# 最新网络销售具体工作总结怎么写(11篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-08-12

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？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。

**网络销售具体工作总结怎么写篇一**

进入公司已经有将近1年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，我在20\_\_年度取得了很大的进步，也在工作过程中，初步达成了公司2020\_\_年度网络营销工作目标。现将有关20\_\_年度个人工作情况作如下总结：

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。春季大车展中，我学习到了各类市场费用的管理，并参与编制修改了市场网络部的费用管理的制度及费用报表，制度及报表的规范有利于明确市场活动的费用合理分配，为市场活动提供保障。但我在5月的费用报销工作中，因为我对细节的不注重，差点让公司蒙受巨大损失，让我得到了对于不把握细节的深刻教训，通过这次教训，让我未来的工作积极的梳理把握细节，也使自己对未来的工作方向更加明确。

3、参与网络营销

20\_\_年，网络营销工作在公司领导的大力支持帮助下，不断的探索前进。6月的开始了对车易通平台的试用，宣传当期“促销4980”促销活动，当期单条广告新闻有效点击次数达20\_\_余次，公司会员页面首次浏览破万次;8月与成都全搜索网站合作开展团购活动，共并车69台;10月份厂家集采使用，当期促销新闻点击达1000余次，首次实现网上订单转化，交车3台;12月，公司正式集采11家车易通后台，公司12家经营单位同期开展网络营销工作，截止12月31日，市场网络部及12家经营单位共发布新闻105条，报价推送3516次，新闻推送3145次，浏览量123741次，搜索445868次，400来电116次，获得订单71个，成交15台，成交率8%。

在从事网络营销工作中，在领导的鼓励帮助下，我尝试对市场大环境的学习理解，着重在网络营销的广告宣传上下苦功，在实际反馈数据中取得初步的成果。更多的学会了观察、转化，并将自己的工作用实际的数据说话。

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

为了网络营销工作的顺利开展，也为了网络营销的可持续性发展，我在这方面以及其它方面做以下建议。

1、网络营销专员

市场活动是为公司销售打基础做铺垫的，在公司销售工作中地位非同小可。

经营单位在对接市场活动及网络营销工作中，大部份网络营销专员是一人做多项工作，经常出现紧急改相关数据时不能及时到位，反应滞后，出现网上宣传、网上销售整套体系混乱，推进速度极其缓慢。

网络营销这一销售模式，是公司在20\_\_年的重点投入之一，是公司开展的全新销售模式，更是拓开的另一个销售渠道。建议公司在20\_\_年能够在各经营单位指定专门的市场专员，定向对接市场工作及网络营销工作，让网络营销工作能够稳步快速发展。

2、新闻、形象页面

网络营销给公司带来了营销宣传上的便捷性，但由于网络平台使用人群的复杂度及网络的传播方式，容易在网上产生不良信息。

20\_\_年，我们将继续加大对新闻的监管力度，在牢牢抓住深化消费者的购车理念的宣传重点，在新闻上，除促销外，新闻依然由市场网络部进行审核后发送，并在每一条企业新闻、促销新闻中，并逐步加大企业新闻的发布量，加强对万友翔宇公司品牌、企业文化、经营理念的宣传。

在页面规范中，我们将持续规范礼貌用语，为公司树立良好的企业形象，另外将全新投入对于车友活动、售后服务的宣传，呈现出网上立体“4s”，并对参与活动、享受服务的客户，将指导各经营单位网络营销专员，引导客户在网络上以提车作业、售后保养作业的信息发布在汽车论坛上。结合传统媒体广告，打造网络营销宣传立体化，扩大相关客户群的影响力，继而促进销售，为公司创造更好的效益及良好的口碑。

3、电话营销

在经过1月的集采使用后，400电话客户比网上直接呈现订单的客户在多很多，20\_\_年网络营销实现销售量，电话营销工作开展势在必行，在加强各单位礼貌用语的同时，对于400电话客户的周期回访，形成报表制，降低400来电客户流失率。

