# 推广报告总结(5篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-07-03

*推广实训报告 推广报告总结一时间：20xx-3-7至20xx-5-14地点：深圳艾德普科技有限公司目的: 通过实习，理解博客营销的内涵和营销价值;通过分析博客营销中的基本问题，掌握基本的博客推广方法;希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来...*

**推广实训报告 推广报告总结一**

时间：20xx-3-7至20xx-5-14

地点：深圳艾德普科技有限公司

目的: 通过实习，理解博客营销的内涵和营销价值;通过分析博客营销中的基本问题，掌握基本的博客推广方法;希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

二、实习单位简介

深圳艾德普科技有限公司是一家从事电子商务零售的公司，公司主要经营电子类产品，像笔记本电池、数码相机电池及相关产品等等。公司主要的市场是欧美市场。而我负责推广的网站是关于笔记本电池的英文网站，其网址是：。工作主要内容为注册并定时发表站内博客与个人博客。

三、实习环境

实习期间，我在实习公司做网站推广的工作，工作目标在于推广公司网站，树立公司在行业内的品牌形象，主要是博客、论坛的链接推广，公司网站管理维护以及一些其他网络相关工作。相对于本次实习来说，我们做的外贸平台主要交易的是笔记本电池，那么关于网站推广的一切活动都要以laptop battery为主要对象，博客虽然并不要求必须写站内有的产品，但是博客的文章也必须围绕产品本身以及它的衍生项目为对象。例如，对于本平台来说，博客文章可以写battery的新闻，分类，battery的功能，质量好坏的区分等等，什么电脑该用什么样的品牌类型，还有电池的保养，危害以及众多不同寿命的品牌。这些只是众多内容中的一些，所以博客文章还比较好找，也自有很多。

四、实习过程

(一)初步了解

起初，刚进入到公司的时候，办公室里面的一切我都觉得有点陌生，在一个陌生的环境下，对着陌生的人，但并不陌生的是电脑。不过就跟公司的同事很快就熟络起来了，同事们都很友好，公司的工作环境也比较好，干净整洁的办公室，隔断的工作台以及电脑，即将在这里工作了，我的感受很多，希望自己能够好好工作学到更多的东西。作为初次到社会上工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。在一个大城市中找到一个好的工作很不容易，我找到自己满意的和专业对口的工作心里暗下决心一定要做好。身为公司的网络推广员，我深知树立企业品牌和形象的重要性，实习工作一开始我充分的了解公司的文化以及公司的规章制度，公司上班时间比较固定而且不需要加班，使我有了充分的业余时间。充分了解和熟悉公司之后，我开始了我工作的初体验，我首先了解了公司网站的风格和公司产品特色，公司网站风格以橘黄色和灰色为主色调，既显得简洁大气又有良好的视觉效果，让人一目了然，同时网站没有什么flash、动画，只是一些简单的产品展示图，这也加快了网站打开的速度。(二)摸索和实践

1、精选展示图片

一个公司的整体形象是在完完全全的细节和变化中逐渐完成的，这个过程需要很长的时间，网站推广这个工作需要我们有足够的耐心，网站的流量是一点一点慢慢地积累起来的，我必须一步一步的去完成。一个电子商务网站最重要的展示为图片，只有正确处理好图片，简洁明朗，才能引起更多的顾客的浏览，但是图片不能泛滥，不然影响速度。不少企业网站充斥了大量的图片和flash动画，殊不知这只是“看上去很美”。像谷歌、百度等自动收录网站的搜索引擎，对于图片和flash是很感冒的，它们不能识别这些文件所表达的意思，因而无法收录到搜索引擎中来，所以公司在建设自己网站的过程中就需要注意，图片或flash动画可以要，但不要太泛滥，过犹不及，能够用文字表达的地方，尽量不要用图片来代替，避免把文字做到图片里面，要让文字成为主角，图片只是点缀。再者，

做好网站其中很重要的软件是网页三剑客，在学校中学到的和应用的还是太少，自己需要好好努力才能获得更多知识和实践能力。

2、确定核心关键字

一个完整的电子商务网站规划很重要，可以在将来的网络推广中发挥很关键的作用，不管是seo，还是提高网站知名度都是一个重要的环节。如何提高网站的流量，让流量转化成为客户，是网络推广的主要目的，不仅是推广公司的产品，最主要的还是在于推广公司的企业形象，需要提高网络推广的目的性和针对性。如何设置关键字等对网络推广起着直观的作用，得到关键字的方式有很多，网站关键词的选择很大程度上取决于企业建设网站的思路，核心关键词不要太多，主要是精选就好，一般限定在五个以内，在关键词的选择上，可分三个方面进行：首先是企业简称，其次是产品统称，最后是行业简称，而我的网站几个大关键字主要是laptop battery、laptop batteries、laptop battery wholesale以及一些battery品牌产品关键字等，这些要认真的分析。还有一个关键性的问题在于网络带宽，如何提高网络带宽也是网络优化和推广的关键因素，不过这个主要是我们部门经理负责，我只需要专心做好网站推广这个工作。

3、优化标签，更新网页

一张张网页组成了一个企业网站，网页是搜索引擎进行搜索的对象，对网页的标签进行搜索引擎优化，就可以让搜索引擎更快、让企业网站在关键词搜索结果中体现出来，并有比较理想的排名。对于网页标签的优化，我负责的网站主要有以下一些特点：首先是每张页面都有设置好title，并且每个页面的title各不相同，在title中准确的表达了该页面的主要内容，如我的网站首页title为“laptopbatterywholesale”，产品展示页title为“laptopbatterywholesale-某某production show”。而对于企业网站首页，可进行定期更新，这样搜索引擎会认为该网站是一个活跃的网站而加以重视。此外，网站尽量使用静态页面来表述，这是因为静态页面更利于搜索引擎进行页面内容抓取，而使用数据库技术调用的页面内容不利于搜索引擎抓取。

