# 营运部门月末工作总结 营运部年度工作总结(5篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-12-19

*营运部门月末工作总结 营运部年度工作总结一下面简要概述一20\_\_年的几个工作重点：一、参与大型特卖活动亲身参与部门组织的某大型主题促销活动。面对人头攒动的顾客，自己除了参与销售工作以外，最主要的任务是管理特卖人员，工作重点有：1、开好班前会...*

**营运部门月末工作总结 营运部年度工作总结一**

下面简要概述一20\_\_年的几个工作重点：

一、参与大型特卖活动

亲身参与部门组织的某大型主题促销活动。面对人头攒动的顾客，自己除了参与销售工作以外，最主要的任务是管理特卖人员，工作重点有：

1、开好班前会，向特卖员工宣读商场的规章及奖惩制度，规范他们的日常行为，总前一日的销售情况，清楚地告知每位员工销售的完成情况；

2、抓好卖场劳动纪律。杜绝一些聊天、靠柜、打手机、不带工号牌等违规现象的发生，现场监督，发现后及时指出及时整改，并视情节轻重给予一定的口头警告或违纪处罚；

3、做好货品陈列与标价。不断进行货品调整，加大库存量较多货品的陈列面，每日早班会后，督促每位员工检查自己所在区域的商品，在做好陈列工作的同时排查是否有错标、漏标的现象，如果有，第一时间补齐，不放过一个漏标的商品；

4、加班加点确保销售，为了能顺利完成销售任务，在客流高峰期，主动延迟下班时间，承担开据小票，整理打包的工作，尽自己的努力确保销售。经过十五天的辛勤工作，此次特卖共实现近百万元的销售，较好的完成了部门下达的销售任务。

二、当好主管的好助手

本季度的工作重点是协助主管管理小组，具体工作有：

1、深入营业卖场，加强“走动式”管理。商场的一个重要特点就是直接面对顾客，是为顾客提供服务和完成销售，而恰恰因为一线工作有这样的特点，造成了一线服务工作有很强的灵活性和不确定性，营业员一个表情，一个手势，一丝语气的变化都会影响到服务的效果，因而随时都会产生一些意外情况。而作为小组的管理者，只有及时准确了解、把握营业一线的各种信息资源才能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题，及时发现专柜营业员的各种不良服务苗头，从而能够立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化，避免不良后果的产生。只有坚持深入一线的走动式管理，才能使管理更具针对性和时效性。

2、标价签的打印与检查，我所在的休闲一二组，各专柜新货上柜十分频繁，但是漏标、少标的情况时有发生，所以每天我都会去各家检查货品的标价签是否标价准确，字迹清晰，标示醒目，如有缺失，要求营业员立即申请，我会在第一时间打印好送至各家柜台，确保价签的一货一签，货签对位；

3、向主管学习，学习主管们好的工作方法，多请教工作中遇到的一些暂时处理的问题，同时多做记录，勤于思考，努力提高自身的业务水平。

三、主动学习

只有不断地学习、思考、总结，才能不断地提高。这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，需要不断地学习、充实，理论知识是基础，没有很好的基础，工作的质量和效果就得不到保证。20\_\_年工作的小结，我深切感受到实践是学习、锻炼和提高最有效的途径。我作为一名大学生在今后工作中要加强学习，不断提升自己，同时也希望领导给予我们更多锻炼的机会，请相信我们年轻人会随着中央商场的发展迅速成长。

**营运部门月末工作总结 营运部年度工作总结二**

一、工作、学习方面

省四建优秀的企业文化和先进的管理理念深深感染着我，在这个团结奋斗的大家庭里，只有在思想上与公司保持高度一致、积极进取，才能使我真正融入到这个集体之中。半年多以来，我能严格遵守公司的各项规章制度和要求，服从领导安排，虚心向同事们学习，在思想、学习和工作上都有了新的进步，自身综合素质也有了进一步的提高，并养成了良好的工作作风。

