# 网络推广年终工作总结700字

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-06-15

*当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。为你准备了《网络推广年终工作总结700字》希望...*

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。为你准备了《网络推广年终工作总结700字》希望可以帮到你！

>【篇一】网络推广年终工作总结700字

　　网络推广，表面上是一件琐碎而又物料的工作。也许你每日需要做的只是整理几篇文章，发几个帖子，做几条问答，有技术含量的，也无外乎是写两篇原创，给网站更新一下文章，顺便添加几个內链。

　　但是，网络推广，又是一件极其丰富而又有挑战性的工作!关键是看你每天报以什么样的心态和态度去对待，去执行!

　　即使是采编文章，有人一天可以采编50篇，发到网站就收录，有人每天只能采编5篇，发到网站没有什么作用!也有人每天采编50篇，发到网站一片不收录，而有人即使只采编5篇，却都能稳定收录。这个问题，以及原因，你有想过吗?

　　即使是做问答，有人一天可以做100条问答，但是做了的这100条，被人采纳不到3条，被人关注不到5次，你做它又有多大价值，简直就是在浪费时间!而有人一天只做10条问答，但是被采纳十之八九，关注率日日高升，并且可以通过你的问答给网站带来流量，给你的销售带来客户，试想，这10条问答和那100条问答，你会选择哪一种?这个问题，以及原因，你有想过吗?

　　如果每一件事，你都不能做到很好，而且又不对每个问题思其原因，发现规律，总结技巧，那么，你不是一位好的员工，第二不是一位好的推广人员!长此以往，人将不人，工将不工，司将不司，国将不国!

　　工作，只是一个过程，终的结果，我们是要得出一条结论，一点经验，一点收获!吴国仅仅为完成每日的任务和去工作，那么就和驴子拉磨没有区别!

　　工作的同时，你需要不断的去研究，去发现，去学习，去总结，然后再学以致用，不断成长和进步!只有这样你才能与众不同，你才能有所收获!

　　无论做什么工作，其实都有起挑战性和延伸性，关键是看你怎么去对待!尤其网络推广工作!如果你用心，你会发现，你不仅可以把每项工作做的很好，而且还可以学习到很多知识，发现出很多规律，总结出很多技巧，后，你将成为一位网络推广达人，网络营销高人!

　　内容的持续更新时网站得以生存与发展得基本条件，是网站的根本，无论用户还是搜索引擎，均不可能对一个长期不更新的网站投入过多的关注，抛弃这类“死站”或“准死站”只是一个事件问题。内容更新的频率代表着网站的活跃度，同时，内容更新的频率越高，也往往以为着网站内容越丰富，这对于建立网络在行业内的权威性是相当重要的。

　　在SEO中，网站的更新时策略问题。搜索引擎对一个网站的爬行周期会因该站点的信息更新频率而改变，如果该网站的内容更新频率快，则搜索引擎就会经常光顾这个站点，爬行也轻勤快多了;反之，如果站点长时间不更新的话，搜索引擎也就来得少了。

　　搜索引擎到网站上来时为了带回新的消息，如果它经常光临你的站点，一旦有新的网页发布，它就会很及时地吧该页面的信息捕获到搜索引擎数据库中，这就意味着搜索引擎收录了新页面。所以，经常更新网站信息室有助于提高搜索引擎对站点页面的索引效率的。

　　当然，如果能每天给自己的站点更新内容，那是的做法。如果没有那么多的信息可以更新，可以加一些排行榜等区域，每天根据用户的访问多少自动更新排行中的位置，让搜索引擎看起来网站是变化的。

>【篇二】网络推广年终工作总结700字

　　一、加强学习，不断提高思想业务素质。

　　“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

　　二、求实创新，认真开展药品招商工作。

　　招商工作是招商部的首要任务工作。20XX年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足;选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

　　三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

　　本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

　　四、加强反思，及时总结工作得失。

　　反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点

　　1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

　　2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

　　3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

　　4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

　　总结20XX年,总体工作有所提高,其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业,完满的完成公司交给的任务。

>【篇三】网络推广年终工作总结700字

　　又到年底了，今年是接触网络销售推广工作的第三年。上个星期六、星期天花时间整理了一下20xx年、20xx年、20xx年网络客户成交和寄样品次数的客户资料数据。

　　虽然成效额总的数量不是几十万、几百万。但从成交额增长百分率上看，今年比去年同期增加了3倍多、xx年比xx年增加了将近5倍。xx年寄样次数比起08年增加了63%；10年寄样次数比09年增加了233%。看到这些数据，真是很高兴！（当然、小数字增加起来更容易也是一个原因、10变成20容易、100变成200就需要花点时间精力了）

　　即便是这样，心里仍然坚定了一个信念、坚持用网络推广加大产品的宣传力度、使20xx年网络销售的成绩再上一个新台阶。

　　根据几年来的感悟、我认为网络上的客户促使成交的因素就是建立信任感。性价比高的产品有很多、客户能找到你、也能找到你的很多有优势的同行。异地客户对于成交缺乏的就是信任感，随着网络化的发展、网络信息化给我们带来了便利的同时、也制造了一些危机，受到网络诈骗的客户也不在少数。所谓一朝被蛇咬、十年怕井绳！

