# 推广工作总结

来源：网友投稿 作者：星月相依 更新时间：2024-08-29

*推广工作总结（精选13篇）推广工作总结 篇1 201x年就快结束，回望13年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的201x年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，13年是...*

推广工作总结（精选13篇）

推广工作总结 篇1

201x年就快结束，回望13年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的201x年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，13年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。本人从201x年以来，在网络部金老师及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过学习与工作，在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将今年来的工作情况总结如下：

所取得的成绩：

（一）在201x年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。另一方面，学书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二）热爱网络推广工作，不怕困难、勇挑重担，热情服务，认真履行职责，突出工作重点。

（三）在201x年，本人一年业绩达84万元，月平均业绩7万元，在本职岗位上发挥出应有的作用。

工作中的不足：

总的来看，我工作中还存在不足的地方，还存在一些需要我解决的问题，主要表现在以下几个方面：

（一）对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

（二）综合能力还有待提升，达不到一职多用的能力。

今后打算：

（一）积极提高在线沟通水平，提高个人业绩。

（二）在以后的工作中一定积极进取，在领导没安排之前尽量把该做的工作做好。

（三）201x年业绩争取新上一个台阶，争取有量上的突破，努力达到百万以上。

推广工作总结 篇2

光阴似箭，转眼间，20\_\_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。

推广工作总结 篇3

转眼间20xx过去了，回望一下感觉自己成长了。上半年，我做的工作主要是优化公司的网站有网站SEO优化，内容建设，外链建设和图片视频处理等工作。下半年，接手徐浩的工作任务，感谢浩哥一年来的指导我工作，感谢公司领导给我的机会同时也放手和支持让我做公司线上的一切推广工作。接下来的就是我开始慢慢地掌握公司的互联网宣传工作了，但有一些仍然做得还不够好的或者不了解的，需要加强学习。还有是，我还保存在原地接手的思路上去执行工作，还没有创新的工作的表现，不进则就是退步，20xx一定要跳出思维去创新突破在Lihan的工作。

20xx主要工作有：

一、公司的网站。关于网站方面的排名位置，把核心关键词优化上百度搜索结果前20位，同时也将产品词和长尾词也根据公司子网站进行优化工作，上百度搜索结果前10位。再到的是公司2个官网的产品文案网站编辑发布...

二、百度推广。从接手公司百度推广账号以来，我主要做的有用户需求的精准匹配，价格和前3位排名保持位置等等操作；还有的是实施推广策略方案二，第一关键词整理投放，推广的着陆页指向变更；最后一个是加大了网盟推广，主要是品牌渲染和圈住指定的用户浏览器进行广告展示。

三、阿里巴巴推广。公司给予我阿里商铺开始推广。第一，设置好地域、关键词和编辑好匹配对应的信息显示，做好付费推广，如见到同事在竞价，则我就放弃竞价。第二，阿里巴巴免费排名争取，每天进行对其信息优化，得到排名。

四、图片/视频处理。按照原来统一风格进行图片/视频处理，同时也吸纳业务部人员提出的建议进行制作。

20xx的奋斗目标：

Lihan公司给我锻炼的好平台，相信努力可以改变命运。继续维护及优化好公司的网站，深入公司产品知识学习和撰写好公司产品的文案工作；把百度推广付费账号整理分析好，执行百度推广多种策略方案实施等；还有阿里商铺内容建设目前不够精致，把内容做营销型内容，抓住用户，例如买口罩设备不得不访问Lihan公司，不放心在其他公司定设备；图片/视频处理技术不够好，要加强学习和制作好公司的图片/视频处理技术；申请公司开通360推广，把公司的业务散布在360的一些用户群体上展示。

最后，感谢Lihan公司给我的锻炼，我要珍惜这个机会，把工作努力做好。20xx继续发现吧~

推广工作总结 篇4

转眼间20xx过去了，回望一下感觉自己成长了。上半年，我做的工作主要是优化公司的网站有网站SEO优化，内容建设，外链建设和图片视频处理等工作。下半年，接手徐浩的工作任务，感谢浩哥一年来的指导我工作，感谢公司领导给我的机会同时也放手和支持让我做公司线上的一切推广工作。接下来的就是我开始慢慢地掌握公司的互联网宣传工作了，但有一些仍然做得还不够好的或者不了解的，需要加强学习。还有是，我还保存在原地接手的思路上去执行工作，还没有创新的工作的表现，不进则就是退步，20xx一定要跳出思维去创新突破在20xx的工作。

