

# 运营月总结报告(精选6篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 运营月总结报告篇一

20xx年7月8-15日，我校经济管理实验中心举办了为期八天的第三届《企业运营综合仿真》实训课程。我被选录并参加了本次实训。

7月8日上午，我校的薛世建、赵益朝老师及金蝶软件有限公司河北省公司张红莉经理参加了启动仪式，带领我们参观实验中心，进行沙盘模拟演练的简单培训，并分成三个小组，我在赵益朝老师的第一组，在我们小组中，我和我们专业的同学组成了b组，共9个人，并通过抽签确定了角色，我担任运营总监助理。下午由于几个同学临时有事退出了小组，我担任了财务总监的职务，在老师的简单介绍和带领下我们完了第一年度的运营。一开始我们并不是很了解自己的职责，大家都比较混乱，在第二年度中，由于我们对对手的不了解，在第二年的广告投入太少，丧失了市场领导地位，在接下来几年的订单选择上处于劣势地位。在总体的战略决策上我们基本还是很正确的，因为我们后来经营的不错。在第二年度中，由于前期的投入和订单数量的不足我们的经营出现了巨大的亏损，因此我们调整了策略，在第三年我们调整策略，出现了短暂的盈利，但由于负债太高，第四年我们的经营依旧不好。在第四年我们加入了两位新成员，这两位新成员为我们注入了新的血液，尤其是在市场投入方面，在他们的帮助下，在第五年度我们的经营状况明显好转，订单数量明显增多，前期投入的资产此时也发挥了重要作用，我们增长速度第一，名次跃居第三。在第六年，我们的经营继续好转，

经营速度继续保持第一。在这一阶段我身为财务总监，积极做好预算工作，及时进行借款还款，登记财务报表。登记财务报表，是一个细心的活计，一丁点的'错误都会导致一系列的错误，虽然中途出现了许多错误但最后我们还是圆满的完成了任务。

11月15日，按教学计划是公司主题日活动。11日那天，我们又坐在一起召开了跨专业实习的培训，并选出了10名CEO。物流公司、商贸公司等CEO。下午我们一起制作了公司名称、文化等的主题海报。12日上午，我们进行了软件的使用进行了培训，其实当时我们都一知半解，下午我们就开始了模拟运营，但是由于不太熟悉软件，即使在接下来的2-3天里我们还是会时不时出现一些问题，但总体上我们经营得很顺利。在其间出现了几件大事：其一就是在第一年的时候，因为商贸操作失误，导致我们公司违约，支付了违约金，虽然最后钱还给了我们，但给我们的记账工作带来了很大麻烦。其二是在第三年的时候因为老师主机的死机，导致我们第三年的运营重新来做，这给我们公司带来了机会，因为我们本来签订的订单并不好，因为重新来过我们获得了新的机会，为我们以后的运营奠定了很好的基础。我在团队中担任市场总监，但是由于我们是制造企业，在市场方面没有进行大规模的投入，所以我的工作比较轻松，我只是辅助生产总监和销售总监。在其间我们为了团队经常加班加点。最后两年因为我们财务总监之前对业务的不熟悉，导致前期挤压了许多问题，由于我前期担任了财务的职务，我又担任回了财务的职务，重新填写财务报表，因为在会计事务所给出的报表由于违约金情况是不正确的，因而我们需要正确分析我们的运营情况，分析我们企业的实力，最后我们顺利的完成了任务。

15日下午，我们在经济管理实验中心召开了实训课程总结会。我们公司由于出色的表现获得了第四名的好成绩，并同其他各模拟公司及团队代表总结了实训过程的经验，赵益朝老师对各团队的总结进行了点评，并对今后的学习提出了建议。

在这次课程中不仅增强了我们的动手思考能力，同时使我们对企业经营管理流程有比较全面、系统的了解，领会先进管理思想的精髓，掌握流行管理软件的实际操作技能，能够模拟仿真企业采购、销售、库存管理和财务管理等企业运营业务流程，以及企业运营的环境业务（如贸易公司、税务局、银行、物流公司等），进行相关业务的综合分析，提出有针对性的建议。同时，还为我们的毕业设计、论文的撰写、将来的工作奠定坚实的实践基础。在这次活动中我觉得我学习到了许多在书本上学习不到的东西，让我觉得获益匪浅，让我对企业中财务的工作产生了浓厚兴趣，也体会到了我国制造企业的不容易，也希望我国能对我国制造企业给予更多的支持，让我国制造业能健康稳定的发展。最后非常感谢学校给我的这次机会，让我在这次实习中的成长，真心希望能有机会再次参与。

## 运营月总结报告篇二

近年来，抖音、快手等社交平台越来越受到大众的青睞，平台上的短视频也在迅速发展壮大。而在这一背后，则是越来越多的运营人员为平台效力，以各种方式吸引用户流量，提高平台的曝光率。然而，如何进行有效的运营，成为了每个运营团队关注的重点之一。

