# 河南网络推广工作总结(热门4篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-03-07

*河南网络推广工作总结1光阴似箭，转眼间，20\_\_年即将完结，总的来说，在这一年里还是学到了很多，进步了很多。因为主要是负责网络发布这一块，今天我对网络发布这一块的情况做如下总结在互联网如此发达的今天，网络营销或者说电子商务显得极为重要。首先...*

**河南网络推广工作总结1**

光阴似箭，转眼间，20\_\_年即将完结，总的来说，在这一年里还是学到了很多，进步了很多。因为主要是负责网络发布这一块，今天我对网络发布这一块的情况做如下总结

在互联网如此发达的今天，网络营销或者说电子商务显得极为重要。首先，对于网络平台的总体发布情况来说，网站平台的选择不外乎两块，中文网站和英文网站，记得刚来的时候，比较注重中文网站平台的发布，因而使得我们主打产品在中文排名上有了一定的位置，但是英文网站方面就相对弱了一点。

不过还好，后来将侧重点慢慢移到了英文网站上，使得我们的主打产品在英文网站上也有了一定的排名。对于具体的关键词排名每半个月都有做统计，总体来讲还是可以的，基本上在各大搜索引擎的前三页都能找到我们公司的产品信息。

从总体网站发布量来看，大概地统计了一下，目前注册的中文网站约110个左右，英文网站90个左右。当然并不是说注册的网站多，我们产品的曝光率就会高，因为搜索引擎都喜欢原创的东西，所以平时在产品简介部分也下了一定的功夫。

还有就是每天都会上去更新产品信息，可一键更新的网站，每天会更新一次，对于一些更新比较麻烦的网站，至少3-5天会上去更新一次（这样不会影响搜索引擎的收录）。还有就是鉴于网上视频搜索率也挺高的，同时也注册了5个视频网，将我们相关设备的视频传了上去，希望能吸引一定的浏览量。

对于公司的企业网站，平时也会定期上去完善一些资料，比如上去发布一些行业动态，充实并更新一下我们的产品信息。企业网站主要是用来展示我们公司的一个整体形象及服务，因此也为此统一了一下产品的发布格式及图片，这样看起来更专业点。

中文页面的产品信息已经都统一好了，至于英文页面还有部分产品未统一格式，接下来会抽空完善一下的。至于网站的改版问题，如果没必要的话暂时不要改版，因为改版的话会影响到网站被各大搜索引擎收录的情况（一般新网站被收录的时间大概在1个月左右）。

由于我们公司成立不久，所以对于网站上还有一些板块处于空白状态，像企业荣誉、发展历程这几块，希望以后能慢慢完善起来。还有就是之前用现成的一些照片及设备运行视频整了一小段视频出来，放在了企业网站上，用来介绍企业形象，虽然不知道被浏览到的概率是多少，而且看起来也不是很完美，但凑合着先用着吧，以后有机会再重新做一个。

至于其它问题都是老话长谈，在此也就不多说了。不过有一点还是值得高兴的，自从楼下车间实行承包制后，效率提高了很多，希望他们能再接再厉，当然也希望销售部的人员也能加把劲，多接点单子，免得设备在车间排排站被冷落了。都说一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。希望将来公司能有这么一根火柴，带动大家的积极性，以百分百的热情投入到工作中。

都说人和产品一样都犯有一个毛病：认为自己能为所有的人干所有的事。其实不管是人还是产品的能力都是有限的，一个人不可能样样都行，一台设备不可能做出所有产品。所以不管是人还是产品都应该有一个定位，一定要清楚自己能做什么，应该做什么。最后希望在新的一年里，不管是公司还是个人都能以全新的面貌来迎接新的挑战，更上一层楼。希望公司所有的员工都能齐心协力，努力让我们公司走得更好，走得更远，共同努力营造一个和谐的工作环境。

**河南网络推广工作总结2**

20XX年就快结束，回望XX年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20XX年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，XX年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。本人从20XX年以来，在网络部金老师及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过学习与工作，在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将今年来的工作情况总结如下：

>所取得的成绩：

（一）在20XX年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。另一方面，学书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二）热爱网络推广工作，不怕困难、勇挑重担，热情服务，认真履行职责，突出工作重点。

（三）在20XX年，本人一年业绩达84万元，月平均业绩7万元，在本职岗位上发挥出应有的作用。

>工作中的不足：

总的来看，我工作中还存在不足的地方，还存在一些需要我解决的问题，主要表现在以下几个方面：

（一）对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

（二）综合能力还有待提升，达不到一职多用的能力。

>今后打算：

（一）积极提高在线沟通水平，提高个人业绩。

（二）在以后的工作中一定积极进取，在领导没安排之前尽量把该做的工作做好。

（三）20XX年业绩争取新上一个台阶，争取有量上的突破，努力达到百万以上。

**河南网络推广工作总结3**

从学习能力秀开始，起初不懂能力秀是什么，倒过来读就是秀能力，学了一年多的电子商务，归根结底，我还是不知道要怎么要怎么做，感觉自己没能力拿来秀。

为了学分还是得做下去，从开始的完善个人主页到发表状态，发表观点到编写词条，这个过程对于我来说，并不是那么容易，本身是个理科生对文字特别敏感，相比之下更喜欢数学，所以尽管我很用心地编写了词条和观点.

但都没通过，还扣了我很多积分，但我明白了一个大道理，我是学习电子商务的，要求一定的文字功底，才能在更好地推销自己的产品，达到好效果，我不允许自己在这个关卡出问题。我不能再这样讨厌文字，我一定要练好我的文字功底，并且要做到能说善变。

现在能力秀结束了，但对我影响深远，现在我经常试着自己去写产品的介绍，并且会深入思考怎样才能更突出产品的特点。学习网络营销这门课程总是让我学到很多意想不到的知识。在做问卷调查中，我也学到了很多。在完成上次次问卷调查后，我总结出了很多经验。

我借助模板做了一份问卷调查，因为那是第一次做，所以我就凭着自己的感觉去做，首先我考虑道德是题目不能太多，因为题目太多，有的人看到就会很不耐烦，就算做了问卷也只会是随便填而已，其次，设计好问卷后，我发给了朋友圈里的同学，男女比例均衡但在分析问卷时，我不停地问自己我设置问卷问题的目的是什么呢?有没有一个明确的主题呢?经过反复分析，我意识到自己想要表达的主题没有设置好，我设置的问卷是“当今大学生对网购的看法”，问题很简单也不多，所以大都数的人都如实填了问卷.

虽然简洁主题也不是很突出主题，但我还是能得出基本的信息，经过这次自己设置的问卷调查，我更喜欢了我的专业，当我设计好一份好一个问卷，只要把网址发给人群，就行了，后台管理能把把问卷收集起来本进行分析，很惊奇，要是我能自己做出这样的后台管理就好了，我会努力学习的，相信总有一天我可以做到这点。

以前只会玩QQ，后来才知道有微博营销，微信营销，email营销，等等，自从上了网络营销这门课程，我总是会学到一些意想不到的结果，现在我也开始关注微博和微信，email了，可以说是一个好的开始，从中我也学到了好多，每个人都可以说是一个产品，都可以去推销自己，推销自己也是最基本的，现在我不会再想以前那么内向了，所谓的低调，有时我也会推销自己，为自己的电商之路做准备。

总之，学习这个网络营销让我真正地接触到电子商务，也更加喜欢这个专业了，为了我的电商之梦，我会更加努力的。

**河南网络推广工作总结4**

我于20\_\_年9月份来到\_\_X公司工作， 现任职以来，在\_\_总的指导下，严格履行岗位职责，认真学习，努力工作，较好地完成了本职工作和领导交给的各项任务，在这个岗位上锻炼了能力，提高了素养，在做人和做事上都有了很大的收获，现实习期即将满，将实习期间的工作总结如下，从中继续保持做好的地方，改进不足的地方使自己看清走过的路，也更是为了让自己看清今后要走的路。

我从事的工作有以下几方面，现总结如下：

一、 网络推广

网络推广很简单，但是要做好却很难，通过同事们的热情帮助，让我对网络推广有了一定的了解，但是我需要学习的东西很多，还要懂得我自己本身工作的相关东西，最终使自己在各个方面得到提高。网络推广方法：

1、搜索引擎

2、问答式

3、发帖式

4、分类网站

5、博客式。

要在这些上面及时更新产品信息，公司新闻以及新出的告知等。保证公司的最新动态能够第一时间被广大网民知道!

二、 网站维护及网站后台管理

一个公司的网站正常运转是最重要的，因为每个网民想了解一个公司的状况，首先想到的就是去公司的网站看规模及产品介绍。所以我们要保证网站正常运转而且要随时更新最新动态以便让客户掌握第一手资料。

后台操作就是对公司产品详细状况的随时更新，还有公司要发布的新闻及相关通告，以及网站需要改进的地方。

三、 在线沟通

针对客户在对公司产品感兴趣想进一步了解或者有什么地方不清楚需要有人解答时这一想法，我们在网站上安装了百度商桥，来给客户提供服务。这就要求我对公司的产品及相关方面有一定的了解，方便给客户解答。刚开始有客户沟通时感觉有点困难，随着对产品的了解和同事的帮助，慢慢就进入状态了。而且对客户要耐心，不能有不耐烦的心态。

对公司产品感兴趣的或者想做公司产品代理的客户会留下联系方式，以便进一步详谈，我会把这些信息建一个表，然后及时的把这些信息反馈给外埠部和北京客户部。

目前任职以来，在线沟通上留了电话跟邮箱想进一步了解和购买公司产品的客户，据统计共\_\_个客户。还有一些是需要后期联系的不包括在内。

四、 百度贴吧、有关博客的更新

在百度上建立铸铁散热器贴吧、铜铝复合散热器贴吧等，目的是希望公司能在更广的方面被更多的人所了解，所以要保证贴吧的更新，百度帖吧通过之前一段时间的摸索，现在应迅速改变对策。发帖内容上应遵循“内容新”和“互动性强”的特点，时间上应该是9：30——11：30和12：30——14：30，频率相比论坛可适当放宽至每个帖吧每天更新。博客一般上午

9：30至11：30和下午12：30至14：30两个时间段为博友活动频繁期，在此时间段适量做推广最合适不过了;博客推广发帖不宜过于频繁，一般两天左右更新一篇，然后在合适的时间用不同的ID将其顶到第一页显示就好了。

五、 网络信息搜集与发布

这个可以从行业网站上把有关的国家法律法规政策及出台的公告和一些散热器方面的知识转帖到博客等让更多的人了解一下。

六、 慧聪网上的更新和一些文秘工作

我每天会保证慧聪网上公司产品供求的及时更新，观看有没有客户留言跟最新的求购信息，及时抓住有用的信息和发布一些公司的新闻和产品动态。还有有时候\_\_经理需要给客户发的一些传真等一些文秘工作。

以上是我对所从事的工作的总结，下面是我对公司网站的一些修改意见：

通过对一些其他相同行业网站的观察，我觉得我们在网站上需要在加一个各个地区的销售点或者是代理商的地址跟联系方式，有些客户是家用的，在各个地区想购买咱的散热器，但是找不到在哪块儿购买，所以会到咱的网站上咨询。如果把销售点分布写上去，一来给代理商做了宣传，也销售了咱的产品，代理商如果销售利润上去了，就还会继续代理咱的散热器。通过在公司这段时间的工作，在其中也看到了自己的不足之处，有些知识还是懂得的不多，我将会在以后的工作中改进，对于刚毕业的我来说，真的在公司学到了好多东西，以前学的都是理论而且太浅薄，在实际运用中才知道自己不懂的还有很多，需要在以后学习。包括公司的产品知识和我所从事的工作的相关知识。

\_\_X

20\_\_年10月20日

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！