# 阆中网络推广工作总结(实用40篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-08-11

*阆中网络推广工作总结11、准确、客观的市场定位网上营销同传统的营销相比，其前期工作也包括准确客观的市场定位。网上营销与一般营销有较大的区别，因此其市场定位也有其独特的特点。如何准确客观地进行网上营销的市场定位，必须搞清以下几个关键问题：(1...*

**阆中网络推广工作总结1**

1、准确、客观的市场定位

网上营销同传统的营销相比，其前期工作也包括准确客观的市场定位。网上营销与一般营销有较大的区别，因此其市场定位也有其独特的特点。如何准确客观地进行网上营销的市场定位，必须搞清以下几个关键问题：

(1)产品或服务是否适合在网络上进行营销

如何判断你的产品或服务是否适合在网络上进行营销?一般说来，标准化、数字化、品质容易识别的产品或服务适合在网上进行营销。

所谓标准化的商品或服务，是指这样一种商品或服务，它们很少发生变化，以致于消费者很容易识别其性能，例如书这样的商品，太标准不过了，这样的商品就适合网上营销。所谓品质容易识别，是指你的产品或服务有不同于其它同类产品或服务的地方，以致于消费者很容易识别其品质。例如一个商品的品牌。中国银行是一品牌，在它的站点上，消费者自然很容易信赖其网络金融服务。

(2)分析网络上竞争对手

网络上的竞争对手往往与现实中的竞争对手一致，网络只是市场营销的一个新的战场。竞争对手的分析不可拘泥于网上，必须确定其在各个领域的策略，营销手法等。在网上，要访问竞争对手的网站，往往对手的最新动作包括市场活动会及时反映在其网站上;而且要注意本企业网站的建设，以吸引更多的消费者光顾，更多的竞争对手分析可在现实中实现。

(3)目标市场客户应用网络的比率

网络营销并非万能，它的本质是一种新的高效的营销方式。目标市场客户应用网络的比率，无疑是一个非常重要的参数，假若目标市场的客户基本不使用Internet，那在Internet上营销显然是不值得的，如面对这样的情形，则可以通过Internet完成原传统营销方式的一部分功能：如广告宣传等。

(4)确定具体的营销目标

与传统营销一样，网络营销也应有相应的营销目标，须避免盲目。有了目标，还需进行相应的控制。网络营销的目标总体上应与现实中营销目标一致，但由于网络面对的市场客户有其独到之处，且网络的应用不同于一般营销所采用的各种手段与媒体，因此具体的网络市场目标确定应稍有不同。在当前，网络营销刚刚起步发展之时，目标就不应定得过高，重点应在于如何使客户接受这种新颖的营销手段。

(5)准确的市场定位决定着营销方式

定位是整个网络营销的基础，由此决定网页的内容和营销形式，进行营销的产品、服务通过网站实现，而网站建设的质量则直接影响营销方式的成功与否。

网络营销的途径有很多，例如SEO、软文营销、微信营销、万词霸屏等等。只有找到适合自己的渠道和方式才会在互联网上开辟出新的天地!

**阆中网络推广工作总结2**

时光飞逝，20xx年即将结束。我在公司已经有8个多月里，在公司的领导、同事的协助关怀下和自己的努力中，使我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提高自身的素质和才能，现将20xx年在公司的工作情况作一个报告和总结。

>一.了解搜索引擎大概情况

工作内容:此项工作是熟知各大搜索引擎及摸索收录规律。很感谢公司能给我一个业余的网络推广人一个专业的机会。在一年里并没能给公司创造价值，专业知识匮乏。得利用业余时间加强。

>二、了解竞争对手的相关信息.

竞争对手的相关信息，诸入投放平台，所用关键字，更新频度，与我们产品相同关键字排名的比较等，对手推广(主要指关键词及内容网)看他们的内容页那些比我们更有优势那些是值得我们学习的，在就是他们一般都用那些关键词、创意等。

>三、平面设计

除了公司简单的平面设计外（名片、授权书，宣传页等），还有些设计自己至今朦朦胧胧，似懂非懂。需要加强学习，能满足公司里的设计需要。

>四、优化排名

优化关健词的排名是最低成本的推广方式，在今年建网站、做优化都可以说是没有达到想要的效果。主要问题存在以下几点：

1.对竞争对手的信息只是初步了解，没有很深入，后期要深入:包括网站，搜索引擎竞价，内容网，SEO推广，及其它的推广方式.知己知彼百战百胜。

2.关健词的运用不佳，后期主要是分析网发的搜索习惯，筛选出更多的关键词，带来更多的流量及咨询量.

3.百度账户关键词有100多个词质量还是2颗星，后期要将关键词质量度优化4.百度在前段时间关键词增加了，但是咨询量并没有特别大的变化，找出原因，并进行调整

，搜狗，谷歌，360搜索引擎咨询量太少了

6.网络推广的形式比较单一，把目前的推广工作做好的情况下，找出更多的推广方式，多元化推广，提高流量，咨询量.

