# 中国板栗交易网年终推广工作总结（共5篇）

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-06-22

*第一篇：中国板栗交易网年终推广工作总结中国板栗交易网年终网络推广工作总结从去年7月初进入公司至今，历时已经一年多了，期间一直负责公司网络推广方面的工作，得到了经理以及总监的莫大信任与支持，在此深表感谢！在这近一年的时间里，在领导和同事们的...*

**第一篇：中国板栗交易网年终推广工作总结**

中国板栗交易网年终网络推广工作总结

从去年7月初进入公司至今，历时已经一年多了，期间一直负责公司网络推广方面的工作，得到了经理以及总监的莫大信任与支持，在此深表感谢！在这近一年的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和鼎力相助下，通过自身不懈的努力，就目前的情况来看，推广工作已取得初步进展和成果，现将我的工作情况简要总结如下。

一、推广成效

由网站统计数据得知：目前中国板栗交易网日IP：100-200IP，最高：230IP;日PV:200-500,最高：550PV，较之以前有了翻倍的提高。也许这些数据看起来不是很多，但是作为一家刚刚起步的垂直行业B2B单品交易平台，这样的数据已经是取得了很大的进步，在同类网站中也有了一席之地。虽然取得了点小进步，但是其中还有很多不足，需要进一步改进和完善，希望能够在新的一年取得突飞猛进的发展。

二、推广内容 1.论坛推广

推广目标：第一：宣传网站经营业务、平台文化、平台定位、重要事件，吸引更多浏览者和人员访问。第二：提升网站知名度和影响力，挖掘论坛中的潜在客户群体；寻找潜在用户和客户，一切从用户出发，致力于挖掘客户最大化。第三：增加高质量外链，提高中国板栗交易网搜索引擎关键词排名。

推广安排： 1>上午9：30至11：30，下午12：30至14：30论坛网友活动频繁期，每个论坛平均两天发主题帖2—3篇，以增加账号的活跃性和外链的访问率。2>论坛推广在选材上遵循“内容新”、可读性、“互动性强”等特点，以内容营销与冲突营销为主； 3>每天日顶贴至少30次，依据帖子的火热程度和沙发前三位置，以便搜索引擎的收录，尽量做到曝光公司网站链接，以达到最佳效果； 主要活动论坛有推一把，阿里巴巴论坛，SEO论坛，新浪论坛，奥一论坛，A5论坛好站长网，CHH等PR值较高的论坛。这些论坛每天发帖大几千，很多帖子直接秒收，利于做外链。

2.B2B商铺推广

推广目标：第一：帮助合作企业客户提升公司形象、促进成交。第二：增加外链，提升网站关键词的排名，帮助合作企业进行B2B方面的拓展交易。

推广安排：首先选择权重和流量比较高的B2B平台，在上面注册商铺。然后完善商铺资料和更新产品发布，产品发布的越多越好，资料越完善越好，这样商铺的排名才好。当然，商铺的首页界面也需要设计的美观，以便有更好的用户体验。隔天注册一个商铺，主要做阿里巴巴、慧聪网、中国供应商、敦煌网、马可波罗网等。

3.博客推广

推广目标：第一：增加网站的外部链接。第二：提升网站在搜索引擎中的权重。第三：增加网站的PR值。第四：为网站带来流量。

推广安排：博客平均每2天更新一次，内容多为原创，主要类型为资讯、评论、行业前景分析等内容。关注总访问量以及博客的网页快照更新频率；主要发表在新浪博客，网易博客，和讯博客，搜狐博客，腾讯博客，博客网，博客大巴，天涯博客，百度空间等权重比较高的博客。

4.微博推广

推广目标：第一：传递企业信息。第二：树立企业与商品品牌形象。第三：了解市场信息。第四：促销商品。

推广安排：微博昵称定位：网库-中国板栗交易网，在实际推广上，每天发比较时尚吸引眼球的内容，文字与图片相结合。一天平均发布13篇微博，附带两篇广告。关注他人微博，经常性@微博大号，增加自己的粉丝量，让更多的人看到我发的微博。中国板栗交易网的新浪微博现在粉丝已经将近5000个，且每天都在增长。