4、推广实践

网站推广的方法多种多样，它有很多种不同的形式，常见的有：搜索引擎推广策略、登电子邮件推广策略、资源合作推广策略、关键词广告、博客论坛推广等。我们的工作主要就是通过博客论坛推广自己的网站，另外还有分类广告等。那么如何进行博客推广呢?首先写博客基本我们会选择一个平台，而不是自己搭建一个平台来写，那么当你选择了一个平台，其实你也选择和接受了这个平台的圈子，比如在名师博客，这里集大成了国内营销、管理、培训、网站运营等等行业的知名人士，他们来开博，其实就像和你面对面交流差不多。其实很简单，你只要学会串门，你就能够去结交这些朋友，每天如此，你的博客流量不但会上来，你还可以交到很多朋友。其次，要关注时事，时事是你所处行业的时事，而非一定国家大事，只有你关注世事，大家才会关注你。再次，写博客，需要分享，让博客融入你的生活，因此，要坚持。做网站推广就是要有耐心，流量是一点一点的累积起来的。

在实习的第二周开始，我就是每天寻找新博客和更新博客，并且我们每个人发了一个网站，给我们维护、更新。而且讲了很多技巧，譬如：博客发文标题很重要，你要发一篇文章出去，如果人家已经写了，并且在搜索引擎上面能搜到，你再发重复的标题和内容，搜索引擎就会把你pass掉，不看你的文章，并且不会收录!你需要给文章改头换面!在网上找一个你想发布的文章，然后修改即可。还有，广告文章的标题8-12字，并且要有特异性、要有质量、要保证娱乐性或者是公益性标题;第一段要先文字后图片，文章还可以做一些分页，文章做好后要进行效果检测(在搜索引擎里面搜一下你的标题)，看能不能收录到。刚刚开始做seo，就是寻找博客、广告平台，后慢慢学了具体的seo相关知识!学会了怎样去发布广告，即打开一个网页，点击“查看”—“源文件”，就会弹出一个txt文本，里面就有对seo很重要的东西：title(标题) keywords(关键词) disciption(描述)。你用google搜索东西的时候，每个超链接上面字(第一行)就是你网页的标题。关键词就是你使用google搜东西的时候，输入的几个词语，那就是关键词;你设置关键词的好坏直接影响，从百度或者谷歌是否能搜到你的网页。描述就是google上面你搜东西时每个超链接下面的一段话，对网站的解释。

(三)盘点

在实习过程中我学到了很多，也遇到了很多问题，遇到问题时我及时向部门经理及同事寻求指导，不断学习和摸索，发现只有基础知识扎实和实践结合才能让我们在工作中更快的进入角色，只有不断的完善和不断的提高自己才是实习最主要的目的，我现在已经成为公司正式员工，我希望我自己可以更多努力让自己的技能知识更加扎实，电子商务在现在这个网络时代中越来越重要，未来必将成为主流。

五、实习心得体会

通过这次实习，我基本掌握了网推广的概念和内涵、尤其是博客营销推广的内涵和价值、企业博客营销应当注意的问题和基本的博客推广方式，这些都使我受益匪浅。这次算是真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手能力，同时也让我认识到自己与真正专业人士的差距。不仅仅是专业方面，更在与人交往方面，向他人虚心求教，遵守单位的规章制度等这些方面我也看到了许多，学到了许多。它们反映了一个人的综合素质，对于工作的得失成败，也是有很大影响的。实现两个多月，这些工作只是之后真正工作的铺垫，在这两个月多月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，实习工作虽然就要结束了，但是我相信这不是终点，而是另一个新的起点。在实习中获得的经历和体会，对于我们今后走上工作岗位，都有很大的帮助。经过这次实习，也提高了我的专业水平。在以后的学习和工作中，我一定会再接再厉，努力做的更好。同时很感谢领导老师对我们学习的指导。参考文献：

[1] 杨海萍，陈平.《电子商务网站总体设计的研究》[j].河南机电高等专科学校学报，地13卷第2期

[2]《电子商务网站推广》

[3] 薛万欣.《电子商务网站规划》[m].机械工业出版社，北京，.9

(20xx-05-14 晴)

**推广实训报告 推广报告总结二**

一、实习说明

(1)实习时间：20xx年3月9日至20xx年4月30日

(2)实习地点：上海邦姆工业设备有限公司嘉和商务中心12层

(3)实习性质：毕业实习

二、实习单位简介

buomu 工业集团是由巴伦·邦姆(baran buomu)先生于1979年成立的拥有国际口碑和高品质服务的大型工业设备公司，是一家在高空作业设备、物料搬运设备、环保设备等提供全案技术支持工业集团。总部位于匹兹堡。以“全球本土化”的运营策略为目标，buomu于20xx年正式在上海设立了统一管理和协调在华业务活动的全资子公司buomu(中国)工业设备有限公司，旨在从事中国国内物料搬运投资，产品市场推广，顾客售后服务联络，并针对buomu在中国的各所属企业进行宏观管理及广泛的业务支持。公司成立以来，一直致力于为国内外许多大中型企业服务，尤其是为开发区、保税区的外商、独资及合资企业提供系统而完备的仓储物流整合管理方案，及最好的物流设备及周边产品,使企业降低成本，创造更多利润。我们的产品成功地应用于医药、图书、食品、化工、建材、超市、家电、汽车等诸多行业，并深受好评。

