# 网络营销总结(通用9篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2025-05-01

*敬业福是由支付宝策划的网络营销活动，支付宝的集福活动时间为202\_年1月28号-2月8日，只要聚满5个福字，含富强福，和谐福，友善福，爱国福，敬业福，就可以与所有聚齐5个福字的人平分奖金，奖金在活动开始时是2亿，在2月2日，奖金增加到2.1...*

敬业福是由支付宝策划的网络营销活动，支付宝的集福活动时间为202\_年1月28号-2月8日，只要聚满5个福字，含富强福，和谐福，友善福，爱国福，敬业福，就可以与所有聚齐5个福字的人平分奖金，奖金在活动开始时是2亿，在2月2日，奖金增加到2.15亿。下面是小编精心整理的网络营销总结(通用9篇)，仅供参考，大家一起来看看吧。[\_TAG\_h2]【篇1】网络营销总结

       现在的营销都是一个整体的营销，不管网络做得多好，如果没有好的策划内容支持，也是一个空壳；反之，如果策划内容无论有多好，但网络策划和网站做得差，或者不懂得去推广，推广的有效性很差，这也是没任何用处网络推广。因此，如何将两者都做好，而且紧密地配合，是一个网络营销策略的重点。以下来分析目前网络营销推广的重点方式方法：

>　　1、尽快地实施推广和免费维护。

　　因为网络营销有其与众不同的元素，而且目前的状态，特别依赖搜索引擎，尤其在中国特别依赖百度，GOOGLE等。但搜索引擎都有他们的规律，你上传的一个新网站，一般情况下都需要30天左右才能被搜索到首页，而至于其他页面也更加迟，而且开始是很慢，一般情况下要3个月内才能看出成绩，随着网站的更新，网络推广会逐步地加快被搜索，而且，网络营销将作为21世纪最为重要的营销渠道，越早越好。

>　　2、尽可能多的跟其他同行合作，带来利益和提高知名度。

　　一些新网站，可以跟一些医疗网络中介公司合作，跟他们达成协议，让他们给我们带来客人，带来利益，同时，我们可以通过这些医疗网络中介网站的合作关系，提高我们的知名度。并且，我们可以选择性地选择一些异地同行网站进行合作。

>　　3、通过免费推广，在人气旺盛的网络资源进行宣传。

　　免费推广不一定能直接增加网络业绩，甚至表面上是没什么作用网站推广。但免费推广的主要工作，是在论坛，贴吧，博客等，在人气旺盛的网络资源地方进行宣传，有可能发表几小时后被删除，但也可能不能有链接等，但它却大大地在这些地方做了“免费的广告”。这些免费的广告的真正成本是人力成本，与之相比的高额的网络广告投放相比，还是非常值得的。

>　　4、付费广告的投放。

　　现在通过百度，GOOGLE搜索引擎，通常占一般网站总PV值（浏览量）的50%以上甚至更高。因此，百度和GOOGLE是目前中国最好的广告投放媒体，建议每个月投放2—3W百度先作为测试，网站推广并且由专业的人才进行关键词管理。除了搜索引擎，可以向某些医疗中介网站进行广告投放。例如39，120等网站。

**【篇2】网络营销总结**

　　以国际互联网络为基础，利用数字化的信息和网络媒体的交互性来辅助营销目标实现的一种新型的市场营销方式，这，便是网络营销。网络营销不等于网络销售，网络销售是在网络营销达到一定的成熟期以后所得到的结论，而网络营销呢，则是为了实现网络销售的前期缩影，它的本身在于为后期达到的效益做铺垫。网络营销不仅限于网上，一个完整的网络营销方案，是除了在网络上做推广之外，还很有必要利用传统的营销方法进行网下推广。网络营销是建立在传统营销理论基础之上，网络营销只是企业整体营销战略中的一个组成部分，它是不可能脱离一般传统营销环境而独立生存的，它们之间是相互依靠生存的，也只有在这样的环境中相互应用、相互发展，才会为企业带来效益。

　　网络营销具有跨时空、多媒体、交互式、个性化、成长性、整合性、超前性、高效性、经济性、技术性等十大特性。网络营销作为一种新的营销模式，顺应了经济全球化的趋势，虽然面临以上的不足和威胁，但发展的机会仍是巨大的，其所面临的这些劣势也并非无法克服.

