

运营年终总结集合

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1692666228621569.html>

范文网，为你加油喝彩！



运营年终总结集合8篇

总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，它可以促使我们思考，为此我们要做好回顾，写好总结。那么总结应该包括什么内容呢？以下是整理的运营年终总结9篇，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

运营年终总结 篇1

一：营运生产方面

八月份，车队共行驶里程35.53万公里，完成计划的98%。

营收20xx年08月1日11时50分，驾驶员范莲风驾驶粤XXXX号大客车从XXX往XXX方向行驶时至布吉一村站时，因没有保持好行车距离，造成粤XXX号大客车的车头前部与同方向行驶的公交车队调度工作流程粤XXX号大客车尾部碰撞，造成两车不同程度损坏的事故。

车队根据这宗事故作为案例，认真分析事故发生的原因，吸取教训，杜绝类似事故再次发生。并制定了相应的措施。如：

车队管理人员针对路面宽广、视线良好、车速快等现象加强路查路控，预防其他事故的发生。在

XXXX总站调头问题通过监控，全都能按规定行驶。有效杜绝事故的发生。

2、发生有理投诉1宗。投诉XXX线粤XXX车驾驶员XXX在行驶中对乘客态度不好，并且恶语伤人，使用服务忌语。车队将其立即停车5天，并按驾乘人员违章违纪处罚尺度表处罚。（B-18条、罚款100元、扣10分、培训一天）。

3、由于在XXX为投币经常发生争执，车队从新设计了收费牌。此牌比以前更加明了，大大减少了乘客的投诉。

本月有拾金不昧4宗。分别为拾到手机、钱包、茶叶等。

二、综合治理方面

对所有车辆进行了全面清洗公交车队半年安全总结（发动机、车公交车队半年计划顶等）消防器材（灭火器、电线等）全面检查，对一部分人员进行了消防培训，使大家更加明白消防的“两知四会”。

无打架、熏酒闹事等治安行为。

三、后勤方面

1、本月对车辆卫生、车容车貌彻底进行整改，严格执行公司对车容车貌、清洁卫生的文件精神。使卫生检查全面达标。

2、为了使员工更好的工作，车队做好防暑降温措施，除食堂煲汤外，每日煲凉茶、糖水等给驾驶员。

3、对机务方面存在的一些问题进行了专题会议，会上一致通过了对修理工建立驾驶员投诉记录，并纳入员工综合考评，有效的促进了他们的积极性。车辆保修也有了质量的保证。

四、存在不足

尽管有前面的成绩，但我们不能放松安全、服务。

（1）继续学习《中华人民共和国道路交通安全法》。

（2）加强路查路控，杜绝违章行为。

（3）监督机务方面存在的一些问题。

运营年终总结 篇2

20xx年，是我在集团真正度过的第一年，很荣幸，能与爱晚红枫集团一起走过了20xx年，很高兴，这一年所有同事的相伴，很欣慰，这一年，有所成长。

20xx年，对我来说是极为难忘的一年，这一年里，我从总裁办来到新成立的发展运营部，跟着春

梅姐从一将一兵壮大到现在5个人的小团队。这一年时光，经历了工作职位的转换，经历了工作中的高低潮，失落过、开心过、退缩过、坚韧过！这些经历，让我有所收获，也让我更加看清楚自己，自己工作中的不足处，自己不成熟的工作方式，默默的下定决心，20xx年，我要努力学习，修正这些不足，成长为一名优秀的集团员工。

20xx年在集团领导及各位同事的帮助下，我的工作在各方面都有了长足进步，现汇报如下。

一、主要工作

（一）各部门计划。进入发展运营部，我的主职工作为运营专员，负责收取各部门周、月、季、年计划，并将各计划进行纵向比对，跟进计划落实情况。截止20xx年12月31日，全年收取周计划45次，共526份；收取月计划11次，共162份；收取半年、年计划共2次，共28份。

（二）文案整理。20xx年3月20日我来到新成立的发展运营部，之前在总裁办负责整理部分会议纪要，更新集团大事记、新闻，发布集团微信公众平台信息，并收集养老网站、养老信息。成为发展运营部一员后，并没有将先前工作摒弃。在此基础上，又将集团微博进行申V、时刻关注、收集国家、省、市养老相关***策信息，进行分类、发布。20xx年全年发布***策信息42条；新闻46条；大事记30条；整理养老相关网站24个；集团微信公众平台及微博8月份移交运营部张晓云，前八个月集团微信公众平台发布信息480余条，微博600余条；20xx年，全年组织协助召开近80次会议，编写相关会议纪要10份。