7.发贴数量少，内容没有创新，不容易被搜索引擎收录。

虽然存在很多问题，但是我相信，只有把工作做细，做精，实施到实处，问题都是可以完美的解决的!特别是推广工作一定是辛勤和时间及细节的积淀的成果。

>五、销售工作

在进入公司8个多月的时间里销售额累计20万多，对于一个销售人员来说，视为及不合格，对此也深刻的体会到了网络对于公司的销售工作起到决对性的作用。对产品了解还是不全面，特别在实践的操作方面欠缺经验。以后必须加强学习产品、沟通水平的提高，特别是要在客户面前体现出清晰的营销思路。

20xx年心得体会：

1、在这8个多月的工作中，我觉得团队协作是非常重要的，一个人有力量是有限的，只有沟通，协作，相互提醒和补充，才能大大提高了工作效率.在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会合必赢、赢必胜、胜必久。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，任何的成绩都是体现在细节中。在这种心态的指导下，才能取得满意的成绩。

3、净水器产品比较多，只有了解基本的知识，才能将推广做的更好，更准.一定要加强对顾客需求的了解.

4.、要多在网上了解同行业的推广方向及内容，做为参考，这样才能提高

5、网络推广一定要讲究时效性，只有及时，准确的完成任务，才能达到期望的目标.

20xx年工作计划：

网络推广计划：

1、整合学习各种网络推广方法。持续加大网络宣传的覆盖面，在公司推广承受范围内，适量的投入品牌包装费用，增强品牌的正面形象。

2、力争馨品净水器产品发布的相关信息在各种网络平台上占据重要位置。公司聘请一位兼职文章撰写者，配合公司新闻及贴子的爆光。在各大论坛、博客、B2B平台、微博、邮件发布上传有关公司的信息。

3.与公司协商请专业老师授课每月一到二次，及时到百度、慧聪等公司学习SEO相关知识。

4.协助公司业务人员在优化推广上一起进步和成长。

5.完成公司下达网络推广部门年度指标任务。

6.制定及完善网络推广日常报表。

7.拓展其它渠道网络的客户，如学习阿里巴巴、淘宝怎么操作。

8.了解公司网站的安全维护，避免不必要的麻烦再次产生。监控百度、网络公司，及其它网站负面信息，及时反馈，得到及时处理销售工作计划：

在完成当天计划的推广的工作后利用空闲时间每天打10通以上的电话，一是为销售业绩及提升自己，二是为了了解市场基本情况以便更好的推广。年度销售目标为200万。

再长的路，一步步也能走完，再短的路，不迈开双脚也无法到达。任何业绩+的质变都来自于量变的积累。所以在新的开始里，我一定要严格的要求自己，提升自己，发挥自己的长处，奔跑起来，为公司创造最大的价值。

**阆中网络推广工作总结3**

这是我进入一个新的工作环境，里面的工作要求和工作制度跟我之前的工作环境有很大的不同，我在经过最初的的适应期之后，就加快了自己对新公司的制度学习，我知道一个员工要想在公司有大的进步并且表现优秀，最基本的前提就是不能够出现任何的错误，所以我严格用公司的要求来约束一季的行为，对待工作认真负责，不敢走一丝一毫的松懈的时候。我还积极向公司的优秀同时学习，像他们的优秀工作作风看齐，我知道一个好的榜样是能够不仅自己的学习和改进的。

**阆中网络推广工作总结4**

在深圳待了将近快4年了，去年年初还是刚刚起步，从一开始的小小卡商，逐渐发展到现在的浩讯数码，这其中多亏了社区，论坛，淘宝里的各位社友兄弟朋友们，正是因为有您们的支持，我们才能慢慢地发展起来。

浩讯的今天，有您们的功劳。说实话，其实我在社区里真的比较少时间和大家沟通互动，一般都是内线或者电话联系的。这可能是我们的不足，在此还请各位社友兄弟多多见谅与包涵。我们会继续秉承产品质量和售后服务，打造安全便捷与物超所值的购物平台，在您得到称心商品的同时，留下开心的记忆。

\_\_这一年里，小店在各位社友、淘友的帮衬下，淘宝上线商品大概销售额将近100万，以实际数量也准。不喜欢夸大其词。正是这小小的数据，反映出社友、淘友对本店的支持与厚爱。

在这新春佳节来临之际，我代表浩讯数码工作室的全体同仁向所有关心和支持我们的朋友送上最真挚的祝福：祝愿大家新春快乐，合家团圆，万事如意!

我们会一如既往的为您提供更加完善和物美价廉的产品与优质的服务!

