# 202\_网络营销实训总结

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-03-09

*20\_网络营销实训总结 >通过这次网络营销的实训有以下总结: >1.供求信息 供求信息是您发布到网站上买卖信息，它可以帮助您找到更多的买/卖家。目前网上买家通过供求信息来搜索的概率非常高， 为了能取得更好的效果，供求信息的发布显得至关重...*

20\_网络营销实训总结

>通过这次网络营销的实训有以下总结:

>1.供求信息

供求信息是您发布到网站上买卖信息，它可以帮助您找到更多的买/卖家。目前网上买家通过供求信息来搜索的概率非常高， 为了能取得更好的效果，供求信息的发布显得至关重要。而水果的买卖受季节影响比较大，所以供求信息的掌握才能使商品更好销售。

水果信息网的供求信息发布，时效性很强，水果是季节性的物品，所以供求信息的发布就很重要。通过注册会员，发布信息，对此网站的基本流程，有了一定的认识。

>2.病毒性营销

病毒性营销是一种常用的网络营销方法，常用于进行网站推广、品牌推广等，病毒性营销利用的是用户口碑传播的原理，在互联网上，这种“口碑传播”更为方便，可以像病毒一样迅速蔓延，因此病毒性营销(病毒式营销)成为一种高效的信息传播方式，而且，由于这种传播是用户之间自发进行的，因此几乎是不需要费用的网络营销手段。

通过对QQ，开心网，Gmaile现在十分流行的一些资源，对病毒性营销进行研究。目前QQ发展十分迅速，这种即时通信被大家广泛认可，通过一传十，十传百的方式，开展快速营销。这是一种新型的发展模式。

>3.许可Email营销

许可Email营销是在用户事先许可的前提下，通过电子邮件的方式向目标用户传递有价值信息的一种网络营销手段。通过邮件进行营销，目的性更强，也可以减少广告对用户的滋扰、增加潜在客户定位的准确度、增强与客户的关系、提高品牌忠诚度等。

完善的许可Email营销，可以更有利于实现营销目标。所以在实训中，对邮件系统的管理，设置，从内部了解这种营销模式。

>4.流量统计分析

流量统计分析是通过统计网站访问者的访问来源、访问时间、访问内容等访问信息，加以系统分析，进而总结出访问者访问来源、爱好趋向、访问习惯等一些共性数据，为网站进一步调整做出指引的一门新型用户行为分析技术。

>本次实习遇到的问题和建议：

>1.目的性不强

由于整体试训的关系，很多东西没能有更专业的认识，做的时候都是笼统的研究，这样就是多而不精，这也可能和平时的积累和课程学习不精有关。自己更应该一个个掌握好。

>2.实际操作能力不足

面对大量操作，不是很熟悉，一点点的学习，所以错误很多。所以，就要加强上机的学习，多操作，多训练。

>3.专业理论知识不强

实训中需要用到很多专业知识，对于这些知识，不十分了解。所以很多知识不能很好的进行。以后通过网站和书籍加强这些知识的了解。

>4.内外网等设备的完善

实训中分为内外网，所以很多知识学要不断切换。所以平台的选择，和实训前的准备不断加强。

通过对这些网站流量的分析，更好的对网站的建设有更加清晰的认识。我通过对博客的流量分析，了解了那类文章，更受客户的喜爱，我以后的写作，也可以有更加好的提高。而对于企业来说，可以更加好的掌握用户流量，针对产品作出有目的的研究。

通过这些实训，我的实际操作能力，也得到了进一步提升。作为组长，不仅要做好这些内容，还得有个整体的安排和最终的整合，对整个流程有一个清晰的认识，还要对其他不合理的地方作出修改。不仅在这些网络营销知识上有了提高，而且在组织协调方面学到了很多，还有在最终整合时，对论文格式，word等操作工具有了跟好的学习。总之，这次实习，对我来说是个很好的机会，我会抓住这次机会的。

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！