# 推荐电商运营助理实践总结(6篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2025-06-11

*推荐电商运营助理实践总结一在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的工作能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是我的个人工作情况汇报。1、了解公...*

**推荐电商运营助理实践总结一**

在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的工作能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是我的个人工作情况汇报。

1、了解公司概况。

从\_\_月\_\_\_\_日开始进入公司上班，因为我是刚参加社会工作不久来到公司上班的，所以在来到公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司概况，完成公司下发的学习任务，掌握办公所需的应知应会。通过学习系统里面的学习任务，对公司的发展及规划有了更加深入的了解。

2、通过日常工作的学习和积累，我对电商运营有了较为深刻的认知。

第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，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，电商运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处，我会通过不断地请教和学习，尽快完成任务。

3、统计每日线上销售数据，及时了解全区各分公司的销售进度，了解各公司、各品牌销售上升或下降的原因。

4、同事关系相处的非常融洽，但是在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外与领导沟通的时间比较少，有时候工作实行也会受到影响，以后我会注意这方面的问题，增加相互的沟通。

从入职第一天起到公司已经有两个月的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前对电子商务了解比较少，所以来这里之后是在不断地充实自己的知识。这两个月来对于运营水平有了一定的提高，能力得到进一步的提升。

经过两个月自身的努力和同事们的帮助，我对工作有了较好的处理能力，熟悉各项工作的操作流程，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，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来，为实现\_\_\_\_梦献上自己的一份绵薄之力。

**推荐电商运营助理实践总结二**

职责：

1.负责区域内电商渠道经销商开发、日常运营管理与沟通，帮助店铺完成相关业绩指标;

2.天猫京东及其他电商平台经销商后台各项日常数据的统计、收集和分析;

3.参与策划公司产品的线上营销活动并制定推广方案;

4.追踪并监察各项电商经销商生意发展计划的执行和实施;

5.配合公司供应链做好经销商全国各仓备货及出货管理;

6.收集同行业竞品的营销信息。

任职要求：

1、专科及以上学历，2年及以上电商运营管理经验、热爱互联网零售;

2、熟悉主流电商平台业务流程及规则，有较强的逻辑思维能力和沟通表达能力;

3、具有站内、站外、团购等上活动资源，具备引流方法的各项资源;

4、有良好的沟通能力及团队合作能力，工作责任心强，有想法并且能够将想法实现;

5、正直、热情、坦诚、豁达、自信。

**推荐电商运营助理实践总结三**

职责：

1.负责公司电商的全面运营管理，包括淘宝，天猫，京东，微信商城等。

2.对公司电商业务进行定位与规划，客服培训，与媒体编辑协商推广方案。

3.熟悉各电商平台的推广渠道，制定合理的推广及销售计划。

4.销售目标制定与销售数据监控。

任职要求：

1.大专以上学历，有相关从业经历。

2.知晓淘宝，天猫，京东等主流电商平台模式，流程，对网络营销推广有了解。

3.有两年及以上电商运营经验，酒类产品运营经验者优先。

**推荐电商运营助理实践总结四**

职责：

1、负责商城的日常运营，包括产品审核、产品上下架、店铺布局、促销活动和推广活动，协助完成业绩指标;

2、与各部门负责人沟通，协助制定月度、季度计划;并与市场、销售等部门做好对接工作;

3、负责商城及公众号的客户拉新、促活、转化、留存，增加平台粉丝数量及粘度;

4、收集行业市场信息、目标用户群，挖掘用户需求，提炼商品亮点和卖点，进行竞品分析、运营定位等;

5、日常运营发现问题解决问题，并优化流程细节;

6、实时分析电商市场需求，不断调整优化各电商分销商销售及促销方案策略，同时负责维护公司网络价格、品牌形象等营销秩序，改善优化分销管理工作。

任职条件：

1、2年及以上电商运营工作经验，例如天猫或者小程序电商经验

2、较为完整的电商知识体系，缜密的分析逻辑能力以及完整的电商思维框架

3、执行能力抢，优秀的沟通协调能力、书面表达能力、逻辑思维能力

4、熟悉用户运营，擅长用户活动策划与用户数据分析，对用户行为变化敏感，善于从用户数据中提炼用户需求特征

5、能够保持不断学习

6、具有天猫、微信公众号、社群运营经验优先;

**推荐电商运营助理实践总结五**

职责：

1. 负责电商渠道包括天猫、京东等平台的运营管理;