20xx主要工作有：

一、公司的网站。关于网站方面的排名位置，把核心关键词优化上百度搜索结果前20位，同时也将产品词和长尾词也根据公司子网站进行优化工作，上百度搜索结果前10位。再到的是公司2个官网的产品文案网站编辑发布...

二、百度推广。从接手公司百度推广账号以来，我主要做的有用户需求的精准匹配，价格和前3位排名保持位置等等操作;还有的是实施推广策略方案二，第一关键词整理投放，推广的着陆页指向变更;最后一个是加大了网盟推广，主要是品牌渲染和圈住指定的用户浏览器进行广告展示。

三、阿里巴巴推广。公司给予我阿里商铺开始推广。第一，设置好地域、关键词和编辑好匹配对应的信息显示，做好付费推广，如见到同事在竞价，则我就放弃竞价。第二，阿里巴巴免费排名争取，每天进行对其信息优化，得到排名。

四、图片/视频处理。按照原来统一风格进行图片/视频处理，同时也吸纳业务部人员提出的建议进行制作。

20xx的奋斗目标：

20xx公司给我锻炼的好平台，相信努力可以改变命运。继续维护及优化好公司的网站，深入公司产品知识学习和撰写好公司产品的文案工作;把百度推广付费账号整理分析好，执行百度推广多种策略方案实施等;还有阿里商铺内容建设目前不够精致，把内容做营销型内容，抓住用户，例如买口罩设备不得不访问20xx公司，不放心在其他公司定设备;图片/视频处理技术不够好，要加强学习和制作好公司的图片/视频处理技术;申请公司开通360推广，把公司的业务散布在360的一些用户群体上展示。

最后，感谢xx公司给我的锻炼，我要珍惜这个机会，把工作努力做好。20xx继续发现吧~

推广工作总结 篇5

20xx年，在市农业局正确领导和上级业务部门指导下，我站坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真学习实践科学发展观，积极开展党的群众路线教育活动，牢固树立“情系农民、服务农业、造福农民”农机推广理念，紧紧围绕农机化新机具、新技术推广这个主题，以提高农机装备水平，发展农村先进生产力为着力点，明确目标任务，强化工作措施，为推动我市农机化工作再上新台阶贡献力量，现将20xx年上半年工作总结如下：

一、积极开展党的群众路线教育实践活动

按照市农业局党的群众路线教育实践活动领导小组的统一部署，我站召开干部职工动员会，成立学习领导小组，制订详细的学习方案和具体学习计划，认真开展党的群众路线教育实践活动，并结合工作实际，深入农村，深入群众，开展广泛深入调研活动，广泛征求群众意见和建议，撰写专题调研报告和心得体会，初步找准影响和制约农机推广工作发展的突出问题。同时，组织召开学习党的群众路线教育实践活动专题民主生活会，针对群众反映比较集中的意见和查找出的突出问题，在深入研究分析的基础上制定了切合实际、行之有效的整改方案。做到边学边改、边查边改、切实转变不适应、不符合科学发展的思想观念。通过开展学习党的群众路线教育实践活动，使广大干部职工解放了思想，更新了观念，找准了问题，看到了差距，明确了目标，激发了干劲，提高了全体广大干部职工的干劲，特别是党员干部凝聚力和创新力，为推动我市农业机械化快速发展奠定了坚实的基础。

