# 最新网络销售的工作总结(八篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-06-22

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。网络销售的工作总结篇一网站流量：由10月份的...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**网络销售的工作总结篇一**

网站流量：由10月份的365个/天，提升到11月份的650个/天，提升近80%。 网站总对话：有10月分的13.4个/天，提升到11月份的27.9个/天，提升近108%。

网站对话量：由10月份的6.9个/天，提升到11月份的10.5个/天，提升近52%。

我们能在11月取得很大进步原因，主要是我们在以下三个方面对网络营销进行了优化：

第一、优化了百度竞价账户。通过对百度账户营销历史数据的分析，我们于10月份对整个百度竞价账户进行了全面的调整。详细内容如下：

1. 通过分析，将原账户中的一些价格高、对话少的词进行了清除，比如“丰胸”。

2. 对原来的关键词进行了重新分组，将原来放在一起的关键词分为高价词和低价词，并建立了对高价词的监控机制，提高关键字的竞价效率。

3. 优化了关键字的创意和描述，是的竞价的关键词的点击率得到提升，简介降低了竞价的成本。

4. 将原来缺失的项目竞价词添加到百度账户，比如“瘦小腿”、“美白嫩肤”等。

第二、优化了网站内容。更新了一批网站的内容，提升了网站用户体验，提升了用户的对话意愿。从数据中可以看出，我们在流量只用80%的提升的情况下，网站的总对话却得到了108%的提升，由此可见网站对用户的吸引力也在逐步的增加。

第三、对第三方网络资源的开发和利用。11月份，我们为机构新增加了900多个外部链接，其中包含几个非常高质量的外部链接，如“北方新闻网”、“知音网”、“京报网”、“河北电视台”、“大旗网”等，网站的一些长尾词的权重得到了明显提升。

从11月份的营业业绩来看，我们网络营销效果有待进一步提高，我们分析认为，11月分网络营销业绩没有取得突破的主要原因如下：

第一、网站的内容缺乏说服力，项目包装不到位，导致高质量用户对网站的信赖感不够，普遍消费能力较低。

第二、网站的整体视觉过于大众化，导致网站产品溢价过低，很难吸引高消费用户。

第三、网络营销的整体投入远小于同行，导致我们无法购买一些需要花大资金购买的核心关键词，整体用户消费无法上去。

第四、网络营销手段还过于单一，没有做到多角度、多层次的立体营销，用户对企业的认识过于片面和单调，无法形成有效订单，特别用户会很谨慎选择的大型项目。

综上所述：我们虽然在11月份的网络营销上还存在诸多的问题，但是我们毕竟在网络营销的整体效果上取得了很大的进步。在接下来的时间，我们全力在最短的时间内解决这些突出的问题，尽快实现第一范文网的盈利。

**网络销售的工作总结篇二**

在到公司领导和同事们的帮助和支持下，尽快掌握了产品基本知识，熟悉了与岗位相关的业务内容，并力求把专业技能操作与行业属性紧密结合，最大限度地提高工作效率和工作成绩。

网络推广中的网络可以是错综复杂的人际关系网络，也可以是瞬息万变的信息网络，等等。狭义上的网络推广则是指利用先进的互联网信息平台对对象进行包装宣传，达到广而告知。具体的工作内容，现简明扼要行文如下。

一、网站优化

官方网站是企业形象的代言者，是企业动态的晴雨表，是企业风采展示的大舞台，是网络推广的对象与立足点，而网站优化则是推广工作的前提与基础。

目前网站的域名业已固定，模板网站已成，优化只从精简代码、网站局部结构、关键词布局、内链建设与维护等等下手。

1.精简代码

网站是利用开源程序开发而成，使用语言为php，充斥着多余的代码，很多css和js的文件过大，严重影响了网页的加载速度，延长了缓冲时间。

2.网站页面局部结构调整

公司门窗建材行业，作为一个企业网站，除了应有的新闻动态栏目外，应该突出产品亮点、销售亮点，让客户疑虑、疑惑降低到最低，快速让客户找到自己的需要，也就是增加客户体验度，促进订单咨询与转化。

3.关键词布局

关键词的定位、描述与布局直接影响网站在搜索引擎中的排名，关系到推广的效果，所以，从企业的业务范围和关键词的密度要求、百度指数出发，在不影响网站美观的情况下，尽量贴近第一范文网搜索引擎。

