# 上海网络推广工作总结(实用12篇)

来源：网友投稿 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-13

*上海网络推广工作总结1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...*

**上海网络推广工作总结1**

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)

**上海网络推广工作总结2**

我于20xx年9月份来到xxx公司工作，现任职以来，在xx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：

1、搜索引擎

2、问答式

3、发帖式

**上海网络推广工作总结3**

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。

**上海网络推广工作总结4**

20xx年，巴州农机推广站在上级部门的正确指导下，在市爱委，建设办事处的大力支持下，为今年创建全国文明城市，国家环保模范城市对于促进我州三个文明建设具有重要意义，我站领导十分重视此项工作，经常检查督促，使我站的爱国卫生工作取得了较好地成绩，现将20xx年卫生工作总结如下：

>一、领导重视，坚持一把手工程

今年库尔勒市创建全国文明城市，国家环保模范城市活动涉及到各行各业，千家万户，是一项长期性社会性系统工作，一个城市的卫生水平提高了不仅能创造改革开放和经济建设的良好环境，增强人民群众的健康水平，同时也能陶治人们的情操，提高全社会文明的素质。因此，我站领导十分重视爱国卫生工作，始终把爱国卫生工作做为三个文明建设的重要内容，不断提高干部职工的爱国卫生意识，使卫生工作经常化制度化。

一年来，巴州农机推广站调整充实了爱国卫生领导机构，组长由局长亲自挂帅，实行卫生管理第一责任制，并由局办公室一名同志谦职负责，明确工作职责和工作任务，把环境卫生工作纳入我站工作的议事日程，制定完善卫生制度，明确区域划分，规定每天早上班前10分钟打扫室内卫生，每星期五下午打扫环境卫生，每大的节日前进行大扫除，同时做到年初有卫生计划，有卫生评比制度，有工作总结。

>二、加\*生宣传力度，提高职工卫生意识

组织干部职工认真学习和贯彻爱国卫生有关文件，加\*生和健康精神的宣传活动，学习和教育全面落实《城市环境卫生管理条例》、《全国城市卫生检查标准》、《传染病防治法》、《健康教育手册》、《卫生常识》等来宣传公共场所卫生道德知识及卫生防病知识，并利用健康教育板报等形式开展卫生知识，健康知识及爱国卫生知识宣传，通过宣传教育，使干部职工认识到环境卫生工作的重要性和经常化，提高干部职工的环境卫生防病知识普遍得到提高，进一步养成良好的卫生习惯，改变不文明，不卫生行为，讲卫生，使人健康，做到人人讲卫生，人人抓卫生，人人宣传卫生的良好氛围。

>三、清洁卫生、美化环境、以实际行动支持创卫工作经常开展清洁、清除死角和火灾隐患，美化死角活动。

继续坚持每半月进行卫生小检查，月底进行大检查，通过检查、评比好的并颁流动红旗，没有达到标准的要进行批评来确保我站卫生工作长期性、经常化、制度化做到垃圾袋装集中化，确保室内外整洁，无卫生死角、垃圾日清。保持办公室内外环境卫生，做到楼道无烟味，厕所等公共场所卫生设施达到窗明几净、优美整洁。

>四、除四害工作长年不懈

除四害工作是一个长期性的工作，随着经济的不断发展，人民生活水平不断提高，环境条件不断改善，为保障干部职工的身体健康，我站在防四害工作上取得了一定成绩，平时坚持做到在办事处、社区的领导下，统一部署，统一行动，做到不漏投，通过投放药物，无出现“四害”及传染病，清除四害慈生地，防止病媒生物传播疾病的发生。确保了干部职工的人身健康，受到了良好效果。以实际行动支持了库尔勒创建全国文明城市，国家环保模范城市活动，为库尔勒城市的卫生做出了一定的贡献。

**上海网络推广工作总结5**

>一、20xx年工作回顾

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\*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“十二五”规划的关键之年，也是市委市\*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。

**上海网络推广工作总结6**

斗转星移，\*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。

**上海网络推广工作总结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。

20-，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。

**上海网络推广工作总结8**

>一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司

我于20\_\_年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项工作流程的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉市场工作

作为市场专员，熟悉和了解市场对工作是必要的。为了以后能更好地开展工作，我常常查询资料及在每次活动中学习广告公司的策划安全，对各类市场活动深化了解，对促销活动做了更深层次的了解。在参与各类活动之后之后，掌握了各种市场组织、操作流程，以及活动所能涉及的细节，提高了在市场活动方面专业知识和有效经验。

>二、存在的不足以及改进措施

20\_\_年即将随风逝去，回想自己在公司将近1年的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏主动学习沟通、不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对汽车专业比较陌生，对于销售政策的不及时了解并消化，造成宣传工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和销售部及经营单位同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划、总结性