　　网络营销也有它的优势所在：营销网络有利于产品的完善和顾客满意度的提升；在价格与顾客成本方面具有优越性；营销效率极大提高，修正了传统的分销观念；可以实现更有针对性和低成本的促销；能带动企业经营理念的发展。

　　劣势：顾客与产品实体不能直接见面，导致部分产品的上网营销合部分顾客在选择产品时受到了限制；在分销与便利方面，物流渠道不畅是目前阻碍网络营销发展的另一大困难由于在Internet里有着大量的信息，要从中筛选出特定客户而言的最佳的信息实属不易。但我们要始终相信网络营销未来的发展将是无可限量的！

**【篇3】网络营销总结**

       很多从事网络营销的人员，都比较注重网络营销的互动，加强访问者与企业的沟通，并在不断的交流之中产生购买企业的产品或服务的想法。

　　在与访问者的互动过程中，企业应该巧妙的传递给访问者，而不是直接的传递企业的产品或服务，如果客户直接接受你的产品或服务，那么就会成为准客户。

　　互动营销注重的是将访问者努力转变为企业的潜在客户或准客户，企业在与访问者沟通过程中，应该是体验式的，可以让访问者试用企业的产品和服务，或者巧妙的告诉访问者企业产品和服务对访问者的好处。

　　互动营销的魅力对于企业的网络营销来说，是很有诱惑力的。但是，并不是实施互动营销，企业的营销就会获得成功、取得效果，互动营销也会有其最基础的要素：

>　　一、参与互动营销的便捷性。

　　实施互动营销，就是要访问者参与其中。互动营销是要访问者很方便的参与其中，而不是要经过复杂的过程才能参与其中。否则访问者参与互动的机率就会小了很多，人是有惰性的，参与互动比较复杂，就不会参与其中。比如申请试用产品、参与调查等，应该要便捷，申请表格应该简单明了，不涉及隐私等。

>　　二、互动营销对访问者产生一定的好处。

　　比如网络调查可以进行有奖调查、产品的免费试用。想要访问者参与互动营销，对访问者必须要有利益的驱动，对访问者没有产生一定的利益驱动，其参与的机率也会大为降低，因为毕竟无聊的人是占少数。

>　　三、访问者的用户体验要好。

　　互动营销更要注重其用户体验，如果其用户体验不好，是不可能成为企业的潜在客户或准客户，这就会与互动营销的目的相违了。如果企业免费提供免费试用产品，那这个产品的用户体验要好，产品质量要过硬，并在使用过程中不断对其使用情况进行跟踪以及服务。

　　随着网络营销的不断发展，其互动营销也将会出现更多的创新方式，更深层次渗透到企业的网络营销当中去，互动营销也将会有越来越多的企业来实施。但互动营销的三个基础要素一定要遵循，否则很有可能造成互动营销的失败。

**【篇4】网络营销总结**

>　　一、认真学习，努力提高

　　因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要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，唯一的方式就是加强学习。

>　　二、脚踏实地，努力工作

　　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、存在问题

　　通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，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。

　　总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

　　回首\_\_\_\_展望\_\_\_\_祝\_\_在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

**【篇5】网络营销总结**

　　一年过去了，对这一年的工作，我心里有高兴，也有失落。对于我们销售来说，开拓市场是一个重要的方面。对我们内部，要狠抓生产管理，保证我们的销售质量，跟着市场的方向，努力向前拼搏。面对今年的这种的金融危机的挑战，我们一定要抓住这次机遇，团结我们所有销售人员的心，齐心协力，保证完成我们的任务。现对本年工作进行总结；

>　　一、销售情况

　　20xx年我们公司在XX、XX等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的XX牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下XXXX万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额XXXX万元，产销率95%，货款回收率98%。

>　　二、加强业务培训，提高综合素质。

　　产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。工欲善其事，必先利其器，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在XX市XX-XX科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

>　　三、构建营销网络，培育销售典型。

　　麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以XX本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

>　　四、关注行业动态，把握市场信息。

　　随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

>　　五、再接再厉，迎接新的挑战。

　　回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2XX-X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20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

