

最新周工作总结报告(通用9篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

周工作总结报告篇一

一、主要工作情况

1、参与一比多产品服务中心站点的改版

一共参与了29幅页面的页面示意图的制作,其中有两幅是试画,在进行纠正之后,用了两天的时间完成了余下的27幅,通过制作页面示意图,对visio这一图形制作工具进行了全面的了解与熟悉。

2、建立一比多免费商铺

通过建立的一比多免费商铺对一比多平台进行了解,尤其是一比多的商铺管理,通过与慧聪和阿里巴巴的比较,来找到一比多的优势与不足,提交了一份关于三方产品对比的分析报告。

3、尝试开发后台求购信息录入页面

后台求购信息页面以产品的前台求购信息页面为参考,同事参照了阿里巴巴和慧聪的前台求购信息录入页面,收集了后台求购信息录入工作人员的意见,将其中不需要用到的地方删减,有利于加快后台部门求购信息录入的速度。

4、部门其他的例行工作任务

在完成以上三个主要任务的同时还参与了部门的其它例行工作任务，包括产品服务中心页面错误之处的维护修改申请，整理网络营销推广的方法等。

二、工作中出现的问题

2、工作中由于对业务不够熟练、产品和流程不够熟悉，花了很多的时间来做这方面的了解，浪费了一些时间。

3、刚开始工作，心还有些不定，容易走神，贪玩。

这短短一周的工作时间也让我学到了很多，虽说只有5天的工作时间，但凭着这几天所做的这些工作任务，以及同事和领导的帮助，让我成长了不少，我相信，在以后的工作中我会做的越来越好、越来越出色的，请公司放心。我会和公司一起变得越来越好。

周工作总结报告篇二

1、办理外系统调入一名公务员的调动入编、工资核定等相关手续。

2、做好事业单位专业技术人员高级职称继续教育学时的审核、汇总工作，上报省局确认。

3、办理市质检所黄国春、魏振易等2位同志的调档手续，认真审核2位同志的档案材料。

4、根据省局要求，收集20__年以来受省、部级以上表彰的人员状况及时上报省局。

5、组织干部考察组到仙游县局对蔡振锋同志主持县局工作半年来的状况进行考察了解。

- 6、制作事业单位新招聘人员的继续教育证书，上报省局盖章。
- 7、拟定促进干部素质潜力提升的工作方案，提交领导审定。
- 8、准备好全市系统单位整合、变更的工资基金建册材料，上报省工改办审核、建册。
- 9、广泛征求、收集各单位意见，拟定、出台全市质监系统20__年教育培训计划。
- 10、及时组织有关人员准时参加省局举办的“金质大讲坛”，做好教育培训的组织、签到、座位安排等工作。

下周主要工作计划

- 1、按省局的`通知精神，开始办理全市系统行政机关在职人员和退休人员的津贴补贴标准提高工作。
- 2、办理新招聘4位专业技术人员的入编、工资核定等相关手续。
- 3、将市质检所黄国春、魏振易等2位同志的考察了解状况向党组进行汇报，开始办理采取考核方式直接招聘入编的相关手续。
- 4、办理从三明市局调入一名专业技术人员的调动上报审批等相关手续。
- 5、总结全市系统教育培训工作状况和推荐博士、硕士研究生中(含在读)先进典型，及时上报省局。
- 6、做好第一季度工作总结及时上报办公室。
- 7、拟定关于《对部分科级领导岗位实行竞争上岗方案》的请示上报省局批复后，着手开始准备竞争上岗的各项筹备工作。

周工作总结报告篇三

又是一周的工作结束了，这已经来上海的第四周的工作了。如果说第一周是适应工作，第二周便是熟悉，第三周是熟练，那么这一周便可以说对工作渐入佳境了。

经过一个月来对工作的摸索与实践，我已经对我工作的内涵和职责有了自己的理解和把握。对如何工作，怎样才能更好地完成工作有了自己的方法。不仅要遵守工作的规程和要求，同时还要高效的完成，要做出成绩，展现良好形象，更要让旅客满意，舒心。我本着这样的原则，不断地总结工作经验，改善工作方法，寻找工作技巧。

