# 大学营销协会年度总结报告

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2025-03-09

*大学营销协会年度总结报告模板5篇写年终总结不仅仅是你去年一年的工作能力的积累，还有你总结的能力，优秀的工作总结可以反映你优秀的反省能力。而反省又可以让忙碌一年的人沉静下来，总结去年的工作方法，有利于增长才干，自我提升。以下是小编整理的大学营...*

大学营销协会年度总结报告模板5篇

写年终总结不仅仅是你去年一年的工作能力的积累，还有你总结的能力，优秀的工作总结可以反映你优秀的反省能力。而反省又可以让忙碌一年的人沉静下来，总结去年的工作方法，有利于增长才干，自我提升。以下是小编整理的大学营销协会年度总结报告，欢迎大家借鉴与参考!

**大学营销协会年度总结报告【篇1】**

今个学期多了网络营销这门课，一开始觉得这有什么学的，还不是淘宝开店？

实际上我错了，老师一开始就让我们注册网络营销能力秀，上课的时候几乎老师都会上去看我们的ar值，因为ar值反映了我们上去能力秀学习的情况。比方说我们在平台上发表观点，被审核通过了，平台上的ar值都会有提高的。还有一个的是我们可以在平台上与同学相互关注。同学发表的观点进行评分。这样我们的ar值也会有所上升。

ar值也作为老师评定我们的期末成绩的一部分。一开始我觉得那个ar值就是没什么的，后来听老师这么一说，我就开始急了，几乎有一周连续几天都上能力秀上面编辑词条。不过令我沮丧的是每次编辑好的\'的词条都没被审核通过，可能举办方在审核的时候特别严格吧！自己在编辑的时候可能有的地方参考了百度百科了，所以就没通过吧！老师说ar值不超过0.5的，期末考试也就意味着挂科，我之前就在0.4的边缘挣扎，还好在一个同学的热心帮助下，教会我插入一个广告才超了0.5。现在上能力秀上面学习有时候看到自己的ar值和同学相比好像没什么增加，就觉得惭愧。所以虽然自己的ar值已超过0.5，但是还是要继续上能力秀学习的。

那么多门课中，网络营销的作业算是多的了，每次做作业，我们都好像快崩溃了，因为题目挺难的，而且工程量很大。想要把作业做得好就必须花费时间，所以每次的作业都要花上两三天。由于我们是团体合作，而且我们宿舍的四个一直是最佳拍档，在做作业这方面配合得很好。我们分工好没人负责的部分，最先完成的话帮助还没完成的同学。这个过程，我认为团队的合作十分重要，要是自己一个人完成工程量那么大的作业，估计真的会崩溃。虽然每次做作业我都觉得很崩溃，但是我很享受跟大家一起奋斗的感觉，等到以后我们出到社会必然会想起这些在宿舍奋斗的日子，崩溃着并且享受着。每一次的作业无不体会着我们团体合作的力量，真的是觉得团结就是力量，如果一个作业交给一个人去完成，那肯定会是很难完成的。

在网络营销课上还有一个ppt的讲解，我们还是4个人，两个负责ppt的制作，我和纯玉负责讲解ppt，我们组负责的课题是《会员制营销》，老师说这个课题很重要，所以一定要上台讲解，这是对我们来说是极大的挑战啊！我感觉我们这个团队的最大特点就是临时抱佛脚，快到上台时还在修改ppt，我觉得这是我们小组最不好的一点，从这次制作ppt、讲解中，我认识到机会是留给有准备的人的，没有准备去做一件事必然会把事情搞砸。

无论是网络营销能力秀、实习还是上课中，我都学到了很多东西，学到了网络营销的手段，机遇等等知识，也明确了以后的一个学习、工作方向。我觉得学电商这一方面，网络营销真的很重要，它能帮助我们认识一个大致的方向，一个营销的方向。