三、实习环境

实习期间，我在实习公司网站推广的工作，工作目标在于推广公司网站，树立公司在中国区域mro行业的品牌形象，包括有各种网络推广方式，企业邮箱建设和管理，公司网站管理维护，公司网络安全维护以及一些其他网络相关工作。

四、实习过程

(1)了解过程

起初，刚进入到公司的时候，办公室里面的一切我都觉得有点陌生，在一个陌生的环境下，对着陌生的人，但并不陌生的工具-电脑。公司的工作环境比较好，干净整洁的办公室，隔断的工作台以及电脑，电话和文件夹一切又让我回到了工作的一般氛围中，即将在这里工作了，我的感受很多，希望自己能够好好工作学到更多的东西。作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。在一个大城市中找到一个好的工作很不容易，就业和择业的问题这个时候体现的更加明显，我找到自己满意的和专业对口的工作心里按下决心一定要做好。身为公司的网络推广，我深知树立企业品牌和形象的重要性，实习工作一开始我充分的了解公司的文化以及公司的规章制度，公司上班时间比较固定而且很少加班。充分了解和熟悉公司之后，我开始了我工作的初体验，我了解公司网站的风格和公司产品特色，以及在这个领域的地位和这个行业的竞争程度之后，给公司网站整体风格优化和美观做了一个改变结合实际，公司网站风格以红色和灰色为主色调，既显得大气又有中国的韵味，这个迈出建立公司企业形象的第一步，也是我实习中最大胆的想法，我的想法也得到了经理和公司的肯定。

(2)摸索和实践

一个公司的整体形象是在完完全全的细节和变化中逐渐完成的，这个过程需要很长的时间，我必须一步一步的去完成，公司的企业邮箱是保证公司在当代网络时代沟通不可缺少的一部分，选择一个好的企业邮箱可以保证公司信息安全和沟通的健康，也可以树立一个公司的品牌，了解到公司之前网络邮箱的情况后，我毅然决定更换公司的企业邮局，解决公司之前的邮局空间有限和安全问题。

一个电子商务网站最重要的展示为图片，只有正确处理好图片，才能引起更多的顾客的浏览，做好网站其中很重要的软件是网页三剑客，在学校中学到的和应用的还是太少，自己需要好好努力才能获得更多知识和实践能力。一个完整的电子商务网站规划很重要，可以在将来的网络推广中发挥很关键的作用，不管是seo，还是提高网站知名度都是一个重要的环节。

如何提高网站的流量，让流量转化成为客户，是网络推广的主要目的，不仅是推广公司的产品，最主要的还是在于推广公司的企业形象，需要提高网络推广的目的性和针对性，如何设置关键字等对网络推广起着直观的作用，得到关键字的方式有很多，要认真的分析，还有一个关键性的问题在于网络带宽，如何提高网络带宽也是网络优化和推广的关键因素。

网络安全是保障公司网络运营中一个重要的环节，在实习过程中，网站曾两次遭到攻击，分析看来都是行业同行的恶性竞争导致的，所以一个公司的网络安全可以为公司节约更多的无形成本。公司网站服务器安全和数据库等都是我之前没有接触过的的技术，在这过程中我努力的去请教和学习，争取让自己掌握更多，这样才能更好的完成我的本职工作。

在实习过程中我学到了很多，也遇到了很多问题，发现只有基础知识扎实和实践结合才能让我们在工作中更快的进入角色，只有不断的完善和不断的提高自己才是实习最主要的目的，我现在已经成为公司正式员工，我希望我自己更多努力让自己的技能知识更加扎实，电子商务在现在这个网络时代中必将成为主流。

**推广实训报告 推广报告总结三**

一、实习说明

时间：20xx-3-7至20xx-5-14

地点：

目的: 通过实习，理解博客营销的内涵和营销价值;通过分析博客营销中的基本问题，掌握基本的博客推广方法;希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

二、实习单位简介

深圳艾德普科技有限公司是一家从事电子商务零售的公司，公司主要经营电子类产品，像笔记本电池、数码相机电池及相关产品等等。公司主要的市场是欧美市场。而我负责推广的网站是关于笔记本电池的英文网站，其网址是：。工作主要内容为注册并定时发表站内博客与个人博客。

三、实习环境

实习期间，我在实习公司做网站推广的工作，工作目标在于推广公司网站，树立公司在行业内的品牌形象，主要是博客、论坛的链接推广，公司网站管理维护以及一些其他网络相关工作。相对于本次实习来说，我们做的外贸平台主要交易的是笔记本电池，那么关于网站推广的一切活动都要以laptop battery为主要对象，博客虽然并不要求必须写站内有的产品，但是博客的文章也必须围绕产品本身以及它的衍生项目为对象。例如，对于本平台来说，博客文章可以写battery的新闻，分类，battery的功能，质量好坏的区分等等，什么电脑该用什么样的品牌类型，还有电池的保养，危害以及众多不同寿命的品牌。这些只是众多内容中的一些，所以博客文章还比较好找，也自有很多。

