# 永兴网络推广工作总结(热门22篇)

来源：网友投稿 作者：情深意重 更新时间：2024-09-20

*永兴网络推广工作总结1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，...*

**永兴网络推广工作总结1**

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！

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。

**永兴网络推广工作总结2**

20\_\_年，比较坎坷的一年，或许自己没有做好工作准备，对自己的不负责任进行了反思，行为本身并不能说明自身的性质，而是取决于我们行动时的精神状态。工作是否单调乏味，往往取决于我们做它时的心境，没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活和人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在20\_\_年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，做任何事都会有第一次的，经历了第一次之后，我发现第一次做事时最重要的是不要害怕，要有信心，激情和责任心。

20\_\_时刻提醒：

一、做好本职工作

二、善于沟通交流，强于协助协调

三、精于技术知识与实际操作熟练

20\_\_年任重而道远，机遇与困难并存，目标与现实之差距，都要我们去面对，去迎接挑战。有这么一句名言“人的成长进步有五个毕经阶段：读万卷书、行万里路、与万人交、高人指路、自己开悟。”读书、交友指点这都必须要靠自己去开悟和践行，即自己要把从书本上、朋友身上、XX 身上感悟到的好理念，真正落实到自己的工作和生活当中去，并不断反省和总结自己，不断激励自己，不断挖掘自己的潜力，从而为自己所在的岗位作出新的更大的贡献。最后，愿大家拥有四心：感恩的心、惜缘的心、进取的心、平常的心。总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在特别特弥足珍贵的珍藏。相信特别特的明天会更好!

**永兴网络推广工作总结3**

一个月来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一个月来的工作情况汇报。

>一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，认真学习\_理论和“三个代表”重要思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

>二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

>三、严格执行各项规章制度

一个月来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博等不良行为。

>四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一个月来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一个月来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一个月过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**永兴网络推广工作总结4**

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!

**永兴网络推广工作总结5**

现将我的工作情况作如下汇报：

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。

**永兴网络推广工作总结6**

加入山东XX有限公司到现在已经有半年多的时间了，在这段时间里我很快的融入到华誉集体中，能很好的团结同事，沟通协作。

首先是心态，借用美国西点军校的名言“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力

决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。我想一个在工作上成功的人，必须是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20xx年：

二、善于沟通交流，加强团队协作。

**永兴网络推广工作总结7**

但工作中有起起伏伏，有时候关键词排到了第一页，但过段时间百度调整又会掉下去几天，甚至有些词怎样做都排不上去，这也是一直头痛的问题。

慢慢地到了第三季节，人员有所流动，本来两个推广组十个人，到季度末和第四季度初只剩下了三个人，两组归成一组，我们几乎每天重复着同样的工作。发文章，找链接，换广告，希望关键词能够排上去，排的更稳一些。

xx，又是一年的开始，热切的希望自己能尽快地找到一个方向，完成公司赋予我们的工作，将我们的推广组成员带好，一起将工作做的更好，使自己更有价值。

**永兴网络推广工作总结8**

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。

斗转星移，历史的车轮刚辗过20xx，时间的脚步已迈进20xx，数数手指头，我已在推广部工作了十个月。过去的十个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自己全身心的投入下，较好地完成每次推广的工作，为了在20xx年里，把工作做得更好，现将20xx年度推广工作总结如下：

20xx年工作计划：

一、完善淘客vip奖励制度，招募更多的淘客，集中力量去推广

二、做活动之前一定要吧准备工作策划周密，环环相扣，活动的细节要尽善尽美，给顾客带留深刻购物体验印象。

三、多与部门同事沟通，分享自己的方法和经验，以及学习其他人的方法经验取其精华去其糟粕

我深知20xx年的工作很艰巨，只要我们心中永存信念——做好推广部工作、营造好的氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，在失败中找经验。

推广部：XXX

这个暑假我并没有一直待在家中，而是积极的走出来，参加社会实践，我想在实践中的提高自己的能力，让自己的各种本领都得到的提高，这是我一直以来不断的想法，我想我会做好的，我会一直不断的努力下去，最终在实践中提高自己的能力!

“国以民为本，民以食为天，食以安为先。”随着人们生活水平的不断提高，食品种类的多样化，食品数量的不断增加，食品安全问题就显得尤为重要，农贸市场则是人们获取食物的重要场所，农贸市场和里面的各类蔡的卫生状况直接影响人们的身体健康。所以我们食品安全宣传实践服务团队—“健康卫士”就对高沙农贸市场进行了一次实地调查!