这一年来的工作表现：强化形象，提高自身素质。为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。自己的工作地规律就是“无规律”。

因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提高。经过1年多的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用淘宝与各大网站传阅的资讯，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向同行请教，在不断学习和探索中使自身在销售领域上有所提高。

应该强化职能，做好服务工作。在工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。虽然人手少，工作量大，这就需要我们全体人员团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我们都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想服务程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，业务上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

风风雨雨雨又是一年，\_\_年就这样快接近了尾声，新的\_\_年又在向我们招手，经过这一年忙碌的工作，使我有了太多的感触。

又到年底了，\_\_年即将成为过去式，今年是接触网络销售推广工作的第2年了。星期六、星期天花了一段时间整理了一下\_\_上半年、\_\_年下半年网络客户成交次数的客户资料数据。

虽然成效额总的数量不是几百万。但从成交额增长百分率上看，今年比去年同期增加了3倍多、下半年比上半年增加了将近2倍。下半年销售量比起上半年增加了33%。看到这些数据，真是很高兴!

即便是这样，心里仍然坚定了一个信念、坚持用网络推广加大产品的宣传力度、使\_\_年网络销售的成绩再上一个新台阶。

根据这几年来的感悟、我认为网络上的客户促使成交的因素就是建立信任感。性价比高的产品有很多、客户能找到你、也能找到你的很多有优势的同行。异地客户对于成交缺乏的就是信任感，随着网络化的发展、网络信息化给我们带来了便利的同时、也制造了一些危机，受到网络诈骗的客户也不在少数。所谓一朝被蛇咬、十年怕井绳!

所以，我们在做了为客户提供高效率服务、高性价比产品的同时、也要消除客户与我们供应商之间的顾虑，让客户与我们合作起来放心、开心。

第一次合作卖产品、后续的合作用服务来赢得客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的。

**阆中网络推广工作总结5**

一、年度工作情况

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20xx年4月中旬进入公司，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，我对公司的各项规章制度进行了全面了解，熟悉了公司的企业文化。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，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目流程，项目状况

作为销售人员，熟悉和了解网站项目各流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，自己在线注册会员体验，工作中遇到问题及时向其他同事请教。也在线收集其他一些同行业的资料，对比分析我们报告的一些优缺点。

3、每天必须的日常工作

（1）网站文章的添加。

（2）网站推广。

（3）注册会员的审核及邮件的发送。

（4）意向客户的跟踪及发掘。

二、工作中存在的不足以及改进方法。

20xx年已经结束，回想自己在公司九个月的工作，虽然工作还算积极努力，但仍有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、缺乏计划性

在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，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。

2、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，认识不够，限制了自身的发展和工作的展开。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，争取把本职工作做的更加完美和成功。

三、20xx年工作计划。

1、积极主动学习网站推广方式。通过E-mail、BBS、微博等不同方式把我们的网站推广出去，让更多的人知道我们的网站，有需求时可以想到我们的网站。

2、接待我们网站的访客，及时回复他们所提出的问题，使我们的网站始终处于有人在线接待有人在线管理的状态，为我们公司的品牌壮大发展打下良好的基础。

3、对于老客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。

4、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。同时也要和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

5、抓住客户咨询内容，及时沟通，争取每月完成销售任务。

回首20xx，展望20xx！祝赵总在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝其他同事和我在新的一年里业绩飚升！

**阆中网络推广工作总结6**

20xx年初，我带着梦想与创造力来到公司上班，就职市场部的网络推广职位，处理xx健康中心的推广事务。从入职的第一天起，就努力将自己融入到公司团队中去。时间荏苒，时间在紧张且充实的工作中稍纵即逝。在公司总部学习期间、在门店磨练的过程，同样在领导与同事们的悉心关怀和指导配合下，通过自身的努力，在几乎从零开始的情况下，构建了一整套xx健康中心的网络推广基础设施。

现将我的工作情况作如下汇报：

来公司之前，我对健康管理行业的概念仅仅停留在“在健身器材上作运动”的单纯想法，虽然在有将近八年的推广工作经验上有优势，但对公司本身产品的认知却凤毛麟角，且此前公司在网络推广的工作内容甚至可以说是零。那时对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试及焦虑的双重心态。是源馨实业有限公司，给了我充分的信任，为我提供了一个平台。

这几个月给了我极大的感触，领导没有领导架子对人温和热情，每一位公司同仁也对我这个新近员工投以真挚的目光。在工作接触中，只要我需要，他们随时都给予热情地指导与协助。工作之余，大家开怀谈笑，不分彼此。正因为如此，让我顺利的在愉快中高效完成工作。

因为部门与职位都是新组建的，公司没有明确委派给我任何指标性的任务。所以我自己规划了制定了一个工作职责。

在工作中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与其同时，也发现了自己很多不足的地方：健康服务相关知识的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩；对需要继续学习以提高自己的知识水平和商务洽谈能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