5.问答推广 推广目标：第一、做外链，让别人知道我们的网址，从而增加网站的流量。第二、提升网站口碑，让更多的人信服中国板栗交易网的专业性和安全性。

推广安排：首先是选择自己熟悉的领域，养账号，达到一定的级别就去和公司网站相关的领域去回答问题。通过公司网站主关键词就可以找到相关领域，然后在提问的过程中插入超链接，在回答问题时巧妙的输入超链接。回答问题是尽量要有条理和详细，回答问题要简洁，不要拖泥带水的，尽量做到回答就采纳，被推荐，被赞同。这样才能更好的曝光网址，让更多的潜在客户访问你。切不可一味的回答问题带链接，先要去回答一些擅长的问题，不带链接，以免被封号。每天坚持做10条，主要做的是百度知道、搜狗问问、360问答、天涯问答等。

6.QQ群推广

推广目标：寻找潜在客户，宣传公司产品和品牌。

推广安排：第一：最直接的方法：就是加群，然后直接在群里面发广告。难度最大、最有效的推广方式之一，考验沟通能力，容易被T。第二：比较委婉的方法，就是慢慢的渗透。就是加群后先跟群里面的管理员和其他成员混个熟脸，然后不时的发自己的广告，比较浪费时间。由于上面的两种方法都存在比较大的缺点，所以我一般这方面做的比较少，我主要还是采用邮件群发的方式。7.EDM推广

邮箱搜集：第一：通过软件搜索网站服务的行业，找到他们的邮箱。第二：将公司掌握的资源以及网站搜集的邮箱地址整理出来。

推广安排：通过EDM群发软件每天进行邮件群发，每日放送200封左右。9.网站的更新与修改

推广目标：修改网站的界面和代码，便于搜索引擎的访问，让用户有个更大的体验度，让网站的关键词有更好的排名。

推广安排：隔天更新公司新闻两篇，最低要求伪原创。修改网站不利于优化的代码，严格按照SEO规则修改公司界面和产品标签。更新产品和维护网站的良好运行。

二、总结

以上为我近一年来简要的工作总结，也有许多地方需要进一步完善改进，尤其是在推广方法上存在“单一”、“效率底”等弊病，以及团队成员推广意识、技巧欠缺，热情不高等问题。接下来将配合团队继续保持、发扬比较好的工作方法并进一步思考、尝试其他推广方式，调动大家的积极性和主动性，从而将网站让更多需要这些内容的潜在客户知道，同时提高网站价值！转载请注明： 中国板栗交易网

**第二篇：中国轴承交易网年终运营工作总结**

中国轴承交易网年终运营工作总结

6个月前，我作为一名新人加入了公司的运营部，负责中国轴承交易网的运营工作。光阴如梭，我们告别成绩斐然的2025，迎来了充满希望的2025。过去的一年，我们有付出也有收获；我们有欢笑也有泪水。

2025年,在领导的正确指导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我严格要求自己，从一名运营新人成长为如今部门的骨干人员，负责地履行了一名运营人员的职责,保时保量的完成了各项工作任务！6个月中，我在工作中面临了各种各样的问题，但我都通过同事的帮助和自己的努力将其克服，现在我将6个月的工作情况做出如下总结：