**永兴网络推广工作总结9**

作为一名新增工作人员，我服从公司安排，在XXX部门工作。从XX月XX日到现在，一个月时间里，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，较好地完成了领导安排的工作任务。现将个人小结总结如下：

每天工作流程：

>1、站内优化和内容更新：

在内容更新方面，我每天坚持更新4篇以上的关于公司主题、产品、品牌相关性文章，内容主要是围绕相关关键词展开，目前收录情况还算正常，每天至少有一篇收录。

X月的工作进度：

**永兴网络推广工作总结10**

>一、推广工作内容及工作方式：

1、例行工作：

1）每天发布外链10条，

2）Q群推广20个

5）跟进软文推广、每天回帖、顶贴

2、创建微博、博客、人人小站推广

3、寻找有效的外链推广资源

5、贴吧

6、博客创建我们公司自己的贴吧发布信息、加入相关的贴吧发布广告将商家及产品信息发布到博客中，再转帖吸引浏览量。

**永兴网络推广工作总结11**

监管百度竞价排名，根据实际情况不断调整选用的关键词以及出价，在合理的预算内争取更大的流量和关注。与此同时，适当的将百度流量导入博客、新闻等公司时事条目，为提升公司知名度、公司自然排名进一步夯实基础。

>二、行政性协调工作

协助领导做好各项事务性工作。参与“科技创新”、“名优产品”等评选活动，协助领导做好外联及来访接待工作，协助领导做好人才招聘各项工作。

>三、文案材料综合工作

配合公司各种宣传资料，如产品手册、宣传手册、实用手册，四折页、单页等资料的文案撰写，及时与外包供应商沟通、协调。

一年来，我充分利用公司总部联系上下、沟通左右、汇集八方的优势，收集各方讯息，并撰写及准确地编报和反馈到各种媒体渠道，起到了良好的宣传作用。

积极参与公司“两会”召开，编写主持文案，组织大会策划，以起到保障单位重要工作和重大活动的顺利开展的作用，并做好反馈、记录工作。

20XX年是发展的一年，也是艰苦奋斗的一年，自己在工作上还有不足之处，一是工作人手欠缺，导致工作层面停留在日常性事务工作上，而主动参谋、调查研究、创新思维上投入的时间和精力比较少；二是工作的细节落实、整体规划还不够到位，工作效率与理想节奏还有一定落差。

XX年对于公司、对于我们每个人都是一个崭新的开始，也是一个新的起点，我会加倍的努力，迎头赶上。不管在哪个工作岗位，做什么工作，态度和心态很重要，从容的面对挑战，才能更好的处理和解决面对的问题，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

**永兴网络推广工作总结12**

时间过得真快，转眼间就到年底了，来到这里工作已经有半年，在这半年中，我严格遵守公司各制度，与新同事之间相融洽，工作上互相帮助交流。这半年来，除了做好工本职工作外，我还学会了如何与客户打交道，渐渐的得懂了一些与客户交流的技巧，为公司带来更多的客户。

>下面简单总结一下这半年来的工作：

寻找客户方面没有能掌握核心交流技巧，没能为公司带来更多的客户资源，拖慢了公司的发展。

做事不够细心果断，一些推广方法使用的不够放开，比较保守，处理细节上不够细心，比较欠缺，常常是提醒了才能发现问题。

缺欠学习交流，以致于整个推广工作达不到理想状态，其它先不说，光是用QQ与客户交流就要有大理技巧，技巧用得好，才能交到更多的客户。

>感想：

>20xx年工作计划：

在以后的工作中，决心认真提高营销技能、处理能力，为公司发展，贡献自已应该贡献的力量。我应该努力做到以下几点：

努力做好自已的本职工作，不弄虚作假，为公司带来效效益。

团结一致，努力工作，不断提高自已与同事的沟通、协调能力，提出对公司有用的建议。

不断尝试新的推广、营销方法，把推广工作做到最好。

**永兴网络推广工作总结13**

但工作中有起起伏伏，有时候关键词排到了第一页，但过段时间xx调整又会掉下去几天，甚至有些词怎样做都排不上去，这也是一直头痛的问题。

慢慢地到了第三季节，人员有所流动，本来两个推广组十个人，到季度末和第四季度初只剩下了三个人，两组归成一组，我们几乎每天重复着同样的工作。发文章，找链接，换广告，希望关键词能够排上去，排的更稳一些。