2. 基于电商渠道销售目标分解销售任务，协调内外部资源完成部门销售目标、利润目标及商品售罄目标;

3. 负责对行业、店铺、对手的运营数据进行分析，提高产品访问量、转化率，并及时对货品结构及店铺进行优化;

4. 关注行业动态，对包括竞争对手在内的行业信息进行分析，定期进行营销数据分析、竞品分析，完善并调整计划;

5. 与各个平台、供应商等相关负责人的工作对接，独立完成商务谈判，并维护商务合作关系，对整体运营负责;

6. 完成其他相关的工作任务和目标。

任职资格：

1. 本科及以上学历，电子商务、网络、管理、营销等相关专业;

2. 5年以上相关行业经验，其中3年以上电商运营管理经验，具有婴童用品行业电商工作经验者优先;

3. 精通互联网专业知识，熟悉电商管理流程、网站结构及运作模式，了解电商客户群体的消费心理;

4. 具有良好的沟通能力和团队管理能力，抗压能力强，以结果为导向。

**推荐电商运营助理实践总结六**

部门职责：

1、公司电商运营与销售计划执行，对销售额与roi负责;围绕销售目标制定可执行的运营方案

2、维持公司在天猫等电商平台的正常运营;按照运营计划实施各个岗位的工作;推广、活动策划、营销等

3、以客户为中心，通过运营带进销售驱动，同时提升产品与品牌影响力、用户与服务体验等

4、数据分析与挖掘，市场行情与用户、竞品分析;为公司新品开发和战略布局提供有效参考

5、建立运营部门内工作流程与制度管理体系、与其它部门协作流程，实现标准化流程管理，以及kpi考核

6、负责网络分销渠道体系的拓展与管理;以及后期其它电商平台开店计划实施与管理

部门目标：

1、销售额：300w/20zz下半年;20xxw/20zz年。(20zz年9/10/11/12月销售目标：20w/40w/90w/150w)

2、健康合理的运营结构：投入产出比roi控制在1:3--1:5;营销10-15%、人员10%、运营25%、毛利50%;转化1%;目标完成率在5080%;复购率30%;

3、运营体系流程清晰，团队磨合与维稳;打造营销型运营团队;kpi考核合理。

运营链思路：天猫+整合流量渠道全网分销自建商城或平台+ o2o + 品牌营销;

培育成长期：20zz下半年;主抓天猫网店运营以活动策划为主、直通车和钻展、推广开始运作，搭建梳理运营团队，制定并优化工作流程标准化sop规范+kpi考核制度、梳理岗位协作，销售驱动支撑运营;官网建设与初期网站运营与品牌推广;微博微信微淘构建改造、创造用户需求炒作概念，侧重活动策划与事件营销、公益营销等;网店运营初期以美工和客服优先;详情页视觉与文案策划和标题关键字优化为关键;当然前期可能产品和上线进度，天猫审核、以及申报活动都可能会延缓计划进度;主要以实际情况进行预案与应变。

网店运营计划核心(20zz)：

1、运营规划和计划、目标与成本控制预算;组建运营团队、管岗管人、任务落实到人;岗位工作流程标准化sop规范制定、kpi考核定制;准备工作：仓储物流体系设计、包装等;客服体系;营销推广资源共享与分工;

2、产品定位、风格定位、拍摄图片、天猫上线上新、详情页制作、店铺管理与内功、装修与视觉营销、策划文案;

3、网店推广引流(主抓站内直通车、钻展、淘宝客等持续性)、养词;基础排名优化;关联搭配与套餐优化

4、活动策划、大促策划(开业大促、中秋活动、重阳活动、双11限时购、双12秒杀大促);其它活动：满减/优惠券/+1元换购/新品0元购等

5、站内 帮派淘江湖微淘等传播推广体系构建;引流与提升转化率，内容营销为主，主推生态排毒和肠道营养健康

6、站外 sns与微博品牌推广引流体系;与品牌营销部合作完成品牌传播进度

7、会员等级与积分制方案;会员关怀;用户体验提升;老客户优惠活动

8、分销体系建立与拓展;计划在20zz年12月开始构建拓展分销渠道体系

9、网店上线计划：9月初天猫上线;11月底铺设淘宝c店1家;12月底分销渠道计划初期10家c店，

10、日常维护管理、网店优化、数据监控分析来调整运营方向(店铺、行业、用户、活动数据等);

11、团队统筹协作与部门协调沟通、供应链的管理梳理(产品、市场、仓储、物流等)

