# 大学营销课总结范文

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2025-04-23

*大学营销课总结范文(精选5篇)总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它是增长才干的一种好办法，为此我们要做好回顾，写好总结。那么我们该怎么去写总结呢？以下是小编整理的大学营销课总结范文，欢迎大家借鉴...*

大学营销课总结范文(精选5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它是增长才干的一种好办法，为此我们要做好回顾，写好总结。那么我们该怎么去写总结呢？以下是小编整理的大学营销课总结范文，欢迎大家借鉴与参考!

**大学营销课总结范文（篇1）**

在本学期，通过在c实习、网络能力秀等网教平台上注册为会员后，我逐渐了解到学习不能只是学习课本上的知识，更重要的是要具备把理论知识运用于实践中，纸上谈兵是不明智的。就像我们在网络能力秀网站上做产品营销时，我们需要在网络能力秀网站上找到合适的产品，在之前的“关于合众网高校分站糖果色防滑可爱女款拖鞋的调查报告”中，我通过在合众网站上浏览各种各样的产品后，我觉得女生可爱拖鞋的销售空间较大，经调查，年轻人对潮流的追求是无限的，特别是女生。目前市场上各式各样的悠闲拖鞋还满足不了市场的需求。据了解，很多人对鞋子的款式不满意，而鞋子的款式，尤其是拖鞋，没人会因为鞋子质量好而选择一件有自己讨厌的款式，年轻人也非常乐意穿美观大方的鞋子。这种拖鞋特色鲜明，彰显个性，是选择的方向之一。年轻人的糖果色防滑可爱女款拖鞋是个性潮流款式拖鞋。特别是在广东外语艺术职业学院，女生较多，所以消费人群较多且集中，盈利空间较大。写完网络创业产品调查报告后，我深刻地体会到了创业不是一件容易的事情，创业需要涉及前期的市场调研、中期的产品规划，后期的服务。第一次发觉以马云为代表的电子商务领军的优秀，我期待有一天能成为一名优秀的电子商务专员。

就电子商务这个专业而言，我认为需要具备很强的动手能力和敏捷的思维。在平时的课堂上，我们有较多的时间自由练习，在这个过程中，我的打字速度加快了很多，并且更了解当下电子商务发展的现状和趋势。在团队合作的过程中，我们团队默契度更高了，彼此间的.友谊更和谐。特别是对于小米公司的了解，不再只是停留在小米手机是手机中高端销售市场性价比比较好的品牌，小米品牌在每周二、四总会掀起抢购狂潮。在作业项目六中，小米是我的推广对象。我很崇拜小米的饥饿营销，更崇拜小米的创始人的工作经历。我最大的梦想是在以后的职业生涯中成为一名优秀的SalesTrainee或成为一名优秀的网站推广专员。

在后来的项目中，我学习到了关于网络营销的方法，比如说博客营销、微博营销、会员制营销、搜索引擎营销……我觉得电子商务企业在制定营销战略的时候，要全方位分析营销方式的优劣势，从而实现利润最大化。

很感谢老师提出的建议，关于书籍版本过于陈旧的问题，我会去查找版本更新的相关书籍。在查找的过程中，我接触到了不同类型的观点，不同的理论。我渐渐学会了主动学习和认真专注做好一件事情。

对于未来的期望，我希望学习到电子商务的核心内容，规划好未来的职场发展方向，为未来的职场生涯建立一个牢固的基础。

**大学营销课总结范文（篇2）**

本学期由钟萍老师为我们网络营销课程授课，起初，对网络营销从来只是字面上的理解。学习了一个学期的后，通过了老师的讲解和各种实践，我对于网络营销有了更深一步的认识。作为电子商务专业学生，在以后的工作中运用网络进行营销的时间占多数。其不单单是对产品做点网络广告这么简单。

从课本或百度上很容易了解到网络营销就是以国际互联网为媒体，用文字、图片、视频等信息和互联网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。而钟萍老师主要是从视频营销、EMAIL营销、微信营销、微博营销、博客营销、网络推广、市场营销、病毒营销等等几个方面来给我们讲解，在下半学期，为了锻炼同学们的表达和学习能力，老师给予我们亲自上讲台讲课的机会，通过这一次当“老师”的机会，我们不仅锻炼的胆量、表达能力，自主学习的能力也提高了，同时学习的效率也提升不少。

