# 网站运营工作总结通用范文

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-06-13

*网站运营工作总结通用范文【5篇】网站运营工作总结大家都是怎么写?总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，它能帮我们理顺知识结构，突出重点，突破难点，因此十分有必须要写一份总结哦。我们该怎么去写总结呢...*

网站运营工作总结通用范文【5篇】

网站运营工作总结大家都是怎么写?总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，它能帮我们理顺知识结构，突出重点，突破难点，因此十分有必须要写一份总结哦。我们该怎么去写总结呢?以下是小编整理的网站运营工作总结，仅供参考。

**网站运营工作总结通用范文（篇1）**

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新正走进千家万户。

当我走出学校大门步入社会的那一刻起，我的生活发生了翻天覆地的变化，我知道从现在开始，我进入了独立自主，追求梦想的时候了，我面前的路很长，我知道从踏上这条路开始，我奋斗的人生也正式拉开了序幕，前面的路有许多我不知道的情况，激动、求知、恐惧、迷茫，这些心情占距着我的心，但是我坚信自己会走好这条路的，哪怕前期会摔倒，我也会毫不畏惧。而我后的第一份工作就是在\_\_公司做的电话销售工作，这是我人生中赚的第一桶金，我不会忘记这个过程的。

一、电话销售工作介绍

我所在的公司主要做的是x产品资讯信息服务的，这家公司规模比较大，有一百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组成，电话营销部：大约有一百人了，主要进行销售工作。技术部：主要做信息服务，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。而我们的主要工作是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等x产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关x产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

二、具体工作情况

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按10%进行提成奖励。当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是\_\_公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是\_\_有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

每天我们的工作都是，按照网上搜索的电话单，挨个，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理我们的会员，并给他们一个试用期为七天的账号，请对方试用我们的产品服务，如果客户满意的话，在进行下一步的会员办理业务。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，进行信息采集的同事在网上找了很多企业的电话，但这其中，有的电话是打不通的，或者是空号，这种情况很多。其次，就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。最后，就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

回忆起我12年3月24日进的公司司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq、客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的`，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候、qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

三、工作总结

每天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼命的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

通过一段时期的电话销售工作，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反省之后，在20\_\_年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

**网站运营工作总结通用范文（篇2）**

一、前言

负责本公司网络推广以来，在网络推广手段上，各种免费的推广手段基本上全部尝试了一遍;付费的推广手段，主要尝试了百度竞价和58分类广告。

经过一番的尝试和摸索，基本上确定了明年网络推广工作的重点，以搜索引擎营销(竞价和网盟)为主，分类信息推广(58和赶集)为辅，同时对网络人气比较大的新浪微博、腾讯微博、qq空间、微信、优酷视频等，和公司官网一起，进行持续维护和更新。

时间宽裕的情况下，对已经建立的各个平台的博客和行业商务网站的店铺，也要维护和更新。

当然，重点还是放在搜索竞价和分类信息推广上，这是流量的最直接的来源。

我们的新网站就会建好，明年将使用新网站进行推广，相信新网站的客户转化率，一定会大大的提高，相信明年会更好!

二、正文

今年的网络推广工作，主要分三个阶段：

第一阶段：免费推广阶段，主要进行的是seo和相关行业网站的推广，收效甚微;

主要是因为现在行业竞争加剧、互联网垃圾信息太多、搜索引擎不断的调整排名算法，最后直接取消了影响搜索排名的外部因素，使得信息在搜索引擎首页，难以取得稳定的`排名。

第二阶段：竞价推广阶段，主要进行的是百度竞价、58广告位推广、赶集网和新浪微博等。

百度竞价，主要以“服装店和美容院装修”为主，有一些的咨询电话，单子小，不想花钱的多，效果也是不理想的。

第三阶段：年末新网站建设阶段，开发腾讯微博、qq空间、微信的申请、认证和建设，基本完成。

总的来说，今年主要是对“公司业务方向和网络推广重心”的摸索阶段，确定了明年的工作重点和推广方向：

1、公司业务的发展方向——以设计为主;以空间比较大的美容院、会所、酒店、办公室等大空间的设计为主;

2、网络推广上集中在三大搜索引擎(百度、360、搜狗)的竞价/网盟和两大分类网站(58、赶集)上选择1—3家进行推广;

3、内容(文字、图片、视频)的持续维护，平台主要包括公司网站;新浪博客、新浪微博;腾讯微博、qq空间;优酷视频;微信等。这些平台的维护不见得有什么直接效果，但是对于现在的互联网营销环境来说，都是必要的工作。