20xx，又是一年的开始，热切的希望自己能尽快地找到一个方向，完成公司赋予我们的工作，将我们的推广组成员带好，一起将工作做的更好，使自己更有价值。

**永兴网络推广工作总结14**

但工作中有起起伏伏，有时候关键词排到了第一页，但过段时间百度调整又会掉下去几天，甚至有些词怎样做都排不上去，这也是一直头痛的问题。

慢慢地到了第三季节，人员有所流动，本来两个推广组十个人，到季度末和第四季度初只剩下了三个人，两组归成一组，我们几乎每天重复着同样的工作。发文章，找链接，换广告，希望关键词能够排上去，排的更稳一些。

20xx，又是一年的开始，热切的希望自己能尽快地找到一个方向，完成公司赋予我们的工作，将我们的推广组成员带好，一起将工作做的更好，使自己更有价值。

**永兴网络推广工作总结15**

本人来单位已近三个月了，感谢单位领导接纳了我，并担任SEM推广工作。在短短三个月时间，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，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过三个月来的学习与工作，工作和能力上有了新的进步，现将三个月来的工作情况总结如下：

>一、账户日常管理工作

1.熟悉SEM推广后台的使用以及帐户目前所投入关键词的情况

3.帐户的基本维护，数据分析。

4.根据数据分析和关键词展示位置的.变化及时调整关键词出价策略、重新撰写广告创意、帐户结构优化等，提高关键词的质量度。

6.对投放结果各种数据统计分析和总结经验，根据投放预算费申请下周预算。

7.熟悉公司SEM推广过程中注意的事项，掌握公司新产品上线推广试销流程。

8.熟悉公司整体工作流程，了解公司整个工作运营环节之间的配合。

>二、加强自身学习，提高工作水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、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，这样下来感觉自己三个月来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了SEM推广工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在账户管理能力、数据分析能力、部门之间沟通办事能力和处事能力等方面，经过三个月的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。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。

>三、存在的问题和今后努力方向。

三个月来，本人能努力认真工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，对其他账户操作不是非常熟练，账户后台管理我都是边干边摸索，以致工作起来不能轻车熟路，工作效率有待进一步提高；第二，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；第三，自己的工作能力水平还达不到公司工作的要求。

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；真正做好领导的助手；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。

**永兴网络推广工作总结16**

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！

**永兴网络推广工作总结17**

不知不觉有到了年底，来到公司这个大家庭也有三个多月之久其实时间也很短，，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，记得从刚毕业来到公司开始起步做推广的时候，感觉在学校学到的都很理想，而在公司实践的时候感觉好难，在实践中学到了不光是在学校学到的，还有一些外来渠道的知识。

么行业的。

2.问答：利用一些提问，自问自答的作用来提高公司产品的信誉。平台，搜搜问答，天涯问题，360问答，百度问答，

3.搜索引擎推广：也就是说让你公司的产品的名称排名排在百度额前面，让顾客很容易就能找到你。推广：利用各大免费的b2b平台来发布公司的产品信息，尽可能让我们潜在的顾客找到我们，（信息发的多，不如发的精）一天控制在发布数量上5-10个产品信息就很合理（个人理解）

5.这几个月主要做的是免费的一些推广平台和手法，是为了后期付费推广更好的去准备。

**永兴网络推广工作总结18**

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。

今后我会一如既往、刻苦学习，努力工作，争取取得更大的进步，为公司发展做出更大贡献。

**永兴网络推广工作总结19**

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：

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：

(发帖的过程中还要记录对应发帖的地址。以便以后查询)

**永兴网络推广工作总结20**

斗转星移，历史的车轮刚辗过20xx，时间的脚步已迈进20xx，数数手指头，我已在推广部工作了十个月。过去的十个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自己全身心的投入下，较好地完成每次推广的工作，为了在20xx年里，把工作做得更好，现将20xx年度推广工作总结如下：

20xx年工作计划：

一、完善淘客vip奖励制度，招募更多的淘客，集中力量去推广

二、做活动之前一定要吧准备工作策划周密，环环相扣，活动的细节要尽善尽美，给顾客带留深刻购物体验印象。

三、多与部门同事沟通，分享自己的方法和经验，以及学习其他人的方法经验取其精华去其糟粕

我深知20xx年的工作很艰巨，只要我们心中永存信念——做好推广部工作、营造好的氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，在失败中找经验。

推广部：XXX

**永兴网络推广工作总结21**

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，现将这大半年来的工作情况总结如下：

下面简单介绍下我这半年工作的基本内容：

2、搜索引擎贴吧：

贴吧就包括很多搜索引擎上的，比如xx贴吧、xx吧、xxx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：

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。

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