　　所以，我们在做了为客户提供高效率服务、高性价比产品的\'同时、也要消除客户与我们供应商之间的顾虑，让客户与我们合作起来放心、开心。

　　第一次合作卖产品、后续的合作用服务来赢得客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的。

　　华诺、华诺、一诺千金、赢在执行，我们继续努力！

>【篇四】网络推广年终工作总结700字

　　我于20\_\_年9月份来到\_\_\_公司工作，现任职以来，在\_\_总的指导下，严格履行岗位职责，认真学习，努力工作，较好地完成了本职工作和领导交给的各项任务，在这个岗位上锻炼了能力，提高了素养，在做人和做事上都有了很大的收获，现实习期即将满，将实习期间的工作总结如下，从中继续保持做好的地方，改进不足的地方使自己看清走过的路，也更是为了让自己看清今后要走的路。

　　我从事的工作有以下几方面，现总结如下：

　　一、网络推广

　　网络推广很简单，但是要做好却很难，通过同事们的热情帮助，让我对网络推广有了一定的了解，但是我需要学习的东西很多，还要懂得我自己本身工作的相关东西，最终使自己在各个方面得到提高。网络推广方法：

　　1、搜索引擎

　　2、问答式

　　3、发帖式

　　4、分类网站

　　5、博客式。要在这些上面及时更新产品信息，公司新闻以及新出的告知等。保证公司的最新动态能够第一时间被广大网民知道!

　　二、网站维护及网站后台管理

　　一个公司的网站正常运转是最重要的，因为每个网民想了解一个公司的状况，首先想到的就是去公司的网站看规模及产品介绍。所以我们要保证网站正常运转而且要随时更新最新动态以便让客户掌握第一手资料。

　　后台操作就是对公司产品详细状况的随时更新，还有公司要发布的新闻及相关通告，以及网站需要改进的地方。

　　三、在线沟通

　　针对客户在对公司产品感兴趣想进一步了解或者有什么地方不清楚需要有人解答时这一想法，我们在网站上安装了百度商桥，来给客户提供服务。这就要求我对公司的产品及相关方面有一定的了解，方便给客户解答。刚开始有客户沟通时感觉有点困难，随着对产品的了解和同事的帮助，慢慢就进入状态了。而且对客户要耐心，不能有不耐烦的心态。

　　对公司产品感兴趣的或者想做公司产品代理的客户会留下联系方式，以便进一步详谈，我会把这些信息建一个表，然后及时的把这些信息反馈给外埠部和北京客户部。

　　目前任职以来，在线沟通上留了电话跟邮箱想进一步了解和购买公司产品的客户，据统计共\_\_个客户。还有一些是需要后期联系的不包括在内。

　　四、百度贴吧、有关博客的更新

　　在百度上建立铸铁散热器贴吧、铜铝复合散热器贴吧等，目的是希望公司能在更广的方面被更多的人所了解，所以要保证贴吧的更新，百度帖吧通过之前一段时间的摸索，现在应迅速改变对策。发帖内容上应遵循“内容新”和“互动性强”的特点，时间上应该是9：30—11：30和12：30—14：30，频率相比论坛可适当放宽至每个帖吧每天更新。博客一般上午9：30至11：30和下午12：30至14：30两个时间段为博友活动频繁期，在此时间段适量做推广最合适不过了;博客推广发帖不宜过于频繁，一般两天左右更新一篇，然后在合适的时间用不同的ID将其顶到第一页显示就好了。

　　五、网络信息搜集与发布

　　这个可以从行业网站上把有关的国家法律法规政策及出台的公告和一些散热器方面的知识转帖到博客等让更多的人了解一下。

　　六、慧聪网上的更新和一些文秘工作

　　我每天会保证慧聪网上公司产品供求的及时更新，观看有没有客户留言跟最新的求购信息，及时抓住有用的信息和发布一些公司的新闻和产品动态。还有有时候\_\_经理需要给客户发的一些传真等一些文秘工作。

　　以上是我对所从事的工作的总结，下面是我对公司网站的一些修改意见：

　　通过对一些其他相同行业网站的观察，我觉得我们在网站上需要在加一个各个地区的销售点或者是代理商的地址跟联系方式，有些客户是家用的，在各个地区想购买咱的散热器，但是找不到在哪块儿购买，所以会到咱的网站上咨询。如果把销售点分布写上去，一来给代理商做了宣传，也销售了咱的产品，代理商如果销售利润上去了，就还会继续代理咱的散热器。

　　通过在公司这段时间的工作，在其中也看到了自己的不足之处，有些知识还是懂得的不多，我将会在以后的工作中改进，对于刚毕业的我来说，真的在公司学到了好多东西，以前学的都是理论而且太浅薄，在实际运用中才知道自己不懂的还有很多，需要在以后学习。包括公司的产品知识和我所从事的工作的相关知识。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找