我的工作可以说是分为两大部分。如果说查包的关键是技巧和礼貌，那么前引导的关键就是形象。前引导的位置可以说是展现内场风采的一个窗口。我愈发地意识到这一点，这一周，我依然笔直地站立，甚至以军训时警姿的标准来要求自己。我站在那里，心中不断地提醒自己，别人眼里的我就是人民警察的形象，他可以不高大，但必须挺拔，可以不英俊，但必须威武。我的表现也得到了站长和组长的肯定。这或许已经成为我们五组工作的一个亮点所在，我将继续保持下去，毫不松懈。

也正是秉持着这样的一个信念吧，我总是能收获很多不易察觉的违禁品。这一周，我的收获也格外地多。警用钱包已经无法逃脱我的法网，有危险地物品也不可能在我的手下溜进上海。同时，这一周我也逐渐发现并运用了更多的技巧。带有笔记本电脑的包裹要严查，因为里面如果藏有管制刀具显示屏上是无法看出来的，并且很有可能藏有淫秽光碟。带有大量现金的人更要察言观色，要抽查现金中是否带有假币，尤其是新币。对于包车旅游的旅客，嫌隙较小，为了提高速度可以粗查。

检查势必会给旅客带来不便，并可能会引起他们的烦感和不

理解。因此，我也逐渐学会了换位思考，站在他们的角度去想一想，怎样才能让他们感到舒心，温暖。这一周，我也找到了自己的方法，那便是动作要轻，要柔和，把包里的东西翻乱了，把包里的物品拿出来再放回去，并拉上拉链。同时，嘴里可以不时地说上一句“谢谢您的配合”。通过这样，会大大消减乘客的不满情绪，也会提高旅客对我们工作的满意度。这也就要求我们，不仅要以执法者的身份，还要以服务者的身份去投入工作。

下个月便是违禁品竞赛月了，这无疑给我的工作提出了更高的要求和挑战。我要把前一个月的工作中所秉持的认真负责的态度坚持不懈，同时也发现自身存在的不足和失误，去追求卓越，精益求精。我相信在下个月激烈的竞争中，我会再接再厉，毫不松劲。为五组争得荣誉，也相信五组定会锋芒毕露，成为众组的旗舰之组。

一周工作总结报告4

周工作总结报告篇四

来之前，其实学生会的口碑并不好，都说他如何如何之“黑”。对此，本着对“黑”的探索精神一不小心我被进来了。但凡胸怀一颗炽热之探索精神者从不缺乏苦头吃的。王阳明、为悟圣贤之“道”，虚度光阴十九载。“随心而动，随意而行，万法自然，便是圣贤之道”，存天理、灭人欲？天理即是人欲！从此，中华文明史上一门伟大的哲学“心学”就此诞生。

上学期，如若用一句话来赞美自己的话，那便是“全身心投入。”对学生会所有的事可谓恪尽职守，尽心尽力，“一本正经”。可“黑”未曾探得，倒却强壮了筋骨。古有缘木求鱼的可悲，今有缘木得鱼的无奈。

开学伊始，始终无法参透学校为学生们配置手机的真正意图，如今方通晓确实为咱学生会成员特别准备。但缺点仍很明显——电池容量太小。于是自己便又自备一块大容量电池手机。大一临近尾声，说有一项学生会干事考核这一环节。个人觉得，考核标准应设为“身体健康程度+手机电池容量大小”。