4、促进销量

现阶段网络营销工作上出现了疲软的现象，我们在进行网络营销工作的实例阶段，未形成有效的奖惩手段，在网上购车的客户也不能享有网购带来的其他惊喜，网络营销专员从网上卖车不能享受到一定程度的奖励，这些都降低了我们在网络营销工作上的销售量、来电量，20\_\_年，我建议领导能够在前两个季度实行，网上购车有奖，网络营销专员网上卖车也有奖的网销政策，在刺激消费者的同时，提高网络营销专员的营销宣传积极性，为公司在网络上占据有利地形，打下坚实基础。

网络营销工作相当复杂，他综合了实体4s的所有内容，并不是单纯的宣传和销售如此简单。所以作为从事网络营销的的员工，我们要牢牢树立全员经营的意识，拥有强烈的危机感，以主人翁的精神投入到工作中去。

**网络销售具体工作总结怎么写篇二**

邻近年底了，我想大家都在为过年前的最后冲刺而繁忙，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，从一开端的小小卡商，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撑，我们才干慢慢地发展起来。

浩讯的今天，有您们的功绩。说实话，其实我在社区里真的比拟少时光和大家沟通互动，一般都是内线或者电话接洽的。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。我们会持续秉承产品德量和售后服务，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。不爱好夸张其词。正是这小小的数据，反应出社友、淘友对本店的支撑与厚爱。

在这新春佳节来临之际，我代表浩讯数码工作室的全部同仁向所有关怀和支撑我们的朋友送上最诚挚的祝福：祝贺大家新春快活，合家团圆，万事如意!

我们会一如既往的为您供给更加完美和物美价廉的产品与优质的服务!

这一年来的工作表示：强化形象，进步自身素质。为做好销售工作，一直保持严厉请求自己，重视以身作则，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，我们准确认识自身的工作和价值，准确处置苦与乐，得与失、个人好处和集体好处的关系，保持甘于奉献、老实敬业，二是锻炼业务讲进步。经过1年多的学习和锤炼，我们在工作上取得必定的提高，应用淘宝与各大网站传阅的资讯，仔细学习他人优点，改掉自己不足，并虚心向同行请教，在不断学习和摸索中使自身在销售范畴上有所进步。

应当强化职能，做好服务工作。在工作中，我们重视把握基本，尽力进步服务程度。虽然人手少，工作量大，这就须要我们全部人员团结协作。在这一年里，不管遇到上的艰苦，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，只盼望把工作美满完成。

工作中的不足与今后的尽力方向

一年来的工作虽然取得了必定的成就，但也存在一些不足，重要是思想服务水平还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比拟还有必定差距，业务上还在基础格式上彷徨，内容上缺乏纵深发掘的延长，在今后工作中，我必定认真总结经验，战胜不足，尽力把工作做得更好。

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，经过这一年繁忙的工作，使我有了太多的感想。

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、星期天花了一段时光收拾了一下上半年、xx年下半年网络客户成交次数的客户材料数据。

虽然成效额总的数量不是几百万。但从成交额增加百分率上看，今年比去年同期增添了3倍多、下半年比上半年增添了将近2倍。下半年销售量比起上半年增添了33%。看到这些数据，真是很愉快!