### 第二段：抖音快手运营的技巧和实践

在抖音快手中，最重要的一点就是要准确把握受众的需求，有效地进行定位。对于不同的受众群体，可以运用不同的营销策略，比如选用不同的音乐、符号、话题等。其次是要注意视频的时长，即使是优质的视频也不要过长。在创作内容时要有所取舍，把最关键、最吸引人的内容放在前面，让用户能够迅速产生共鸣。另外，快手、抖音的主播能量积攒是很重要的，可以利用平台提供的打赏功能或者互动交流来吸引用户积极参与平台的活跃度。

### 第三段：运营中的实际难点及应对

运营工作中会遇到很多实际的难点，比如要求效果明显却无数据支撑，或者在纷繁复杂的竞争环境下无从下手等。此时，最关键的一点是要有耐心，积极沟通，或者考虑采用新的创意方式等。同时，要善于分析平台的数据报表，掌握流量走向和用户需求的变化，提高优化推广的能力。

### 第四段：运营人员不断提升自身综合素质

除了以上技巧，作为一名优秀的抖音快手运营人员，还需要不断地提升自己的综合素质。包括熟悉历史和现在的热门事件和话题，掌握基本的宣传策略，以及运用多元化的资源与实用的技巧等。还需要不断学习新知识，开发新创意，保持学习的热情与精力，时刻保持灵活的应变能力，才能在这个不断变革的互联网时代中保持竞争力。

### 第五段：结论

综上所述，抖音快手运营涉及的方面包括受众定位、视频创意、互动交流等，而成功的运营关键在于多思考，多思考受众需求，不断总结并实践最适合的运营方法。通过自身的提升和不断学习，抖音快手运营人员会越来越适应这个互联网时代，同时也希望这些经验能够帮助更多的运营人员提高自己的职业素质，加速互联网的发展和进步。

## 运营月总结报告篇三

### (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《xx国际物流中心可行性研究报告》、《xx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xx南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场□xx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。

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。

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xx国际物流中心在北疆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。

## 运营月总结报告篇四

近期，我参与了一次模拟公司的运营实践，这段经历给了我莫大的收获和启示。在这次实践中，我通过管理团队、协作合作，发现了许多关于公司运营的重要体会和心得。在此，我将结合个人经验和团队合作的学习，总结和归纳出一些重要的观点，分享给大家。

首先，成功的企业需要充分发挥团队合作的力量。无论是制定战略计划，还是执行市场营销策略，团队合作都起到了不可替代的作用。在模拟公司中，我们每个人都有不同的角色和职责，但只有通过密切地相互配合和协调，才能够实现整体目标。只有团队成员之间的相互信任和互相支持才能够构建起一个高效的团队。通过团队合作，我们能够共同面对困难和挑战，并找到更好的解决方案。

其次，市场营销对于公司的成功至关重要。模拟公司的实践让我深刻认识到，优秀的产品没有经过合理的市场营销，是无法取得好的销售业绩的。在该次实践中，我们通过市场调研，分析竞争对手，确定目标客户群体，并制定适当的市场营销策略。此外，我们还注重建立良好的品牌形象，提高产品的竞争力。只有深入了解市场需求并针对性地推出产品，才能够取得市场份额并获得成功。

第三，客户至上是企业发展的基石。一个企业的发展离不开对客户的关注和满意。在这次模拟公司实践中，我们每个团队成员都把客户的需求放在首位，提供高质量的产品和优质的服务。我们定期收集客户的反馈和建议，并及时做出调整和改进。通过与客户的互动，我们更好地了解客户的需求和期望，并针对性地提供解决方案。只有客户满意，企业才

能够获得长久的发展和成功。

第四，有效的沟通是企业运营的关键。良好的沟通是团队协作和商业交流的基础。在模拟公司实践中，我们要良好地沟通和协调，确保每个团队成员理解自己的角色和任务，明确目标，并共享信息和资源。我们通过定期的会议和讨论，以及即时的沟通工具，确保团队成员都能够及时了解和解决问题。只有通过有效的沟通，才能够充分发挥团队的智慧和协同效应。

最后，不断学习和改进是企业持续发展的重要保障。在这次模拟公司实践中，我们时刻保持着学习和改进的态度。我们不仅仅是为了取得好的成绩，更是通过这次实践来不断提升自己的能力和素质。我们在实践中发现了自己的不足之处，并努力进行改进。同时，我们也从反思和总结中汲取经验，为自己今后的发展提供指导和借鉴。只有保持学习的态度，企业才能够不断适应变化的市场环境，获得长久的发展。

综上所述，通过这次实践，我深刻认识到团队合作、市场营销、客户至上、有效沟通和持续学习的重要性。这些对于成功运营一个企业来说，都是不可或缺的要素。我希望通过总结和分享这些心得，能够给正在进行模拟公司实践的同学们提供一些启示和帮助。同时，我也相信，只要我们坚持不懈地努力和实践，我们一定能够成为出色的企业家和管理者，创造更加美好的未来。

