

**月底工作总结报告**

或许8月是个招人爱的月份，不然一个月时间怎么会这样就快结束了。回顾自己在这月以来的工作，我感到很充实，并且对未来工作充满热情。

一、**八月所做工作**

从八月开始，我主要做的事情是：

1.了解后台，指定到每个重要的栏目。

2.大致了解我们的产品基础知识。

3.上传产品。

4.了解产品目标市场，大致分布，分析市场。

5.大致了解竞争者情况。

6.寻找客户，广投写开发信。

7.请教其他需知事情，查漏补缺。

**二、个人感悟**

对于我来说对于任何不熟悉的事情总有一个学习的阶段，我不觉得每一步都要走的天衣无缝。所以，我自己觉得我们只要先掌握大方向走就可以，至于是不是每步都要步步为营，只能说：你觉得了？当然，可能你觉得我将它们太过理想化，实践就可能跟不上计划。也当然，有这样一种现实态度：理想很丰满，现实很骨干。你了解这种现状了，结果可能就没那么冲突了。

**三、注意内容**

1.严以律己，做好分内事情。

2.加强学习，不断提高业务素质。

3.，置自己与大圈子里与同事多交流，取人之长，补己之短。

3.注重细节工作，加强语言功底及交流技巧。

4. 积极工作，完成各项任务。做好记录，积累经验。

5．了解市场动向，该出手时就出手。

**四、未来展望**

我对这份工作是热爱的，我对未来安排如下：

1. 夯实基础，每周一上午查看关键词，及时更新。
2. 查看后台与竞争者情况，及时补短，提高专业度。
3. 提高自身素质，让自己更professional
4. 积极找客户，让客户了解我们产品
5. 将目标市场（东欧）再缩小，深入了解该地区风俗习惯及购买习惯。
6. 找到客户联系方式，仔细核查
7. 找准时间，向客户写开发信
8. 运用技巧让客户回邮件
9. 关注香港投标情况

**五、总结**

在未来的时间里，我一定再接再厉，努力将计划落实。我认为工作有时被异物遮挡，我们需要亲自操刀，剖开现象，看本质是不是颗毒瘤，会不会波及到主体及是否有副作用。困难在所难免，我会考虑在不夸大自我的前提下，提升信心，查漏补缺，将基础打好，让我以后的工作更出色。