# 202\_网络销售年终工作总结

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-01-07

*20\_网络销售年终工作总结 近几年，网络销售离人们的生活越来越近，消费者所熟悉的几种热卖商品，比如化妆品在网上的销售，已慢慢为越来越多的消费者所接受。下面是找总结小编给大家整理的网络销售年终工作总结，供大家阅读! >网络销售年终工作总结篇...*

20\_网络销售年终工作总结

近几年，网络销售离人们的生活越来越近，消费者所熟悉的几种热卖商品，比如化妆品在网上的销售，已慢慢为越来越多的消费者所接受。下面是找总结小编给大家整理的网络销售年终工作总结，供大家阅读!

>网络销售年终工作总结篇1

经过一个月的网络营销调整，11月份的网络营销工作相比10月分取得明显进步：

网站流量：由10月份的365个/天，提升到11月份的650个/天，提升近80%。 网站总对话：有10月分的13.4个/天，提升到11月份的27.9个/天，提升近108%。

网站对话量：由10月份的6.9个/天，提升到11月份的10.5个/天，提升近52%。

我们能在11月取得很大进步原因，主要是我们在以下三个方面对网络营销进行了优化：

第一、优化了百度竞价账户。通过对百度账户营销历史数据的分析，我们于10月份对整个百度竞价账户进行了全面的调整。详细内容如下：

1. 通过分析，将原账户中的一些价格高、对话少的词进行了清除，比如“丰胸”。

2. 对原来的关键词进行了重新分组，将原来放在一起的关键词分为高价词和低价词，并建立了对高价词的监控机制，提高关键字的竞价效率。

3. 优化了关键字的创意和描述，是的竞价的关键词的点击率得到提升，简介降低了竞价的成本。

4. 将原来缺失的项目竞价词添加到百度账户，比如“瘦小腿”、“美白嫩肤”等。

第二、优化了网站内容。更新了一批网站的内容，提升了网站用户体验，提升了用户的对话意愿。从数据中可以看出，我们在流量只用80%的提升的情况下，网站的总对话却得到了108%的提升，由此可见网站对用户的吸引力也在逐步的增加。

第三、对第三方网络资源的开发和利用。11月份，我们为机构新增加了900多个外部链接，其中包含几个非常高质量的外部链接，如“北方新闻网”、“知音网”、“京报网”、“河北电视台”、“大旗网”等，网站的一些长尾词的权重得到了明显提升。

从11月份的营业业绩来看，我们网络营销效果有待进一步提高，我们分析认为，11月分网络营销业绩没有取得突破的主要原因如下：

第一、网站的内容缺乏说服力，项目包装不到位，导致高质量用户对网站的信赖感不够，普遍消费能力较低。

第二、网站的整体视觉过于大众化，导致网站产品溢价过低，很难吸引高消费用户。

第三、网络营销的整体投入远小于同行，导致我们无法购买一些需要花大资金购买的核心关键词，整体用户消费无法上去。

第四、网络营销手段还过于单一，没有做到多角度、多层次的立体营销，用户对企业的认识过于片面和单调，无法形成有效订单，特别用户会很谨慎选择的大型项目。

综上所述：我们虽然在11月份的网络营销上还存在诸多的问题，但是我们毕竟在网络营销的整体效果上取得了很大的进步。在接下来的时间，我们全力在最短的时间内解决这些突出的问题，尽快实现的盈利。

>网络销售年终工作总结篇2

来xx公司已近半年了，并担任SEO推广工作。这几个月的时间，在单位领导、部门经理和同事的关心和帮助下，严格要求自己，遵守公司各项规章制度，与同事之间相处融洽;工作上，尽职尽责，除了做好本职工作外，还对公司的各项业务及产品情况作了一个全面的了解，熟悉业务知识，更好的做好本职工作本岗位。通过这近半年来的学习与工作，工作和能力上有了新的进步，现将这半年来来的工作情况总结如下：