**【篇6】网络营销总结**

　　在为期两周的网络营销实训里，虽然时间比较短暂，但是学到了不少实用的知识，感觉受益匪浅，对网络营销的概念有了一定的了解。

　　我对网络营销的理解，简单来说，就是网络营销是企业整体营销战略的一个组成部分，是为实现企业总体经营目标所进行的，以互联网为基本手段营造网上经营环境的各种活动。或者笼统地说，网络营销就是以互联网为主要手段开展的营销活动。

　　然后我觉得，网络营销之所以带有“网络”二字，其特点就是要借用网络媒体。而在网络媒体时代，信息传播是通过数字化，多方面，多层次的相互流通。像博客、论坛、QQ、SNS。MSN等，将企业、团体、组织以及个人跨时空联结在一起，使得他们之间信息的交换变得方便快捷。市场营销中最重要也最本质的是组织和个人之间进行信息传播和交换。

　　网络营销的职能归纳为八个方面：网站推广、网络品牌、信息发布、在线调研、顾客关系、顾客服务、销售渠道、销售促进。我们的实训内容里就有对淘宝、拍拍、易趣这三大网上购物平台进行分析比较。通过注册登录各个网站，了解了每一个会员后台都有什么功能，并调查了三大网站的网站定位、服务人群对象有何异同，还有以淘宝网为例子，了解网站的盈利模式。还有就是对淘宝网络客户服务的分析报告，对网络商城、皇冠卖家、钻石卖家和心级卖家4个不同类型级别的客服进行沟通。从这里面都能有所体会上面所说的职能。

　　接着我还学到，网络营销的职能的实现需要通过一种或多种网络营销手段，常用的网络营销方法除了搜索引擎注册之外还有关键词搜索、网络广告、TMTW来电付费广告、交换链接、信息发布、整合营销、邮件列表、许可E-mail营销、个性化营销、会员制营销、病毒性营销等等。像我们的实训项目中，首先接触了一个叫“网络营销能力秀”的营销实习平台。在里面，我学到了许多在网络上如何使用一些工具和方法，去创建和推广自己的网络营销平台，它提供了让我们明白真实的网络营销方式，让我们走出书本接触到了社会的网络营销，真正动手动脑来实战操作，进行营销活动。

　　总之，感谢有这样一个对网络营销的实训机会，让我们对网络营销能更加了解，我收获了不少宝贵的经验和财富。

**【篇7】网络营销总结**

　　这个学期即将接近尾声了，感觉这个学期过得特别快，特别是还校外培训了三周，但学到的东西却不少，学习网络营销让我深深地感受到了电子商务的真正内涵所在。

　　从学习能力秀开始，起初不懂能力秀是什么，倒过来读就是秀能力，学了一年多的电子商务，归根结底，我还是不知道要怎么要怎么做，感觉自己没能力拿来秀。

　　为了学分还是得做下去，从开始的完善个人主页到发表状态，发表观点到编写词条，这个过程对于我来说，并不是那么容易，本身是个理科生对文字特别敏感，相比之下更喜欢数学，所以尽管我很用心地编写了词条和观点.

　　但都没通过，还扣了我很多积分，但我明白了一个大道理，我是学习电子商务的，要求一定的文字功底，才能在更好地推销自己的产品，达到好效果，我不允许自己在这个关卡出问题。我不能再这样讨厌文字，我一定要练好我的文字功底，并且要做到能说善变。

　　现在能力秀结束了，但对我影响深远，现在我经常试着自己去写产品的介绍，并且会深入思考怎样才能更突出产品的特点。学习网络营销这门课程总是让我学到很多意想不到的知识。在做问卷调查中，我也学到了很多。在完成上次次问卷调查后，我总结出了很多经验。

　　我借助模板做了一份问卷调查，因为那是第一次做，所以我就凭着自己的感觉去做，首先我考虑道德是题目不能太多，因为题目太多，有的人看到就会很不耐烦，就算做了问卷也只会是随便填而已，其次，设计好问卷后，我发给了朋友圈里的同学，男女比例均衡但在分析问卷时，我不停地问自己我设置问卷问题的目的是什么呢?有没有一个明确的主题呢?经过反复分析，我意识到自己想要表达的主题没有设置好，我设置的问卷是“当今大学生对网购的看法”，问题很简单也不多，所以大都数的人都如实填了问卷.