四、实习过程

(一)初步了解

起初，刚进入到公司的时候，办公室里面的一切我都觉得有点陌生，在一个陌生的环境下，对着陌生的人，但并不陌生的是电脑。不过就跟公司的同事很快就熟络起来了，同事们都很友好，公司的工作环境也比较好，干净整洁的办公室，隔断的工作台以及电脑，即将在这里工作了，我的感受很多，希望自己能够好好工作学到更多的东西。作为初次到社会上工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。在一个大城市中找到一个好的工作很不容易，我找到自己满意的和专业对口的工作心里暗下决心一定要做好。身为公司的网络推广员，我深知树立企业品牌和形象的重要性，实习工作一开始我充分的了解公司的文化以及公司的规章制度，公司上班时间比较固定而且不需要加班，使我有了充分的业余时间。充分了解和熟悉公司之后，我开始了我工作的初体验，我首先了解了公司网站的风格和公司产品特色，公司网站风格以橘黄色和灰色为主色调，既显得简洁大气又有良好的视觉效果，让人一目了然，同时网站没有什么flash、动画，只是一些简单的产品展示图，这也加快了网站打开的速度。(二)摸索和实践

1、精选展示图片

一个公司的整体形象是在完完全全的细节和变化中逐渐完成的，这个过程需要很长的时间，网站推广这个工作需要我们有足够的耐心，网站的流量是一点一点慢慢地积累起来的，我必须一步一步的去完成。一个电子商务网站最重要的展示为图片，只有正确处理好图片，简洁明朗，才能引起更多的顾客的浏览，但是图片不能泛滥，不然影响速度。不少企业网站充斥了大量的图片和flash动画，殊不知这只是“看上去很美”。像谷歌、百度等自动收录网站的搜索引擎，对于图片和flash是很感冒的，它们不能识别这些文件所表达的意思，因而无法收录到搜索引擎中来，所以公司在建设自己网站的过程中就需要注意，图片或flash动画可以要，但不要太泛滥，过犹不及，能够用文字表达的地方，尽量不要用图片来代替，避免把文字做到图片里面，要让文字成为主角，图片只是点缀。再者，

做好网站其中很重要的软件是网页三剑客，在学校中学到的和应用的还是太少，自己需要好好努力才能获得更多知识和实践能力。

2、确定核心关键字

一个完整的电子商务网站规划很重要，可以在将来的网络推广中发挥很关键的作用，不管是seo，还是提高网站知名度都是一个重要的环节。如何提高网站的流量，让流量转化成为客户，是网络推广的主要目的，不仅是推广公司的产品，最主要的还是在于推广公司的企业形象，需要提高网络推广的目的性和针对性。如何设置关键字等对网络推广起着直观的作用，得到关键字的方式有很多，网站关键词的选择很大程度上取决于企业建设网站的思路，核心关键词不要太多，主要是精选就好，一般限定在五个以内，在关键词的选择上，可分三个方面进行：首先是企业简称，其次是产品统称，最后是行业简称，而我的网站几个大关键字主要是laptop battery、laptop batteries、laptop battery wholesale以及一些battery品牌产品关键字等，这些要认真的分析。还有一个关键性的问题在于网络带宽，如何提高网络带宽也是网络优化和推广的关键因素，不过这个主要是我们部门经理负责，我只需要专心做好网站推广这个工作。

3、优化标签，更新网页

一张张网页组成了一个企业网站，网页是搜索引擎进行搜索的对象，对网页的标签进行搜索引擎优化，就可以让搜索引擎更快、让企业网站在关键词搜索结果中体现出来，并有比较理想的排名。对于网页标签的优化，我负责的网站主要有以下一些特点：首先是每张页面都有设置好title，并且每个页面的title各不相同，在title中准确的表达了该页面的主要内容，如我的网站首页title为“laptopbatterywholesale”，产品展示页title为“laptopbatterywholesale-某某production show”。而对于企业网站首页，可进行定期更新，这样搜索引擎会认为该网站是一个活跃的网站而加以重视。此外，网站尽量使用静态页面来表述，这是因为静态页面更利于搜索引擎进行页面内容抓取，而使用数据库技术调用的页面内容不利于搜索引擎抓取。

4、推广实践

网站推广的方法多种多样，它有很多种不同的形式，常见的有：搜索引擎推广策略、登电子邮件推广策略、资源合作推广策略、关键词广告、博客论坛推广等。我们的工作主要就是通过博客论坛推广自己的网站，另外还有分类广告等。那么如何进行博客推广呢?首先写博客基本我们会选择一个平台，而不是自己搭建一个平台来写，那么当你选择了一个平台，其实你也选择和接受了这个平台的圈子，比如在名师博客，这里集大成了国内营销、管理、培训、网站运营等等行业的知名人士，他们来开博，其实就像和你面对面交流差不多。其实很简单，你只要学会串门，你就能够去结交这些朋友，每天如此，你的博客流量不但会上来，你还可以交到很多朋友。其次，要关注时事，时事是你所处行业的时事，而非一定国家大事，只有你关注世事，大家才会关注你。再次，写博客，需要分享，让博客融入你的生活，因此，要坚持。做网站推广就是要有耐心，流量是一点一点的累积起来的。

