# 网络推广个人年终工作总结700字

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-11-15

*工作总结是做好各项工作的重要环节。通过工作总结，可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益。下面是工作总结频道为你整理的《网络推广个人年终工作总结700字》，希望能帮助到您！>网络推广个人年终工作总结700字篇一　　网络是一...*

工作总结是做好各项工作的重要环节。通过工作总结，可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益。下面是工作总结频道为你整理的《网络推广个人年终工作总结700字》，希望能帮助到您！

>网络推广个人年终工作总结700字篇一

　　网络是一个日新月异的工具，也已经融入了大多数人的生活，电子商务已经不是一个新鲜的词了，每一个企业都知道要用新的渠道去挖掘客户，但是如何做精，做细，如何去创新，是每一个网络从业人员都要思考的问题，也是我个人要突破的一个颈瓶。不知不觉加入华浔已经将近有三个月的时间了,在这三个月的网络营销工作中，自己主要做的几个方面的工作是：

　　首先，公司企业网站：一方面是对网站内容的优化与维护；另一方面是新的策划活动的编辑与添加，大大地提高了客户的访问时间，同时也促进了客户对公司的了解，增强客户对公司的信任度。其次，百度平台的更新与维护。再次行业网站,微博，微信平台的利用。通过对于这些产品的免费宣传的方式，让华浔品味装饰在网上的呈现率大大提高，也为公司的企业网站带来更多的流量。最后，通过业主QQ群挖掘客户信息，它相对于电话营销的自由空间更大一些，前期是需要积累和长期跟进潜在的业主群，引导有装修需求的业主去了解华浔品味装饰。

　　总的来说，201#年的网络工作是在学习，积累，完善的状态进行，突破性较少，这是2024年的工作中要改变与突破的。因为现在公司网络部的客户信息来源于网络平台，所以把网络做好以获取更多的客户信息是至关重要的，当然在得到客户信息后，业务员及时的联络跟进也是非常重要，只要能够达到每人各尽其职，每个环节环环相扣，相信公司在新的一年会有更加卓越不凡的业绩。

　　那么，对于公司201#年的网络营销工作，规划如下：一，整体模式

　　首先，打造一个营销型网站（现在的网站需要不断用原创内容更新优化），以此为载体进行网络宣传及推广。其次，目标客户通过百度搜索，装修网站及相关论坛等途径获得公司相关信息后访问公司网站或主动上访的。再次，网站优秀的客服体验和深度价值的内容，初步给客户建立专业，信赖的品牌形象，打动目标客户并以在线或电话的方式联系公司，并留下详细的联系方式。最后，业务人员线下对意向客户进行进一步的深入沟通洽谈，促使成交。二，网络传播推广策划

　　目标：让网络成为公司传递信息的有效的重要宣传工具，有需求就能想到华浔品味装饰。主要网络推广策略如下：百度

　　1百度知道（每月做问答不少于10个）2百度贴吧（每月发帖不少于20篇）3百度文库（每月提交文章不少于5篇）

　　4百度图片（在百度空间里上传各个关键词图片，每月上传不少于30张）

　　新浪微博，微信公众平台的维护，业主QQ群的交流（定时更新，主要是

　　把客户引导到网站），展现品牌形象，让更多人知道华浔品味装饰。行业网站

　　在各知名装修行业网站，社区论坛进行大批量的信息发布等。

　　三，节目活动专题

　　1，网站节日活动专题

　　逢重大节日，做活动专题页面投入到网站及行业网站，活动内容可以以活动期间签订单可获得优惠等方式，旨在吸引意向客户关注度，以及促成正在进行的订单。2邮件专题

　　用图文的形式排版好，发至新老客户。（可每隔一个月做一次专题）3，节日短信编写

　　以上是2024年网络营销工作的整体规划，在一步步去实施的同时，要坚持不间断，也要与时俱进，去拓展一些新的网络营销方法并应用到实际中，这样才能把网络工作做好，做强。

　　最后祝愿公司在各部门同事的团结协作下能够发展得越来越好！

>网络推广个人年终工作总结700字篇二

　　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。

　　20\*\*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。

　　20\*\*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。201#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。

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！