　　虽然简洁主题也不是很突出主题，但我还是能得出基本的信息，经过这次自己设置的问卷调查，我更喜欢了我的专业，当我设计好一份好一个问卷，只要把网址发给人群，就行了，后台管理能把把问卷收集起来本进行分析，很惊奇，要是我能自己做出这样的后台管理就好了，我会努力学习的，相信总有一天我可以做到这点。

　　以前只会玩QQ，后来才知道有微博营销，微信营销，email营销，等等，自从上了网络营销这门课程，我总是会学到一些意想不到的结果，现在我也开始关注微博和微信，email了，可以说是一个好的开始，从中我也学到了好多，每个人都可以说是一个产品，都可以去推销自己，推销自己也是最基本的，现在我不会再想以前那么内向了，所谓的低调，有时我也会推销自己，为自己的电商之路做准备。

　　总之，学习这个网络营销让我真正地接触到电子商务，也更加喜欢这个专业了，为了我的电商之梦，我会更加努力的。

**【篇8】网络营销总结**

　　通过这三天的网络营销实训，让我们认识什么是网络营销，分析网络营销的利弊，还有理解网络营销与传统营销之间的区别和联系。在进行网络营销实训之前，虽然我们也有开设网络营销这一课程，但是凭着上课老师讲的理论知识，使我对网络营销这一概念还不是很了解。而通过这一周的时间我也对网络营销和我们电子商务这个专业有了新的认识。

　　实训时间对我们来说确实非常短暂，但是我接触到新的东西却很多，这些东西给我带来新的体验和体会。在实训的过程中，可以说经常遇到挫折，尤其是有的时候操作得不到结果的时候，伴随而来的压力和毫无头绪的想法，常常令我苦恼，无从下手的作业也令各位同学包括我抱怨连连，也正是因为这样，使我对自己的能力有更清楚的认识，也深刻的意识到我不可以放弃，放弃了以前的努力就白费了。

　　而老师的第二个作业《焦作大学怀药产品策划书》实在是考验我们的能力，考验我们的耐力，考验我们的意志力，更让我们对于焦作的四大怀药有很深刻的了解。而对于做策划书这种事情我还是第一次。虽然老师的题目，要求都很详细，但是对于连格式都不知道什么样的我来说还是很困难的。不过，还好最后经过摸索，讨论总算是完成了作业。

　　网络营销就是以国际互联网络为基础，利用数字化的信息和网络媒体的交互性来辅助营销目标实现的一种新型的市场营销方式。简单说网络营销就是以互联网为主要手段进行的，为达到一定营销目的的营销活动。但是网络营销也有它的利弊。网络营销的优势就是超越时空、低成本、实时互动沟通、服务个性化、容易实现5C策略、方便地获取商机和决策信息、多媒体展示、丰富的促销手段、具有扩展性、信息透明化、长尾效应显著等优势。而弊端则是缺乏信任感、生趣、技术与安全性问题、价格问题、广告效果不佳和被动性等缺点。

　　网络营销与电子商务研究的范围不同。电子商务的内涵很广，其的核心是电子化交易，网络营销注重的是以互联网为主要手段的营销活动。网络营销和电子商务的这种关系也表明，发生在电子交易过程中的网上支付和交易之后的商品配送等问题并不是网络营销所能包含的内容，同样，电子商务体系中所涉及到的安全、法律等问题也不适合全部包括在网络营销中。

　　所以说，电子商务与网络营销实际上又是密切联系的，网络营销是电子商务的组成部分，实现电子商务一定是以开展网络营销为前提。

　　这一周的网络营销实训虽然都是理论性的，在这五天里就是每天上网查些关于网络营销和传统营销的区别的案例，也使我对它们了解了许多。网络营销与传统营销相比，既有相同之处，又有其显著不同的特点。网络营销与传统营销都是企业的一种经营活动，且都需要通过组合运用来发挥功能，而不是单靠某一种手段就能够达到目的的。两者都把满足消费者的需要作为一切活动的出发点。