即便是这样，心里仍然坚定了一个信心、保持用网络推广加大产品的宣扬力度、使xx年网络销售的成就再上一个新台阶。

**网络销售具体工作总结怎么写篇三**

我自xx年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很多进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结报告如下：

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学习党的xx大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神、云南省和南方电网公司关于节能减排的规定等文件资料、袁懋振董事长和廖泽龙总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。通过学习，我对“”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性;进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵;进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。通过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读昆明理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《云南电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一)营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis、营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理,全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《云南电网公司监控中心后期建设思路》、《云南电网公司营销监控中心运行管理制度》、《云南电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二)县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

**网络销售具体工作总结怎么写篇四**

20\_\_年9月\_\_日，我有幸进入了\_\_\_有限公司这个大家庭，到现在已有三个多月了，时间虽然不是特别长，作为公司的一名员工，我深深的体会到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。为做好工作，在公司领导和同事的支持帮助下，不断的提高和锻炼自己，熟悉了自己区域的工作，回顾过去历程感慨颇多。

我的专业是\_\_\_，刚毕业我就来到\_\_\_，也许是机缘巧合，也许是命中注定就走向了销售这条道路上。在这条道路上，我感觉能够学会很多，也很磨练人。我以前是个不怎么爱说话的人，为了更好的锻炼自己口才方面的能力，销售行业可以说是一个正确的选择。还有一个方面销售在如今的市场上可以说是最有潜力的一个行业，如果对于那些只看重眼前利益的人来说，这个行业不大适合。

我对销售行业产生了很大的兴趣，一直认为人生就是要有所挑战，销售工作就是一个很好的挑战。看到别人都能吃苦耐劳，我相信我也一定能行，给自己一个明确的定位去做销售。

销售这个行业的挑战就是心态，心态是第一关，心态不好很容易被淘汰出做销售这一职业，销售工作磨练了我的毅力和耐性是我这几个月以来的收获。

我作为销售部门的一名普通员工，在公司经理和同事的关心和帮助下走过了一季度，在这3个月中各方面没有很好地完成公司给我的目标，主要表现在如下几个方面没有做好：

1、我作为销售部门的一员，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在工作中，屡次失败，面对多次的教训，首先查找自身的原因，找出自己各方面的不足之处，在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，在今后的工作中取得成绩。

3、在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户购买了其它同行的产品。

4、在今后的工作中，要抓住这方面的客户，争取把握分析、处理好各项工作，加强同客户的交流、沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好，来赢得客户的信任，能够使他们产生二次购买。

新的一年即将开始，紧张而又忙碌的工作将要开始启程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。

在平时的各项工作中要细心，跟好新老客户。及时掌握客户的需求，做出相应的计划和工作。吸取以往的教训，摸清同行竞争对手的各方面因素，找出他们的劣势、突出我们的优势;比如质量、服务、配件资源方面，来赢得客户支持，同事也要做好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户买的放心、用的省心。建立长远的合作关系。要想尽办法了解清楚客户的所需、所想，尽量满足客户的需求，多做些这方面的工作，不要轻易放过每个客户的信息，做到有客户就有接触、有了解，做好准备工作，以及对品质的宣传，公司的推广，来争取成绩。

面对日益激烈的市场竞争和信息时代的来临，我将在这个神通广大的互联网市场多做企业关键词推广，比如说“\_\_\_”、“\_\_”、“\_\_”平台上多发布一些我们公司的产品，让客户随时、随地、多方面、多渠道可以搜索到我们公司，提高公司的知名度和信誉度。

20\_\_年即将过去，展望20\_\_年，本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶。

**网络销售具体工作总结怎么写篇五**

要给自己做网络营销推广定一个目标，然后就是去执行。在工作中分析问题，总结经验，并且改正问题。这其实就是一个过程，对于网络推广来说，就是一个长期的工作过程。在这个过程中本着“以树立品牌为导向，做有品质、有竞争力的营销型推广。”

上周已经完成的工作：

1.网站内容修改

2.网站优化

3.注册pr值高的大型门户网站，申请google,baidu等的免费推广,

4.群发邮件营销,网络传真建设

5.建立企业博客,展示公司企业文化，树立公司品牌形象

硬灯条产品的包装设计

硬光条连接件的图纸修订

下周需要继续做的事情：

1.内部邮件系统建设

2.网络传真机的安装

软光条的产品信息发布与企业品牌的宣传(日常工作内容)