二、农机购置补贴工作

20xx年初，为落实农机购置补贴工作，我站多次向上级主管部门汇报，积极争取并落实第一批国家财政补贴资金280万元。为将此项工作尽早落实，按照财政部《农业机械购置补贴专项资金使用管理暂行办法》和农业部、财政部《关于印发 云南省20xx年农业机械购置补贴实施方案 的通知》要求，根据《云南省20xx年农业机械购置补贴产品目录》的范围，结合我市农机购置补贴资金的数量和农户需求的实际情况，及时制定了《XX市20xx年农业机械购置补贴项目实施方案》，明确了工作的基本原则、补贴机具的种类及补贴标准、补贴对象及优先条件、补贴购机的程序等，在充分尊重农民意愿的基础上，认真按照“省级农机购置补贴操作系统”的要求，按照公平、公开、公正的原则组织实施农机购置补贴项目。为了保证国家农机购置补贴的强农惠农政策落到实处，在实施过程中，我们牢固树立以人为本、为农服务的理念，加强组织领导，强化工作责任，健全实施机制，狠抓措施落实，创新工作方法，做到执行政策不走样，不变调，不自行其是，保持政策的严肃性和统一性，把政策不折不扣地落实到实处，把实惠一点不少地送达农民手中，把政府满意、农民满意作为检验工作的基本标准。

20xx年我市中央财政农业机械购置补贴专项资金为280万元。截止20xx年8月20日共完成补贴资金280万元，受益农户238户，补贴机具750台。其中：耕整地机械：306台，补贴资金28.608万元;田间管理机械：20台，补贴资金0.58万元;收获后处理机械：7台，补贴资金16.84万元;农产品初加工机械：149台，补贴资金：64.23万元;排灌机械：131台，补贴资金2.715万元;动力机械：128台(其中大中型拖拉机29台)，补贴资金142.515万元;农田基本建设机械：3台，补贴资金3万元;种植施肥机械：6台;补贴资金15.48万元。

三、水稻机械化育插秧工作

为确实做好水稻机械化育插秧工作，我站加大对机插秧技术的宣传力度，宣传国家对插秧机的补贴政策和对推广应用机插秧的扶持政策，充分发挥农机推广站的职能，于20xx年3月至6月间多次开展全市机插秧技术培训班，通过不断的培训，让农民掌握机插秧技术，了解插秧机性能和操作技术，减低育秧风险。 同时推行干部职工负责乡镇工作制度，全体干部职工分为三个工作组，负责全市3个开展水稻机插秧的乡镇。并明确每个工作组的任务，层层分解到人。干部职工随时下到乡镇开展工作，进村入户，解决农户在机插秧操作过程中出现的技术难题，在局和乡镇、村组搭建了一个沟通协调的平台。自机插秧工作开始以来，共开展水稻机械化育插秧培训班5期，通过不断的培训宣传，提高了农民对机插秧的兴趣，从而主动的学习实践机插秧技术。 截止20xx年6月20日，共完成水稻机插秧面积7053亩，其中：景讷乡2125亩，勐旺乡2928亩，大渡岗乡2024亩。

四、农机专业合作社扶持创建工作

农机专业合作社能扩大农机作业服务规模，提高机械利用率和农机经营效益，有效解决农业机械大规模作业与农户小规模生产的矛盾。2024年，我市新创建2个农机专业合作社，20xx年，在州、市农业部门的大力支持下，经过多方筹

措，我站严格按照云南省农业厅，云南省财政厅《20xx年省级财政扶持农机专业合作组织项目指南的通知》，分别为XX市利民农机专业合作社、XX市惠农农机专业合作社申请项目资金各50万元。同时，按照省、州相关要求，在我市勐龙镇新创建一家农机专业合作社(多利农机专业合作社)目前，农机专业合作社的扶持创建工作正在有序开展。

五、农机技术培训工作

从城乡统筹发展、促进农村劳动力转移和推进新农村建设的需要出发，我站按照农业产业结构调整的新要求，充分设备设施优势，积极开展新农机新技术培训。20xx年上半年，在农机学校、农机监理站和乡镇农业中心的大力支持下，在各乡镇进行了22期培训，培训人次达3298人次，其中：举办水稻机插秧5期，培训人员765人次;举办农机具操作、维修、保养4期，培训人员457人次;举办农机安全生产培训5期，培训人员653人次;举办农民实用技术培训8期，培训人员1423人次。同时我站充分利用培训资源的优势，对培训学员进行现场讲解，使他们学会农机具的操作、维修、保养等技能，有效促进了农民专业技术的提高和农村经济发展，取得了较为显著的社会效益。