**大学营销协会年度总结报告【篇2】**

这学期的网络营销课是我们电子商务的专业课，本来以为会很无聊的，原来上了课才知道，一点都不无聊，还很有趣。

每次上课，我们学到的东西都不一样，对网络上的东西掌握了一样又一样，看着自己在网络上发表或者修改的知识点，或者在百度上回答别人的问题，或者在能力秀上大展身手，与来自不同的地方，不同的学校，不同的学生交流学习，每一样都让我们脸上带满笑容，自豪感油然而生。

网络营销这门课真的很好，我很喜欢，因为我可以不用看书就可以学到很多有用东西，看成功人士的视频，我学到的是他们成功背后的坚持与艰辛，参加能力秀和实习，我学到的是如何去运用自己学到的知识，同时也在探索运用中学习更多的知识。

虽然很喜欢网络营销这门课，但是老师布置的任务实在是太多了，我们学的不止是这一科，还有其他的，虽然它是专业课，但是也要平衡一点，每次做完这科作业，其它的也就没时间做了，这一点还是希望老师能通融一下，不要布置太多的作业。

总之，感谢老师，也感谢网络营销，让我学到了那么多的知识。

**大学营销协会年度总结报告【篇3】**

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：

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。

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。

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。

**大学营销协会年度总结报告【篇4】**

本学期新接触了网络营销这门课程，网络营销，顾名思义就是通过网络进行营销。这门课的自主学习能力要求很高。同时，对我们的团队能力要求也很高。

这门课一开始，老师就让班里每个同学都注册了网络营销能力秀，刚开始接触这个网站时，我什么都不懂，不知道到底是要做些什么。但是慢慢地，我开始学习着怎么去发表观点，编辑字条，这些都是之前没有接触过的，对于观点和字条，必须是原创，其实不在于自己的观点有多官方或者权威，只要是看到问题的方向正确，能够从某件事里得到收获并表达出来就是好的观点。例如双十一，很多人都在网上狂购时，作为电子商务人员，我们应该从另一方面思考，为什么双十一淘宝天猫可以再创新高？人家用的是什么营销方式，对我们有什么启发。现在，很长时间过去了，网络营销能力秀比赛也已经结束了，虽然我的AR值只有1.0多，但是我觉得在能力秀这里，我学到了不少东西。之前，虽然是电子商务专业的，但是对于电商，我也只知一二，自从参加了能力秀，我开始接触各个网站，开始留意各种营销手段，开始惊叹电商给我们这个新时代带来的巨变以及一场持久的风波，开始明白营销对于任何一个企业的重要性。很忙的时候，我虽然会登上网络营销能力秀，但却没有提交任何任务。但是我还是会看看秀友们的观点，这是一种享受，一种学习。每天进步一点点，这种感觉真好。

另一个站叫C实习，在这个我们也可以领取任务然后提交。大多都是一些办公室软件的应用。我很顺利地通过了C实习的初赛，后来，因为遇上广交会不在学校，没办法参加复赛的学习。不过看到班里同学参加复赛的那股劲，我知道她们一定在这个过程中收获不少。

同时这门课也让我们明白了团队的重要性，比如老师给的很多项目都是以小组的形式完成的，让我印象租深刻的就是我们组一起完成网络广告与策划这个项目的时候，一开始我们小组的人员都无从入手，但是，当我们一起进行了讨论分析，并将任务划分出来，每个人负责其中一小部分，最后再将内容进行汇总，我们发现，其实也没有我们想像中的那么难，并在我们期望中的时间里完成了，这样的合作，我想在以后的工作生涯中也是免不了的，我很高兴现在就有机会让我们锻炼与别人之间的合作能力。

其实，对于网络营销这门课程，刚开始我并没有给与很对的重视，但是在后来的学习中，我越来越领悟到了它的实用性，在整个电子商务行业，营销是必不可少的部分，并且它的效果直接影响了电子商务的发展。所以，学好网络营销也是对日后的生活、工作扎下的一个重要基础。我想，对于网络营销的学习，不仅仅局限在于课堂上的学习，在我们的日常生活中，网络营销处处可见，网络营销的学习也是可以随时进行的。