>1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。

>2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

>3、寻找客户资源及合作企业，以扩大公司品牌利益为基础和中心点，展开全新的工作。

>4、希望通过自身的努力与殷实的工作为前提，架构出一个可独立运营网络部门，更好的为公司品牌xx健康中心、T2MAx去做维护、推广及管理服务。

下面谨代表我个人意见对公司提出的几点参考意见：

>1、企业文化宣传度不够。

>2、公司相关的户外活动太少，无论是会员间还是员工之间。

>3、门店之间各自为战，缺少连锁品牌意识。

最后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应团队，适应工作需要。

**阆中网络推广工作总结7**

作为一名新增工作人员，我服从公司安排，在XXX部门工作。从XX月XX日到现在，一个月时间里，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，较好地完成了领导安排的工作任务。现将个人小结总结如下：

由于网站在建设时候没有注意细节问题，例如公司地址没改、网站IP指向、图片ALT标签、网站地图、301重定向的出现直接会影响到百度蜘蛛的抓取、流量的丢失等原因。

在我接手网站后，就针对了网站所才出现的问题进行修改，网站基本设置功能已经得到有效的完善，其中包括网站地图、301重定向、图片ALT标签、网站IP指向、描述、关键词的修改，由于做404错误页面会增加网站死链，因此404错位页面就选择不做。

每天工作流程：

>1、站内优化和内容更新：

由于网站内部优化是网站前期非常重要的一项工作环节，它是决定未来公司网站推广成败的关键。由于我接手的网站是属于电子元器件行业，我就针对用户习惯搜索，分析用户习惯搜索关键词，从而去确定该网站标题、描述、关键词。

在确定网站标题、描述、关键词后，进行网站内部链接的建立，从而就避免了以后网站改版所面临的死链。内容更新是网站日常工作重点，提高网站收录率能直接影响关键词排名，从而就会进一步影响日常网站流量的转化。

在内容更新方面，我每天坚持更新4篇以上的关于公司主题、产品、品牌相关性文章，内容主要是围绕相关关键词展开，目前收录情况还算正常，每天至少有一篇收录。

>2、网站外推：

网站外推是网络销中的一部分，同时也是SEO的一部分，也就是搜索引擎优化重要渠道，主要作用就是打品牌、吸引蜘蛛爬行、导权重、引流量等。外推除了在各大相关性高权重平台发布消息，友情链接也是外部推广的重要手段，合理的交换友链链接不仅能提高本网站的权重，同时还能增进网站流量。

在外推工作中，我主要是集中于百度贴吧、百度问答、天涯问答、论坛、B2B平台、分类信息等渠道网站进行有效的外推。

X月的工作进度：

通过两个月的工作开展，虽说不能取得很大效果，但是小成就还是有的。例如在权重、关键词排名、关键词词库、网站流量，权重从零到一：

总结：目\_站总体来说还是挺乐观的，唯一不足的还是公司网站产品过杂，没有突出重点，栏目设计存在很大问题，特别是没有把最重要的关键词写到栏目上，这一加大了优化人员提升关键词难度。

建议：修改公司网站标题，在描述上加上一些主打关键词，如果可最好是能修改栏目这些。

综上所述，以上是我这个月的工作和学习得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正。

**阆中网络推广工作总结8**

20XX年度办公室工作忙碌而充实，我虽然经过几次岗位调整，但还是结合部门工作职责和工作计划，以网络推广为主要中心和重点工作，积极完成各项工作和领导交办的各项任务。回顾一年来，我主要做了以下三个方面的工作。

>一、网络推广工作

维护公司网站运行，更新内容数据，并参与了20XX年度网站2次改版工作，目前已顺利完成了网站数据库后台整改要求。进一步简化了数据录入和新闻更新的步骤，为进一步提高公司网站在网络上的知名度打开了方便之门。

监管百度竞价排名，根据实际情况不断调整选用的关键词以及出价，在合理的预算内争取更大的流量和关注。与此同时，适当的将百度流量导入博客、新闻等公司时事条目，为提升公司知名度、公司自然排名进一步夯实基础。

>二、行政性协调工作

协助领导做好各项事务性工作。参与“科技创新”、“名优产品”等评选活动，协助领导做好外联及来访接待工作，协助领导做好人才招聘各项工作。

为协助公司同事顺利开展工作，做好各方面的运转保障工作，确保公司电话、网络畅通，各类办公器材运转正常，工作情况的内外沟通，问题处理的左右协调。保障公司售前咨询、售后投诉能及时处理，协调各方，耐心解答。