废话到此打住，下面谈谈我个人对学生会的一些意见与建议。

一、学生会未与学习(成绩)挂钩

首先得强调“学生会≠学习会”，这完全是两码事。不是一群围成一圈如何利用三重积分计算学校电脑的转动惯量是多少，也不是用英语讨论每个人的考研志向与决心。在这里，你已不是一个学生，而是一个工作人员，请抛开一切与工作无关的活动(包括学习)，你的职责只有一个——工作。这就对每个人的能力(更确切地说应该是一种态度)进行了一次“小小”的考验——如何正确处理好工作与学习的关系——这是雅丽姐姐曾经对我们说过的话。于是每个人都乐观的认为自己能处理好这两者的关系，但又有几人能做到这一点呢?那些没能处理好这两者关系而浪费自己宝贵大学时光(也可以说是青春)的人，谁又为他们买单呢?是学生会吗?不，是学生会的制度——未与学习成绩挂钩。我觉得对于学生会的每一个成员来说，一个不具备上述能力的学生是不适合留在学生会的。对他而言，学生会于他就像一个领取了营业证、名正言顺去工作的酱油作坊罢了。所以，学生会是否该考虑将学生学习成绩纳为干部考核的一部分呢?对于部长或干事的竞选，也就更有其必要的价值了。

二、部分活动毫无意义、人力资源调动不合理

“希玛”就完全是一个失败品。每次举办都是强制性的，由各院通知，各班调任强制参加，如同赶鸭子上架一般。一场活动的好坏我想是与同学们的积极性成正比的。对于一场活

动，要么不做，要么就将他做到最好!好的活动离不开好的宣传，对于每次“希玛”那千篇一律的宣传我都感到纠结。学生会的微博总是那么“悠闲”，没能得到充分利用。校园里的广播更是没能充分体现他的价值。广播总是与工大活动“格格不入”，多么有力的宣传手段就这样的白白浪费了，却总是依靠着海报那微不足道的力量，浪费物理不说，还浪费人力!谈及海报，就更令人纠结了!每次活动的海报多是由我们校学生会向各院征集，要求各院都必须准备2~3份。这样的海报是没有质量保障的，总是那么的“低调”，当我们千辛万苦的贴完这些海报后，又有哪些同学注意到哪些“低调”海报存在过呢?每个院一张足矣。只有一个要求：绝对吸引眼球!

三、 男女分工不协调

出于男女的生理和心理区别，男女工作也就出现了本质上的不同。男生锻炼身体，女生锻炼大脑。明显“重女轻男”，分工失调。在此，我仅代表代表广大已退出学生会的男性同胞们对学生会表示强烈地抗议和谴责。有些原本属于男生工作女生完全可以担当，有些原属于女生的工作男生也完全可以胜任。

周工作总结报告篇五

首先，我作为一名保安员做到了以下几点：

- 1、严格执行公司守卫岗管理制度，认真地完成了各项保卫工作，以及其他的日常工作，按时交接班，不脱岗，不迟到、早退。
- 2、每天早晨7：20至7：50立岗，微笑着迎接领导的到来。
- 3、领导经过值班岗时，起立、微笑、行注目礼或问好。

4、对进入办公楼的外来办事人员礼貌热情的接待，同时做好询问、登记和电话预约工作，经允许方才指引来访客人上楼，以确保公司领导不受外来的干扰，公司的人员和财物不受损失。

5、看见领导手拿重物时，主动上前帮忙。

6、雨天为领导撑伞，送上车。

7、雪天，领导的车被积雪覆盖，用扫帚帮领导清扫车雪。

8、冬天，有领导进出时，主动上前为其开关门。

9、积极参加公司和大队组织的各项活动和比赛。

其次，我做为组长，主要辅助班长的工作，每个月定时收取伙食费，制做、复印值班工作中所需的各种表格和文件，以及其他上传下达工作。

1、工作当中有松懈，应更加严于律己。

2、工作经验和相关的业务知识仍需进一步学习，积累。

周工作总结报告篇六

(一)不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

这周在公司领导合理安排岗位和同事的帮忙下，很快便对工作任务有了必须掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。

现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作；完成马士基仓库出入库流程图绘制；组织员工进行马士基系统培训；完成核查、修改

马士基系统历史遗留尺寸差异;绘制三运仓库平面草图;参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情景,能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

(二)对本职工作的认识

4、对职责的认识:明白了团队的重要性;工作合理安排、保障效率的重要性;较好地协调本组人员的工作和保障准确性;对工作能够负责和能够按时顺利完成。

二、几点粗浅体会

(一)高效服务,全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务,服务客户是我们赖以生存的主旋律,仅有做好了客户服务,得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务,对于客户的电话咨询,我都耐心解释并给予解决,客户提到的问题和需要,都能及时解答和解决。

