一笔业务，每一个细节都必须按总行相关文件的规定操作，对于操作过程中碰到的各类问题必须及时提出，不得对业务随意操作。对于监督过程中发现的相关差错及时组织柜员学习，并及时整改。对于发生的差错事故及时整改，制定出相应的交换岗位职责，防止了各类差错隐患的再次发生。对挂失业务、联行业务、汇兑业务等关键业务进行了规范，改变了以往登记簿登记不规范、资料不全的问题。促进会计出纳工作基础规范化水平的提高，充分发挥内控的监督和规范作用，使我营业室内控工作做到制度化、规范化、标准化。

今年以来我营业室业务大幅度提高：全年业务量达到32万多笔，自助设备业务量达到19万多笔，加钞1亿4400万元。全年现金19亿6949万元，内部现金调拨4亿6354万元。开立对公账户30户，撤销对公账户16户，个人储蓄账户增加2698户。处理atm长款17笔20250.00元，重要空白凭证使用16566份。我营业室人员少，业务量大，尤其许多员工岗位重新调整，对各自新岗位工作还不熟悉，各项内控工作又点多面广，使得我营业室内控工作压力巨大。但我营业室的全体员工们克服种种困难，加强业务学习，提高业务水平，剖析自我，查找不足，虚心请教，寻求良好的工作方式，把岗位职责落实到每一个岗位、每一个员工，提高工作效率，在工作中学习，在总结中提高，并通过合理的业务分工，缓解了我营业室的柜面压力，提升了我营业室柜员的业务技能，推动了柜面服务质量的全面提高。使我营业室内控制度得到了进一步完善，

确保各项内控工作上台阶。

1、自身学习抓的不紧，学得不深不透，忙于事务，疲于应付日常事务，前瞻性较为欠缺，创新不足。

2、岗位职责发挥的不够好，存有办事效率不高、工作措施不到位等现象。

3、工作中有时缺乏耐心有点急躁的现象，以后有待加以克服。

针对以上不足，在新的一年里，本人在工作中认真加以改进和完善。自觉加强学习，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。逐步提高自己的理论水平和业务能力。

综观这一年的工作，按照支行运营经理委派制度管理办法的具体要求，较好地履行了岗位职责，强化了内部管理规范工作，使营业室的运营管理工作得到了进一步加强，会计工作质量得到了有效提高。以上个人工作述职，如有不妥当之处，恳请支行领导和同志们给予批评、指正，并加以监督。

京东店铺运营年终总结篇五

在淘宝做美工真的挺辛苦的，虽然说工资高，但是付出也一样高。今天终于提出了辞职，好吧！不在为难自己了，因为一点做的不开心。毕业出来做设计也一年了，慢慢的发现设计有时是多么无奈的职业呀，可能我技术不够好吧！但是就算你技术再好有时也很无奈的。其实这都没什么，只不过是人生的一点小事。公司的电子商务部门一团糟，其实很多时候很多问题我都懂些，只是不想提出来。

为什么呢？因为在这里提出来就是对老大有意见。好吧！我就当初不知算了。记得，以前在哪公司，老板对我说过，工作要有自己的思想，在那里他会征求你的意见，好的他会接受，

不好的，他就说出来给你听听，但他从不怪人的。可是在有些公司跟本就行不能，老大老板跟本不会听你的。刚毕业出社会一年，慢慢看到了社会的残酷性，或许我不能说社会怎样，可能是自己能力不够吧！呵呵……还好，自己出来社会不断努力，现在工资也不断提高下，我想我应该感到高兴的吧！想想刚从学校出来那时，找工作多么难呀，很多大学生也体会到了，所以那些算不了什么。

今晚其实想说说的是淘宝美工这职位，当然可能我的情况像我一样的职业的也许常会遇到。为什么我要离开这公司呢，原因很简单，因为销售的责任基本落在美工身上，我想这压力还是有的。因为店长什么都不懂，从其它部门调过来的，又是老板身边的红人，整个部门怪得最多的是我，说我做的东西这个不行那个不行，哪有业绩呀！我想说的是虽然我设计能力不是很牛，但也不会至于那么差。

想想摄影师拍的照前期不好，叫我后期这修那修。你以为ps真是万能的呀。当然有些可以修的好，但要花很多时间，而我却一个美工装修那么多店，装修好挂上去才没几天又要换。当然我也知道要换，但不要那么密呀！其实这些都不算什么。最不开心的是做设计了，设计时又不给条件，我设计好了，给他看，一句话不行。当然一两次没关系，但我来这里都两个月了，你还常这样说，你说我听到爽吗？一点沟通都没有，设计没有沟通怎么行呀！不管你技术有多牛，都不行的。

今天我提出辞职就老实说了句，做的不开心！反正本就那样！当然去工作都会受气，但是不要因一点点东西搞得那么糟糕，当然你是我老大，老板。我没话说。可是你想想，你这个电子商务来来走走的人还少吗？像流水那样。生意却差得很。可能我话多了，没权说这些，因为你是老大，老板。比我厉害多。

生活中受占挫折应该是好事，所以我会更加努力，加油20xx！