>三、文案材料综合工作

配合公司各种宣传资料，如产品手册、宣传手册、实用手册，四折页、单页等资料的文案撰写，及时与外包供应商沟通、协调。

一年来，我充分利用公司总部联系上下、沟通左右、汇集八方的优势，收集各方讯息，并撰写及准确地编报和反馈到各种媒体渠道，起到了良好的宣传作用。

积极参与公司“两会”召开，编写主持文案，组织大会策划，以起到保障单位重要工作和重大活动的顺利开展的作用，并做好反馈、记录工作。

20XX年是发展的一年，也是艰苦奋斗的一年，自己在工作上还有不足之处，一是工作人手欠缺，导致工作层面停留在日常性事务工作上，而主动参谋、调查研究、创新思维上投入的时间和精力比较少；二是工作的细节落实、整体规划还不够到位，工作效率与理想节奏还有一定落差。

XX年对于公司、对于我们每个人都是一个崭新的开始，也是一个新的起点，我会加倍的努力，迎头赶上。不管在哪个工作岗位，做什么工作，态度和心态很重要，从容的面对挑战，才能更好的处理和解决面对的问题，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

**阆中网络推广工作总结9**

农业局网络与信息安全检查 ? 情况报告 ?

今年以来，我局大力夯实信息化基础建设，严格落实信息系统安全机制，从源头做起，从基础抓起，不断提升信息安全理念，强化信息技术的安全管理和保障，加强对包括设备安全、网络安全、数据安全等信息化建设全方位的安全管理，以信息化促进农业管理的科学化和精细化。

? 一、提升安全理念，健全制度建设 ? 我局结合信息化安全管理现状，在充分调研的基础上，制定了《保密及计算机信息安全检查工作实施方案》，以公文的形式下发执行，把安全教育发送到每一个岗位和人 员。进一步强化信息化安全知识培训，广泛签订《保密承诺书》。进一步增强全局的安全防范意识，在全农业系统建立保密及信息安全工作领导小组，由书记任组长，局长为副组长，农组 业系统各部门主要负责同志为成员的工作领导小组, 下设办公室，抽调精兵强将负责对州农业局及局属各事业单位保密文件和局上网机、工作机、中转机以及网络安全的日管管理

与检查。局属各单位也相应成立了网络与信息安全领导小组。

? 二、着力堵塞漏洞，狠抓信息安全 ? 我局现有计算机 37 台，其中 6 台为工作机，1 台中转机，每个工作人员使用的计算机按涉密用、内网用、外网用 三种情况分类登记和清理，清理工作分为自我清理和检查两个步骤。清理工作即每个干部职工都要对自己使用的计算机（含笔记本电脑）和移动存储介质，按涉密用、内网用、外网用进行分类，并进行相应的信息清理归类，分别存储。检查组办公室成员对各类计算机和移动存储介质进行抽查，确保所有计算机及存储设备都符合保密的要求。

? 定期巡查，建立安全保密长效机制。针对不同情况采用分类处理办法（如更新病毒库、重装操作系统、更换硬盘等），并制定相应制度来保证长期有效。严肃纪律，认真学习和严格按照《计算机安全及保密工作条例》养成良好的行为习 惯，掌握安全操作技能，强化安全人人有责、违规必究的责任意识和机制。

? 三、规范流程操作，养成良好习惯 ? 我局要求全系统工作人员都应该了解信息安全形势，遵守安全规定，掌握操作技能，努力提高全系统信息保障能力，提出人人养成良好信息安全习惯“ 九项规范”。

? 1 、禁止用非涉密机处理涉密文件。所有涉密文件必须在

? 2 、禁止在外网上处理和存放内部文件资料。

?3 、禁止在内网计算机中安装游戏等非工作类软件。

? 4 、禁止内网计算机以任何 形式接入外网。包括插头转换、用 私接无线网络、使用 3G 上网卡、红外、蓝牙、手机、wifi等设备。

? 5 、禁止非内网计算机未经检查和批准接入内网。包括禁止外网计算机通过插拔网线的方式私自连接内网。

? 6 、禁止非工作笔记本电脑与内网连接和工作笔记本电脑与外网连接。

? 7 、禁止移动存储介质在内、外网机以及涉密机之间交叉使用。涉密计算机、内网机、外网机使用的移动存储介质都应分开专用，外网向内网复制数据须通过刻录光盘单向导入。

? 8于 、所有工作机须要设臵开机口令。口令长度不得少于 8位，字母数字混合。

? 9 、所有工 作机均应安装防病毒软件。软件必须及时更新，定期进行全盘扫描查杀病毒，系统补丁需及时更新。

? 四、检查发现的问题及整改 ? 在对保密工作和计算机安全管理检查过程中也发现了一些不足，同时结合我局实际，今后要在以下几个方面进行整

改。

? 1 、安全意识不够。工作人员信息安全意识不够，未引起高度重视。检查要求其要高度保持信息安全工作的警惕 ? 性，从政治和大局出发，继续加强对机关干部的安全意识教育，提高做好安全工作的主动性和自觉性。