一、网站基础运营工作：困难的。网站运营工作包括很多内容，并非简单的Ctrl+C、工作，对我也是不小的考验，作的锻炼，我的个人素质得到了很大提升，遇到问

二、网站初始化工作: 需要对网站填充信能出现信息不符的情况，同时，我还需要寻找网站中的各种BUG并提交给技术人员解决，现问题。

务、大买家采购、合同的执行及日常出现的问题解使工作流程更加顺畅。同时，我还积极配合领导例如：临时帮其他的组来整理网站，转发一些其由于之前在团购部门工作过，不存在障碍，及时解决客户所提出的问题，采取各种方法提升网站权重和PR值。作为一家刚刚开启的平台，PR是0，需要每日坚持发大量的原创及伪原创文章，固定更新一定量的商机资讯。还需要积累大量的高质量外链、内链等！在这个不断提升的过程中搜索引擎蜘蛛抓取几率会不断提高，网站的收录和权重会自然而然的持续增加，从而带来网站排名的上升，流量的增加。这样，随着网站基础流量的增加，互动量与成交量也会随之上升。PR和权重的意思基本相同，但不同的是PR的质量要求比权重的要求高，文章需要原创性，外链要和本行业相关的外链，虽然文章原创和外链会耽误很多时间，但收录会很好，也是相当的稳定的。

第二，提升会员活跃度。对于一家B2B网站来讲，客户的开发与积累才是王道，不断开发新的客户，促进他们使用网站的会员服务，如此才能够不断提升网站的活跃程度。要积累客户，就要提供货真价实的信息及能帮助到客户的信息，才能

留住客户，只有拥有活跃客户的平台才能够经久不衰！才能让新的客户认为这是一个好网站，可信任的网站！在以后的工作中我会慢慢搜索属于自己的方法，学习更多的知识！转载请注明来源：中国轴承交易网zhoucheng.99114.com

在这6个月工作中，我对工作积极认真，服从领导安排的临时工作，但也存在一些问题，由于之前没有网站运营及B2B服务经验，自己在专业度方面还有所欠缺，因此，前期工作效率不高。在以后的工作中，我会多方面学习与网站相关的知识及技能，提高自己的工作能力，从而提高工作效率，为公司、客户创造更大的价值，在流程上进一步的优化，加强同其他部门的协调，从工作中的细节问题严格要求自己，将工作的做的更完美。在新的一年中，加强学习电子商务知识，扩展自己的知识面，深入的了解行业发展的情况。核心价值。作。加强熟悉业务流程，使工作更加的顺畅。从部门出发，改进我自己工作态度，工作作风，

**第三篇：中国交通媒体交易网**

中国交通媒体交易网简介

随着互联网的进一步发展与普及，人们开始利用互联网从事各种交易，户外广告、公交媒体、地铁媒体等大量出现。人们通过互联网可以买到一切，当然也包括户外宣传和商机。

由于互联网的发展对传统行业的冲击越来越大，很多企业纷纷倒闭。很多企业都在寻求企业转型，越来越多的户外媒体类广告公司开始从事互联网的宣传与销售，从事电子商务是传统行业生存的唯一途径。

中国网库一直致力于电子商务的发展与创新，公司在2025年推出行业、单品通网站，一经上市就得到中小企业的青睐，而中国交通媒体交易网就是这样一个传达商机的平台，帮助户外媒体广告企业从事产品的网络营销与策划等。

中国交通媒体交易网由中国网库一手打造，致力于为户外媒体商、广告媒体商、个体用户服务商提供最新行业资讯的网络电子商务平台。该交易网站主要具备一下功能：

1、交通媒体广告行业的市场分析

2、交通媒体分类报价

3、交通媒体最新资讯

4、交通媒体最新行情报道

5、交通媒体供应采购信息

6、提供交通媒体案例展示服务

7、各种户外媒体推荐展示

8、交通媒体联盟互助服务

9、交通媒体展会信息服务

10、最新的交通媒体新闻和媒体推荐服务

自网站上线以来，不断发展壮大，确立了在交通媒体交易行业第一专业平台的地位。中国交通媒体交易网是国内早期从事交通、户外、公交等交易方面的网站，也是目前国内客户量最大、数据最丰富、访问量最高的交通媒体类网站。是专业交通媒体交易类信息服务与电子商务的佼佼者。完善的专业制度，最新的行业资讯，优质贴心的服务，使中国交通媒体交易网成为全国3000余万户外媒体类用户和商家等万众瞩目的对象。中国交通媒体交易网是致力于为户外媒体类广告交易公司提供最新行业资讯、价格行情、报价以及展会信息，网络推广等海量信息查询和发布系统的网络平台。在交通媒体交易行业中力求打造最具竞争力的互联网信息服务、电子商务、专业搜索引擎和企业应用软件开发等一系列的交通媒体行业网络营销服务体系。