## 运营月总结报告篇五

时间过得真快，转眼来到公司已经近两个月了。我的工作岗位是电子商务运营专员。试用期间我学到了很多，积极协助配合部门其他同事完成日常的工作。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任务，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基



础，以下是对我个人工作的总结。

1、了解公司概况。从8月6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，为实现苏宁梦献上自己的一份绵薄之力。

运营年度总结七篇

淘宝年度运营计划书

融资年度运营计划书

淘宝运营实习工作总结

商场运营部季度个人总结

运营专员简历

产品运营简历

商业项目运营方案

## 运营月总结报告篇六

专业名称

班级学号

姓名

指导老师

20xx年11月

目录

1.2经营地域分  
析.....

错误！未定义书签。

## 1实训市场背景

### 1.1数据魔方

为卖家提供不同类目商品的市场需求信息以及基于大数据的关键词的相关数据信息；卖家可以通过数据魔方进行市场分析定位，并分析每个关键词的相关数据，制定自己的经营策略。

实训经验：

## 2开店

### 2.1办公场所设立

设立办公场所包含选择办公城市、选择办公场所类型和招贤纳士三部分：

- 1、根据不同城市的城市影响力、租金差、工资差等信息我们选择石家庄为我们的办公城市。
- 2、根据办公场所的容纳人数、租赁价格、维修费用等信息我们初始选择普通型办公室。
- 3、根据员工的业务能力、工资增长率及基本工资选择合适的人员。

改建：根据经营需求可以改变办公场所类型；若普通办公室改建为豪华办公室需要支付租金差额，若豪华办公室改建为普通办公室则不退还租金差额。搬迁：根据经营需求，可以将办公室在不同城市之间搬迁，搬迁时需要支付搬迁费用，不同办公室搬迁费用不同，若搬迁至租金高的城市则需补充相应差价，反之搬迁至租金低的城市不退还差价。

## 2.2 配送中心设立

根据市场需求及不同城市的租金差、物流运费、工资差、是否支持邮寄等信息选择石家庄设立配送中心。

规则：

- 1、租赁：根据体积、租赁价格、维修费用、管理费用及搬迁费用选择合适的配送中心；
- 3、搬迁：根据经营需求可以改变配送中心所在的城市；搬迁需要支付一定的搬迁费用，若搬迁至租金高的城市则需补充相应差价，反之搬迁至租金低的城市不退还差价；搬迁时仓库必须空置。
- 4、退租：把闲置的仓库退租，若不退租则到期后系统默认续租；退租时，仓库必须为空置；若在每期期中退租，则需支付整期人员工资。
- 5、设配区：为每个配送中心设置默认的配送区域及默认的物流公司；若多个配送中心选择的默认配送区域里包含若干个相同的城市，则在这些城市中按照租赁配送中心先后的顺序选择默认的配送中心。

## 2.3 店铺开设

根据经营需求开设c店或者筹建b店。

第一期根据市场营销需求，开设了c店并且筹建了b店

实训失误：

实训经验：

## 2.4 网店装修

根据经营需求，若需提升店铺的视觉值可以对店铺进行适当装修。规则：

店铺装修分为简装修、普通装修及精装修，每种装修费用及获得的视觉值不同；店铺的视觉值每期都会下降10。视觉值的高低主要影响综合人群成交。

## 3 采购

### 3.1 采购投标

根据数据魔方的市场需求数据，选择合适的类目的商品进行经营，根据供应商提供商品的促销方式、数量、体积、价格制定采购投标方案，通过公开竞标的方式获得该种商品。

规则：

系统自动评判中标单位；采购竞标时，同一种商品按照单位价格出价的高低依次进行交易；如果竞标价格相同，则与供应商的关系值高的优先成交；如果竞标价格相同，与供应商的关系值也相同，则媒体影响力高的优先成交；继续比较社会慈善，销售额，投标提交的先后顺序来依次交易。

同种商品一次性采购数量和信誉度都达到卖家的促销方式要求，可以享受价格和账期上的优惠。

在制定采购投标方案时，需要确定合适的采购城市，中标后的商品必须入到该城市的配送中心，如果入库其他城市的配送中心，需要先入库该城市的配送中心，再进行调拨。

企业信誉度=1\*履约订单数-2\*违约订单数（未发货）-1\*违约订单数（已发货，超过订单要求到货期限）。

社会慈善：为慈善活动捐助的金额，增加慈善金额可以提升企业综合指数。

### 3.2商品入库

将采购投标成功的商品执行入库操作。

规则：

只有在有配送中心的城市并且配送中心的容量大于入库商品的体积时才可以进行商品入库，采购的商品必须全部入库。