六、积极开展宣传活动，促进农机推广工作

20xx年，我站通过网络、报纸、宣传单对农机春耕、水稻机械化育插秧、农机购置补贴、农机大户进行了重点报道，形成了良好的舆论氛围。同时还组织人员，深入生产一线，对农机服务专业合作社、农机服务作业队、农机购置补贴实施效果进行了调研，摸清情况，了解实情，分析问题，把握趋势。为加大“三农”工作的力度，更好地服务基层、服务群众。大大的方便了农民，促进了农民的购机热情，有效的带动我市农业机械化的快速发展。

七、农机产品质量监管工作

1、积极开展农机打假活动

深入开展“3.15” 农机质量宣传咨询活动，现场开展政策咨询、进行形象讲解，向农民传授识假辨假知识，加大政策宣传力度，加大农机打假措施的落实，以质量促安全，以安全促和谐。同时现场组织了有经验的农机专家与消费者零距离沟通，直接倾听消费者的意见和建议，并在现场为消费者解决遇到的各种问题。现场发放宣传材料1000余份，解答问题50余件。

2、市场监管工作开展情况

为保护广大购机农户的利益，20xx年加大了对农机产品质量的监督和管理，对农机经营市场展开动态监管，扩大农机产品质量监督投诉覆盖面，做到定期与不定期相结合进行监督检查，预防重大、突发性质量事故和集中投诉事件的发生。农机检查活动中共计出动行政执法宣传车12辆(次)，出动执法人员48人(次)，抽查销售网点11个，市场查处率达到100%，发放宣传材料2500余份。杜绝了假冒伪劣农机产品在市场上销售，维护了广大农民的切身利益。

八、存在的问题和困难

1、推广项目少，新机具引进示范经费少，必要的现场演示不能举办，严重影响农民选型购机。

2、农机推广工作经费短缺，运行不畅，影响工作的深入开展。

九、下步工作计划

1、加强职工队伍建设，改进工作作风，提高政治业务素质。

2、进一步完善各项规章制度，健全工作机制。

3、继续做好农机新机具、新技术的引进、试验、示范推广。

4、强化信息建设，做好农机推广信息的编辑和报送工作，围绕业务工作重点开展业务培训，积极做好农机推广工作，加大信息量，积极探索新的宣传渠道，为农机推广服务。

5、积极申报和争取项目。紧抓国家加大对农业投入的机遇，在精细调研的基础上，向省州有关部门申报1至2个农机化科技发展项目，并加大争取力度，以项目促单位发展。

6、大力推广水稻机插秧技术和玉米机械化收获技术。

7、加强农机技术的培训力度，使农民真正做到学科学、用科学。

8、完成局下达各项目标任务和本站中心工作。

推广工作总结 篇6

我于201x年9月份来到X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XX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。

推广工作总结 篇7

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。

推广工作总结 篇8

来西利亚已近半年了，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，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!

推广工作总结 篇9

XX年初，我带着梦想与创造力来到公司上班，就职市场部的网络推广职位，处理健康中心的推广事务。从入职的第一天起，就努力将自己融入到公司团队中去。时间荏苒，三个月的时间在紧张且充实的工作中稍纵即逝。在公司总部学习期间、在门店磨练的过程，同样在领导与同事们的悉心关怀和指导配合下，通过自身的努力，在几乎从零开始的情况下，构建了一整套健康中心的网络推广基础设施。

现将我的工作情况作如下汇报：

来公司之前，我对健康管理行业的概念仅仅停留在 在健身器材上作运动 的单纯想法，虽然在有将近八年的推广工作经验上有优势，但对公司本身产品的认知却凤毛麟角，且此前公司在网络推广的工作内容甚至可以说是零。那时对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试及焦虑的双重心态。是源馨实业有限公司，给了我充分的信任，为我提供了一个平台。