(二)专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么是在工作中,得到不断地提升,不断地去学习得到提高。假如我们甘于落后,那么我们的价值将会一降再降,直到自我都不能认可自我。专业的学习,使自我的实际操作得到理论的支持,理论知识得到实际操作的验证,不断地提升不断地提高,才真正是我们的工作价值。点的精通,线的发展,交织成面的扩张,使自我能够覆盖更大的领域,才能在各方面不断地提升自我。

(三)因势而变,顺势而为,全力做好自我

在各种突发情景和紧急中,我迅速转变思路,找准自我的工

作定位，进取和同事讨论改善方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自我的本职工作。“天下难事，必始于易；天下大事，必始于细”，从简单的事做起从细节入手。

在精细化管理时代已经悄然而至的今日，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。仅有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，仅有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，成功才可能和我们不期而遇。(四)认真负责是做好工作的有力保障你手上的每一份工作，都是为自我而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。

生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自我的思想和认识，努力培养自我尽职尽责的工作精神。自我地不负职责往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

(五)心态决定一切

对环境和自我的确定决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作致命的。认识到工作是自我的事便不会有懒惰的思想。

周工作总结报告篇七

范文，欢迎大家阅读。火灾逃生演练总结报告

1、本周组织了一次安全大检查，共查出隐患41条，经12月x日复查有5条没有整改，整改率达87%。

2、为保证轨道下山、胶带下山通风可靠，在轨道下山安装了两台11kw□15kw风机，风机实现了自动倒台。

3、综采队下大件期间，安排专职流动安检员监督安全设施的规范使用，保证了运输安全。

4、加强了对“三违”的检查力度，强化职工安全意识。

5、每班安排2名爆破员和2名安检员，负责工作面爆破工作、风筒吊挂、安全检查及瓦斯检查。

6、入井单体液压支柱30根(dw-31.5)□

7、2202工作面切眼打单体液压支柱支护100米。

8、地面组装转载机、破碎机各一部、并解体入井。

2，欢迎大家阅读。火灾逃生演练总结报告

会议记录时，没有抓住重点，记录不全，导致遗漏一些重要内容。

2、对工作程序掌握不充分，对自身业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性和责任心，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。

3、缺少细心，办事不够谨慎。文秘工作是相对简单但又繁多的工作，这就要求我必须细心有良好的专业素质，思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况。

3 三、今后努力的方向

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、

取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

2、两套主收尘设备基本上处于带病运行。给料机烧坏，经检查发现，原来配的过热保护电流达到35a[]而给料机功率只有1.1kw[]大大超过熔断电流，想对此作改进，没有材料，只有暂时维持。

针对目前设备状况采取的保证措施：

1、加强维修工的管理和技级培训。如对超过保修期的3、4号炉空压机出现的卸荷阀不能卸荷的故障，原来都是请厂家来厂检修。安排厂维修人员照图检修，现场排除故障，解决了此问题，同时也让维修人员学会了对空压机的简单维修。

5 时加固后，避免故障变为事故。

通过对维修人员的多次整顿管理，现在维修人员基本能适应目前设备管理的基本要求。体现在责任感整体加强，遇事能互相协调解决，对设备的熟透程度在不断提高。存在问题，提前判断设备故障的能力还不足，这需要用时间和经验来解决。

周工作总结报告篇八

由于昨天的办卡地址选择错误，导致办卡效率大大降低，今天我们小组成员总结出昨天的经验，事先商量好派出的地点一明秀建材市场，因为该市场面积大，并且是各类建材的品牌店，客人具有消费的能力，除非是客人确实没有需求。并且，在万一不能完成目标的情况，我们可以退往明秀路或

北湖路继续办理，做到进可攻退可守，由于目标明确，选址正确，所有队员全部超额完成目标任务量，大家满载而归。

人们常说，正确的选择比努力更重要。营销过程，我们应该多花一点时间去了解市场、分析目标市场，见人就发、见商铺写字楼就问，其实是盲目的去找客户，即使我们流了汗水、费尽了口舌，经果我们没有找到或只是找找到一小部分我们想要的客人。做一个店长，今后的营销工作，必须要以最快的时间了解酒店周边市场环境，制定精确化的营销方案，以最少的成本，在最短的时间，寻找到最有效的客户资源，以便迅速的找开营销局面。