4.内链建设与维护

内链，顾名思义就是在同一网站域名下的内容页面之间的互相链接(自己网站的内容链结到自己网站的内部页面，也称之为站内链结)。合理的网站内链接构造，能提高搜索引擎的收录与网站权重。相对外部链结，内部链接也很重要。

有助于提高搜索引擎对网站的爬行索引效率，加快网站收录。一个页面要被收录，首先要能够被搜索引擎蜘蛛爬行到，蜘蛛的爬行轨迹是顺着一个链接到另一个链接，想让搜索引擎蜘蛛更好地爬行，一般都需要通过反向链接来引导，但是内页的爬行就需要良好的内部链接了，如果不注意形成死链断链，蜘蛛就无从爬起，也就谈不上良好收录了。

5.其他

友情链接维护、信息采摘与编辑、产品图片修改、栏目和页面间的关联，等等。 内容的持续更新是网站得以生存与发展得最基本条件，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。

而网站优化决不是一成不变和一劳永逸的，它随搜索引擎规则的变动而变动，随企业发展策略的调整而调整，虽是专业技术操作，也需细心、耐心和认真。

二、基础推广

1.新网站提交

公司网站是个运营中的网站，虽然个别的搜索引擎已经收录，但还有大批的搜索引擎没有数据，我们需要做的是，到那些没有收录的搜索引擎中去，编辑内容仔细提交，扩大网站被收录的层面与范围。

2.百度产品

百度是中国最大的搜索引擎，占有绝对多的用户资源，是网络推广的主要平台，是企业宣传的利器与法宝之一，其产品的使用情况与企业信息的收录和排名密切相关。

贴吧

公司信息发布的贴吧有：汾酒、白酒、酒招商

3.标注网络地图

网络地图是搜索引擎提供的一项网络地图搜索服务，覆盖了国内近400个城市、数千个区县。在地图里，用户可以查询街道、商场、楼盘的地理位置，也可以找到离您最近的所有餐馆、学校、银行、公园等等，除普通的电子地图功能之外，新增加了三维地图按钮。公司的电子地图已经在搜搜、搜狗、百度中成功生成。

4.建立分类信息平台

分类信息平台内容覆盖面较广，发布的信息收录较快，拥有庞大的用户群体，近年来迅速兴盛，其友好的信息展示条件和规范有效的操作流程很受主流搜索引擎的青睐。

本公司是以下分类信息平台的会员，它们为公司提供广阔的信息展示空间和友好服务。

58同城、赶集网、百姓网、易登网、列表网、百业网、站台网、非凡信息网、企汇网、 酷易搜

5.论坛发贴

论坛是一种交互性强、内容丰富而及时的internet电子信息服务系统，用户在bbs站点上可以获得各种信息服务、发布信息、进行讨论、聊天等等。论坛的发展如同网络雨后春笋般的出现，并迅速的发展壮大。但论坛的管理比较困难，更有其自身较大的局限。

通过近几个月的努力，网络推广已初有成效。网站的信誉度与友好度上了一个新台阶，当然，这些成绩的取得离不开领导与同事们的大力支持和帮助，在此表示感谢。

下个月开始中期推广，计划仍以企业网站为中心，向外挖掘更多宣传平台，锁定有效推广措施，根据推广效果不断调整策略，完善推广方案。加大企业品牌知名度，提高企业影响力，促进业务开展，拓宽企业市场占有率。

**网络销售的工作总结篇三**

来xx公司已近半年了，并担任seo推广工作。这几个月的时间，在单位领导、部门经理和同事的关心和帮助下，严格要求自己，遵守公司各项规章制度，与同事之间相处融洽;工作上，尽职尽责，除了做好本职工作外，还对公司的各项业务及产品情况作了一个全面的了解，熟悉业务知识，更好的做好本职工作本岗位。通过这近半年来的学习与工作，工作和能力上有了新的进步，现将这半年来来的工作情况总结如下：

从刚开始起步推广到现在我经历了一些关于网络推广方面的东西。从中让我学习了一些推广方法，也从中了解到了什么是推广，推广对整个网站带来的作用，带来的盈利等等，开始了与网络媒体打交道。在往后的几个月里，几乎与各大门户网站，女性等专业类网站，一些网络渠道类的，都打过交道。在打交道过程中，我收获很大。不仅逐渐掌握了谈广告业务的要点，更重要的是我认识了很多行业内广告的好友，了解了各类网络广告的最新资源、价格、位置及效果预算等……