来到公司后的起初一个月，我是在公司总部工作的。工作期间我并没有急于拓展工作，而是认真仔细的认识、了解并熟悉自己从事的SPA、贵宾接待、服务、健康管理、瑜伽等行业。事情从整理文档、编辑软文、绘图制作，网站制作，再到互联网合作洽谈、下店拍照找素材，事无巨细一并从零开始。尔后，因为工作变动缘故，我来到了国会店工作。和同事们着手架构了健康中心官方微信，健康中心官方微博等一系列的宣传推广平台。

这三个月给了我极大的感触，领导没有领导架子对人温和热情，每一位公司同仁也对我这个新近员工投以真挚的目光。在工作接触中，只要我需要，他们随时都给予热情地指导与协助。工作之余，大家开怀谈笑，不分彼此。正因为如此，让我顺利的在愉快中高效完成工作。

因为部门与职位都是新组建的，公司没有明确委派给我任何指标性的任务。所以我自己规划了制定了一个工作职责。

在短短三个月的试用期中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与其同时，也发现了自己很多不足的地方：健康服务相关知识的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩;对需要继续学习以提高自己的知识水平和商务洽谈能力，加强分析和解决实际问题的能力;同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、 业精于勤而荒于嬉 ，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。

2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

3、寻找客户资源及合作企业，以扩大公司品牌利益为基础和中心点，展开全新的工作。

4、希望通过自身的努力与殷实的工作为前提，架构出一个可独立运营网络部门，更好的为公司品牌健康中心、T2MAX去做维护、推广及管理服务。

下面谨代表我个人意见对公司提出的几点参考意见：

1、企业文化宣传度不够。

2、公司相关的户外活动太少，无论是会员间还是员工之间。

3、门店之间各自为战，缺少连锁品牌意识。

最后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应团队，适应工作需要。

推广工作总结 篇10

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，最有技术含量的，也无外乎是写两篇原创，给网站更新一下文章，顺便添加几个内链。

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，你第一不是一位

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，最终的结果，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，最后，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，那是最好的做法。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。

推广工作总结 篇11

一、20xx年工作回顾

1. 全力做好机插秧技术推广服务工作。20xx年，全市新增高速插秧机81台，全市的插秧机保有量已达到1256台，随着机具数量的逐年增多，做好机插秧推广服务工作的难度也越来越大。面对复杂困难的情况，我站周密组织、精心布置，工作早落实、任务早分解，主要做好了五个到位：一是人员落实到位。在四月初就构建好20xx年度机插秧服务网络，成立四个技术服务小分队，及时公布联系电话和值班电话。二是忙前机具维护保养到位。从四月份起，就及时对往年机具进行巡回保养，确保机具性能，同时对今年新增的81台高速插秧机在发放时逐台检测调试，确保所有在役机器都能拉得出，打得响。三是培训指导到位。今年我站共举办5期插秧机培训，培训机手及维修技术力量200余人，再次充实了插秧机机手队伍。同时，在每台新机下田时都及时做好指导工作，确保机手正确操作使用。四是零配件供应到位。针对现有插秧机机型较多的特点及时和生产厂家联系，供足常用零部件，确保农忙维修使用。五是服务保障到位。在机插秧期间，按照省服务纲要的要求，先后抽调16人，租用4辆下乡服务车，增设机动组、零件供应组、信息服务组，全力形成一个团队全方位开展插秧机抢修工作。下乡工作人员克服了连续阴雨等不利气候条件，放弃节假日，每天连续工作10小时以上，确保了今年机插秧推广工作的顺利进行。据统计，今年机插秧面积达到24.5万亩以上，机插比例达到81%，机插秧水平得到进一步巩固提高。今年我们还进行了24cm行距高速插秧机试验示范工作。从浙江湖州中机南方机械股份有限公司引进3台2zg824水稻高速插秧机作试验示范，该机型行距为24cm，分别在我市杨舍、锦丰两个镇同传统30cm行距插秧机作对比试验。从育苗、栽插、大田管理、最终测产等环节开展跟踪对比试验，以获得真实可靠的数据。