一个问题，推广经费的问题，商业价值高的词，竞价的费用也高，支持一天的费用，保守估计也得300元左右，一个月就是1万左右。

三、对明年的希望：

1、上半年，试水阶段——4个月(3—6月份)，广告月投入9000—15000元，力争——月接3—4单，月营业流水10万以上。力保——四个月的营业流水30万以上。

2、下半年，调整前进阶段——5个月(7—11月份)，广告月投入15000—20\_\_0元，力争——月接4单以上，月营业流水12万以上。力保——五个月的营业流水50万以上。

20\_\_年的公司业绩，可以初步定为80万，与20\_\_年相比，有一定的挑战性，但也是有一定的可行性的，可以根据上半年的试运营情况再做调整。

**网站运营工作总结通用范文（篇3）**

岁月匆匆，眨眼间20\_\_年就挥手告别了，又迎来了崭新的20\_\_年，回顾20\_\_年，几多耕耘，几多收获，现做工作总结如下:

一、公司局域网

我公司局域网(INTRANET)相对于一般公司来说，稍显复杂，公司分别使用了电信和网通两套宽带，我来公司前，两套宽带各自独立运行，互不相连。这样的布局有很多缺点，比如一条线路出故障，会导致此线上部门网络全部中断，另一条线路无法补充进来，从而很大程度影响公司各部门正常工作。另外一个问题是贫富不均，各部门使用线路负荷需求不一致，工作站点也不一样，需求量大的，电脑多的带宽反应迟钝，经常堵塞，也大大影响了工作效率。

针对这种情况，我改善了线路分布情况，制作了新型连接线，带宽要求高的\'设计部、报纸排版等部门分配使用了高带宽，相对稳定的电信宽带，而工作机器少的区域使用网通宽带，一旦电信或网通的某一条出现故障，另一条线路立刻带动全部电脑，从而不影响各部门的正常办公效率，此后公司很少出现因为某些网络故障导致停工的现象发生。

二、网站制作

来公司这半年多，先后制作了《公司门户网站》、《都市交友网》、《都市人才网》、《都市广告网》、《手递手传媒》、《都市折扣网》六个网站，其中尤以人才网和广告网修改和完善较多。目前除了折扣网和广告网外，其他网站已初具规模，已经对外公开。

三、网站运营

目前正式开始运营的只要都市交友网，传统媒体亚太都市报上定期刊登交友信息和广告。网络媒体上也以免费方式发了不少帖子，主要目标集中在张家口当地的论坛，百度吧等。目前注册人数正在缓步增加中，注册会员现在已经有30人左右，预计20\_\_年有望突破200人。

四、其他工作。

顺利与公司其他部门配合，完成公司主管交代的其他任务。

**网站运营工作总结通用范文（篇4）**

(一)工作业绩

1.网络运营部创建

鑫源通投资有限公司自20\_\_年6月份创建以来，在公司全体员工共同努力，密切配合下克服种种困难，不断前行，取得了较好的成绩。为了促进鑫源通更好发展，公司领导决定创建商务网络平台，服务鑫源通发展。正是在这样高瞻远瞩的决策下，在20\_\_年11月份公司创建了网络运营部。网络运营部从创建之初1个人发展到现在9个人和一支强大的运营支持后盾，其发展速度之迅速，成长脚步之稳健!

网络运营部从小到大的发展过程中，在公司领导和一些规章制度下，我们部门在团队建设中不断创新，完善部门组织结构，并实施了以下几个工作制度:第一、班前会制度，目的是让每天的工作在有计划下开展，让每位员工充满激情工作，让每个员工了解整个部门工作进展;第二、部门组长周例会(每周三上午)，目的是让各组负责人知晓整个部门工作进展，了解彼此进度，加强小组之间的沟通与配合;第三、部门讨论制度，即如果部门内的某项工作需要讨论时，在需要讨论的工作日下午4点至5点之间，全员参与工作讨论。以上的几个制度实施后，效果非常明显，员工之间的沟通更及时，工作效率得到很大提升，整个团队更团结。网络运营部在遵守制度之余，也建设了部门的文化，开展了部门活动即周末的部门员工自费聚会，让每个员工都能感受到团队的温暖和公司的温馨。

2.网站的定位确定

当公司领导有见解的提出要创建一个安徽省电子商务平台时，在公司领导的指导和部门员工不断学习下，不断地寻求网站发展定位和特色，最终确定网站的发展定位和特色是“打造本土化电子商务平台”。并最终确立网站的名称是“启钥网”，寓意是帮助网站客户开启成功的钥匙，同时独立的设计网站的LOGO。

3.网站的设计与建设

由于网站建设是委托网络公司制作的，因此，网络运营部主要负责网站的设计和创意。

(1)网站的结构设计

在不断学习和创新下，启钥网找到了自己的网站结构，具体包括:供应求购、公司、资讯、创业加盟、项目融资、展会、人才、718商校、商业服务、交流中心等十个主要页面，在大的结构下，又开辟了加盟代理、项目专利、人才招聘、在线课堂等58个栏目。目前网站的结构设计基本完善，涵盖的\'方面较广，可以满足各类浏览客户的需求。