在实习的第二周开始，我就是每天寻找新博客和更新博客，并且我们每个人发了一个网站，给我们维护、更新。而且讲了很多技巧，譬如：博客发文标题很重要，你要发一篇文章出去，如果人家已经写了，并且在搜索引擎上面能搜到，你再发重复的标题和内容，搜索引擎就会把你pass掉，不看你的文章，并且不会收录!你需要给文章改头换面!在网上找一个你想发布的文章，然后修改即可。还有，广告文章的标题8-12字，并且要有特异性、要有质量、要保证娱乐性或者是公益性标题;第一段要先文字后图片，文章还可以做一些分页，文章做好后要进行效果检测(在搜索引擎里面搜一下你的标题)，看能不能收录到。刚刚开始做seo，就是寻找博客、广告平台，后慢慢学了具体的seo相关知识!学会了怎样去发布广告，即打开一个网页，点击“查看”—“源文件”，就会弹出一个txt文本，里面就有对seo很重要的东西：title(标题) keywords(关键词) disciption(描述)。你用google搜索东西的时候，每个超链接上面字(第一行)就是你网页的标题。关键词就是你使用google搜东西的时候，输入的几个词语，那就是关键词;你设置关键词的好坏直接影响，从百度或者谷歌是否能搜到你的网页。描述就是google上面你搜东西时每个超链接下面的一段话，对网站的解释。

(三)盘点

在实习过程中我学到了很多，也遇到了很多问题，遇到问题时我及时向部门经理及同事寻求指导，不断学习和摸索，发现只有基础知识扎实和实践结合才能让我们在工作中更快的进入角色，只有不断的完善和不断的提高自己才是实习最主要的目的，我现在已经成为公司正式员工，我希望我自己可以更多努力让自己的技能知识更加扎实，电子商务在现在这个网络时代中越来越重要，未来必将成为主流。

五、实习心得体会

通过这次实习，我基本掌握了网推广的概念和内涵、尤其是博客营销推广的内涵和价值、企业博客营销应当注意的问题和基本的博客推广方式，这些都使我受益匪浅。这次算是真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手能力，同时也让我认识到自己与真正专业人士的差距。不仅仅是专业方面，更在与人交往方面，向他人虚心求教，遵守单位的规章制度等这些方面我也看到了许多，学到了许多。它们反映了一个人的综合素质，对于工作的得失成败，也是有很大影响的。实现两个多月，这些工作只是之后真正工作的铺垫，在这两个月多月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，实习工作虽然就要结束了，但是我相信这不是终点，而是另一个新的起点。在实习中获得的经历和体会，对于我们今后走上工作岗位，都有很大的帮助。经过这次实习，也提高了我的专业水平。在以后的学习和工作中，我一定会再接再厉，努力做的更好。同时很感谢领导老师对我们学习的指导。参考文献：

[1] 杨海萍，陈平.《电子商务网站总体设计的研究》[j].河南机电高等专科学校学报，地13卷第2期

[2]《电子商务网站推广》

[3] 薛万欣.《电子商务网站规划》[m].机械工业出版社，北京，.9

**推广实训报告 推广报告总结四**

前言：本篇实习报告主要阐述了我在医药公司进行网络推广工作的一些经历，主要介绍了我的工作内容和实习心得。

一.实习目的：

1通过专业实习，使自己的课堂所学理论知识密切联系实际，培养自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

2提高自身社会责任感，树立科学发展观、人生观、价值观。

3对药品的采购、销售、配送、售后服务等环节有了全新的认识。

4体验了社会生存的责任和义务，经历了由学生到白领的过渡，为社会贡献了自己的一份力量。

5积累专业信息，积累工作经历，丰富人生的经验，为自己更好的职业规划做好准备。

二.实习情况:时间 20xx.11.15-至今

1.基本情况：北京九州通医药有限公司位于北京大兴区广平大街9号，位于地铁4号线高米店南东北方向，乘坐地铁四号线(高米店南站下，换成新城一路)，或者410、423路公交车在福园东区往东100米即可。

2.公司简介：北京九州通医药有限公司(以下简称公司)是经北京市药品监督管理局批准成立的一家医药批发物流企业，隶属于九州通集团，经营业务以药品批发、物流配送和医药电子商务为主，前身是北京丰科城医药有限公司，成立于20xx年3月。公司现注册资金5000万元人民币，现有员工1000余人，专营各类中药材、中药饮片、中成药、西药制剂、二类精神药、化学原料药、保健品、卫生用品、医疗器械、医疗商品等，品种规格达8500多种。

公司现经营地址为北京市大兴经济开发区广平大街9号，占地100亩，场地开阔，环境优雅，已建成国内一流的现代化的物流中心。物流中心总建筑面积320xx㎡，分立体仓库和楼库2部分，营业场所与办公区域总面积为5000㎡，公司总建筑面积达50000㎡。 北京九州通医药有限公司的自动化物流中心被美誉为“嫦娥一号”，是集团目前投资最大、应用物流技术最先进、最适合中国国情的现代化医药物流项目，也是国内一流、国际领先的医药物流项目。物流中心采用了先进的自动化物流设备，主要包括堆垛机移动小车及双层托盘输送线、自动输送分拣设备及电子标签与pda无线手持终端设备，以及由九州通集团自主研发并拥有知识产权的lmis5.0仓库管理信息系统，采用上述设备后，北京九州通物流中心将支持年销售额40亿元。

公司紧紧围绕九州通集团“做中国医药商业的领航者”的战略目标，坚持“客户至上，用心服务”的经营理念，发扬“诚信、勤奋、竞合、创新”的企业精神，以“传递健康，创造价值”的企业宗旨开拓市场。至今为止，公司已经逐步建立起了一个覆盖华北地区及东北地区的医药营销和物流配送网络，并与全国五千多家药品生产企业和近万家药品经销商、零售商、医疗机构和政府采购团保持了良好的业务往来与合作关系。

北京九州通医药有限公司将秉承“放心的商品，满意的服务”的服务宗旨，力争以优质的商品、优惠的价格、高效的配送速度、一流的售后服务和良好的信誉，为北京地区乃至整个华北、东北地区医药物流业的发展和经济繁荣做出更大的贡献。