不仅如此，通过钟萍老师的引领下我们分别参与了C实习和大学生网络营销能力秀，这两个都是电商与网络营销学习的非常好的实践平台，在这个平台上靠的\'是同学们的自主学习能力和坚持的毅力等，这些都是你能收获多少的关键所在。通过这些实践和C实习的比赛，我深切的感受到了在实践中学习的乐趣，为此，真心感谢老师为我们引领了这些实践。

在刚学网络营销课程时，我总是很疑惑电子商务与网络营销到底有什么异同？它们又是如何在市场上生存的？

从多次实践与老师的讲解中，我了解到电子商务与网络营销是一对紧密相关又具有明显区别的概念，对于初次涉足网络营销领域者对两个概念很容易造成混淆。比如企业建一个普通网站就认为是开展电子商务，或者将网上销售商品称为网络营销等，这些都是不确切的说法。网络营销与电子商务研究的范围不同网络营销与电子商务的关注重点不同。不过，电子商务与网络营销是密切相关的，网络营销是电子商务的组成部分，开展网络营销并不等于一定实现了电子商务（指实现网上交易），但实现电子商务一定是以开展网络营销为前提，因为网上销售被认为是网络营销的职能之一。

同时我们可以知道网络营销不仅改变了传统式，也为企业提供了另外一条值得思考的路。随着网络的大众化，普及化的发展，互联网带给大众的惊喜会更多。所以网络营销是一种趋势，是未来的一种和传统营销匹敌的营销战略。

这一个学期的网络营销我受益匪浅。老师的讲解、给我们那些项目作业、实习的亲身经历比赛、网络营销能力秀的等等这些学习、实践都让我们经历了许多，学到了许多。确实，学习网络营销是一个由浅入深的过程，在电子商务和网络学习中无论是理论知识亦或是实践我都还过于缺乏，接下来得更加认真、更加努力的去学习，努力将理论知识与实践融为一体化，在学习中实践、实践中学习。加油！

**大学营销课总结范文（篇3）**

带着好奇的心来到这里，天真的认为外面是会很好的。在这课程结束的时候，越来越发现自己知道的太少。在学习当中，已知变的越来越多的时候，未知也会变的越来越多。网络推广这个时代新词对于张晓曦同学80后来说并不陌生，但是具体的定义对于张晓曦同学个人来说还是有很多未知需要去了解，去探索。这次的张晓曦同学推掉很多工作的机会，带着一份求知加好奇的心情来学习。虽然就短短的2个月感受良多。在这里和大家晒晒张晓曦同学的收获，学习这门技术，掌握网络基础知识是首要的。像京东、淘宝这些知名网站对于网民来说都是很熟悉的网站，但是有多少人了解过这些网站的性质。是属于BtoB，BtoC，CtoC，想很多人还没深入了解过。

在学习网络推广其实就是学习一种推广思路，大体的模式：寻找用户群--寻找他们的活动网站找到适合的推广方法。这就需要先收集大量的网络资源，学会使用推广工具。这里张晓曦同学和大家例举几种新手学习网络推广常用的工具。像QQ群，邮箱资源，论坛资源，博客，微薄，友情链接平台和问答系统，这些都是常用的推广工具资源。其中微博是最新兴的网络推广方式，

也是很有潜力的资源挖掘工具。有些人就会发现有的草根微薄收听的人数也很可观，这里分享下初期提升收听人数的秘诀：刚开始的时候，老师教了先发表话题，收听多了，人数很快就会飙升了。当人数达到一定程度，再给自己定位各吸引人的主题，请听众比较多的用户进行转播。这个方式看似简单但是管用，不到两天，就上几百了。注册论坛发帖也是推广网站的一种方式。这种方式需要很强的执行力，刚开始发帖，亲身体验过的人都会觉得有些枯燥，但是这类似于扎马步，是必不可少的过程。一分耕耘，一分收获。帖子发多了，也给网站带来了大量的访问量，访问量一高，质量就出来了，量变引起质变大概就是这个道理了。学习网络推广其实也是一种执行力的培养，是一种做事情的态度，这也体现了态度决定一切这句话的分量。不仅如此，拥有了大量网络资源的同时，也丰富了张晓曦同学们的交友圈，增强了社交能力，渐渐发觉，学习网络推广不仅仅是学一种技术，也是对全身心发展的一种锻炼