? 2 、缺乏相关专业人员。由于单位缺乏相关专业技术人员，信息系统安全方面可投入的力量 非常有限，下一步要加强相关技术人员的培训工作。

? 3 、安全制度落实不力。要求加强制度建设，加大安全制度的执行力度，责任追究力度。要强化问责制度，对于行动缓慢、执行不力、导致不良后果的个人，要严肃追究相关责任人责任，从而提高人员安全防护意识。

? 4 、工作机制有待完善。网络与信息安全管理混乱，要进一步创新安全工作机制，提高机关网络信息工作的运行效率，进一步规范办公秩序。

? 5 、计算机病毒问题较为严重。部分计算机使用的是盗版杀毒软件，有的是网上下载的，有的是已过期不能升级的。今后对此项工作加大资金投入，确保 用上正版杀毒软件。

? 6 、计算机密码管理重视不够。计算机密码设臵也过于简臵 单。要求各台计算机至少要设臵 8-10 个字符的开机密码。

? 7 、由于缺少计算机，由于工作原因部分工作机存在 U 盘 盘交叉使用现象，我局将联系州\_，采用物理隔离的方法

杜绝类似问题的发生。

? 五、对信息安全检查工作的建议和意见 ? 1 、组织建立和健全各项信息和信息网络安全制度，实 ? 现制度和管理上的安全保证；规范日常信息化管理和检查制度。包括：软件管理、硬件管理、和维护管理、网络管理等，提出各系统配臵和标准化设臵，便于安全的维护和加固，实 现基础管理上的安全保证； ? 2 、组织好各单位推广应用与分管领导和工作人员的培训等工作，确保信息化的实施成效，实现规划和应用上的安全保证。

? 篇二：网络与信息系统安全自查总结报告 20\_ 年 ? 网络与信息系统安全自查总结报告 ?

市信息化工作领导小组办公室：

? 按照《印发张家界市重点单位网络与信息安全检查工作方案和信息安全自查操作指南的通知》（X 信办[20\_]X 号，我司立即组织开展信息系统安全检查工作，现将自查情况汇报如下：

? 一、信息安全状况总体评价 ? 我司信息系统运转以来，严格按照上级部门要求 ，积极完善各项安全制度、充分加强信息化安全工作人员教育培训、全面落实安全防范措施、全力保障信息安全工作经费，信息安全风险得到有效降低，应急处置能力切实得到提高，保证

了本会信息系统持续安全稳定运行。

? 二、信息安全工作情况 ? （一）信息安全组织管理 ? 领导重视, 机构健全。针对信息系统安全检查工作, 理 ? 事会高度重视, 做到了主要领导亲自抓, 并成立了专门的信息安全工作领导小组, 组长由 XXX 担任, 副组长由 XXX ，成员由各科（室）、直属单位负责人组成, 领导小组下设办公室,在 办公室设在 XXX 。建立健全信息安全工作 制度, 积极主动开展信息安全自查工作, 保证了残疾人工作的良好运行, 确保了信息系统的安全。

? （二）日常信息安全管理 ? 1 、建立了信息系统安全责任制。按责任规定：安全小组对信息安全负首责，主管领导负总责，具体管理人负主责。

? 2 、制定了《计算机和网络安全管理规定》。网站和网络有专人负责信息系统安全管理。

? （三）信息安全防护管理 ? 1 、涉密计算机经过了保密技术检查，并安装了防火墙，加强了在防篡改、防病毒、防攻击、防瘫痪、防泄密等方面有效性。

? 2 、涉密计算机都设有开机密码，由专人保管负责。

? 3 、网络终端没有违规上国际互联网及其他的信息网的现象。

? （四）信息安全应急管理 ? 1 、制定了初步应急预案，并随着信息化程度的深入，结合我会实际，不断进行完善。

? 2 、坚持和涉密计算机系统定点维修单位联系机关计算机维修事宜，并给予应急技术最大支持。

? 3 、严格文件的收发，完善了清点、整理、编号、签收制度，并要求信息管理员每天下班前进行存档。

? 4 、及时对系统和软件进行更新，对重要文件、信息资源做到及时备份，数据恢复。

? （五）信息安全教育培训 ? 每年派员参加市有关单位组织的网络系统安全知识培训，做 好网络安全管理和信息安全工作。

? 三、检查发现的主要问题及整改情况 ? 根据《通知》中的具体要求，在自查过程中我们也发现了一些不足，同时结合我司实际，今后要在以下几个方面进行整改。

? 存在不足：一是专业技术人员较少，信息系统安全方面可投入的力量有限；二是规章制度体系初步建立，但还不完善，未能覆盖相关信息系统安全的所有方面；三是遇到计算机病毒侵袭等突发事件处理不够及时。