3.公司结构：公司主要由企管部，信息部，营销部，办公室部，财务部，电子商务部，配送部，运输部，仓储部，质管部，国际贸易部，中药部，器械部，医疗事业部，法务部等部门组成。

三.实习内容

1.网络推广：网络推广就是利用互联网进行宣传推广活动。被推广对象可以是企业、产品、政府以及个人等等。根据有关数据显示20xx调查中国93%的企业没有尝试过网络推广，而在国外发达国家只有16%的企业。这一调查研究表示中国互联网还处于萌芽阶段。

电子商务部抓住信息时代的商机进行网络推广，把公司的医药信息(药品，保健品，计生用品，器械，重要)利用网络推广的形式结合网络推广的渠道，内容，方式进行网络化营销，节省经营成本，时间全天化，覆盖区域更广，从而为企业获取更大的利润。

2.网络推广工作介绍：我在电子商务部的工作分为两个阶段：淘宝商城的推广和企业网站的推广。

淘宝商城的推广：制定推广计划策划书，策划推广活动时间列表，选择推广的形式，客户资料的收集，推广经验报告。

企业网站的推广：制定推广策划书，策划推广活动时间列表，选择推广的形式，推广信息的收集，推广经验总结。

3具体工作情况：在公司我们采取的是不同渠道(团购，淘宝商城，网站销售，大客户开发和销售)的工作模式，我主要负责的就是对这些渠道提供前期的推广工作，依据公司下达目标进行推广计划的安排。

考核我们标准是：每天的工作日志，公司对部门的销售目标完成情况统计(毛利润和销售和)，金点子提交，管理创新提交，企业文化文章撰写，企业文化活动执行情况等等综合指标对我们的工资进行绩效分级(s级 1.5，a级1.3，b级1.1，c级0.8)。

四工作任务就是：

1、每月统计网站后台客户来源访问统计(站长之家工具)，分析客户通过什么形式访问网站并结合网站后台的订单系统来源进行比对，进行数据化分析从而为网络推广更好的进行。

2、每天打开网站进行网站的审查，登陆网站后台以管理员的形式对网站的部分页面(活动页面和商品页面)维护

3、论坛资源的收集(超级seo工具)和维护，主要通过论坛论坛收集进行分类，筛选严格类论坛和不严格论坛，衡量的标准无非就是能否发广告罢了，然后进行促销活动的宣传和软文营销

4、问答类网站的维护：百度知道，问问，雅虎堂，58同城，搜狗等等问答类网站对医药信息的相关咨询，最终起到引导客户购买的目的。

5微博营销：利用当今新的微博进行网站促销活动，网站通知，产品信息的撰写(微博通工具一种可以绑定多个微博并可进行群发的软件进行推广工作)。

6友情链接的寻找和建立，主要通过友情链接交换平台(go9go，站长网站等)、站长网站(seowhy，tui28，站长之家，a5论坛，dz论坛等)、友情链接群(qq群，百度hi，阿里旺旺群等)进行。

7网站外链的建设，通过的途径主要是黑链工具(seo蜘蛛侠)，论坛个性签名，博客群的超级链接(锚文本)，微博内容添加网址信息，友情链接，软文(添加[url][/url] 、[ur][/ur] 、br、tr等等网页代码加强搜索引擎蜘蛛的抓取)，导航网站的提交，信息类网站公告等等形式。

8合作伙伴的建设，主要通过和其他渠道进行信息互换，获得大客户网站的合作关系。

9工作日志的统计工作，一来检验自己的工作;而来分析推广工作的成果，并了解不同形势下那种推广效果更好;最后无非提高了自己的推广能力和丰富了个人的推广经历。

五.实习总结

1.工作中出现的问题：没有推广的方向，推广效率低下，不能很好的给企业带来预期的推广效果，不知道如何收集推广的资源(比如论坛信息，友情链接，合作伙伴等)，不能及时与其他渠道进行有效地沟通，不能对产品达到很好的了解和熟悉，推广没有目的性，推广不能专一，电子商务流程不清晰。

2.解决对策：制定推广计划策略书，制定推广费用安排，像公司老员工进行请教，向公司以前做推广工作的老前辈要一些推广的工具和推广的资源，进行商品的培训会更好的了解产品从而更好的为推广工作做好前提，专心做一项推广方式坚持推广直到形成成果，及时反馈推广信息，结合公司的政策进行推广工作，不同岗位的换岗了解电子商务的流程更好的了解电子商务。

3.工作心得

1做推广的要有感觉，制定节日专题的列表。

2做推广就是要把握住大的推广方向推广的感觉对了。

3推广的方向可以把握分析的角度广推广的深度深了解推广的信息细。

4论坛的签名可以根据活动或产品页面改动(管理严格的网站除外)，可以更加直接的让客户获得需求的页面。

5问答类网站权重的重点维护，针对维护;论坛类网站重点维护，微博一样主账号重点维护(根据推广产品和活动进行有针对性的问答)。

8定期整理自己的工作成果，寻找工作的不足以及总结进步的经验。

9资料最好整理详细，资料清晰了有助于我们的工作简单化，轻松化，流程化。

10从搜索引擎收录里面整理被收录的推广资源加以利用，更好的提高工作效率。

11借鉴同类网站的好关键词标题内容描述(起到支撑和辅助的能力)

12[url][/url]这样的形式更容易被百度收录增加反向链接。

13在一些大的论坛或者博客发帖回帖(热门贴或者沙发帖)很容易被百度收录。

还有就是高质量原创文章几乎可以被百度秒收。(article)