这里我简单谈谈我对网络推广的看法：

一个网站做的再好。不能有效的将它宣传出去，不能让外面人知道有这么一个网站。网站做的再好也等于零。网站的成败全压在推广身上。要想网站能够快速的发展起来，少了推广时根本无法实现的。

首先先了解这个站是做什么的?具体的用户群属于什么?他们来到这个网站对他们有什么利益等等。详细的了解这些信息便于以后推广的方式和方法。

结合网站对应的人群进行推广。

推广大多都是在各大论坛、社区网站等等进行发帖、宣传等等。这样的方法效果比较明显。会直接通过你发的链接进入该网站。

方法是总结出来，不是仅仅靠一个人的想法就能实现。需要不断的测试及修改。才能达到最好的方法。目前我们还需要不断修改和寻找新的方法。

下面简单介绍下我这半年中我工作的基本内容：

1、每天在各大论坛和社区网站中发帖

发帖的方向大致在“问问”网站上。因为问问上的回答保留时间很长，一旦审核通过很难被删。这样有效的增加了网站的外部链接。也会在不同的时间段带回流量。

(发帖的过程中还要记录对应发帖的地址。以便以后查询)

具体位置：天涯问问搜搜问问百度知道新浪问问发布信息的网站等

2、搜索引擎贴吧：贴吧就包括很多搜索引擎上的。比如百度贴吧、天涯来吧、问问搜吧等等。在这里发帖一定要找对相应的吧进行发帖。这有就有效的适合相对的人群。被删除的几率也会随即减少。

3、博客、微博等推广：最近网络上流行一种微博的社交网站。这种网站的好处就是以最快的速度发布信息。对方也会很快的看到你所发的帖子、链接等等。但是要想效果明显的话，必须要将个人微博的关注增加。关注多了，你发的内容对方也会很快的收到。内容好了关注你的人也就多了。

4、竞品动态收集

每个星期定期对同行业的活动信息进行收集，这样更能掌握对手动态信息，从中吸收好的推广方式及资料，主要竞争对手为：流行美头彩千千饰等，采取方法就是截图，这样就会看的更直观。

5、相关博客发表和回帖的监督

6、加强自身学习，提高工作水平

由于感到自己身上工作的不足，自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己几月来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在网络广工作我也遇到了一些问题，首先，接手网络推广工作以来。一开始都不知道如何从哪里下手，虽然自己在网站上找一些这方面的书籍列子，但是还是不知道具体如何操作，后来在领导主管以及同事的帮助下才慢慢顺手，工作才基本正常进行，后来自己经过不断努力，终于体会网络网络推广重要作用，工作走上正常轨道。在这里我要感谢各位领导和同事，谢谢你们对我工作热心帮助和指导。

其次，有些工作还不够过细，一些工作处理的不是十分到位，对细节问题注重有待进一步提高。

个人今后一年努力方向：

在以后的工作里，自己决心认真提高技能知识、工作能力，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习sem推广专业知识。加强对搜索引擎营销发展、走向的了解，尽快掌握搜索引擎营销的新概念新方法，加强公司产品、同行业产品市场发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;

第二，本着实事求是的原则，努力做好自己的本职工作;

第三，注重本部门的团队精神，团结一致，努力工作，形成良好的部门工作氛围。不断提高自己与其他部门的沟通、协调能力。

第四、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

以上就是我做网络推广工作以来简单个人年终总结，收获不是特别理想，因此许多地方需要进一步完善改进，尤其是在推广方法上存在“单一”、“效率底”等弊病。接下来将配合团队继续保持、发扬比较好的工作方法并进一步思考、尝试其他推广方式我想信自己通过努力，一定会把工作做到最好，也相信我们的团队，在南主管的带领下，网络推广成绩会越来越好!