**大学营销协会年度总结报告【篇5】**

先谈谈我的选择：

1、从工作性质来说，销售是我在大学四年里没有想过的。当我顺利的拿到“工学学士学位”的时候，我以及我的亲人朋友都认为我可以成为一名出色的办公白领，要么从政，要么从文，要么深造。但是在大学的最后一个月，我决定了我要做销售，从零做起，为了更好的未来。我认为：销售本身可以锻炼人的综合素质，而且有前途。年轻的时候是受磨练的时候，当接受了我们不能接受的生活方式，忍受了我们不能忍受的事物，坚持了我们我们不能坚持的理想之后，我们做到了，也许生活变的忙的停不下来了，但是我相信，我们一定硕果累累，人生得价值也就得以升华。

2、从我很早应聘那时起，我就感觉这家公司富有朝气与活力，人性化十足。这是传统公司与行业所感受不到的。那么也充满了挑战，对于初出茅庐的我，更觉得这是难得中的难得。而进公司之后，我才发现，公司虽然规模还不算大，但是有实力，有计划和目标，也就有前途。我对我的公司有信心，更对我的产品有信心，这是我对自己有信心的源泉和动力!

再谈谈工作收获：

1、这一个星期的坚持，突破了打电话的紧张感，可以和顾客很好的沟通，甚至会理直气壮的跟顾客灌输很多道理。也交了一些朋友。

2、和同事相处的很好，在即将踏入社会之前，老师同学以及家长都说上班后要怎么样，同事和同学不一样，老师和领导不一样，但是我觉得没什么不一样，大家都很努力，有共同的目标和理想，并毫不保留的将自己的`经验和心得拿出来分享。领导并会比老师还有耐心的去引导和帮助我们。我想这是一个团队的氛围吧，很适合工作和奋斗的一个氛围!

3、见了一个客户，为了方案的制定以及修改都花了大量功夫，也许是第一个客户的原因，我认为我从点点滴滴的都在为客户考虑，我的目的很简单，我希望用我的知识，能最大的让顾客获利!结果顾客是满意了。但是面谈过程中，我学了很多东西，也学会了交流中很最重要的一点，就是要懂得聆听，去听顾客想要什么?再从顾客的角度为他做最好的方案。虽然还没有成交，但是我的同事说：这个客户肯定会成交的，因为你做的太多了，很多已经超出我们工作的范围。这句话已经肯定了我的工作完成情况以及我的工作态度。我觉得这就是我想要的。不管结果怎么样，我希望我能用我所能去帮助顾客得到最好的服务，这是我所追求的。我相信态度决定一切。

4、一个星期平均每天只睡了5个小时，经常会忙到半夜或半夜醒来就直接打开电脑工作，因为刚开始工作，我看到自己的劣势，所以自己只有拼命的追赶，也正是这种压力和动力，我过了一段超人的生活，除了吃饭和工作，还是工作，感觉都没时间和朋友家人联系，同学在学校如火如荼的举行的毕业典礼和散火饭，我只有在这边努力的工作。我不是抱怨，我感谢这样的一段经历，我觉得充实并快乐着。这也是一种应该有的工作态度。

最后来谈谈自己的不足和计划：

1、一个星期下来，没有一点业绩，一定有原因，最大的原因我认为应该是电话量没有达到数量。有时候会花时间去了解了再打，这样有好处，但是不合算，时间的利用效率就不高了，没有电话量，也就很难保证客户量了。所以今后一定要有明确的计划，各个时段分工明确。

2、虽然对自己的产品有一定的了解，但是还需要学习的东西很多，只有自己拥有更多的知识，才能理解客户的需求，才能更好的胃客户提供帮助。

3、还需多借鉴同事的好方法和技巧。例如怎么跟客户打电话，发帖的技巧，遇到各种情况的随机应变，时刻记得微笑等，细节决定成败。还需在每个细节上不断总结和改进。

先就分析这些，感谢所有给我支持和帮助的亲朋好友，祝大家都能一帆风顺，事业有成，幸福美满，生活滋润!

希望自己能经受住风雨，保持这种工作的激情，去实现自己的社会价值。

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！