**第四篇：中国轴承交易网简介**

中国轴承交易网简介

随着互联网的日益深入发展，越来越多的传统企业走上了网络营销之路。细分网站成了各种类型的互联网公司和个人追逐的热点。电子商务B2B成为最据代表性的行业，各式各样的行业门户也像雨后春笋般成长起来。但是由于这些网站大多属于盲目跟风，没有好的盈利模式和运营方法，所以，往往“死”的很快。

一、网站概述

中国轴承交易网是中国网库旗下品类网，于2025年9月11日正式上线，是山西电商谷首批特色产业单品交易平台之一，网站由山西电商谷（中国网库侯马运营中心）运营维护。

二、网站背景

2025年5月29日，在第二届京交会中国网库展位现场，中国网库打造的“山西电商谷”正式启动，中国网库董事长王海波出席启动仪式并致辞。在启动仪式中，轴承等数个山西特色产业优势集群被纳入首批山西电商谷重点打造项目计划中，中国轴承交易网开启筹备建设工程。

三、网站简介

中国轴承交易网是中国网库旗下品类网，于2025年9月11日正式上线，是山西电商谷首批特色产业单品交易平台之一，网站由山西电商谷（中国网库侯马运营中心）运营维护。平台以轴承单品为聚集点，通过政府推荐，龙头入驻，媒体广告，行业协会等宣传渠道，吸引轴承行业的各级商家如茶农，合作社，生产加工商，经销商，采购商及轴承行业的上下游商家入驻，利用平台自身单品聚焦的特点为轴承行业商家提供新闻资讯、行业动态、产品报价、供采商机等行业信息服务，平台自身具有的即时聊天、店铺管理、询价报价，在线支付等功能为轴承商家自行开展电子商务B2B应用奠定基础。