（三）其他工作。与此同时，参与了爱晚工程、冶金医院、集团OA的资料准备工作，集团各单位荣誉资料整理、众筹相关资料整理、康复医院资料搜集整理等。

二、收获

这一年来，我在工作中不断成长，这跟上级领导的帮助密不可分。刚开始接触信息化，觉得很简单，搜集、整理、发布，可在工作中，却发现有很多需要认真考虑的地方，比如，如何搜集到更有用的信息，适合我们集团性质，又能为阅读者带来新的想法思路。搜集***策类信息，是上班的第一件事。这些看似简单的小工作，却教会我，任何事情都要去思考，才能做的更好。也是基于如此，经理有很多工作放心的交给我，让我去做。

还记得，收取周计划这项工作一开始定于每周四下午提交，周六开周总结会。可是很多部门因为工作不能按时提交，这就导致了我在整理计划和纵向比对计划的时间要延后，那时候几乎每周五我都要加班到7、8点。有一次，家里有急事，想着早些整理完毕周计划，按时下班，提前和每个部门拜托一定要按时提交计划，可最后还是有一个部门延后了，看着越来越晚的时间，心里委屈极了，眼泪刷刷的往下掉，为什么沟通换不来别人的理解。后来，在领导的指导下，我慢慢摸索出更有效的工作方式，避免了类似情况的发生，提高了工作效率。

不管是在总裁办还是在发展运营部，我们的工作不仅仅是一项，我们身兼数职，做的多，需要学习的地方也多。经常，我们部门最晚离开公司。

6月的一天，我们需要赶一个很急的PPT，一遍一遍的修改，一遍一遍的重新做，到了晚上11点，已经连续工作15个小时的我们，已经有些体力不支。春梅姐知道我和小云家离的远，让我们回去，而她却是在凌晨2点离开的集团，早上7点又跟随张总去北京出差。这样的事情，很多，而我们也在这样的经历中，愈加团结。跟在这样的团队里，不成长就要拖后腿，所以，我们时刻在学

习，不想为这个团队抹黑，不想让大家的努力被否定。

三、20xx年工作计划

20xx年已经到来，时间一闪而过，好的开始需要计划的支撑。

20xx年，首先，我会在本职工作上更努力，将运营专员这个岗位做到游刃有余，出彩不断。同时，在工作能力上进行再提高，争取做到为领导分忧！除此之外，不断学习，从办公应用知识到养老行业的深入了解。身在职能部门，编写文档的能力不能少，自己的水平欠缺，下一步要加深。

20xx年，集团在前进的道路越走越坚实，我也要跟随集团的脚步，一直成长，为集团，也为自己的明天，做出应有的努力，呈现一份满意的答卷！20xx年，恳请各位领导、同事多多批评指正，帮助我努力成长！谢谢！

运营年终总结 篇3

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。

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、高效的运营管理体并优化完善等。

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。

运营年终总结篇4

一、主要工作回顾

(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19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11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6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%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9月8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、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子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16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577间，目前以招商完成438间，剩余待招商的空铺139间，商铺招商完成率为82%；

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74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计30.15万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费183.75万元。

二、其他方面的汇报

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16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5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。

三、存在的不足和今后努力的方向

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。

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汇报给大家。

运营年终总结 篇5

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。

运营年终总结 篇6

光阴似箭，日月如梭，转眼来到公司已经快半年了。我的工作岗位是商品运营规划专员。试用期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成的日常工作。以下是在试用期间个人工作的总结：

1、通过日常工作学习和积累，使我对网站运营规划有了较为深刻的认知。第一次接触这个工作，公司所有的一切对我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，现在能有条不紊地完成每个工作环节。通过不断地请教和学习，慢慢地了解了公司网站的构架及运营规划，熟悉后台系统的操作环境，和各种日常运营方法，掌握网站页面单品及活动的更新上线。

2、统计销售数据，及时了解全网、频道的销售进度，分析各品牌、各店销售上升或下降的原因，对主要品牌和畅销单品做出具体分析。

3、每周对所负责的频道给出有亮点、能促进销售的商品计划，根据全网营销节奏对占频道主要销售及知名度不大的品牌分别不定期的营销，配合当下时令对应季类的商品品牌做针对性的推广，及时尽快地更换页面单品，尽可能地利用网站资源提升销售。

4、观察竞争对手的网站及活动的页面设计规划，扬长避短，及时发现和改进自身的缺陷和不足，不断地学习好的运营方法和思路，发展自己，向更高一级的运营规划人才转化，早日成为独当一面的运营人员。