能作为如此优秀、有潜力企业的一名员工，我深知自己肩上责任的重大。因此，我必须在实践中学习，在学习中实践，才能不断提高自己的业务水平和工作能力。

资本运营部是未来市场的一线部门，对公司的发展有着十分重要的作用，需经常与银行、投资公司、信托公司等金融机构打交道。因此要求员工不仅具备专业的金融、财经、房地产、社会等各方面的知识和经验，而且更要具备前瞻性的思维和百折不挠的毅力。为达到这一要求，我十分注重学习提高：一是向书本学，二是向领导学，三是向同事学。古人云，“三人行必有我师”，公司的每位领导、同事都是我的良师益友，有领导的指引和同事们的帮助，加上自己不断地学习，我自身的素质和能力才有了更大的提高，工作已初见成效。

二、工作业绩

到资本运营部8个月以来，在领导同事们的关怀与帮助下，我认真学习、努力工作，根据老大的指示，积极配合各领导的工作。充分发挥自己在工作中的热情、完成布置的工作任务。

其中，配合\_\_经理对\_\_纸业项目问题上，积极配合于经理的工作部署，完成于经理的任务指示，在于经理的工作指导下完成了\_\_项目土建部分及水电部分施工、维修、交工验收等具体事宜。

同时，对房地产市场趋势，人脉、资金整合，积极收集宏观行业市场发展，市场竞争格局信息做到及时跟踪、具体分析，反馈给领导，做到抢先抓早，认真严苛的履行部门职责。

三、20\_\_年工作

加大对公司自主项目发展中的关键环节进行监督、管理，及时发现、解决存在的问题；加强对银行、投资公司、信托公司等金融机构的联系；整合公司内、外部资金，做到科学审核、合理论证的原则上开展此项工作。

提高工作认识，实现企业发展一盘棋，步调一致，听指挥的原则，敬业、高效的完成各项工作，加强与集团公司各部门及行业内企业的协调合作。

**营运部门月末工作总结 营运部年度工作总结三**

本人自加入到\_\_，融为这个大集体以来，本着对服装品牌工作的充分热爱，用心做好每件事，做好运营管理工作，充分利用\_\_这一平台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感触颇多。

一、强化品牌形象，提高业务素质

运营部工作最大的规律就是无规律，因此，我正确认识自身的工作和价值，坚持奉献、诚实敬业，细心学习他人长处，并能很好的虚心向领导、同事学习关于品牌文化，在不断学习中使自身的专业素质有所提高。

二、严于律已

从进了公司这个大家庭以来，始终对自己严格要求，将耐得平淡、舍得付出作为自己的准则，在工作中，以制度、流程规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，主动接受来自各方面的意见，积极维护公司良好形象。

三、强化运营工作职能

工作中，注重团队建设等工作，在这短短一年里，都能和同事积极配合做好店铺及销售工作，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

通过领导的培养与工作各方面的支持，以及自己的努力，这一年以来自己的运营工作，还是取得了一定的突破。在\_\_\_\_运营部， 这一年来取得的工作成绩得到了领导的肯定，在第三季度安排我代为运营部经理一职，这些都离不开公司领导的严格要求与培养，对我来说这将是一个很大的机遇与挑战，对于来年的工作，我罗列了以下的工作计划及安排：

1、不定期组织本组工作会议和每日早晚例会，传达上级指示精神，反映员工及柜组情况，起承上启下的作用；

2、认真协助营运总监工作，落实每天的工作内容，发现违规及时纠正；

3、了解本组人员思想状况，排除不良倾向，即时汇报，研究予以解决；

4、严格落实本组员工遵守工作流程、工作要点和规章制度，培养高度的责任感和工作热情。

5、熟悉本组员工的工作状况，分析容易出现的问题并提出解决问题的基本要领；

6、不定时巡视各岗位，指导本组员工工作并督促完成；

7、宣传团队精神，弘扬企业文化，牢记公司宗旨，增强员工的凝聚力和向心力；

8、组织市场调查，反映卖场存在的问题及顾客的真正需求，定期进行总结报告；在三季度完成主通道的招商工作，并对\_\_广场的空铺进行招商；以及对于明年公司品牌升级，对一些意向商户的储备。