(2)网站页面的模板设计

网站的结构设计不仅要结合网站特色而且还要创新，而网站的页面设计则更需要创新，在不断学习总结下，网络运营部设计出多种模板，在多次讨论中修改，设计的草稿纸近千张，最后得出了基本的网页模板。网页设计是一个持续完善的过程，所以从开始设计网页至今几乎每天都在修改完善网页。

(3)网站的美化

启钥网从上线至今，网络运营部的广告美工组每天都在设计网站美化方案和网站宣传图片及网站的相关广告，由于技术受限于网络公司，所以至今美化效果不明显。

4.网站的信息建设

(1)信息的搜集

在网站规划建设之初，网络运营部的信息组就开始搜集信息，熟悉获取各类信息渠道，为网站上线后快速填充信息打下了坚实基础。

(2)信息的上传

自网站上线后，信息组克服了人员不足(3人)困境，每天上传信息多达100多条，其中有一部分的信息是信息组原创和半原创的，同时信息组每天还要注册20家左右的企业。正是基于上传的大量信息和网络运营部技术组的线上推广，启钥网在短时间内被百度、谷歌等大型搜索引擎收录。

(3)信息的拓展

信息组在日常的上传信息同时，不断地拓展信息获取渠道，在公司行政人事部协助下发展网站信息兼职采编员，学习搜索知识，增加信息获取面。

5.网站的人才队伍建设

网络运营部创建之初，面临是人少、人员专业不对口的现象，直至目前部门内只有四个相对专业的人才。但是在公司领导关怀和鼓励下，部门内员工坚持自我学习，突破专业限制，相互鼓励，现在我们团队中每个人都入了电子商务平台的这一行了。目前，我们团队是一只年轻的队伍，还有几位同事现在还没毕业，但是年轻的我们敢拼敢干，在我们团队中很少会听见“我不行”这样的话。

6.网站运营和推广方案制定

(1)网站运营方案的设计

从之初网络运营部工作没有方向，到后来提交了一份《关于网站运营建设的意见》，到后来设计出《网站运营的整体方案》，都说明网络运营部一直都在不断的成长。同时网站运营部设计出其他相关制度，如《会员等级划分和享受条件制度》、《网站的法律声明》及相关合同等。

(2)网站推广方案的设计和实施

第一、在公司综合咨询部的配合下设计出网站线下推广的《营销方案》和《代理商制度》及《业务人员管理制度》等方案;

第二、网站线上的方案和线上推广实施主要由网络运营部的技术组负责，推广效果很理想，在各大搜索引擎的主要位置都能所搜到启钥网;

第三、网站的广告投放方案，前期已联系好广告商，由于网站建设速度慢，所以尚未实施。

(二)工作不足

1.网站特色不明显

尽管启钥网找到了自身的定位和特色，但是由于目前技术受限于网络公司，信息人员能力有限和人力不足及一些渠道需花费较高费用等原因，网站特色不是很明显，因为网站定位是“打造本土化电子商务平台”，但是目前启钥网还没有突显本土化的特色。

2.网站建设速度慢

网站从去年11月开始建设到现在，尽管网站已基本成型，但是离我们预计的方案还有段差距，因为网络公司实力有限，而且网络公司那边不允许我们人员参与制作，从而让网站建设速度慢了很多。

3.人才团队建设不完善

目前，网路运营部一共有9名员工，其中有5位是实习员工，尤其网站运营部的信息组人员偏少。

**网站运营工作总结通用范文（篇5）**

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、日常更新和推广五个方面进行总结。

一、内容建设

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，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，在中搜平台上和运营经理的指导下，首先对中国超市中所有内容进行外链转内链，然后根据的不足之处进行内容填充，在页面添加产品展示、产品分类、图文信息等。最后对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

内容完善就是给随时添加相关信息，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。根据运营流程主要做的就是参考行业成熟进行的页眉页脚设置及底部导航的制作、其它页面的`完善、结构的布局与调整、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，从而提升访问量。在SEO方面我主要做的是关键词的选取确定核心关键词与布局，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运营经理的指导下进行中国旅游客运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，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，才能有吸引力。还有一个就是经常进行内容更新，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。因为运营有人力方面的限制，所以内容以转载别的内容为主。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，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，单单从别人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。去了解更多的行业相关新闻，经常去看同行业的相关，吸收别人好的东西，巧妙地用到自己的上来。只有坚持去写原创，才能超越同行业，关键字排名才会有所提高。

五、推广

在实习期间，所有都是围绕推广进行操作的。推广的目的就是让更多的人知道你的，来提升品牌知名度、增加流量跟用户、提升转化，增加销售。在推广方面运营经理常说“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、与其它建立友情链接、广告互换、加入网络广告联盟、制造网上新事件。

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