四、网站功能

信息审核：网库总部严格审核，核对信息有效性，真实性。

会员功能：单品通会员提供企业店铺，商机管理，订单管理，询价报价，采购商机匹配，物流管理。

交易功能：分销批发，大宗采购，库存清仓、易货、团购、分销零售。

匹配功能：针对采购商进行关键词或领域、行业等匹配，第一时间获取一手采购信息。

优化功能：一键诊断账户安全、诊断产品质量度、诊断店铺seo程度。

支付功能：在线支付银联，支付宝。

即时聊天：网库帮帮实现在线即时聊天。

分享功能：移动设备、PC都可以实现在线分享，无时无刻对产品或企业做推广。

移动APP：供应商可在移动设备上管理店铺；采购商可随时访问站点了解产品。

五、网站服务

中国轴承交易网为入驻企业提供会员服务、新闻服务、商机服务、广告服务、推广服务、认证服务、金融服务、审核服务，展览服务等服务；

会员服务：为所有棉纱商家提供单品通会员服务，开通个性化企业店铺，帮助企业实现自主运营。

培训服务：单品通会员每周五可免费到中国网库全国运营中心及地方运营中

心接受单品电子商务培训。

新闻服务：每日更新棉纱产业新闻，资讯；商家快速了解行业最新动态。商机服务:商家可发布供应、采购、招商；可查看供应、采购招商；单品通会员可拥有采购商机特权。

广告服务：搜索结果页面关键词、网站各页面板块关键词、热销排行榜、金牌供应商；网站图片定向广告；网站新闻广告。

推广服务：权威口碑推广、博客论坛群发、B2B全托服务、分类产品推广、微博微信、专题活动推广。

认证服务：单品通认证，实地认证，第三方认证。

金融服务：与P2P宜信公司合作，单品通会员经信审体系评估，即可获得最高50万纯信用贷款。

审核服务：商家发布所有商机需要经过中国网库审核部门严格审核，单品通会员拥有优先审核权益。

展览服务：商机可发样品至网库总部，经审核，可把商品送到全国各运营中心、电商谷进行展览。

六、大事记

2025年12月14日下午，中共侯马市高新区与中国网库共同建设“山西电商谷”项目事宜达成共识，山西电商谷筹备工作正式展开，轴承行业被纳入山西特色产业候选名单。

2025年4月17日，侯马高新区联合中国网库组织了区内的20家企业，召开了首场“山西电商谷”品类初选会，山西惟思特机械、哈轴顺标、好利阀门等行业知名企业参会。

2025年5月29日，第二届京交会中国网库会场，中国网库与侯马高新区打造的“山西电商谷”正式启动，中国轴承交易网开启筹备建设工程。

2025年6月15日，全国电商大会召开 “山西电商谷”在京启动，中国轴承交易网被纳入首批山西电商谷重点打造项目。

2025年9月11日，中国轴承交易网初始化完毕，正式上线。

2025年9月17日，哈轴顺标正式成为中国轴承交易网主导企业和首家入驻企业。

2025年2月23日，中国轴承交易网半年运营总结：入驻企业3162家，商机总数11032条，推广次数3280次。

2025年5月28日，第三届京交会中国网库携山西特色单品亮相，中国轴承交易网产品在列。

2025年8月11日，中国轴承交易网运营团队开展1年运营结果回报工作筹备。

随着社会科技的发展，电子商务已经悄然到来。但多轴承实体企业还是固有的传统营销模式。但随着互联网技术发展的成熟以及联网成本的不断降低，互联网好比是“蜘蛛网”，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“唾手可得”。如何抓住这一机遇，对于企业未来发展具有至关重要的作用。

**第五篇：2025年中国橄榄油交易网运营工作总结**

2025年橄榄油交易网运营工作总结

转眼就到了2025年的年底，算算时间我来到网库这个大家庭已将近一年。这一年的工作是充实和紧张的，在领导和同事的帮助下，我对工作有了更深的理解，业务技能也得到了很大的提升。希望在新的一年里，能够学到更多东西，为公司做出更多贡献。

1、中国橄榄油交易网的基础运维工作

1访客，靠的不是推广效果，2B2B平15条

3，从而更好地提升网站在搜索结果页面的排名。全球80%的网站，他们的访问量70%-90%都是来自搜索引擎，量的外链是非常重要的。我每天会保证10条以上的有效推广外链。

4）B2B平台的发布：作为网站运营人员，我们不仅要运营好自己的网站，还要根据客户的要求进行其他平台的信息发布。我每天会帮助客户在2-3个B2B平台上推广自己的产品，定期重发之前的信息，并且注意加入橄榄油交易网的推广，在服务客户的同时增加网站的知名度。

2、品类网站初始化工作

新网站建完后在交付给客户前，我们需要做一些初期的工作，如各版块资讯的填充、各版块文字广告的填充、网站需要的图片的制作、商机的发布、以及最后的网站检查工作，这些工作统称为网站的初始化，这一工作主要是使网站变得丰满。

3、其他工作

1）制作招商，产品专题，并给客户出专题营销方案。

2）媒体软文的撰写与发布，每月保证10

32013年工作成绩

个人感悟

短短一年时间，20，中国电子商务的机。网库要做的就是为这些企业提供一个专业的平台，运营专员要做的就是这个平台的日常运作。所以就要求我们必须要有很好的职业素养，这就要求我们做到“全而有精”，我们要对整个行业有全面的认识，并且有自己的专长。

在这里我清楚的认识到自己欠缺的很多，必须努力学习专业技能，增强自身的工作能力，希望能跟网库一起成长。

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！