2. 全力做好秸秆机械化还田工作。近年来，我市在秸秆机械化还田推广工作上下了大工夫，取得了大实效。20xx年，我站继续以创建全省秸秆机械化还田示范市为契机，大力推广联合收割机切碎装置、秸秆还田机等机具，积极开展宣传发动，制订技术路线、组织技术培训、抓好技术服务、召开现场会、组织机械化作业等一系列活动，推进秸秆机械化还田和综合利用技术，推动秸秆机械化还田工作的开展。特别是小麦收割期间面临连续阴雨，我们及时组织人员开展秸秆机械化还田宣传教育活动，提高了农民群众对秸秆机械化还田的认识水平，坚定了农民群众对秸秆机械化还田的信念。今年全市新增中拖145台，秸秆还田机174台，秸秆还田面积超过54万亩次，机械化还田比例达到90%。

3.全力做好“率先基本实现农业机械化”创建工作。

去年年底，市委市政府就明确提出要在全省率先基本实现农业机械化。今年初，该项工作被明确为农委的重点和亮点工作，围绕这一目标任务，我们着重做好了：一是农机普查工作。为科学编制我市“率先基本实现农业机械化”实施方案，今年2月初至3月底，在全市范围内开展了一次农机普查。我站技术人员本着对农机事业高度负责的态度，深入现场、深入农户、细致踏实，严格做到不漏村、不漏户、不漏机。经过一个半月的普查登记，全面摸清了全市农机化家底，建立起了农机台账，掌握了准确详实的第一手资料，为全市制订农机化发展决策和规划提供了依据。二是新型高效特色农机示范推广工作。率先基本实现农业机械化重点在高效特色农机上，为此我们坚持把发展高效特色农机作为今年我站的重点工作来抓。围绕我市优势农产品产业发展，结合项目工作，大力示范推广了高效、先进、适用的新型农机和特色农机装备，共引进高效植保机180台，静电喷雾器3763台、深松机22台、田园管理机72台、果蔬保鲜库8座，微灌设备1400亩，微孔曝气增氧43套，蔬菜移栽机1台，其他机具100多台套，有效提高了全市高效设施农业机械化水平。三是新机具、新技术试验示范工作。即农机深松整地试验示范工作。20xx年是我省推广实施深松整地作业的第一年，我市被列入农机深松整地作业试点县。从4月份开始，我站深入贯彻省农机深松整地会议精神，认真学习了解和掌握农机深松整地技术，从机具选型、技术培训、召开现场会、组织机具作业等方面入手，积极做好该项技术的试验示范工作。通过有效的宣传发动，使广大农民了解农机深松整地的意义及作用，再通过农机购置补贴以及深松田亩补贴，鼓励农机专业合作社和农机大户购买深松整地机具，进行深松整地作业。10月15日，我站在锦丰镇登瀛村组织召开了农机深松整地作业试验示范现场会，取得了良好的效果。目前，我站根据《江苏省机械化深松试验示范大纲(试行)》要求在塘桥、锦丰等各试点认真做好试验示范工作，征对不同土质、不同茬口、不同型号的深松机具进行深松整地作业试验及数据采集，保质保量地完成今年省下达的1万亩深松整地的目标任务。4. 全力做好农机培训和技术服务工作。20xx年，我站本着服务“三农”的宗旨，坚持结合实际、注重实效、讲究实用的原则，以提高农机手的操作技能和增产增收为目的，创新培训方式，提高培训质量，通过扩大宣传、强化服务等措施，切实推进农机职业技能培训及职业技能鉴定工作的开展，重点突出与机插秧技术推广、中拖驾驶、秸秆机械化还田等工作相结合，并按照职业技能鉴定的要求和程序对机手进行考核，真正做到以培训促鉴定，以鉴定保质量。我站今年共举办各类培训班12期，培训各类机手600余人次，完成技能鉴定244人次，有效夯实了我市农机手队伍力量。同时我站还立足农业生产需要，努力提高服务水平，切实为农民排忧解难。大忙前，充分做好机具修理、配件供应、技术培训等准备工作。农忙期间，积极推行承诺服务，并组织服务小分队深入到田间、地头开展巡回服务，进行现场维修，搞好组织协调，及时为机手排忧解难。全年共派出科技人员下乡为农服务达600人次以上，进行各种农机维修服务达450台次以上，保证了全市农机使用的良好技术状态。