9、努力学习有关知识，对复杂的要领能考虑到每个细节，对员工能采用不同的领导方式和督导方式；

11、组织并参与策划有利于商户销售及品牌推广的促销活动；

12、主持本组会议，分析工作现状，提出工作要求和解决办法，明确工作目标；

13、解决问题要有章可循，注重个人修养，给员工树立良好形象；

14、分配区域的招商，收费及创收任务，以及各种指标，随时关注各种指标的完成情况；

5、完成上级领导下达的其他工作任务；

公司领导让我担任经理，这不是权力的象征，而是赋予我一种责任。因此，这对我来说是一次非常难得的受教育过程。感谢领导对我的关心，我一定虚心学习，认真并加倍努力的工作。虽然实际工作中还困难重重，但我将始终严格要求自己，始终以高度的责任感，保持锐意进取、勇于创新、与时俱进的精神状态，挑战风险、迎难而上、勤奋敬业，为\_\_\_\_的未来，奉献自己的力量。

**营运部门月末工作总结 营运部年度工作总结四**

以下我将我的实习工作分为内容建设、页面完善、搜索引擎优化、日常更新和网站推广五个方面进行总结。

一、内容建设

网站内容建设不仅是一次灵感创造的行为，更是一种理性思维的程序。每个行业有自己特定的产品/服务，网站的内容理应围绕行业的核心业务设置。根据本公司的自身特点和相关的行业特点和用户的实际需求，在中搜平台上和网站运营经理的指导下，首先对中国超市网站中所有内容进行外链转内链，然后根据网站的不足之处进行内容填充，在网站页面添加产品展示 、产品分类、图文信息等。最后对网站现有内容进行优化使内容实质中能够反映出相关知识，让用户从中能学到什么、体会到什么。

二、页面完善

网站内容完善就是给网站随时添加相关信息，只有不断的完善门户提供的服务，用户的需求才能不断的被满足。根据网站运营流程主要做的就是参考行业成熟网站进行网站的页眉页脚设置及底部导航的制作、网站其它页面的完善、网站结构的布局与调整、网站的视觉形象设计、添加交互性和广告位等操作来引导用户访问和提高用户体验度，使达到让客户快速找到所需要的信息或让新来网站的用户能够马上找到所需要的。

三、搜索引擎优化

搜索引擎优化(即seo)是一项非常重要的基础性网站推广工作可以提高搜索引擎对网页的收录及一系列关键词的排名，从而提升网站访问量。在 seo方面我主要做的是关键词的选取确定网站核心关键词与布局，首先根据关键词筛选工具、用户习惯及对旅游客运相关行业的了解在网站运营经理的指导下进行中国旅游客运网站关键词和长尾关键词的筛选，然后按照搜索引擎优化规则对网站首页、栏目页等进行筛选的关键词和长尾关键词布局。

四、日常更新

一个网站，只有不断更新才会有生命力，人们上网无非是要获取所需。只有不断地提供人们所需要的内容，网站才能有吸引力。还有一个就是经常进行网站内容更新，能够讨好蜘蛛进行页面内容的爬行，从而抓取页面进行收录。这样能够充实网站的内容，对于浏览者来说也增加了可读性。因此，日常更新也是我每天最重要的工作。因为网站运营有人力方面的限制，所以网站内容以转载别的网站内容为主。网站每日更新的位置包括主页中的头条，行业的资讯，时事新闻。由于独立负责网站，我实际上承担的是频道主编的职责，因此我既要保证频道内容的专业性，又要兼顾频道的流量。不过要吸引更多的人来网站，单单从别人网站转载内容是远远不够的，必须要写出一些原创的东西才能吸引别人眼球。去了解更多的行业网站相关新闻，经常去看同行业的相关网站，吸收别人好的东西，巧妙地用到自己的网站上来。只有坚持去写原创，才能超越同行业网站，关键字排名才会有所提高。