从刚开始起步推广到现在我经历了一些关于网络推广方面的东西。从中让我学习了一些推广方法，也从中了解到了什么是推广，推广对整个网站带来的作用，带来的盈利等等，开始了与网络媒体打交道。在往后的几个月里，几乎与各大门户网站，女性等专业类网站，一些网络渠道类的，都打过交道。在打交道过程中，我收获很大。不仅逐渐掌握了谈广告业务的要点，更重要的是我认识了很多行业内广告的好友，了解了各类网络广告的最新资源、价格、位置及效果预算等……

这里我简单谈谈我对网络推广的看法：

一个网站做的再好。不能有效的将它宣传出去，不能让外面人知道有这么一个网站。网站做的再好也等于零。网站的成败全压在推广身上。要想网站能够快速的发展起来，少了推广时根本无法实现的。

首先先了解这个站是做什么的?具体的用户群属于什么?他们来到这个网站对他们有什么利益等等。详细的了解这些信息便于以后推广的方式和方法。

结合网站对应的人群进行推广。

推广大多都是在各大论坛、社区网站等等进行发帖、宣传等等。这样的方法效果比较明显。会直接通过你发的链接进入该网站。

方法是总结出来，不是仅仅靠一个人的想法就能实现。需要不断的测试及修改。才能达到最好的方法。目前我们还需要不断修改和寻找新的方法。

下面简单介绍下我这半年中我工作的基本内容：

1、每天在各大论坛和社区网站中发帖

发帖的方向大致在“问问”网站上。因为问问上的回答保留时间很长，一旦审核通过很难被删。这样有效的增加了网站的外部链接。也会在不同的时间段带回流量。

(发帖的过程中还要记录对应发帖的地址。以便以后查询)

具体位置：天涯问问搜搜问问百度知道新浪问问发布信息的网站等

2、搜索引擎贴吧：贴吧就包括很多搜索引擎上的。比如百度贴吧、天涯来吧、问问搜吧等等。在这里发帖一定要找对相应的吧进行发帖。这有就有效的适合相对的人群。被删除的几率也会随即减少。

3、博客、微博等推广：最近网络上流行一种微博的社交网站。这种网站的好处就是以最快的速度发布信息。对方也会很快的看到你所发的帖子、链接等等。但是要想效果明显的话，必须要将个人微博的关注增加。关注多了，你发的内容对方也会很快的收到。内容好了关注你的人也就多了。

4、竞品动态收集

每个星期定期对同行业的活动信息进行收集，这样更能掌握对手动态信息，从中吸收好的推广方式及资料，主要竞争对手为：流行美头彩千千饰等，采取方法就是截图，这样就会看的更直观。

5、相关博客发表和回帖的监督

6、加强自身学习，提高工作水平

由于感到自己身上工作的不足，自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己几月来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在网络广工作我也遇到了一些问题，首先，接手网络推广工作以来。一开始都不知道如何从哪里下手，虽然自己在网站上找一些这方面的书籍列子，但是还是不知道具体如何操作，后来在领导主管以及同事的帮助下才慢慢顺手，工作才基本正常进行，后来自己经过不断努力，终于体会网络网络推广重要作用，工作走上正常轨道。在这里我要感谢各位领导和同事，谢谢你们对我工作热心帮助和指导。

其次，有些工作还不够过细，一些工作处理的不是十分到位，对细节问题注重有待进一步提高。

个人今后一年努力方向：

在以后的工作里，自己决心认真提高技能知识、工作能力，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习SEM推广专业知识。加强对搜索引擎营销发展、走向的了解，尽快掌握搜索引擎营销的新概念新方法，加强公司产品、同行业产品市场发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;

第二，本着实事求是的原则，努力做好自己的本职工作;

第三，注重本部门的团队精神，团结一致，努力工作，形成良好的部门工作氛围。不断提高自己与其他部门的沟通、协调能力。

第四、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

以上就是我做网络推广工作以来简单个人年终总结，收获不是特别理想，因此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。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、尝试其他推广方式我想信自己通过努力，一定会把工作做到最好，也相信我们的团队，在南主管的带领下，网络推广成绩会越来越好!

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！