14在国家药监局(北京药监局)进行药品的举报，提建议不错的推广方式(依次衍生到不同的行业)。

15在百度搜索引擎进行筛选工作：已有资源，网站资源，同类网站资源。

16百度旗下工具秒收(百度知道提问再好在38字多余的话不显示)

17个性签名的使用技巧：大网站流量多的以评论，热议或沙发帖;小网站一发帖和热议以及沙发帖为主。

18增加网站权重的方法：分析同类网站的百度快照和外链以及友情链接，然后在精确定位。

19百度知道同一个ip隔天只能回答一个问题，否则直接被屏蔽。

20针对公司产品一对一对产品增加曝光在百度的快照(知道，文库，百科，这是最快的方法;一些问答类网站，论坛进行回帖等等)，尽量只看排名靠前的1-2页，目的让想了解的互联网用户提供他所想要的信息。

4.实习总结：实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排，对接收实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本，大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才。对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化。

其次，我对电子商务有了更深层次的了解，对电子商务的发展有了更好的认知，并且认为电子商务必将逐渐占领市场的大部分领地。

对于我们来说，提高个人的专业技能和丰富工作经验以及营销商品非常的关键，因为我们是销售的前沿，必须做好推广的工作才能更好配合销售的进行，从而实现我们在企业的价值。

**推广实训报告 推广报告总结五**

一、实习说明

时间：20xx-3-7至20xx-5-14

地点：深圳艾德普科技有限公司

目的: 通过实习，理解博客营销的内涵和营销价值;通过分析博客营销中的基本问题，掌握基本的博客推广方法;希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

二、实习单位简介

深圳艾德普科技有限公司是一家从事电子商务零售的公司，公司主要经营电子类产品，像笔记本电池、数码相机电池及相关产品等等。公司主要的市场是欧美市场。而我负责推广的网站是关于笔记本电池的英文网站，其网址是：。工作主要内容为注册并定时发表站内博客与个人博客。

三、实习环境

实习期间，我在实习公司做网站推广的工作，工作目标在于推广公司网站，树立公司在行业内的品牌形象，主要是博客、论坛的链接推广，公司网站管理维护以及一些其他网络相关工作。相对于本次实习来说，我们做的外贸平台主要交易的是笔记本电池，那么关于网站推广的一切活动都要以laptop battery为主要对象，博客虽然并不要求必须写站内有的产品，但是博客的文章也必须围绕产品本身以及它的衍生项目为对象。例如，对于本平台来说，博客文章可以写battery的新闻，分类，battery的功能，质量好坏的区分等等，什么电脑该用什么样的品牌类型，还有电池的保养，危害以及众多不同寿命的品牌。这些只是众多内容中的一些，所以博客文章还比较好找，也自有很多。

四、实习过程

(一)初步了解

起初，刚进入到公司的时候，办公室里面的一切我都觉得有点陌生，在一个陌生的环境下，对着陌生的人，但并不陌生的是电脑。不过就跟公司的同事很快就熟络起来了，同事们都很友好，公司的工作环境也比较好，干净整洁的办公室，隔断的工作台以及电脑，即将在这里工作了，我的感受很多，希望自己能够好好工作学到更多的东西。作为初次到社会上工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。在一个大城市中找到一个好的工作很不容易，我找到自己满意的和专业对口的工作心里暗下决心一定要做好。身为公司的网络推广员，我深知树立企业品牌和形象的重要性，实习工作一开始我充分的了解公司的文化以及公司的规章制度，公司上班时间比较固定而且不需要加班，使我有了充分的业余时间。充分了解和熟悉公司之后，我开始了我工作的初体验，我首先了解了公司网站的风格和公司产品特色，公司网站风格以橘黄色和灰色为主色调，既显得简洁大气又有良好的视觉效果，让人一目了然，同时网站没有什么flash、动画，只是一些简单的产品展示图，这也加快了网站打开的速度。(二)摸索和实践

1、精选展示图片

一个公司的整体形象是在完完全全的细节和变化中逐渐完成的，这个过程需要很长的时间，网站推广这个工作需要我们有足够的耐心，网站的流量是一点一点慢慢地积累起来的，我必须一步一步的去完成。一个电子商务网站最重要的展示为图片，只有正确处理好图片，简洁明朗，才能引起更多的顾客的浏览，但是图片不能泛滥，不然影响速度。不少企业网站充斥了大量的图片和flash动画，殊不知这只是“看上去很美”。像谷歌、百度等自动收录网站的搜索引擎，对于图片和flash是很感冒的，它们不能识别这些文件所表达的意思，因而无法收录到搜索引擎中来，所以公司在建设自己网站的过程中就需要注意，图片或flash动画可以要，但不要太泛滥，过犹不及，能够用文字表达的地方，尽量不要用图片来代替，避免把文字做到图片里面，要让文字成为主角，图片只是点缀。再者，

做好网站其中很重要的软件是网页三剑客，在学校中学到的和应用的还是太少，自己需要好好努力才能获得更多知识和实践能力。

2、确定核心关键字

一个完整的电子商务网站规划很重要，可以在将来的网络推广中发挥很关键的作用，不管是seo，还是提高网站知名度都是一个重要的环节。如何提高网站的流量，让流量转化成为客户，是网络推广的主要目的，不仅是推广公司的产品，最主要的还是在于推广公司的企业形象，需要提高网络推广的目的性和针对性。如何设置关键字等对网络推广起着直观的作用，得到关键字的方式有很多，网站关键词的选择很大程度上取决于企业建设网站的思路，核心关键词不要太多，主要是精选就好，一般限定在五个以内，在关键词的选择上，可分三个方面进行：首先是企业简称，其次是产品统称，最后是行业简称，而我的网站几个大关键字主要是laptop battery、laptop batteries、laptop battery wholesale以及一些battery品牌产品关键字等，这些要认真的分析。还有一个关键性的问题在于网络带宽，如何提高网络带宽也是网络优化和推广的关键因素，不过这个主要是我们部门经理负责，我只需要专心做好网站推广这个工作。