**网络销售的工作总结篇四**

2024年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在2024年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强 。

2.对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4.工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5.销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3)提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4)建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5)顾全大局 服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在2024年有信心，有决心为公司再创新的辉煌。

**网络销售的工作总结篇五**

20xx年接近尾声，新的20xx年在向我们招手！想当初进入公司时的懵懵懂懂，通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式。虽然付出的劳动有时候没有得到相同的汇报。但我相信，机会留给有准备的人。在此，感谢领导的信任和同事的热情帮助，现将本人20xx年的网络销售工作做以下总结：

一、认真学习，不断提高业务能力

我大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，一步一个脚印

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、强化形象，提高自身素质

为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，以诚待人。工作地规律就是“无规律”。因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，

四、锤炼业务讲提高

经过1年多的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用淘宝与各大网站传阅的资讯，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向同行请教，在不断学习和探索中使自身在销售领域上有所提高。

在错误中总结经验，在经验中成长，一年来的销售工作，我总结了以下的销售心得：

1、做客户诉求的倾听者，不要轻易反驳客户

2、向客户请教，要做到不耻下问

3、学会“进退战略”

4、知已知彼，扬长避短

5、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急

7、取得客户信任，要从朋友做起，学会感情投资

8、应变能力要强，反映要敏捷

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语

11、心态平衡，不要急于求成

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势，对症下药，用我们的优势战胜对方的劣势。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

三、思想服务程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，业务上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸

在今后的工作中，我将通过努力学习和不断摸索，努力完成自己的任务，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。20xx年我会加油！

**网络销售的工作总结篇六**

临近年底了，我想大家都在为过年前的最后冲刺而忙碌，有些兄弟也快要踏上回家的征程啦！

在深圳待了将近快4年了，去年年初还是刚刚起步，从一开始的小小卡商，逐渐发展到现在的浩讯数码，这其中多亏了社区，论坛，淘宝里的各位社友兄弟朋友们，正是因为有您们的支持，我们才能慢慢地发展起来。

浩讯的今天，有您们的功劳。说实话，其实我在社区里真的比较少时间和大家沟通互动，一般都是内线或者电话联系的。这可能是我们的不足，在此还请各位社友兄弟多多见谅与包涵。我们会继续秉承产品质量和售后服务，打造安全便捷与物超所值的购物平台，在您得到称心商品的同时，留下开心的记忆。

这一年里，小店在各位社友、淘友的帮衬下，淘宝上线商品大概销售额将近100万，以实际数量也准。不喜欢夸大其词。正是这小小的数据，反映出社友、淘友对本店的支持与厚爱。

在这新春佳节来临之际，我代表浩讯数码工作室的全体同仁向所有关心和支持我们的朋友送上最真挚的祝福：祝愿大家新春快乐，合家团圆，万事如意！

我们会一如既往的为您提供更加完善和物美价廉的产品与优质的服务！

这一年来的工作表现：强化形象，提高自身素质。为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。自己的工作地规律就是“无规律”。

因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提高。经过1年多的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用淘宝与各大网站传阅的资讯，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向同行请教，在不断学习和探索中使自身在销售领域上有所提高。

应该强化职能，做好服务工作。在工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。虽然人手少，工作量大，这就需要我们全体人员团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我们都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想服务程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，业务上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

风风雨雨雨又是一年，xx年就这样快接近了尾声，新的xx年又在向我们招手，经过这一年忙碌的工作，使我有了太多的感触。

又到年底了，xx年即将成为过去式，今年是接触网络销售推广工作的第2年了。星期六、星期天花了一段时间整理了一下上半年、xx年下半年网络客户成交次数的客户资料数据。

虽然成效额总的数量不是几百万。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、下半年比上半年增加了将近2倍。下半年销售量比起上半年增加了33%。看到这些数据，真是很高兴！

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xx年网络销售的成绩再上一个新台阶。

根据这几年来的感悟、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承诺。

浩讯、浩讯、一诺千金、赢在执行……我们与客户一起继续努力！

**网络销售的工作总结篇七**

光阴似箭，转眼间，20xx年即将完结，总的来说，在这一年里还是学到了很多，进步了很多。因为主要是负责网络发布这一块，今天我对网络发布这一块的情况做如下总结。

在互联网如此发达的今天，网络营销或者说电子商务显得极为重要。首先，对于网络平台的总体发布情况来说，网站平台的选择不外乎两块，中文网站和英文网站，记得刚来的时候，比较注重中文网站平台的发布，因而使得我们主打产品在中文排名上有了一定的位置，但是英文网站方面就相对弱了一点。