五、网站推广

在实习期间，所有都是围绕网站推广进行操作的。推广的目的就是让更多的人知道你的网站，来提升品牌知名度、增加网站流量跟用户、提升转化，增加销售。在网站推广方面网站运营经理常说“没有最好的只有最合适的推广”。因此，在实习过程中是对各种免费网站推广方法的实施。主要推广方法：百度辅助产品推广(贴吧、博客、知道、百度)、对搜索引擎进行优化、搜索引擎的登录、撰写软文、即时聊天工具推广、论坛发帖、撰写博客、邮件推广、登陆导航类网站、与其它网站建立友情链接、广告互换、加入网络广告联盟、制造网上新事件。

**营运部门月末工作总结 营运部年度工作总结五**

在即将过去的20\_\_年中，我们\_\_电影城经营团队自x月份组建之时起，在公司总经理室的正确领导下，认真贯彻市文广局、公司制定的目标任务和工作方针，紧密团结在公司领导班子周围，以“多快好省地搞好基建工作、勤严奇信地创造经营业绩”为主要工作重心，经过近一年的努力，不仅用最少的时间完成了大量艰巨的基建任务，并通过初期的磨合与探索，使影城迅速走上了良性运作的经营轨道，现将主要工作总结如下：

一、多快好省地搞好基建工作

今年x月我们基建班子成立之初，现有场地仅仅签订了租赁协议，整个影城的布局也只停留在设想中，摆在我们面前的是从图纸设计、上报立项到选择队伍、采购材料以及最终的开工建设、审批开业等一系列工作，可谓是千头万绪、任重道远。为了按时完成公司制定的目标，我们几位同志以工地为家，放弃了绝大部分的休息时间，日夜坚守在基建现场，在公司主要领导的高度重视和支持下，只用了不到x个月时间即完成了\_\_电影城的基建任务。具体来说，我们主要做到了“多、快、好、省”这四点。

1、\_\_月的基建工程期内，我们几位同志分工合作，联系x设计院不下数十次，接触各路施工队伍十余支、牵头召开施工协调会议近十次，自主采购原材料x大件总价值超过\_\_万元，整理申报工程建设及完工开业等涉及七个政府主管部门的材料百余份等等，其工作任务之多是不言而喻的。

2、x电影城基建工作最主要的矛盾是任务重而时间紧，为了给工程建设多节约一秒钟，我们在做任何事中都体现了快节奏的原则。确定内部装修施工单位用快速高效的议标方法，从制订方案到最终确定只花了x天时间；开协调会要快刀斩乱麻，直奔工程中的重点难点问题，能够马上拿出方案并付诸行动；跑主管部门要快进快出，用最短的时间拿出最理想的结果；甚至连走路、吃饭也要快，那样才能为工作节省出更多的时间。正是有了这种精神，整个基建工作才能按局领导的要求提前完成。

3、任何建设工程质量永远是第一，更何况大通电影城从设计之初即定位在国内一流的水平。因此不仅影城所用的建筑材料和内部设施是最好的，最关键是从工程开工之日起，我们就紧紧盯住工程质量不放松，大到电器线路是否按图施工、地面墙面是否平整光洁、顶面管线是否达到标高要求，小到钢筋水泥是否符合规格等，我们都做到现场把关、有错即改，决不放过任何质量安全问题。我们可以负责任地说，大通电影城的工程质量可以达到优良以上。

4、在确保质量的基础上，如何节约工程资金，把钱用在刀刃上，是核心问题。大通电影城基建装饰工程预算造价x万元，经过局、公司领导同意，我们采用了分块包工、大件自购的方法，通过减少中间环节、同各施工单位协商定价的方式，实际造价仅为x万元，为国家、集体节约资金超过x万元。