在这一周的工作中，对产品有一些初步的了解，对网络推广有一些帮助。日后需要加强对产品更全面的了解，能写出有质量的文章，增加更多的外链。对关键字进行进一步的分析。做好seo，提升网站pr值。总之，经常学习，提升自己，在工作中能更好的发挥。

**网络销售具体工作总结怎么写篇六**

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。

从10月份开始公司调整我到营销部，负责网络营销工作。踏入新的工作岗位后，近三个月的时间里我在营销部领导及部门的老员工的引导和帮助下熟悉了公司业务，使我在工作能力上提高，方向明确。从而，对我的发展打下了良好的基础。对于工作，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，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。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。

在从事网络营销的三个月里，通过百度、阿里巴巴、中国食品机械设备网、企业黄页、生意通等平台进行了公司形象和产品的宣传推广，通过各种专业的供求平台主动寻找客户源，并在网上铺设公司的产品信息，提高搜索引擎的曝光率。但是有些产品参数表达不清，客户询价时报价时间过长，客户跟进不够都影响了交易成功。。在从网上查到客户信息后电话沟通，经常会碰到各种情况，比如客户讲，我现在很忙，不需要，然后匆忙的挂掉电话;有客户讲目前没有需求，现在还没有用到;也有客户讲，好的，今后有机会我会考虑的，今天先这样吧;我会给领导来提这个事情，有消息再联系您。我想在电话交流的时候能分辨客户的真实想法，也是一段经验积累的过程。

作为一名网络营销人员，前期任务是一个学习积累的过程，不断的学习产品知识，与客户沟通协调的能力，这样才能厚积薄发。网络营销，毫无疑问网络就是我们和其他厂家角逐的战场，我们除了有过硬的产品外，还要有专业的营销能力，作为网络营销人员必须要在工作中不断完善，新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，一定努力打开一个工作新局面。

网络营销作为一种新时代的营销模式，正以其成本低、信息量大、传播范围广、速度快、无时间地域限制、形象生动、可双向交流、反馈迅速等特点显示出传统营销无法比拟的优越性。没做网销之前，认为网络销售应该是一种很简单的销售渠道，随着对网络销售的认知，我才发现网销技巧并不比传统销售方案来得简单。在网络营销中，要想脱颖而出，除了传统的网销方式外还要开发创意的推广方案。这段时间网销中自己学到了不少经验知识，在以后的工作中要加强对产品的深入学习，为更好的与客户沟通打好基础。

20xx年：

一、做好本职工作，拓展网销渠道。

二、善于沟通交流，加强团队协作。

三、学习网销技巧，了解产品知识。

20xx年机遇与挑战并存，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，保持积极的心态去迎接挑战。20xx年我将在原有推广基础上，进一步尝试其他的推广方法，从而进一步提高网络营销的工作效率和效益，进一步提高自身的经验水平，同时进一步提升华誉品牌和实现一名华誉员工的自身价值。

**网络销售具体工作总结怎么写篇七**

当“世界末日”的谣言被击穿，阳光依旧灿烂，科学技术仍在以人类难以预料的速度向前推进时;我们不禁翘首：20xx年，科技的发展又将进步到哪个阶段?人类生活将会发生哪些翻天覆地的变化?

当你想买衣服的时候，你可以打开淘宝;当你想买电器时，你可以进入京东;当你想买书时，你可以点击当当……我们的生活，正在这一个个网页间转换。

电子商务的发展，让你足不出户就可置身琳琅满目的商品之中。当鼠标和快递悄悄充满你的生活，你会恍然意识到，我们的生活方式，已经被电子商务改变。

正如阿里巴巴集团董事会主席兼首席执行官马云所说：“电子商务今天不是模式的创新，是生活方式的变革。”当淘宝每天有超过1亿人登录消费时，我们必须承认：电子商务已经拉开了生活方式变革的序幕。