5. 全力做好农机科技项目工作。今年我站重点实施三个省农机三项工程项目，一是配合省农机推广站做好了20xx年农机三项工程《蟹、虾新型健康养殖装备的试验示范》项目的实施及验收工作，及时完成了我市范围内试验点的技术工作总结和验收材料准备，并顺利通过了项目验收。二是着重实施我站承担的20xx年农机三项工程《小型无人飞机航空喷雾试验示范》项目工作，在今年的水稻生产期间，于永联现代粮食基地进行了田间试验，并及时对田间试验数据进行分析、比较等工作，完成了项目工作中期总结，并通过省级检查。三是开始实施今年我站申报的省农机三项工程《食用菌机械化规模生产关键技术及环境控制系统试验示范》项目工作，学习、调研和收集了国内外已成熟的食用菌生产新技术，并开展了金针菇生产配套机具选型工作，目前机具已基本到位，将进入试验示范阶段。

6. 全力做好农机报废更新工作。为促进我市农业机械更新换代，提高农业机械技术水平和作业效率，降低作业消耗，减少环境污染，保障安全生产，加快农业机械化发展，今年我市开始实施农机报废更新工作，对于此项全新工作，我站在前期做了大量的准备工作，通过借鉴一些先进县市农机报废更新的经验，积极探索农机报废更新办法，落实农机报废更新的财政扶持资金，公布农机报废补偿政策及更新优先补贴政策，并进行广泛宣传等一系列手段，保证了农机报废更新工作的顺利开展。按照市农委下发的《张家港市20xx年大中型拖拉机和联合收割机报废更新实施意见》要求，严格工作程序，强化工作措施，截止目前，已实施报废更新大、中型拖拉机25台，联合收割机35台。

7. 全力做好单位内部建设工作。一年来，我站围绕创建省级规范化农机推广示范站的各项要求，狠抓了单位 “三个能力”建设，即公共服务能力、单位自身发展能力和个人业务技术能力建设。到目前，已基本创建成省级农机推广示范站，主要做好了：一是站支部建设。深入开展张家港精神“再教育、再弘扬、再实践”活动、“创先争优”活动和规范化党支部建设，保持支部学习制度，坚持“三会一课”党员活动制度。班子成员分工明确，责任到人，坚持民主集中制原则，重大事项集体讨论、集体决策，整个单位形成了较好的团结进取工作氛围。二是单位内部管理。年初，单位内部进行了领导班子人员分工和单位内部科室职能及负责人调整，各职能科室分工明确，责任到人。同时，严肃了单位内部管理制度，包括上下班纪律和食堂管理制度，有效地整顿了单位工作纪律，改善了单位工作作风。三是个人素质提高。一年来，我们十分注重个人业务素质能力的提高，通过组织参加上级有关活动、组织申报科技项目、撰写论文、信息等手段，不断锻炼单位全体职工。20xx年共组织撰写农机信息50余篇，完成4期《张家港农机》的编印发放工作，发放各类农机技术宣传资料6000余份，省级以上杂志发表论文6篇，获苏州市征文比赛优秀论文奖一篇，有效提升了单位职工写作水平和业务知识能力。回顾一年来的工作，我站虽然取得了一定成绩，但对照先进要求还存在着一定的差距，主要表现在：一是农机服务中由于机型较杂、面较广、量较大，导致有些工作还不够及时、细致;二是高效实施农业机械发展还略显缓慢;三是农机科技项目工作力度还略显不够;四是单位内部仍存在个别主观能动性差，缺乏爱岗敬业的现象发生。这些问题，还有待于我们在以后的工作中认真总结改善。