　　实训是辛苦的，但是我接触到了很多新的东西。我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的去尝试，一定会有收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，我会慢慢成长、成熟，我相信不远的未来定会有属于我们自己一片美好的天空。

**【篇9】网络营销总结**

　　转眼间，xx年就已经过去了，我做影楼网销就有一年了，时间真是过的很快。从一开始茫然的不知道怎么做网络销售，到现在自己的部门对xx年业绩178万的圆满完成。这一年自己真的是成长了很多。

　　对于xx品牌年，我们企划部订的目标是一百万，因四月份尹老师来给我们上课后，我们又对自己的部门充满了信心，在年度目标上又加了五十万，其实这个目标不是很高，但对于我们这个刚成立不久的部门，还有大家都对网络销售不熟悉的情况下，还是有点担忧的，但自己就是不想服输，既然订下了这样的目标就一定要努力完成。

　　一月份我们业绩做的很不理想，二月份因为有活动，所以业绩相对可观，做了二十来万，对于企划来说算是可以的，但那是结合线下活动做的，我自己也不是很满意，因为我们要的是开拓网上的市场，所以我们还没有成功，还要不断努力才行。

　　在网上我们做了百度竞价，通过关键词策略，慢慢提高了我们的搜寻量。网站的的民星代言投票活动等把我们的访问量提升了，所以到后面的每个月的平均业绩能达到10到15万，部门算是慢慢走上正轨。品牌年，主要抓的是品质，所以我们不但是要保证量，品质是关键的，对于网站的形象，网上咨询的说辞，门店形像，工作人员形像等都是要求的很严格的。

　　xx年，我真的不想去做过多的形容，因为这一年我高兴过，难过过，努力过，也挣扎过。7月份的幸福新娘大赛，让我整个神经都是蹦紧的，这是我第一次带队，说实话，我太怕失败了，可能是以前的成功太多了，以前的自己没有怎么遇到挫折，因为我也没有经过太多的经历，在家里，有爸爸妈妈帮我，以前自己做门市时，有李姐，遇到问题第一个想到的就是她，有她在我自己只想做好自己的业绩就可以了，而七月份，在带队的情况下，知道这不是个人的事情，我的每一举一动，我的心态变化，都是有人看着的呀，我要给别人信心，哪怕自己再怎么累，再怎么不想撑下去，都得精神抖擞才行呀。那段时间，我真的哭了很多次，每天业绩完不成，每个队员都喊累，一个月没有休息，每天上通班，但我在公司不能哭呀，回到家里都还在想怎么才能把业绩做上来，我不能放弃，我得让队员有信心，虽然那次大赛没有完成业绩，但自己努力了，我经持下来了。

　　一切的一切都像是昨天才发生的事一样。姜总说过，写总结的时候不想谁都是在后悔，因为都已经过去了，到总结的时候再去后悔，我们已经没有资格了，任何事的结果都发生了，已经成为事实了，所以就算自己在xx年还有什么没有做好的，有什么成功的都已经过去了。所以我们要把握的是现在，每一次的失败与经历都鞭策我们前进，想想我们的五年大计，我们要的是不断加油，要的是离目标更近。xx年是关键的一年，现在公司的三大品牌都已经在玩网络了，如果我们企划部自己还不努力的话，怎么能行呢，别人都在做我们的市场了，所以我们只能是前进了，把自己的部门当做一个公司来经营，聚焦好自己的目标，我们要的就是业绩就是市场，一定把网撒的更宽。企划部展业的业绩也是关键的，不光是线上，线下我们也得努力，既然门店都可以线下线上一起做，我们为什么要把我们的线下放下呢，所以一切以完成业绩目标为导向，聚焦好这件事，企划部一定会更强大。

　　xx年新年钟声敲响的那一刻，我哭了。也不知道为什么眼泪就流下来了，太多的感慨，因为时间是由不得人的。xx年，大家都在传，地球将在这一年毁灭，但地球真的就在这一刻没有了吗?我觉得这是大家在逃避责任的说法，xx年难道我们就不生存了吗?不工作了吗?不是，只要活一天，心中就得有目标，聚焦好工作重点:市场业绩网络。xx年，把我们的市场扩大化，把微薄营销做透，让自己不留遗憾。加油!!!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！