电子商务一路高歌

20xx年是电子商务迅猛发展的一年。一连串振奋人心的时刻和数字，共同见证着中国电子商务的前行。

据电子商务研究中心发布的《20xx年(上)中国电子商务市场监测报告》显示，截至20xx年6月，中国电子商务市场交易额达3.5万亿元，同比增长18.6%。电子商务服务企业直接从业人员超过190万人，由电子商务间接带动的就业人数已超过1400万人。20xx年第三季度电子商务继续以高姿态前进，一个季度交易额已达2.05亿元。

电子商务企业的成绩更是引人注目。截至20xx年11月30日，阿里巴巴旗下的淘宝和天猫的交易总额已经达到1万亿元。这个数字占了全国社会消费品零售总额的近5%，相当于ebay和亚马逊20xx年交易额的总和，相当于20xx年全国gdp的2%。对此，赛迪顾问园区信息化咨询中心高级咨询师夏令表示：“这是20xx年电子商务发展中应该被记住的时刻，至此中国的网购实现了一个飞跃。”

在20xx年的“11.11大促销”中，淘宝和天猫一天即完成了191亿元的交易额。中国人民大学商学院贸易经济系老师李智表示：“这是一个让业界为之震惊的数字。”

夏令认为有五方面的因素推动了电子商务的发展，“一是技术的发展，二是政策的推动，三是消费者的需求，四是电子商务企业的努力，五是资本市场的支持。”

正是这些因素相互作用，使得20xx年电子商务的发展一路高歌。

**网络销售具体工作总结怎么写篇八**

从最终的销售结果来看，网络销售和传统渠道销售是没有区别的，但是从销售手段来说，区别是很大的，一个是网络上进行产品的销售，一个是现实中销售，也就是所说的线上和线下。网络销售从近几年开始火爆，很多企业开始试水网络，而且业绩也是很不错的。这篇文章的周工作总结主要是写网络销售客服的周工作总结，针对化妆品，相对来说，淘宝上是很多的。

化妆品，一般女性使用的比较多，所以从整体来说更多的要考虑的是女性的心理。比如说祛斑的、祛痘的、去妊娠纹的、去皱的，还有祛疤痕的。当然还有一些美白的、精致毛孔的等等。

如果一个客户进入你的聊天框开始打字交流。那么这个销售就是真正的开始。首先，说话要温和、委婉一些。因为女性比较细腻，所以从语言上要亲切些，切不可生硬。因为字打过去是没有声音的，所以单从文字上让客户理解你的意思，如果不够温和的话很容易产生傲慢等感觉。

如果聊天框可以记录客户找个网站的渠道的话是的，很多的客户是通过相关的关键词来的，比如祛斑用什么好、妊娠纹怎么去除等等。通过这些关键词就能大概猜到客户的一些信息，比如年龄以及购买意向，妊娠纹都是生育过的人才有的，年龄也是大概可以猜到了。其次是购买意向，通过妊娠纹和妊娠纹怎么去除这个两个关键词的话，我想后者购买的意向较大些。

在与客户交流的过程中要主动些，客户来看你的产品，首先是不了解的，当然你也是不了解客户的相关信息的，只有主动的去问，才能够拉近关系，比如您的年龄多大呢?多长时间了?之前有没有使用其他产品来治疗呢等等，尽可用些语气词。淘宝上都是会用亲。

然后根据客户的信息分析，为什么使用其他的产品无效或者效果不大等等。然后开始介绍自己的产品有哪些优势。效果怎么样等等。在与客户交流到现在销售已经进行了一半了。

很多客户是不会立马就订购的，都会考虑一下。这个时候不能放松，因为说明还是有强大的购买意向的，不然的话客户聊到这个时候肯定就关聊天框走人了。这个时候要进行的是心理攻势。说说使用产品之后的效果和一些客户的评价，再者说说自己的产品的售后服务。售后服务是很多人关注的。