经过半年的自身努力和同事们的帮助，我对工作有较强的处理能力，熟悉各项业务的操作流程，希望能早日得到公司的认可；同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

运营年终总结 篇7

一、 前期规划，重新定位产品，整合资源

1. 对淘宝线上产品做市场进行调研，分析市场的消费人群、价格、热销产品、材质、包装、套餐组合等等。对淘宝线上的产品有一个大致的把握，了解同行，知道市场的大致方向。（要知道市场上卖什么，消费者喜欢什么产品，什么产品好卖）

2. 我们要做好产品选择，选择其中一些性价比高、有特色的卖点、有利润、竞争比较小，比较好打入市场的产品，我们要挖掘我们店铺的产品卖点，重点打造我们的卖点。（我们有什么产品，有什么特色卖点，为什么要选择我们）

3. 我们要重新定位我们的店铺，根据上面的数据，我们可以知道，我们店铺的产品跟消费者的需求是否一致，根据数据调整我们店铺的产品，尽量要跟市场需求相对应。（要跟着市场走，才能满足客户要求，才能增加我们的销量）

具体要求：要有专门的人员去做市场调研，做出数据报表，对市场的数据作出分析，可通过不同的途径获得，可作为店铺选品、定价、做关联营销的参考。（要做到用数据说话，不要带太多主观想法，要根据市场定位）

二、 美工装修：根据产品和店铺的定位，定位出店铺的大致风格

美工方面要重新优化，根据产品的重新调整优化首页，还有优化详情页，详情页要重点突出产品的卖点。（直通车的***片要做好，重点突出产品的卖点）

三、 营销推广——关注转化率

发掘潜在顾客：做好站内站外推广，吸引更多新的顾客，优化标题跟详情页，突出产品卖点，做好关联促销。

具体要求：1、关注直通车，如果主推款的直通车转化率低，要重新整改直通车，提高直通车转化率。同时增加几个计划，推其他几个产品。前期开直通车是为了测试标题、***片，还有引流，后期直通车追求的是转化，所以关键词匹配要精准。

2、虽然现在活动销量不算入搜索排名的计算，可是还是要多报活动。活动是一个很好的提高店铺销量、评价的方式，可以提高产品销量；也可以测试你产品价格对转化率的影响；有些活动还是有一定的利润空间的。

3、还有其他站内站外推广也要关注。

四、数据分析

每天都要做数据报表，要关注店铺的动态，分析店铺的发展情况，根据数据反映的情况，对店铺做出分析，对店铺出现的情况进行调整、修改。（数据是最直接、准确体现出一个店铺的总体情况的，只有关注数据并且做出分析，才能很好对店铺的状态做出反映）

五、客服管理

客户是交易成功的重要因素之一，要把顾客的心捉住了，给顾客好的购物体验，跟顾客做朋友，当然最主要的还是要促成顾客成交。（快捷短语、套餐推荐）

六、供应链体系

供应链的环节很重要，毕竟供应链是网店的生命线啊，如果热销产品缺货的话，对一个成熟的店铺而言，是一个致命伤。（要加强跟厂家的沟通）

七、客户管理

客户关系管理很重要，特别的快消品行业的，很多顾客产品体验好的话，都会进行二次消费的，所以我们要采取一系列方式，留住顾客的心。客户关系管理也就是二次营销，要让顾客记住我们，下次购买类似产品，会考虑到我们店铺购买。需要重点做好老顾客的维护，同时潜在顾客的挖掘也必不可少。

具体方法：1）、我们要物有所值的产品，这个很重要。我们很多时候都觉得我们的产品物超所值，可是很多情况都是站在卖家的身份去考虑的，而很少站在买家的方面的考虑。要知道，淘宝的竞争很激烈，我们要提供最好的产品给顾客，才能让顾客对这个产品有好感，如果你的产品没什么优势，怎么让顾客喜欢呢？

2）、建立会员管理体系，如在我们店铺购买超过300的顾客，我们可以在一定的时间，送一份小礼物给顾客或者是他在下订单的时候多送一份小礼物，给顾客惊喜，提高顾客对我们店铺的好感，建立长期合作；购买超过100的顾客可以参加我们店铺不定期的一些老顾客优惠折扣活动，购买指定产品给优惠价；购买满58的，我们定期的短信关怀和店铺活动通知。

运营年终总结 篇8

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。

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、高效的运营管理体并优化完善等。

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。

更多实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发