二、孙经理的给我们上课，讲解了规章制度的重要性，列举了很形象的例子，规章制度就是一个烧得很热的锅，第一次摸会很烫，第二次摸还是烫。规章制度强有力的执行，是保证各项工作得以顺利开展的基本条件，任何人违反了规章制度，必须得到相应的处罚，同样，任何人只要维护酒店利益，多做有利于改善酒店管理、提高酒店经济效益的事，就会得到相应的奖励。他还列举了一个例子，狼有什么优点？在所有人的思考下，想出了狼具有团结合作、纪律性强、忠诚、有毅力、暴发性强等10多种优点。在很短的时间想出这么多的优点，不是一个人能做到的，说明要完成一个制定的目标，个人的思维和能力是极其有限的，集思广益是达成目标一个良好的方法。

三、本周学习了客人投诉的内容及处理方法，酒店投诉的主要内容包括三项：设施设备投诉、服务质量投诉、其它投诉。处理客人投诉的方法：首先要向客人致歉，安抚客人，争取客人的谅解，第二、认真聆听客人的投诉，及时处理问题，第三、不找任何理由为自己开脱，第四、处理投诉以客人利益为出发，同时也要维护酒店利益。

客人投诉不仅仅意味着客人的某些需要未能得到满足，实际上，投诉也正是客人对酒店、对酒店员工服务工作质量和管

理工作质量的一种劣等评价。任何酒店任何员工都不希望有宾客投诉自己的工作，这是人之常情。然而，即使是世界上最负盛名的酒店也会遇到客人投诉。我们要善于把投诉的消极面转化成积极面，通过处理投诉来促动自己不断工作，防止投诉的再次发生。正确认识宾客的投诉行为，就是不仅要看到投诉对酒店的消极影响，更重要的是把握投诉所隐含的对酒店的有利因素，变被动为主动，化消极为积极。

宾客投诉行为实际上是酒店基层管理质量的晴雨表，通过投诉，酒店可以及时发现自己发现不了的工作漏洞；通过投诉，可以鞭策酒店及时堵塞漏洞、对症下药，解决可能是长期以来一直存在着的严重影响酒店声誉的工作质量问题。即使是客人的有意挑剔、无理取闹，酒店也可以从中吸取教训，为提高经营管理质量积累经验，使制度不断完善，服务接待工作日益完美。

周工作总结报告篇九

一周的工作总体感觉是很充实，每天都是那么忙碌，虽然总是重复做着同样的“工作”，但还是从这样不断重复的工作中明白了耐心、细心、克制情绪的重要。这是像我这种刚毕业的年轻人最缺少的东西，也是工作中最宝贵的东西。每天只要开始了工作，就会有络绎不绝的应聘者来参加面试，形形色色的应聘者对面试做出的反应和表现让我从多个角度观察每个人的综合素质，这也是最能考验自己专业素养的时候，总是提醒自己一个一个来，一步一步来，少出错误，尽求专业化，旁边同事的工作也给了自己支持，我们是在一起完成工作，不是自己一个人，更重要的是，我的主管从一点一滴的在给我帮助，耐心的指导我完成一项又一项的繁琐的工作，在这里，我十分的感谢我的主管，孟向前。刚开始，由于不熟练和对一些商品的不了解，自己工作的速度很慢，有时还手忙脚乱。经过一周的工作，对电脑的一些操作和对产品一些信息的了解逐渐加深，工作的效率也有了一定的提高。为了能迅速熟练掌握相关技巧就得多练习，多遇到一些问题，