如果最后客户还是在考虑的话，你可以把你的qq、阿里旺旺等联系方式告诉客户，让客户考虑好了给你联系。这样也是程度的避免客户的流失。

如果最后购买的话，一定要记得说一些祝福语，这样也会更深层次的拉深客户的关系，也显得比较专业正规。比如祝您早日恢复，早日达到理想的效果等等。

**网络销售具体工作总结怎么写篇九**

光阴似箭，时光荏苒。不知不觉我来到已经两个月了，回想起两个月前，我还是一个刚迈出大学校门的懵懂青年。

xx年7月伴着似火的骄阳，我告别了菁菁校园，带着一抹学生的青涩，来到深圳这个充满魅力和机遇的城市，展开我人生新的篇章。刚到深圳的时候，我和其他的求职者一样，不断地在网上投简历，天天在外面跑面试。在茫茫的求职生涯中，感谢向我抛来了橄榄枝，让我有了毕业后的第一份工作。

初到，领导的关心，同事的照顾，让我感受到了公司以人为本的人文关怀，使我快速融入到这个大家庭里。公司的每一个人，不论新员工还是老员工，不论年轻的还是年长的，大家互相关心，互相学习，共同营造着良好的氛围，我为自己刚毕业就能在这样一个优秀的集体工作、学习、生活而感到骄傲、自豪。

年轻的我犹如初生的骄阳，充满着热情似火的朝气，散发着活力四射的光芒。初来乍到，一切都那么的陌生而新奇，不断地激发我的求知欲;对未来的美好憧憬，也使我更坚定了自己踏入工作后奋斗的决心。

入职的第一天是公司对新员工的一个基础的培训，具体内容就是公司经营的产品，工作的业务流程，公司的考勤制度以及工作的方式。还有一些基本的业务知识，比如打电话的基本话术、证书的类型及价格。通过一天的培训，我对公司的业务和工作方式有了一个大致的了解。自己也尝试地打了二十多个电话，不做不知道，做了后才知道原来自己存在很多问题。例如刚开始打电话时，会不由自主的产生胆怯的心理，因为胆怯而导致说话的声音比较小。在打电话的过程中，自己的思维也比较混乱，不知道该说什么以及该怎么去说。当时我想到了一句话“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。培训的只是知识，在培训的过程中，我们不知道自己会存在哪些问题，只有亲自做了，我们才能发现自己存在的问题，从而更好的去解决问题。

有了第一天的尝试，接下来的工作就顺利很多了。虽然还是有一点胆怯和思维混乱，但至少我说话的声音比之前大了，也能和客户有一个简单的交流。这说明我进步了，就证明我在成长。就这样，我在每天不断的学习和巩固中成长，我渐渐的熟悉了业务的流程和一些话术的技巧，以及业务流程的操作和推进。在此期间，我听说公司在新员工入职五天后会有一个压力考核，就是对新员工综合素质以及工作期间的表现的观察和考核。同时我也目睹了在我之前进公司的员工在压力考核中被淘汰，当时我心里就只有一个念头，那就是——我一定要通过压力考核。五天的时间很快就过去了，我迎来了公司淘汰率很高的新人考核——压力考核。在没轮到我之前，我的心情有点紧张。虽然在这五天中，我不断的去学习、去请教、去巩固、去完善自己的不足，虽然证书的报价表我已经背得滚瓜烂熟，但是说实话，我的心里还是没底，怕自己在考核的过程中出错，以致于被淘汰。终于轮到我了，考核刚开始时，我心跳若狂，但是慢慢的随着考核的进行，我平复了下来。也使自己进入了状态，能够更好的去对待考核。整个考核过程下来，没有我预期的好，但也没出什么太大的错误，就这样我顺利的通过了压力考核。

通过压力考核后，我正式成为了一位新人，我知道这只是我职业生涯的刚刚开始，以后还会有“更残酷”的考核在等着我，我要不断努力的奋斗，让自己具备各方面的能力，成为一个能独当一面的人。