对于目前互联网的发展，如爆炸式的增长，由于互联网对于人们生活的影响，也越来越多的改变了传统企业的发展价值和方向。在企业日新月异的变化中，大多企业会就目前的形式认为，竞争日发激烈。同样对于传统的营销模式收益大幅缩水，传统媒体广告也面临非常大的压力。推广，营销，慢慢的借助于时代的背景，慢慢的进入了互联网。从而诞生的新的营销模式和行业，------网络营销。很多人对于网络营销的概念模糊，并不知道网络营销的策略，方法，手段，目的。以及最终带来的效果。网络营销所能做的好，做的到位，是依靠系统和模式来建立。因此模式和系统是很重要的。

对于很多传统企业，互联网将是未来发展的重要渠道，张晓曦个人认为未来5年，不懂互联网营销的公司，将面临更大的生存压力，而对于同行，越早进入，就越有可能占领更多的市场氛围。当然也并不是所有企业都能做好互联网市场的。重要的是互联网基因。和企业领导者的思维。对于普通的传统电话营销，陌拜模式都在被逐渐淘汰。新的营销战役将在网络平台上逐渐拉开帷幕。而占领先机的最好方法就是先行一步。在遍地黄金的网络商业时代，往往最缺乏的就是市场反应速度。在一次偶然的机会下，认识了一位老大哥，曾经带领顶级专业的团队持续电话营销，并取得了很大的成，然而就在互联网改革时期因为360的介入，使得原本高益的运营理念顺势瓦解。新老企业不得不转型其他模式营销。但往往因不了解互联网而使营销做的适得其反。非常认可江礼坤老师的理念，老思想+新模式，不能解决新问题。真正学好网络营销的目的不是在于是否会使用推广工具，而是要明白，该使用什么工具推广。思想错误就会导致方向错误，最终难成其就。所以学好网营的关键，是要有纵观全局的思想，以及市场反应速度才能抓住机会。

张晓曦同学个人对于未来的发展机会还是比较迷茫。周边有很多资源，那么这一次，停下所有的工作，放下自己浮躁的心态开始从新认识自己，整合资源。

目前同学的想法是：

1:和爸爸交流过建立自己的公司，乐器销售，开天猫和淘宝，和实体店

2:融入音乐培训和英语培训，开学校。尝试线上学习模式。

3:结合自身资源，和国际接轨，通过建立网站，网络营销方式。做演出，国内外巡演。

4：个人积累经验，最后成为网络营销讲师。

该张晓曦由于过去已经非常优秀建立了自己非常多的资源，在整个学习过程中有着非常多少自己的想法，老师给同学的建议是先踏踏实实做一个项目，从自己的强项入手可以是英语培训或者是音乐培训，在这个基础上因为是不需要其他成本的，所以做起来相对比较轻松并且没有压力，同时能通过在这段时间的积累建立自己的品牌，未来一定能成为一个非常优秀的网络营销讲师。

同时在最后也祝贺我们张晓曦同学在学习的过程中学业和爱情双丰收，20\_\_年是一个好的开始，相信张晓曦一定会在网络营销的路上越走越好，拥有自己的成功案例。

**大学营销课总结范文（篇4）**

网上营销同传统的营销相比，其前期工作也包括准确客观的市场定位。网上营销与一般营销有较大的区别，因此其市场定位也有其独特的特点。如何准确客观地进行网上营销的市场定位，必须搞清以下几个关键问题：

（1）产品或服务是否适合在网络上进行营销

如何判断你的产品或服务是否适合在网络上进行营销？一般说来，标准化、数字化、品质容易识别的产品或服务适合在网上进行营销。

所谓标准化的商品或服务，是指这样一种商品或服务，它们很少发生变化，以致于消费者很容易识别其性能，例如书这样的商品，太标准不过了，这样的商品就适合网上营销。所谓品质容易识别，是指你的产品或服务有不同于其它同类产品或服务的地方，以致于消费者很容易识别其品质。例如一个商品的品牌。中国银行是一世界级品牌，在它的站点上，消费者自然很容易信赖其网络金融服务。