就会多改进，多进步。一周的工作没有想象中的枯燥乏味，每天都会遇到新的问题，要向主管和同事请教问题，当然也会给自己带来思考。

二、工作环境的感受

对于公司的工作环境，自己还是满意的，拥有宽敞明亮的办公场所，有一排排整齐的办公用具，宽松的工作氛围让自己感到舒畅，这也是自己最想要得到的，能够发挥出自己的能力。刚来的第一天，热心的主管帮我引见了公司的一些领导，他们让我有一种亲切感，都给了我一些鼓励，希望以后能从他们的身上得到一些指点，对工作的，对人生的。有时工作紧张，我们总能找到轻松的话题让气氛变得轻松起来，让我们的距离越来越近。

三、工作岗位的认识

要熟练，对一些产品信息要有一定的了解，不断提高服务效率和服务质量。

四、对工作的观察

通过一周的招聘工作，根据自己的观察。

五、自己的工作定位

就应该把自己的本职工作做好，尽快熟练办公工具操作技能，熟悉解决一些执行问题的流程，提高工作效率，在工作中端正自己的工作态度，保持热情。利用服务在第一线的机会，培养自己细心、耐心的心理素质，促进与不同商户之间沟通能力的提高。

七、自己在工作中的不足

一周的工作，也发现了自身的一些问题：打字速度慢，；

有时工作中出现走神，导致错误出现；

人多时，有时还是出现了情绪急躁等。在以后的工作中自己将针对这些问题不断改进，多与同事交流，多向同事请教，多与客户沟通，减少和杜绝一些问题的发生。

八、接下来的工作打算

经过一周的工作实践，自己慢慢的熟悉和适应了普通票开票处的工作，但还需提高服务效率。提高开票的操作效率，降低出错率，纠正工作过程的出现的急躁情绪是接下来工作中自己需要改进的。与同事进行深入了解，不断学习和总结工作中经验。

九、对赛格电子市场市场部的总体了解

市场部作为赛格电子市场分公司的主体，是赛格电子市场的运行中枢，主要负责对赛格电子市场的现场管理、消防安全、环境卫生、消费者维权、配套服务、零星资源收入管理等管理工作。市场部是保持赛格电子市场分公司正常运转的核心部门，市场部的工作质量，关系到分公司的运行质量，也是直接关系到分公司业绩的重要部门。对于市场的现场管理，安全是市场部每天都要重视的工作，不管是主要的安管人员，还是市场部其他人员都有责任维护市场的安全。对于市场部的一些岗位的工作如：物流中心、投诉办、电工班、内勤组、楼层经理等自己还未深入了解，在以后的工作中将慢慢熟悉。

十、赛格电子市场分公司总体观察

赛格电子市场分公司作为深圳赛格股份有限公司的主要控股投资企业，赛格电子市场的经营状况直接影响到赛格股份的发展。赛格电子市场作为深圳早期发展起来的电子市场，对

于深圳，对于中国，乃至整个亚洲都有一定的影响力。赛格电子市场分公司作为一个电子市场的管理者，主要的顾客就是商户，商户的经营状况直接体现了赛格的服务质量。由于中国it市场的扩大，许多类似赛格的电子市场也加入到竞争的行列中，使得赛格的市场份额相对缩小。更甚的是，最近几年中国电子商务市场的发展，使得实体电子市场面临巨大的挑战。太平洋电脑网、it世界网、中关村在线、天极网等一大批网络电子服务平台相继出现，不断削弱了像赛格电子市场这样的实体市场。现在赛格电子市场的模式就像现在的一些购物商场，里面有很多商户，卖着不同价格的商品，不同档次品牌的商品都有。随着市场的发展，一些商场转变了自身的发展定位，在深圳地区，万象城、益田广场、还有最近才开业的京基，都向高档购物场所靠近，他们要求进驻的客户是世界知名品牌的，商品一般价格都比较高，针对的都是中高层收入人群。所以赛格电子市场在日益激烈的竞争环境下，为了能够持续发展与增长，转变发展方式就尤为重要了。赛购网、赛格电子网的建立，为赛格电子市场的持续发展奠定了一定的基础。赛格电子市场的经营主要面对各个商户，对于商户的管理就尤为重要了，而商户信息的收集与分析，对于赛格市场以后能提供更好的服务，促进电子市场的发展具有重要作用。

谢谢阅读！不妥之处，请批评指正！