入职的第一个月，公司为新员工安排了具体的培训，其中包括业务方面的，也包括其他的一些对于我们不可缺少的相关知识的培训。具体内容有：销售的话术、沟通的技巧、证书注册的流程、客户和人才的寻找及开发、情商的管理、建筑行业的相关知识、公司的组织架构等等在我之后的生活中有着举足轻重的东西。培训的过程中，讲师们不遗余力的教我们他们所知道的的东西，这一点我非常地感激也很荣幸自己能够成为一份子。而且在培训中大家互动做游戏，在乐趣中学知识，在互动中接受讲师们在这个行业中这些年所沉淀下来的菁华。通过培训，我知道了很多新的东西，也学到了很多新的知识，同时也成长了。通过培训，让我们武装了自己，让我们更具凝聚力，让我们能够更好的去为公司创造价值。

虽然培训让我学到了很多知识，但是我并没有将其完全的吸收和沉淀。我只有去实践了，才能将这些知识给消化掉，同时也能去尝试新的渠道。俗语云“授人以鱼，不如授人以渔”，就像于哥教给我们查找客户和人才的方法，而不是直接给我们人才。我想与其等着公司为我分配客户和人才，还不如利用于哥教我们的方法自己去找。

**网络销售具体工作总结怎么写篇十**

熟悉要销售的产品，基本的业务流程。 我的工作是从公司产品目录及产品价格开始的，当我拿到目录时，我认认真真地看了起来，当然最重要的是要熟悉产品的英文描述。这个过程不可少，虽然不要求一次全部记住。我整个地看了一遍，就开始上些 b2b 网站注册发布公司及产品信息了，边看产品目录边发布，慢慢就熟悉了。 现在看到一个产品，我基本能说出它的英文名字甚至产品型号了。

基本的业务流程就得从找客户开始。寻找客户是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，运气好的另当别论。当然要回答客户的问题，给客户报价等应该要具备一些基本的 国际贸易 知识。我上个学期学的 国际贸易 实务让我对 国际贸易 方面的术语并不陌生。目前为止，虽然自我感觉有些客户稍有眉目，但是稍一不慎就前功尽弃。只有找到了客户，下了订单，签订了合同，才有后面一系列制单结汇等流程。由于本 人才 疏学浅，目前尚属初级阶段――找客户阶段。 报关 员

开始工作都是一个由浅入深的过程。起初，我只是在前人注册的一些电子商务网站更新发布产品信息，慢慢地在网站的链接发现了其他更多商务网站，自己注册会员，发布信息。(这些实在无需指点，一看就懂。)注册网站发布信息，我想大概是所有新人业务的起步吧。

慢慢地注册网站多了，也会鉴别哪些网站的实效性大，尤其对我们靠完全免费获取买家信息的来说就显得尤为重要了。以后就会针对性地经常管理某些网站。判断网站好坏的一个重要标准就看能否得到 询盘 了。 以下是我两个月来收到 询盘 的网站: ; ; , , , , , .

因为我们做免费的，查询买家信息时看不到联系信息，对普通会员来说可以网上直接 询盘 的算不错的了，可是效果很差。所以，通过多种渠道查找买家信息是我从始至终都在研究的问题。在买家市场条件下，供应商主动寻找买家才能获得更多的机会。

总得来说，两个月来，查看过的网站不计其数，自己注册网站50个加上以前注册已知27个，总共77个注册网站，发出询信粗略估计上千封，收到询盘20来个，寄过三次样品(一次香港，一次浙江义乌，一次中东巴林)。这些在我的电脑d盘，联系资料里都有详细记录。e盘也有些文档信息。