? 整改方向：

? 一是要继续加强对干部职工的安全意识教育，提高做好安

全工作的主动性和自觉性。

? 二是要切实增强信息安全制度的落实工作 ，不定期的对安全制度执行情况进行检查。

? 三是要以制度为根本，在进一步完善信息安全制度的同时，安排专人，完善设施，密切监测，随时随地解决可能发生的信息系统安全事故。

? 四是要提高信息安全工作的现代化水平，便于进一步加强对计算机信息系统安全的防范和保密工作。

? 五是要创新安全工作机制，提高机关网络信息工作的运行效率，进一步规范办公秩序。

? 四、对信息安全工作的意见和建议 ? 希望上级部门能够经常组织有关信息系统安全的培训，进一步提升信息系统管理工作人员的专业水平，进一步强化信息系统的安全防范工作。

20\_ 年 年 8 月 月 29 日 ? 篇三：20\_ 年信息化工作总结 ? 今年信息化工作在去年的修路、建库服务的基础上又进一销 步加强了信息集成、资源整合、服务提升等工作，从营销 v2向 向 v3 的转变，进一步实现了以市场为导向的科学营销管理，从办公系统一期向二期的深化，实现精细化管理，从生产经营决策管理系统从一打两扫至两打三扫实现了行业规范化经营。在省局( 公司) 的大力支持和市局信息化领导小组的正

确领导下，全年信息化工作无重大安全事故发生，全面完成了为卷烟营销和烟叶生产工作保驾护航的任务，同时为专卖管理和办公应用工作提供了及时、高 效的技术服务。现将一年的工作情况总结如下：

? 一、信息化发展的总体情况 ? XX 年共计产生信息化设备购臵、升级和维护费用 233794臵 元。全年购臵 pc 计算机 24 台、笔记本 2 台，目前全市 pc量 计算机总数量 346 台，计算机占有率为 80% 。在服务器方面，增 新增 ibm 小型机 1 台、pc 服务器 3 台、工控机 2 台，目前为 我司服务器数量为 20 台( 闲臵 2 台) ，工控机 4 台，核心交换机 机 2 台，防火墙 2 台。全年网络设备和服务器运行情况稳定，未发生任何安全事故。同时信息中心根据实际业务情况对部合 分服务器进行了合理利用，整合 2 台电子结算专用服务器 ，提高了电子结算查询和扣款的效率，为电子结算的全市推广工作提供稳定的平台保障。

? XX 年的信息化服务工作从过去的盲目服务逐步向流程从 化、规范化服务方面转变，从 v3 系统、oa 二期的信息化服务工作中得到了进一步体现，通过设备报修及易耗品的领用流程的建立，实现了设备报修流程规范，易耗品领用流程清晰，为科学化的信息服务方式奠定了良好的基础，同时也为信息化工作质量考核提供了详细的依据。

? XX 年全年共处理硬件及系统问题 1400 余次，组织信息系

训 统及计算机相关培训 5 次，分别为 v3、 、oa 、烟叶、信息安全，训 参加省局组织培训 5 次，参加培训人员全部通过考核。

? 二、信息化基础设施建设和信息安全情况 ? 按照 XX 年我司信息机房的建设、改造方案，新的过渡型于 机房已于 XX 年 年 2 月正式投入使用。在新机房的建设过程中我们严格按照( 四川省烟草商业系统电子计算机机房建设规范 范) 的相关要求执行。

? 同时在原有基础上配备了全自动气体灭火系统，所有信息设备按照省局要求进行了防雷改造，进一步加强了信息化建了 设过程中的安全性和规范性。目前新机房已安全运行了 300个工作日，网络和服务设备情况稳定。

? XX 年内网安全综合管理系统的实施为我司安全防护体系筑起了过 一道坚固的堡垒。通过 bigfix enterprise 系统的漏洞扫描、补丁分发，websense 系统对外网访问策略的安全控制和 功能等大大增强了我司网络、服务器和 pc 的安全性。同时技 配合趋势科技 serverprotect 、officescan 防毒软件的使用，使我司信息化的安全状况得到明显改善。漏洞、病毒感染情的 况从以往的 30 ％下降到 5 ％，全年未出现一次网络病毒爆发原 的情况。针对原 veritas 存储备份系统的存储介质( 磁带) 容量严重不足的实际情况，我们按照省局( 公司) 的统一部署对存台 储备份系统进行了改造。整合了一台 ibm220 服务器为其添臵两块大容量硬盘(300g) 作为 verita 存储备份专用服务器，

为公司节约资金两万余元。改造后的存储备份系统运行情况良好，为我司重要业务数据的备份提 50px” width=“450px” alt=“ 网络安全和信息化工作总结” title=“ 网络安全和信息化工作总结”/> ? 供了保障。目前改造后的存储系统共计备份：system ? (5 次/300g) 、sql(150 次/4500g) 、file(150 次/3000g)、 、oracle(150 次/80g) 。