不过还好，后来将侧重点慢慢移到了英文网站上，使得我们的主打产品在英文网站上也有了一定的排名。对于具体的关键词排名每半个月都有做统计，总体来讲还是可以的，基本上在各大搜索引擎的前三页都能找到我们公司的产品信息。

从总体网站发布量来看，大概地统计了一下，目前注册的中文网站约110个左右，英文网站90个左右。当然并不是说注册的网站多，我们产品的曝光率就会高，因为搜索引擎都喜欢原创的东西，所以平时在产品简介部分也下了一定的功夫。

还有就是每天都会上去更新产品信息，可一键更新的网站，每天会更新一次，对于一些更新比较麻烦的网站，至少3-5天会上去更新一次(这样不会影响搜索引擎的收录)。还有就是鉴于网上视频搜索率也挺高的，同时也注册了5个视频网，将我们相关设备的视频传了上去，希望能吸引一定的浏览量。

对于公司的企业网站，平时也会定期上去完善一些资料，比如上去发布一些行业动态，充实并更新一下我们的产品信息。企业网站主要是用来展示我们公司的一个整体形象及服务，因此也为此统一了一下产品的发布格式及图片，这样看起来更专业点。

中文页面的产品信息已经都统一好了，至于英文页面还有部分产品未统一格式，接下来会抽空完善一下的。至于网站的改版问题，如果没必要的话暂时最好不要改版，因为改版的话会影响到网站被各大搜索引擎收录的情况(一般新网站被收录的时间大概在1个月左右)。

由于我们公司成立不久，所以对于网站上还有一些板块处于空白状态，像企业荣誉、发展历程这几块，希望以后能慢慢完善起来。还有就是之前用现成的一些照片及设备运行视频整了一小段视频出来，放在了企业网站上，用来介绍企业形象，虽然不知道被浏览到的概率是多少，而且看起来也不是很完美，但凑合着先用着吧，以后有机会再重新做一个。

至于其它问题都是老话长谈，在此也就不多说了。不过有一点还是值得高兴的，自从楼下车间实行承包制后，效率提高了很多，希望他们能再接再厉，当然也希望销售部的人员也能加把劲，多接点单子，免得设备在车间排排站被冷落了。都说一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。希望将来公司能有这么一根火柴，带动大家的积极性，以百分百的热情投入到工作中。

都说人和产品一样都犯有一个毛病：认为自己能为所有的人干所有的事。其实不管是人还是产品的能力都是有限的，一个人不可能样样都行，一台设备不可能做出所有产品。所以不管是人还是产品都应该有一个定位，一定要清楚自己能做什么，应该做什么。 最后希望在新的一年里，不管是公司还是个人都能以全新的面貌来迎接新的挑战，更上一层楼。希望公司所有的员工都能齐心协力，努力让我们公司走得更好，走得更远，共同努力营造一个和谐的工作环境。

**网络销售的工作总结篇八**

网销部：1、网上宣传的力度还不是很大，网销部现在存在的问题：

各大网站和新疆网站的宣传力度不大，也需要和新疆的网络媒体的合作!1月份网销部签单为0，2月份网销部签单15万，3月份网销部签单13万，目前有效定金是3个!第一季度总业绩是29万。

2、在装修帮上传设计师的案例。

3、第一季度主要工作是收定金，落单。

电话营销组工作总结：电话营销组的组员现在慢慢开始进入工作状

态，约的客户量不多，第一是组员刚开始打电话，对于客户的心里需求还不是很了解，第二是电话邀约的方式还是没找对方法!电话营销组在第一季度签单2万，目前累计的定金5个，目前累计的客户13个。

网销部工作计划：1、加大网上的宣传力度。

2、电话邀约客户要总结经验，得了解客户的需求，

这样客户的数量会有所增加!

3、第二季度的第一个月的业绩能突破15万，保

15冲20!本月收取定金保4个冲5个。

电话营销和网销组工作计划：

1、张瑞：争取多约客户，争取收定金和签单。

2、郭静：本月抓紧时间打电话约客户，对之前有意向的客户继续跟

进，积累客户，在工作中找出自己要更改的地方，加强专业知识，争取在本月取得更好的成绩。

3、杨燕：本月计划收2个定金，签单保7万冲10万。

4、雷静：本月抓紧时间打电话约客户，对房子即将交钥匙或有意向

提前了解房子的业主要一直维护、跟进，争取本月做出业绩，超过计划目标。

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