心得体会

1. 判断网站好坏的标准。理论上说网站注册越多越好，但其实效果并不明显。要懂得择优处理网站。要看一个网站的好坏，需从浏览量，搜索排名，网站更新速度，服务项目等多个角度分析比较。比较优秀的网站有alibaba、made-in-china、globalsources、ec21、ecplaza、ecvv、fuzing、importers、tradekey、busytrade、tradeget等等。注册免费网站，就应该更勤快更新，否则很快你所发布的信息就会被淹没不见了。

2. 怎样写询信?询信的标题一般就用公司产品名了，这样直截了当，当然也可以根据个人喜爱加些其他。信的正文有称呼，最好知道对方的名字。第一部分交代怎样得知对方的联系信息的，最好用一句话写出来。第二部分简单介绍自己公司产品及其优势。第三部分写期待对方来信询问产品的有关细节，希望能够合作之类的话语。第四部分就是结束语了，写好自己公司名字，地址，联系方式等。信的内容不宜过长，应简明扼要。

3. 怎样寻找客户?a、运用搜索引擎。 google是全球最大著名搜索引擎，输入关键词+buyer、importer、distributor等，可以搜索出很多信息及相关网站。其他国际知名搜索引擎有yahoo、msn、aol、altavista、ask、lycos、alltheweb、overture，kellysearch，webcrawler等。可以采取类似方法搜索，要更具体的话，可以在搜索时后面+email或其他等。b、运用黄页。中国黄页，欧洲黄页，澳大利亚黄页等等各个国家的贸易黄页都可以好好利用。各个国家贸易黄页我都搜集了在电脑里，可是还

没有时间仔细研究运用。c、贸易论坛。这是我偶然的一个最大发现。贸易论坛是一个结交朋友，获取知识，查找信息的好去处。很多热心人士发布国际采购商信息。休息的时候，可以去论坛发发帖，消遣一下。遇到什么问题不懂的也上去问问，会得到很多回应。目前我发现人气最高，最好的论坛是福步，其他我涉足的贸易论坛有跨国采购网，网罗网，世贸温州，易八达等。我在 外贸 论坛找到了很多买家信息，受益匪浅。d、各国经济商官方查询网址，各国促贸机构及网址。(见电脑d盘，时间限制还没来得及用这个方法细细查询)这个对于要开发特地国家客户的贸易商有针对性效果。 e、世界买家网。这是中国公共信息服务为帮助中小型出口企业拓展海外市场而提供的免费服务。8月29日通过审核成为正式会员。每月可免费查询150家海外买家信息，100家国内采购信息。可惜由于时间的关系，我也没有好好利用。但愿可以方便后来的人，有利于公司以后的发展。f、参加展会。这个方法是我阅读时得来的，并没有实际操作。在这也不便多说。我想如果有机会参加的话，也的确是一个现场认识客户、跟客户交易的良好时机。

4. 工作的条理性。网上找业务，来得慢，需要有良好耐性。我自认为工作上手快，有条理，有创新，还有种独特的领悟能力。我制定了带有图片说明的报价文档，发给客户非常方便。我把联系过的客户集中归纳在excel文档，作为客户管理系统(找个客户管理系统软件就更好了)。 对产品分析，不同的报价表，从网上找来的相关进口商的联系信息，注册的网站信息等都归纳到电子文档里，存放在电脑里面，也算是对公司的微小的一点贡献吧。

5. 两个月来虽然询盘有20来个，但都基本在询价之后便没了消息。能够给我回忆和高兴的就只有两个了。一个是刚来的第二个星期联系上非洲加纳的客户，并且碰巧他们在汕头，亲自过来了我们公司。虽然后来因为种种原因，没有成交，但因为曾经见过他们而高兴。第二个就是跟巴林客户的联系，我感觉希望挺大的。 八月初联系到现在已经一个多月了，我们从价格条件，价格，样品等，对方基本满足了我们的要求，感受到对方极大诚意。虽然现在订单没有下，而我要离开了，真诚希望公司能够达成这笔交易。

**网络销售具体工作总结怎么写篇十一**

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！

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