在整个基建过程中，公司主要领导亲自把关，多次参与协调各方面关系，及时解决最难最关键性的问题，有效提高了工程进度，为我们全体参与基建工作的同志作出了表率。应该说，大通电影城顺利的建成开业，凝聚了公司领导和我们基建人员的心血和汗水，是公司继鲁迅电影城后自主投资建设的最大亮点。

二、勤严奇信地创造经营业绩

如果说基建工程就如同万丈高楼打好了桩基，那么良好的经营业绩就是那光彩夺目的楼身。x电影城自x月x日开始试营业至今的近五个月，经过激烈的市场竞争，充分发挥自身优势，已放映x场，观众超过x人次，实现票房收入x万元，包场收入（场租、情侣座设施费、两片连映、广告收入等\_\_万元），创造了一个良好的开端。卖品部x个半月收入为x元，占票房成绩的x%。总体来说，我们主要体现了“勤、严、奇、信”这四方面。

1、勤。俗话说“万事开头难”，大通电影城作为一家在外地新开的影院，是公司前瞻性发展跨出的第一步，各项工作都要从头开始。我们负责经营的几位同志以我为首，每天从早上九点开早会起，一直工作到晚上12点最后一场电影结束，做到有事能随叫随到随时处理，时刻站在经营第一线，以身作则，为影城的全体新员工们作出了良好的表率。

2、严。大通电影城的基层员工都是新手，虽然经过了一定的业务培训，但毕竟时间还短、缺乏工作经验。因此，要打造一支高素质的职工队伍，就需要对他们提出严格的要求。20\_\_来，我们每天坚持学习不放松，从员工守则到操作规范、从着装举止到微笑服务，都严格按照公司制订的标准规范来做，力求在经营服务的每一个环节上、每一位员工都能做到尽善尽美。目前，影城各岗位的员工都已熟练掌握相关业务技能，服务质量明显提升，微笑服务、热情待人逐渐成为大家的自觉行动。

3、奇。x属于县级市，城市规模不大，x电影城所在的x又是新开发的商业区，周边常住人口较少，更有x个座位的x影院与我们相邻并已抢先经营多年。要在这里迅速落地生根，得到当地观众的认可，必须有独特的宣传和营销方式。我们经营班子在公司总经理室的直接关注和支持下，在正式开业后的第一个月起就先后与“\_\_”等众多单位携手合作，通过\_\_等多种媒体宣传渠道，相继推出了“二十元看大片”、“七夕情人节寻宝”、“中秋、国庆特惠套餐”、“《\_\_》观影有礼、网上推出电影套餐”等一系列的特色活动，奇招不断，有效凝聚了观众人气、提升了经济效益。我们走企业、访学校、进社区散发自制广告彩页，从不计较作息时间、毫无怨言。特别是从x月中旬持续到十一月底的“二十元看大片”活动，起到了立竿见影的效果，使我们的观众人数一举超过大地影院，确立了在上虞电影市场的主导地位。

4、信。良好的信誉和形象是一个企业持续生存与发展的根本。大通影城从开业之初就坚持贯彻公司领导提出的“争创国内一流影院”的目标，以五星级的硬件设施设备为突破口，力争让我们影城的观众能“来到一个、留住一个”，逐步扩大我们的基本观众群体，产生了良好的效果。x月初，我们根据公司要求对票价作了x元的提升，也得到了绝大多数观众的认可，在不影响观众人次的基础上，使票房收入有了明显的提高。据统计，单片成绩超x万有《x》，其中《\_\_》为x万。单日票房成绩最高创x万元。

目前，看电影上x已经成为x市民的普遍选择，我们不仅在x电影市场中的领先优势比较稳固，与省内先进同行之间的差距也正在不断缩小。这得益于公司领导的正确决策和大力支持，也得益于全体员工的辛勤工作和共同努力。当然，我们在日常工作中也或多或少地存在着一些缺点和不足，需要在今后的日子里加以改进。明年，我们大通电影城将朝着公司制订的 万元的票房收入努力奋进，争取成为公司持续发展进程中的稳定经济增长点。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找