在日常工作过程中，由于缺乏计划、总结性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，日常工作结束后不能形成具体的材料，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，完成工作结束后的各类信息回收，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

作为一个市场部成员，应该是一专多能的，这样的人才才符合公司的需求。自己的专业面狭窄，对汽车行业其它专业认识不够，特别是活动策划以及宣传创新，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

>三、完成20\_\_年目标计划的措施以及建议

**上海网络推广工作总结9**

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。

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。

**上海网络推广工作总结10**

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：

下面简单介绍下我这半年中我工作的基本内容：

>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：

**上海网络推广工作总结11**

总结前言：

那是xx年五一劳动节之后，通过沧州办司机魏哥的推荐，我来到石家庄办从事市场推广的工作，直到xx年的结束。作为一名刚刚走出校门的学生，在这多半年的时间里经历了学校到社会的洗礼。回顾刚刚过去的xx年，回顾我的工作;我的生活感慨良多，特总结如下：

(一)xx年我做了什么：

在过去的一年里，我基本上能够比较成功的完成办事处交给我的活动销售任务，完成对终端的管理和新产品的推广!我到办事处的时候，正赶上办事处刚刚组建市场部，万事开头难，在工作中遇到了比较多的困难，但得到了同事很多的帮助，尤其是领导的宽容!我自我认为我的本职工作做的还是不错的，其他方面有待与进一步的成熟和学习，错的要改正，好的要发扬!火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我能够端正态度，认识错误，及时改正!去年做了太多的活动，平均下来，几乎达到周一次，说实在话有时候感觉真的很辛苦。天气最热的时候晒的感觉都快晕了，冷的时候时候连手都冻麻了!但我并没有把它单纯的看成是生活的苦。我想这也是人生和生活的一种升华!

(二)xx年我有什么所得：

xx年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“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既然选择了，就要为自己的选择尽自己最大的努力。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最大的力量。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。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。做好自己的工作!争取取得一份好的收入!

(三)我所分管的区域的市场情况：

我的区域不大，一共四个县。藁城，晋州，辛集，深泽。但是石家庄曲指可数的几个富县。我管的就占了三个，任务多，压力大!好土地必须得打出好粮食，所以每次搞活动我都必须全力以付，活动搞不好说不过去。藁城是我区域的产量大户，市场启动早，购买力强，消费水平高!在藁城我们开有三户，藁城市区俩户，乡镇韩家洼一户。其中北国电器藁城店还是全石家庄郊县最大的家电卖场，管理几乎和市区的正规门店没什么区别。作为一个多品牌的门店，我想竞争是最大的主题，那么强有力的竞争力是你能够胜出的决定因素!我们在藁城最大的竞争对手是康佳，康佳的大本营就是北国电器藁城店!如果拿下了藁城店，那么我们也就是拿下了藁城的市场!但是现在我们在店里处于不利的地位。主要原因是店长和大堂经理都是康佳的入职促销员!如果现在我们也有自己的促销员的话我想不利地位肯定会有所改变，而且现在店里大堂经理要调整，这也是一个不错的机会!而且店里对于创维的活动是比较支持的，促销员也比较得力!一些大的活动可以放在店里搞，现在家电下乡已经在全国铺开，在淡季的时候如果要真正的做家电下乡下到村里，可以以中原电器做为试点。因为他们在人力，物力，财力上都是比较突出的!比如交通工具和运输工具!

藁城另一户天龙电器主要是加强促销员的的培训，合理的引导，基本上就可以主导店里的销售，因为天龙的促销员是什么好卖就卖什么，什么买的顺手就卖什么!在加上适当的活动辅助就可以了!

晋州这个县很特殊。特殊在什么他是一个很富的县，农民很有钱，很多人都住三层楼!但是购买力不强，家电市场也有待与进一步的整合!建议以后多在晋州正大搞活动，老板支持，员工配合。主要是老板有进一步做大做强的愿望，搞活动也比较乐意投入!晋州市场潜力很大!

辛集是一个大县，富县应该说在这样一个县我们要做的事情还很多，我相信如果我们的政策到位，措施得力，投入适当，辛\*是我们将来增长的一个亮点!

深泽是一个小县，穷县，老板思想和僵化，一直也没搞过很成功的活动，在这样的地方其实是要做的最多的，主要是沟通上，搞活动的时候取的支持是最重要的回首一年来，我们走过漫长而又艰辛的道路，我们挺过来了。但面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。一定要在xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好xx年度的销售工作，要深入了解电视行业动态，要进一步开拓和巩固市场，为公司创造更高的销售业绩。

**上海网络推广工作总结12**

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！

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