12、电商核心要素：柔性供应链与价格、用户体验、运营推广

第一阶段：准备孕育期(20zz年8月)

1、运营团队准备(运营、美工、客服、仓管、推广、策划);初期美工和客服优先;计划在8月10日前完成;预算人员成本2w/月/6人。岗位工作流程标准化sop规范制定、kpi考核定制

2、仓储物流准备(制定公司内部的仓储发货流程规范，选择价格服务合适的快递公司，制定全国物流价格表)

3、经营商品准备(根据淘宝指数与巴巴哈卖家工具数据分析;考察市场针对同行竞品分析，做出热销爆品的价格战略方案，初步制定有竞争力的引流款、主推款、活动促销款、利润款等产品方案);选品计划在8月15日前完成

4、根据每个季度的sku数进行全年的销售目标分解;主推款、促销款与当季的sku数配比;pv、uv、转化率、客单价目标分解;广告投入与其他活动资源的配比。计划在8月18日前完成。

5、运营与营销计划细化(制定店铺开业促销计划，进行站内和站外相结合的推广);计划在8月20日前完成。

6、基础人员的产品知识学习及服务话术培训(目前主要针对客服及仓储物流)

7、天猫上线准备：准备拍摄产品、美工图片处理、产品上传、宝贝标题关键词优化、描述页策划、广告文案、店铺装修等;店铺风格定位与选品;计划在8月28日前完成

8、天猫上线开业准备、预热(制造行业热点话题，通过软文或者其它植入点形式进行品牌宣传以及开业促销宣传，发布平台如微博、网易、新浪、搜狐等)

第二阶段：开张期、试运营(20zz年9月)

1、店铺装修、描述页优化，塑造品牌形象(从店铺装修、品牌介绍及殊荣、设计理念、顾客需求上着手，给消费者留下深刻的印象;统一设计包装盒、包装袋、品牌形象小礼品等);正式上线;计划9月3日前上线。

2、开业大促活动策划优化与实施，聚划算，0元购(满100送100优惠券);活动总结。

3、中秋大促：提前10天准备。9月9日前完成。

4、网店推广引流开始运作(主抓站内直通车、钻展、淘宝客等持续性)、养词;基础排名优化;关联搭配优化

5、站内 帮派淘江湖微淘等传播推广体系构建;引流与提升转化率，内容营销为主，主推生态排毒和肠道营养健康;计划在9月20日前完成人员分工安排和推广计划。

6、数据记录每天商城的各项数据并进行分析(此项工作须长期持久;如uv、pv、转化率、跳失率等);月度运营计划和总结报表流程;运营表格计划在9月20日前完成。

7、活动小结，总结试运营阶段销售与产品、用户等数据，分析得失，分析不足并优化后期推广和活动计划。

第三阶段：运营成长期(20zz年第四季度)

1、制定成长期内周期性网店推广计划，分阶段的完成目标并分解指标;直通车和钻展为主;开拓淘客渠道。(开始站内站外sns的推广);计划在10月初完成

2、活动策划、大促策划(开业大促、中秋活动?、重阳活动、双11大促、双12大促);其它活动：满减/优惠券/+1元换购/新品0元购等;各个活动准备期710天。

3、钻展10月开始测试，活动海报，并计划在双11前10天完成计划，优化并预案测试;双11主投钻展预算1520w。

4、根据销售情况，以及淘宝同类目销售情况进行分析，适当的调整主推货品，开始打造爆款计划，选品测试。策划有针对性的活动与关联搭配、特惠套餐，商讨后优化方案并执行，引进流量打造爆款。计划在10月20日前完成。

5、直通车养词计划50个;调整优化质量得分、点击与转化率;定向与大词培养，计划在10月中旬完成。

6、站内推广与优化;站外sns推广计划实施达到引流和品牌提升。/zl/ 旬完成。

7、根据店铺pv、uv、转化率、客单价等数据分析店铺可能存在的问题并及时改善，周期性做店铺诊断

8、制定会员等级与积分管理机制，遵循80:20定理，提升vip会员复购率。计划11月10日前完成。

9、开设或购买一家淘宝c店(待议);店铺定位、人员安排准备、上线、运营计划等;计划在11月22日前完成。

10、淘宝内部分销-建立庞大的淘宝分销网络体系，提升品牌的影响力;计划在12月10日前完成。

11、团队维稳，适当扩充团队成员(增加专职推广、文案策划、数据分析等);运营流程和团队分工流程在实践中检验，优化流程和考核kpi，计划在11月25日前完成。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn