# 202\_网络销售个人工作总结10篇

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2025-03-18

*写好工作总结是非常重要的，可以起到承上启下的作用，不仅总结能帮助我们理顺知识结构，突出重点，突出难点，在总结的过程中还帮助我们稳固知识点和技术难点，为后续内容做好准备工作。也正是在这种在不断地遇到问题、发现问题、解决问题并总结归纳的过程才使...*

写好工作总结是非常重要的，可以起到承上启下的作用，不仅总结能帮助我们理顺知识结构，突出重点，突出难点，在总结的过程中还帮助我们稳固知识点和技术难点，为后续内容做好准备工作。也正是在这种在不断地遇到问题、发现问题、解决问题并总结归纳的过程才使我们不断地成长与提升。以下是为大家精心整理的《202\_网络销售个人工作总结10篇》，欢迎大家阅读。

>1.202\_网络销售个人工作总结

　　不经意间，一年的时间过去的飞快。回首这一年，作为一名xxx公司的销售人员，尽管自身在这一年来取得的成绩仅仅只能算是有所收获，但作为一个大团队，我们整体上取得的成绩却让人感到兴奋。但让，作为一名销售，自身能力不足导致了这样的结果，我确实应该感到惭愧。但回顾一年里的点点滴滴，我所收获到的也不仅仅只是销售的成绩，还有许多自身的成长和进步值得我认真反思。

　　如今，一年已经结束了，从销售的结果上就能看出大家的收获都非常的不错。而作为xxx公司销售部的一员，我也要认真的总结自己的结果，给今年的工作画上一个圆满的句号。在此，我对20xx年来的工作情况做如下总结：

　　一、自身的工作情况

　　在今年里，我从头改进了自身的工作和业务，不仅从基础能力开始改进了自己，还调整了自身的销售计划和工作目标，更有效的利用了自己得精力和时间，充分的发挥了自己的能力。

　　在一年来的工作中，我认真加强自己对公司业务的了解，并在工作中充分考虑客户的需求和感受，帮助客户、引导客户，让客户能在我们的引导些选择并，并购买最适合业务和产品，让客户满意的同时，也提升了我们的知名度，扩宽了销售的路线。

　　当然，今年最主要目标还是发掘新客户，为此，我也想了很多方法，对自己也进行了多方面的调整。此外，我也没有忽略老客户的维护，除了日常的问候和拜访外。我还专门在重要的节日里给客户们准备了礼物，不巩固了客户的“粘性”，也通过老客户的信息和渠道，开拓了不少新的销售路线和客户群体。

　　二、自我的强化与提升

　　在自我强化方面，一年来我时刻都不曾放松自己。首先是思想上，针对销售工作的特性，我在思想也一直在调整自己，提升自己的服务态度的同时也一直在巩固和加强自身的状态，让自己能保持热情、积极的服务态度，去做好对客户的销售工作。

　　其次，我也利用了工作和生活中的一些空闲时间来为自己“充电”，不断的学习不仅充实了我的知识，也提高了我的见识，不仅优化了我的销售能力，还让我在于客户沟通的时候能更好的找到共同语言，更好的开展工作。

　　回顾一年来的情况，确实，就个人的工作来说，我这只是小小的向前迈了一步，但大家一起努力，才创造出了今年成绩的胜利！在新的一年里，我会更加积极，更加努力，为创造出更好的xxx销售团队而贡献出自己的一份努力！

>2.202\_网络销售个人工作总结

　　光阴似箭，日月如梭，转瞬间一年的时间已经过去，20xx年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收货也有遗憾，总结自我一年里工作的优与缺，计划明年的工作思路，为20xx年做一个初步的规划。

　　一、迎着公司的发展而学习

　　通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的\*，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

　　二、自身的不足

　　业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

　　过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

　　今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。一年来一致处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我遗憾。

　　三、明年的工作思路

　　从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。

　　今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票(自提)，签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

　　明年和xx水泥将于6月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的竞争对手。

　　两年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。两年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

　　我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点。20xx年希望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行，20xx年已经来临，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更进一步。

>3.202\_网络销售个人工作总结

　　时代在进步，社会在发展。公司要快速发展，销售是其中的重点环节。我在卫浴任职已经\_年，在这\_年来，我深深体会到了这份工作的的光荣与艰巨，自己也获得了空前的成长，我只有以更加吃苦耐劳和诚信感恩的心专注与自己的本职工作，在已经过去的\_年，是我在工作业绩上极具突破、快速发展的一年。在公司各级领导真切的指导和关心下，在所有同仁诚挚的帮助和支持下，我以积极向上的态度，勤勉务实的工作，训练有素的业务，爱岗敬业，开拓创新，不断进取，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，较顺利的完成了销售任务。现将我\_年度的工作简单地总结如下：

　　一、\_年工作总结

　　\_年我全年完成销售任务\_\_\_万，\_年公司下达的个人销售任务指标\_\_\_万，而在我的不断努力下，我全年实际完成销售任务\_\_万，在圆满完成预定指标的基础上还超额完成\_\_\_万，同比20\_\_年增加\_\_万元，对于这样的超额成绩，离不开完善的公司制度、开拓的销售市场、广泛的领导支持，当然也少不了我自己行之有效的工作策略和多年累积的销售经验。

　　一方面由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以我一直具备良好的修养，做到仪表大方、衣着得体。销售不是把产品卖给客户就完事，还需要做好售后服务，在售后工作方面我坚持做到接到客户投诉的信息，就及时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。完成销售后我会到生产车间做好跟单发货服务，努力做到每一张订单都让客户满意，时时刻刻考虑的客户的利益，通过强烈的服务意识让客户免除后顾之忧。

　　二方面做销售工作要时时刻刻充满高昂的干劲和激情，具有不怕苦、不怕累的精神，有不为艰辛、敢为人先的勇气。我习惯在开展工作前为自己制定一个详细的计划，大到整一年的目标，小到一个阶段的步骤。有了计划之后，才能有条不紊地开展工作。我始终相信机会是留给有准备的人，所以我坚持做到主动销售，而不是被动地等待商机。在日常的工作里，不论销售过程是顺利而是波折，我都会定期地总结经验，发现自己的优势和不足，力争在下一阶段得到补充和发展。

　　二、20XX年工作计划

　　总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20XX年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短。重点做好以下几个方面的工作：

　　一方面自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途。搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为公司的再发展奠定人力资源基础。

　　二方面为确保完成全年销售任务，平时就要极搜集信息并及时汇总，力争在20XX年创造出更好的业绩。

　　\_年取得的销售成绩，是对于我辛勤工作的极大肯定，这也将鞭策我在日后的工作中，更加勤勤恳恳、踏实严谨，创造新的销售亮点。

　　希望在新的一年里，我能通过不断的努力和拼搏，增长自己的销售空间，也为公司赢取更大的利益，以报答公司和公司领导的厚爱!

>4.202\_网络销售个人工作总结

　　这一年的销售工作进行的不是很顺利，在这一年当中，我有几处特别明显的失误，虽然说没有给公司造成一定的损失，但是对于我自己的职业要求而言，是遭受了巨大的打击的。但是有失也会有所得，我在这一年的当中虽然经历了一些失败，但是我收获的成长也是非常多的，在此我为自己今年一年的工作进行了一项总结。

　　一、销售职业素养的提升

　　我在4s店工作了两年了，这两年的日子让我感觉到销售行业真的是一个很难的行业，尤其是在汽车销售这一行，竞争压力是非常大的，而且对于我们销售人员的要求也是很大的。讲的稍微直白一些，那就是你能吃这碗饭你就吃，不能吃就早点放弃。这的确很现实，所以这一年，我为了证明自己在这个领域是有一定潜力的，我非常的努力，几乎每一天都在学习和成长。这一年，我的职业素养提高了很多，相比之前第一年进入这个岗位来说，我的路线一直都在往上走，没有掉下来，也没有停滞不前，这是让我感到非常骄傲的。

　　二、销售工作中获得成长

　　这一年，时间虽然不是很长，但是对于这份销售工作来说，我比去年是要做的更好的，因为去年刚刚进入这个行业，很多地方都不是摸得很清楚。我也只能一点点去探究和学习。但是今年的话，其实我在一定的基础上进步还是非常快的，我对这份工作的把握也更大了，比之前更加自信了。我的沟通和表达能力上提升了很多，加上自己比较努力，我在业绩上突破了去年很多，得到了一个更加优异的成绩，让人也感到十分安慰。

　　三、发现不足，及时改善

　　这一年，虽然是在跌跌撞撞中走过来的，但是在这种悲喜交加中，我解决了很多的问题，今年上半年在一次谈判当中自己在语言方面犯了一些小错误，其实也就是因为准备工作没有做好，和同事之间的合作不是很默契导致的。那次错误出现之后，我就开始更加严格的去审视自己了。我知道对于这份工作来说，很多错误都是不应该犯的，而那一次也的确让我意识到了这种危机感，所以我当下立马进行了检讨，在后来的工作中也进行了改正和弥补。每一次错误都是激励我们成长的一次机会，我想这对于我来说，也算是一件能够助我自己成长的事情吧!未来一年，我也会继续发扬自己的长处，继续努力成长，为公司贡献一份自己的力量。

>5.202\_网络销售个人工作总结

　　光阴似箭，时间如梭。转眼间在公司已经一年多了，回首过去的一年，内心有无限的感慨，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的磨练。从一开始的一点都不懂，茫然到现在的轻车熟路，其中经历了很多。

　　我非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习到很多东西，慢慢的提升了自身素质和谈判技能，回顾过去的一年，现将工作总结如下：

　　在一年来的工作中，遇到了很多问题，但是就是这种不断的发现问题，解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

　　开始的时候，自己不知道怎么去和客户去交流，也对客户说话的隐含意思和谈话的节奏把握不好，但是，我们作为网络销售人员，我们的首要目标就是成单，为公司创造效益，为自己创造业绩。在这个方向的指导下，怎么样用销售技巧，和语言来打动顾客的心，激发起购买的XX，就显得尤为重要。在一年的磨练中，我现在已经知道怎么样的来用自身产品的优势来吸引客户，但这种技巧在不断的理论和实践当中还是需要不断的加强，只有这样才能不断的提升自己。

　　在工作实践中，我很感谢经理和技术对我的帮助，我的成长离不开经理和同事们的帮助，通过和同事的相处和互相的请教和学习，我一步一步的成长起来，很多工作是需要大家相互衔接完成的，在这个过程中，大家不断的加深交流，提高了工作效率，所有的工作当中，其实沟通是最重要的，一定要把信息沟通处理的及时、有效和清晰。

　　工作的要保持一个良好的心态，力求把握每一个客户，对每一个客户都要以的热情来对待，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令较为不错的成绩。能够积极自信的向客户进行介绍。为客户着想。开始的时候，我还能保持这种心态但是在做到一定的成绩之后，就很容易产生惰性，对有的单子，不看好，或者是单子小，没有太大的热情，其实这都是不对的。因为你的这种热情，客户有可能就会被你感染，但是因为热情不够，也会丧失一些客户，在这方面，作为一个销售人员，要加强培养这种对客户的热情度，我自己也应该在以后注意这个问题。

　　善于分析并总结经验，在每遇到一个客户，进行分析和总结，才能发现自己的不足，每过一段时间，我会翻出来以前的聊天记录出来看，看看自己谈过的那些成功的案例和失败的案例，分析成功在哪里，闪光点在哪里。和失败的原因，及问题，以后怎么样改进并注意到这些问题。通过经理的提点，我也建立了一个自己的记事本，把经常遇到的一些问题摘抄下来，也把同事的谈的好的回答整理下来，在与客户的谈话的过程中我也能从容的应对，不至于手忙脚乱，同时也提高了效率。

　　认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。在这一年的工作当中，因为不细心，之前没有和客户说清楚，没有了解客户的情况，是不是有攻击的情况，或者是没有看清楚网站上面的价格和计算方法，造成了偏差，还使客户以为我们是骗子，最后和客户交涉了半天，才没有使单子流失，但是却使公司受到了损失，也浪费了大量的精力。回过头来想想，如果这些错误能在和客户聊天的过程中就能发现，并和客户及时讲清楚的话，就不会造成这样的后果。可想而知。我觉得作为我们销售人员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，多用心，就能减少错误的发生。

　　总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

>6.202\_网络销售个人工作总结

　　一年过去了，对这一年的工作，我心里有高兴，也有失落。对于我们销售来说，开拓市场是一个重要的方面。对我们内部，要狠抓生产管理，保证我们的销售质量，跟着市场的方向，努力向前拼搏。面对今年的这种的金融危机的挑战，我们一定要抓住这次机遇，团结我们所有销售人员的心，齐心协力，保证完成我们的任务。现对本年工作进行总结；

　　一、销售情况

　　20XX年我们公司在XX、XX等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的XX牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20XX年度老板给销售部定下XXXX万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额XXXX万元，产销率95%，货款回收率98%。

　　二、加强业务培训，提高综合素质。

　　产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。工欲善其事，必先利其器，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在XX市XX-XX科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20XX年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

　　三、构建营销网络，培育销售典型。

　　麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以XX本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

　　四、关注行业动态，把握市场信息。

　　随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

　　五、再接再厉，迎接新的挑战。

　　回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2XX-X年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20XX年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

>7.202\_网络销售个人工作总结

　　时间如梭，转眼间将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

　　最开始在XX部，从一个完全不了解资费的门外汉，到现在对资费过目不忘。由于前期对周边乡镇情况不熟悉，后来被老员工带着熟悉各乡镇的地形，慢慢学习怎么和陌生的人沟通，打交道，再到竞争对手的代理商店里去策反，一开始还有点顾虑，后来时间长了所管辖的片区的移动店每间都会定期去拜访，去策反。就算不成功也要拉近和他们的距离，为以后的渗透工作做好铺垫。

　　初春的时候天气还有点冷，运气不好的时候还会有雾，每次下乡到达目的地身上基本是湿的，但每次都是蛮有成就感的，每周一的时候就会把这个星期的工作给自己安排好，经常中午不能回来，就在外面随便解决午饭，可是感觉还是值！不管天热天冷还是打雷下雨只要我所在片区的代理商有任何问题我都会尽力去解决，因为年轻，刚开始代理商对我还不是持怀疑态度，时间长了用我的行动改变了他们的看法，年轻并不代表缺乏经验。

　　8月份响应公司的号召，带着代理商们每天去扫村，早出晚归持续了一个月，大家都很辛苦但在领导的鼓励和策划下，看着每天所出的成绩感觉再辛苦也值，这个月的户外营销取得了很好的成绩。在市场部前后管理过XX和XX片区很在领导的关怀和帮助下，都很好的完成了任务。

　　九月份因为公司领导的信任，我被调往XXX部，这给自己一个自我价值提升的机会。在这4个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是这4个月的工作成绩不是那么的明显，业务的发展情况不如意，任务重压力大，但我相信我们团队一起努力会克服种种问题在业务上打一个胜仗。欣慰的是这4个月所付出的为明年的业绩打了一个良好的基础，我们成功的开发XXX小区的宽带和集团网，XXXX和XXX开发区的全业务正在洽谈中。这首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件，有那么好的，有经验的部门经理给我指导，带着我前进；实战经验让我终生受益，从团队里学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

　　以目前的行为状况来看，我还只是一个刚入门的营销员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的\'营销员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”

　　20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。

>8.202\_网络销售个人工作总结

　　经过一学期的对网络营销的学习，我对网络营销有了更加深刻的认识和了解。

　　21世纪是网络飞速发展的时代，互联网的发展不仅推动者科学的进步，更是促进着人类生活水平进步。而个性化消费的回归，消费者的主动性增强。对交易的方便性的需求的提高孕育了网络营销的产生，成为当今基于传统营销但高于传统营销的主要营销方式。网络营销是建立在互联网的基础之上，借助互联网特性来达到一定营销目的的营销手段。但网络营销又不仅仅局限于我们的互联网之中，他不仅代表着狭义的网络销售，还包含着网络推广、网络宣传等内容。经过学习，我认识到网络营销不仅是现在的年轻人创业的捷径，网络营销对企业的发展也是极其重要的。网络营销即是营销网络，只是把网络当做是一个营销平台。因为在网络上，企业的最终客户没有变，企业的产品没有变，企业的卖点没有变，变化的，只是营销平台。企业网络营销战略可以巩固企业现有的竞争优势，为行业入侵者设置障碍，可以稳定与供应商的关系，提高新产品的开发与服务能力，加强与顾客的沟通，而这些保证对一个企业长远发展是举足轻重的。作为一种新兴的营销方式，企业和个人都应该认识到网络营销在今后人们的生活中不可或缺的作用，应该着眼于开发网络营销的策略，只有拥有一套完善的网络营销系统，专业的网络营销人员，独特的网络营销头脑，企业和个人才可以在未来更加激烈的市场竞争中立于不败之地。

　　在学习网络营销的营销方式时，我对病毒营销很感兴趣。我了解到所谓的病毒营销其实就是常用于进行网络推广、品牌推广，是利用用户口碑传播的原理，在互联网上，这是一种高效的信息传播方式，最为有趣的是，这种传播是用户之间自发进行的。因此，病毒营销是几乎不需要耗费任何费用的高效的网络营销手段。它就像是一颗小小的石子投入平静的湖面，刚开始的时候只是激起小小的波纹，转眼湖面就恢复平静，但是接下来，你就会看到波纹在连续不断的进行着层层叠叠的延展，短短几分钟整个湖面都有了震荡。这就是病毒营销的魅力，也是最吸引我的地方。

　　在这个大学生已接近泛滥程度的年代，如何在无数大学生中脱颖而出，如何在激烈的市场竞争中拥有自己的一席之地。加强对市场营销特别是网络营销手段的了解和掌握是很有必要的。对网络有着更加深刻的理解和研究可以让我们未来的创业或者是直接上岗都具有举足轻重的总要性。良好的市场营销手段可以在不知不觉中渗透进人们的生活，起到意想不到的营销作用。而相反，不恰当的网络营销手段会引起人们的反感甚至是厌恶，得不偿失。因此，作为大学生的我们，在利用网络休闲放松的同时更应该有目的的去接近了解网络营销才不至于将来走进社会后被淘汰。

>9.202\_网络销售个人工作总结

　　公司领导：

　　进入公司已经有将近1年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，我在20xx年度取得了很大的进步，也在工作过程中，初步达成了公司20xx年年度网络营销工作目标。现将有关20xx年度个人工作情况作如下总结：

　　一、年度工作情况：

　　1、熟悉了解公司

　　我于20xx年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项工作流程的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

　　2、熟悉市场工作

　　作为市场专员，熟悉和了解市场对工作是必要的。为了以后能更好地开展工作，我常常查询资料及在每次活动中学习广告公司的策划安全，对各类市场活动深化了解，对促销活动做了更深层次的了解。在参与各类活动之后之后，掌握了各种市场组织、操作流程，以及活动所能涉及的细节，提高了在市场活动方面专业知识和有效经验。春季大车展中，我学习到了各类市场费用的管理，并参与编制修改了市场网络部的费用管理的制度及费用报表，制度及报表的规范有利于明确市场活动的费用合理分配，为市场活动提供保障。但我在5月的费用报销工作中，因为我对细节的不注重，差点让公司蒙受巨大损失，让我得到了对于不把握细节的深刻教训，通过这次教训，让我未来的工作积极的梳理把握细节，也使自己对未来的工作方向更加明确。

　　3、参与网络营销

　　20xx年，网络营销工作在公司领导的大力支持帮助下，不断的探索前进。6月的开始了对车易通平台的试用，宣传当期“促销4980”促销活动，当期单条广告新闻有效点击次数达202\_余次，公司会员页面首次浏览破万次；8月与成都全搜索网站合作开展团购活动，共并车69台；10月份厂家集采使用，当期促销新闻点击达1000余次，首次实现网上订单转化，交车3台；12月，公司正式集采11家车易通后台，公司12家经营单位同期开展网络营销工作，截止12月31日，市场网络部及12家经营单位共发布新闻105条，报价推送3516次，新闻推送3145次，浏览量123741次，搜索445868次，400来电116次，获得订单71个，成交15台，成交率8%。

　　在从事网络营销工作中，在领导的鼓励帮助下，我尝试对市场大环境的学习理解，着重在网络营销的广告宣传上下苦功，在实际反馈数据中取得初步的成果。更多的学会了观察、转化，并将自己的工作用实际的数据说话。

　　二、存在的不足以及改进措施

　　20xx年即将随风逝去，回想自己在公司将近1年的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

　　1、缺乏主动学习沟通、不能充分利用资源

　　在工作的过程中，由于对汽车专业比较陌生，对于销售政策的不及时了解并消化，造成宣传工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和销售部及经营单位同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

　　2、缺乏计划、总结性

　　在日常工作过程中，由于缺乏计划、总结性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，日常工作

　　结束后不能形成具体的材料，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，完成工作结束后的各类信息回收，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

　　3、专业面狭窄

　　作为一个市场部成员，应该是一专多能的，这样的人才才符合公司的需求。自己的专业面狭窄，对汽车行业其它专业认识不够，特别是活动策划以及宣传创新，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

　　三、完成20xx年目标计划的措施以及建议

　　为了网络营销工作的顺利开展，也为了网络营销的可持续性发展，我在这方面以及其它方面做以下建议。

　　1、网络营销专员

　　市场活动是为公司销售打基础做铺垫的，在公司销售工作中地位非同小可。

　　经营单位在对接市场活动及网络营销工作中，大部份网络营销专员是一人做多项工作，经常出现紧急改相关数据时不能及时到位，反应滞后，出现网上宣传、网上销售整套体系混乱，推进速度极其缓慢。

　　网络营销这一销售模式，是公司在20xx年的重点投入之一，是公司开展的全新销售模式，更是拓开的另一个销售渠道。建议公司在20xx年能够在各经营单位指定专门的市场专员，定向对接市场工作及网络营销工作，让网络营销工作能够稳步快速发展。

　　2、新闻、形象页面

　　网络营销给公司带来了营销宣传上的便捷性，但由于网络平台使用人群的复杂度及网络的传播方式，容易在网上产生不良信息。

　　20xx年，我们将继续加大对新闻的监管力度，在牢牢抓住深化消费者“”的购车理念的宣传重点，在新闻上，除促销外，新闻依然由市场网络部进行审核后发送，并在每一条企业新闻、促销新闻中，并逐步加大企业新闻的发布量，加强对万友翔宇公司品牌、企业文化、经营理念的宣传。

　　在页面规范中，我们将持续规范礼貌用语，为公司树立良好的企业形象，另外将全新投入对于车友活动、售后服务的宣传，呈现出网上立体“4s”，并对参与活动、享受服务的客户，将指导各经营单位网络营销专员，引导客户在网络上以提车作业、售后保养作业的信息发布在汽车论坛上。结合传统媒体广告，打造网络营销宣传立体化，扩大相关客户群的影响力，继而促进销售，为公司创造更好的效益及良好的口碑。

　　3、电话营销

　　在经过1月的集采使用后，400电话客户比网上直接呈现订单的客户在多很多，20xx年网络营销实现销售量，电话营销工作开展势在必行，在加强各单位礼貌用语的同时，对于400电话客户的周期回访，形成报表制，降低400来电客户流失率。

　　4、促进销量

　　现阶段网络营销工作上出现了疲软的现象，我们在进行网络营销工作的实例阶段，未形成有效的奖惩手段，在网上购车的客户也不能享有网购带来的其他惊喜，网络营销专员从网上卖车不能享受到一定程度的奖励，这些都降低了我们在网络营销工作上的销售量、来电量，20xx年，我建议领导能够在前两个季度实行，网上购车有奖，网络营销专员网上卖车也有奖的网销政策，在刺激消费者的同时，提高网络营销专员的营销宣传积极性，为公司在网络上占据有利地形，打下坚实基础。

　　网络营销工作相当复杂，他综合了实体4s的所有内容，并不是单纯的宣传和销售如此简单。所以作为从事网络营销的的员工，我们要牢牢树立全员经营的意识，拥有强烈的危机感，以主人翁的精神投入到工作中去。

>10.202\_网络销售个人工作总结

　　光阴似箭，转眼间，20xx年即将接近尾声，在这辞旧迎新的一天，先祝大家元旦快乐。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。

　　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。

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！