（2）分析网络上竞争对手

网络上的竞争对手往往与现实中的竞争对手一致，网络只是市场营销的一个新的战场。竞争对手的分析不可拘泥于网上，必须确定其在各个领域的策略，营销手法等。在网上，要访问竞争对手的网站，往往对手的最新动作包括市场活动会及时反映在其网站上；而且要注意本企业网站的建设，以吸引更多的消费者光顾，更多的竞争对手分析可在现实中实现。

（3）目标市场客户应用网络的比率

网络营销并非万能，它的本质是一种新的高效的营销方式。目标市场客户应用网络的比率，无疑是一个非常重要的参数，假若目标市场的客户基本不使用Internet，那在Internet上营销显然是不值得的，如面对这样的情形，则可以通过Internet完成原传统营销方式的一部分功能：如广告宣传等。

（4）确定具体的营销目标

与传统营销一样，网络营销也应有相应的营销目标，须避免盲目。有了目标，还需进行相应的控制。网络营销的目标总体上应与现实中营销目标一致，但由于网络面对的市场客户有其独到之处，且网络的应用不同于一般营销所采用的各种手段与媒体，因此具体的网络市场目标确定应稍有不同。在当前，网络营销刚刚起步发展之时，目标就不应定得过高，重点应在于如何使客户接受这种新颖的营销手段。

（5）准确的市场定位决定着营销方式

定位是整个网络营销的基础，由此决定网页的内容和营销形式，进行营销的产品、服务通过网站实现，而网站建设的质量则直接影响营销方式的成功与否。

网络营销的途径有很多，例如SEO、软文营销、微信营销、万词霸屏等等。只有找到适合自己的渠道和方式才会在互联网上开辟出新的天地！

**大学营销课总结范文（篇5）**

1、没有参加实训之前，比较迷茫，不知道如何操作，从第一天开始思路变得清晰，做网络营销注意一些细节，每天都有忙，是实实在在的学到了真东西，之前对写文章了解的也不多，通过实训对文章写作。

2、对论坛营销也是不知道要发什么文章，现在写文章还是硬生生的，相信通过两礼拜学习，一定有所加强。

3、一个礼拜是实实在的提升了，各方面，发文章量是多了感觉没什么质量，相信通过学习一定能把文章质量有所提高，之前从不玩微博，这个三天每天都在发微博，是失败的多，可是原来微博是可以一下子发很多的，这是以前从来没学过，网络不只是只限老师教的，还有很多是可以自己去发现，在没有打下基础的情况下是听不懂老师说什么，在实训的这三天，之前对团队的认识不多，通过了这三天让我深深体会支团队的重要性。

4、之前把网络营销想得太困难了，通过三天的学习，练习，总结，让我知道了其实网络营销没什么太难，只要认认真真的把本工作做好，网络营销是个比较辛苦的工作，之前对网络认识的不多，只知道网络是玩的，这三天让我知道了其实网络是可以做很多的，给我们带来方便，生活的快乐，网络也可以帮助人，对网络了解的不多，是会害人的，只有真正的认识网络才知道网络是限大。

5、论坛也是有很多的技巧在里面，通常只是认为论坛是个是非之地，用正确的去看，论坛是个很好学习的地方，每天在网络上让我知道非常多的新知识，网络的信息是限大，没有什么是你找不到的，在没有来参加实训之前，我是迷茫的，觉得它很大，每天不知道在网络上做些什么，结果是什么也没有达成，时间也就过去了，这三天就是我之前学习几个月都没有学到的。

6、在我第一天过来时是有点后悔的，原来我没有来错，选择是对，不来的话也许我会后悔，因为在我从事网络营销之前不知道要做些什么?

这三天让我思路清晰，现在出去一进入企业都熟练操作，也没有想到的是通过一个团队，在实训的只用了三天时间我们所做网站已经到了百度排名首页上去了，今天的这个消息让我觉得非常的高兴，更的是要感谢老师，对我们严格要求，现在是要感谢老师，还有这里的每一个家人，我们相互帮助，带来的笑声，我们四个人来到龙华这个地方只有七八天的时间，他们的关心与帮助让我们很快加入到这个团队来。

在此要感谢深山老林人，是他们的热情，青春活力，相信深山老林人不管走到那里都有快乐!!

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！