二、20xx年工作打算

20xx年是规划的关键之年，也是市委市政府提出两年内在全省率先基本实现农业机械化的结果之年。做好明年的农机推广工作对实现全市“率先基本实现农业机械化”目标任务至关重要。在明年的工作中，我们全站干部职工将与时俱进弘扬张家港精神，以“六个第一”为目标，以更加奋发有为的精神状态，更加求真务实的工作作风，更加扎实有效的工作措施，善创新、重实干、敢突破、勇担当、创辉煌，进一步提高农机推广服务工作水平，确保20xx年在全省率先基本实现农业机械化。主要工作如下：

1. 继续做好明年传统机具推广工作。要巩固和提高主要粮食作物生产机械化，重点提升水稻种植机械化的程度和质量，防止主要农作物机械化收获水平和小麦机械化播种水平的退化。同时要认真总结经验，切实抓好秸秆机械化还田技术推广工作。20xx年要新增水稻高速插秧机80台以上，新增大中型拖拉机100台以上，秸秆还田机200台以上，新增高性能联合收割机100台以上，粮食烘干机20台左右。

2. 高效特色农机推广工作。明年要围绕率先基本实现农业机械化这一目标要求，继续大力推广高效、先进、适用的新型农机和特色农机装备，着力推动蔬菜园艺、果品生产、花卉苗木、畜禽养殖、水产养殖五大产业规模化、标准化生产，重点推广应用蔬菜育苗播种机械、喷滴灌、田园管理机、投饵机、增氧机、清淤机、粪便处理机、挤奶机、植保机、大棚卷帘机等机具设备，切实提高高效农业设施化水平。

3. 加大土地深松整地作业示范推广力度。明年省下达给我市的深松整地目标任务将为5万亩，围绕这一目标任务，我们要依照试验示范大纲分析可以开展深松整地的区域、土壤状况、种植制度、作业方式和作业机具，加强农机农艺融合，切实抓好技术培训和宣传引导，认真组织好现场演示和技术指导，准确把握深松整地作业补贴政策，确保目标任务的顺利完成。

4. 继续强化农机科技项目工作。重点实施2个省三项工程项目，一是做好我站20xx年《小型无人飞机航空喷雾试验示范》项目的最后阶段实施工作及验收工作，二是着重开始实施我站20xx年申报的《食用菌机械化规模生产关键技术及环境控制系统试验示范》项目工作。同时要努力将不同行距插秧机试验推广工作申报省市级项目。

5. 农机培训工作。既要组织有关人员赴有关农机生产企业进行骨干培训，又要灵活机动地开展好机手培训，培养一批懂技术、会经营，有较强致富能力和带动影响能力的农机手。明年计划举办培训班15期，培训机手及维修骨干800人次以上，完成职业技能鉴定250人次以上。

6. 单位内部建设工作。要以创建全省首批规范化推广站为目标，加大财政争取力度，完善单位的基础设施建设，增加办公、交通、维修仪器等设备，切实增强农机推广服务能力，明年要建成江苏省农机推广视频服务系统;要通过自身能力，在履行完成公益职能和提高服务技能的前提下，积极开展有偿服务，增加收入，改善职工福利;要继续深入开展张家港精神“再教育、再弘扬、再实践”活动、“创先争优”活动、规范化党支部建设以及星级党支部和党员创评活动，进一步增强全站党员干部职工的凝聚力和向心力，形成团结友爱、协调一致、积极向上的良好局面。

推广工作总结 篇12

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，最有技术含量的，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，你第一不是一位好的员工，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，最终的结果，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，最后，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，也往往以为着网站内容越丰富，这对于建立网络在行业内的性是相当重要的。

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。

推广工作总结 篇13

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，最有技术含量的，也无外乎是写两篇原创，给网站更新一下文章，顺便添加几个攘础

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!

积极参加党委中心组理论学习，坚持集中学习与自学相结合，积极参加省分行和支行组织的各类集中培训，学习内容主要有领导科学、管理科学、创新思维、经营战略和策略、风险投资等。在常州培训中心学习期间，系统学习管理理论和案例，开阔了视野，丰富了知识，经营管理水平得到了明显提升。

熟悉公司总体市场战略，及时获取市场或同行业的相关信息，诸入投放平台，所用关键字，更新频度，与我们公司相同关键字自然排名的比较等。

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，你第一不是一位好的员工，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，最终的结果，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!

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