3、优化标签，更新网页

一张张网页组成了一个企业网站，网页是搜索引擎进行搜索的对象，对网页的标签进行搜索引擎优化，就可以让搜索引擎更快、让企业网站在关键词搜索结果中体现出来，并有比较理想的排名。对于网页标签的优化，我负责的网站主要有以下一些特点：首先是每张页面都有设置好title，并且每个页面的title各不相同，在title中准确的表达了该页面的主要内容，如我的网站首页title为“laptopbatterywholesale”，产品展示页title为“laptopbatterywholesale-某某production show”。而对于企业网站首页，可进行定期更新，这样搜索引擎会认为该网站是一个活跃的网站而加以重视。此外，网站尽量使用静态页面来表述，这是因为静态页面更利于搜索引擎进行页面内容抓取，而使用数据库技术调用的页面内容不利于搜索引擎抓取。

4、推广实践

网站推广的方法多种多样，它有很多种不同的形式，常见的有：搜索引擎推广策略、登电子邮件推广策略、资源合作推广策略、关键词广告、博客论坛推广等。我们的工作主要就是通过博客论坛推广自己的网站，另外还有分类广告等。那么如何进行博客推广呢?首先写博客基本我们会选择一个平台，而不是自己搭建一个平台来写，那么当你选择了一个平台，其实你也选择和接受了这个平台的圈子，比如在名师博客，这里集大成了国内营销、管理、培训、网站运营等等行业的知名人士，他们来开博，其实就像和你面对面交流差不多。其实很简单，你只要学会串门，你就能够去结交这些朋友，每天如此，你的博客流量不但会上来，你还可以交到很多朋友。其次，要关注时事，时事是你所处行业的时事，而非一定国家大事，只有你关注世事，大家才会关注你。再次，写博客，需要分享，让博客融入你的生活，因此，要坚持。做网站推广就是要有耐心，流量是一点一点的累积起来的。

在实习的第二周开始，我就是每天寻找新博客和更新博客，并且我们每个人发了一个网站，给我们维护、更新。而且讲了很多技巧，譬如：博客发文标题很重要，你要发一篇文章出去，如果人家已经写了，并且在搜索引擎上面能搜到，你再发重复的标题和内容，搜索引擎就会把你pass掉，不看你的文章，并且不会收录!你需要给文章改头换面!在网上找一个你想发布的文章，然后修改即可。还有，广告文章的标题8-12字，并且要有特异性、要有质量、要保证娱乐性或者是公益性标题;第一段要先文字后图片，文章还可以做一些分页，文章做好后要进行效果检测(在搜索引擎里面搜一下你的标题)，看能不能收录到。刚刚开始做seo，就是寻找博客、广告平台，后慢慢学了具体的seo相关知识!学会了怎样去发布广告，即打开一个网页，点击“查看”—“源文件”，就会弹出一个txt文本，里面就有对seo很重要的东西：title(标题) keywords(关键词) disciption(描述)。你用google搜索东西的时候，每个超链接上面字(第一行)就是你网页的标题。关键词就是你使用google搜东西的时候，输入的几个词语，那就是关键词;你设置关键词的好坏直接影响，从百度或者谷歌是否能搜到你的网页。描述就是google上面你搜东西时每个超链接下面的一段话，对网站的解释。

(三)盘点

在实习过程中我学到了很多，也遇到了很多问题，遇到问题时我及时向部门经理及同事寻求指导，不断学习和摸索，发现只有基础知识扎实和实践结合才能让我们在工作中更快的进入角色，只有不断的完善和不断的提高自己才是实习最主要的目的，我现在已经成为公司正式员工，我希望我自己可以更多努力让自己的技能知识更加扎实，电子商务在现在这个网络时代中越来越重要，未来必将成为主流。

五、实习心得体会

通过这次实习，我基本掌握了网推广的概念和内涵、尤其是博客营销推广的内涵和价值、企业博客营销应当注意的问题和基本的博客推广方式，这些都使我受益匪浅。这次算是真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手能力，同时也让我认识到自己与真正专业人士的差距。不仅仅是专业方面，更在与人交往方面，向他人虚心求教，遵守单位的规章制度等这些方面我也看到了许多，学到了许多。它们反映了一个人的综合素质，对于工作的得失成败，也是有很大影响的。实现两个多月，这些工作只是之后真正工作的铺垫，在这两个月多月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，实习工作虽然就要结束了，但是我相信这不是终点，而是另一个新的起点。在实习中获得的经历和体会，对于我们今后走上工作岗位，都有很大的帮助。经过这次实习，也提高了我的专业水平。在以后的学习和工作中，我一定会再接再厉，努力做的更好。同时很感谢领导老师对我们学习的指导。参考文献：

[1] 杨海萍，陈平.《电子商务网站总体设计的研究》[j].河南机电高等专科学校学报，地13卷第2期

[2]《电子商务网站推广》

[3] 薛万欣.《电子商务网站规划》[m].机械工业出版社，北京，.9

(20xx-05-14 晴)

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！