? XX 年烟草对口服务单位共计对我司进行 了四次安全巡检，涉及网络、服务器、安全防护系统等。对于检查出的问题，信息中心均及时的进行了整改和维护，杜绝安全隐患防范于未然。XX 年我们继续以( 信息化作业指导书) 为准则，严格执行网络安全巡检制度。

? 做到了每日必查、每查必严、每查必记的工作方式。同时通过各种网络安全监管系统对网络状况进行检查和预警，使整个网络在安全、高效的状况下运行，为生产经营工作提供中 了良好的信息技术支撑。其中 serverprotect 、officescan 防 防用 毒软件使用 300 次检查出安全问题 167 ? 个，问题解决率 100 ％；监管 topsec 防火墙 320 次解决安题 全问题 32 项；siteview 网管软件使用 10 次检查出安全隐患5 项。

? ?

**阆中网络推广工作总结10**

网站推广计划是网络营销计划的组成部分。制定网站推广计划本身也是一种网站推广策略，推广计划不仅是推广的行动指南，同时也是检验推广效果是否达到预期目标的衡量标准，所以，合理的网站推广计划也就成为网站推广策略中必不可少的内容。网络营销计划包含的内容比较多，如网站的功能、内容、商业模式和运营策略等，一份好的网络营销计划书应该在网站正式建设之前就完成，并且为实际操作提供总体指导。网站推广计划通常也是在网站策略阶段就应该完成的，甚至可以在网站建设阶段就开始网站的“推广”工作。

与完整的网络营销计划相比，网站推广计划比较简单，然而更为具体。一般来说，网站推广计划至少应包含下列主要内容：

(1)确定网站推广的阶段目标。如在发布后1年内实现每天独立访问用户数量、与竞争者相比的相对排名、在主要搜索引擎的表现、网站被链接的数量、注册用户数量等。

(2)在网站发布运营的不同阶段所采取的网站推广方法。如果可能，详细列出各个阶段的具体网站推广方法，如登录搜索引擎的名称、网络广告的主要形式和媒体选择、需要投入的费用等。

(3)网站推广策略的控制和效果评价。如阶段推广目标的控制、推广效果评价指标等。对网站推广计划的控制和评价是为了及时发现网络营销过程中的问题，保证网络营销活动的顺利进行。

**阆中网络推广工作总结11**

20\_\_年过去了，一整年我所负责的还是网络推广工作，真可谓一年来感慨颇多。

所有的工作：行业和地区网站关键词排名、\_\_链接、\_\_网资讯、\_\_指导网资讯、博客更新，微博更新等。偶尔也有一些广告合作，频道合作，院校合作等。

其实整体回想起一年的工作，觉得收获并不大，回想起20\_\_年初，我产假后刚来上班时，我们推广组开始分成两批队伍，我们这一组共五个人，既要带新人，又要熟悉自己的工作，算得上十分忙碌，起初随着公司慢慢推出行业和地区网站，我们所需要的人手也越来越多，从招人，带人，人员流动，到自己的工作同时不能耽搁。观看着\_\_的变化，同时在自己的努力下也同样希望关键词能提高上去。

但工作中有起起伏伏，有时候关键词排到了第一页，但过段时间\_\_调整又会掉下去几天，甚至有些词怎样做都排不上去，这也是一直头痛的问题。

到了第二季度，其实那时的工作也基本上是边做自己的工作边观察组内人员的工作，因为新人有很多地方可能有自己个性的一面，不按要求做，或容易做错哪些工作，要不断地检查，教导，修改过来。公司也同时推出了一个旅游网站，我们继续加旅游方面相关资讯，但因各种原因，一个月左右的时间，我们停止了这方面的工作。

慢慢地到了第三季节，人员有所流动，本来两个推广组十个人，到季度末和第四季度初只剩下了三个人，两组归成一组，我们几乎每天重复着同样的工作。发文章，找链接，换广告，希望关键词能够排上去，排的更稳一些。

目前，我们推广组三个成员，共负责及旗下共10个网站的推广，每天除了忙碌几乎不想用别的词语形容。虽然关键词排上去公司有一定的奖励，但做到今天，发自内心的似乎不再看重那些奖金，而是关键词能够排上去就十分开心，因为自己的工作有了成效，同样是对自己工作的肯定。但似乎效果还是不太理想，\_\_经常调整，同时也在寻找着自己的问题出在哪里，是因为我们都是同一IP下的网站推不上去吗?是因为\_\_太乱，还是因为发的文章还存在问题?感觉自己缺少一个方向，有时候也有做的很迷茫的时候，不想自己白白的坐在这里浪费时间，更想对得起公司出的这份工资。

20\_\_，又是一年的开始，热切的希望自己能尽快地找到一个方向，完成公司赋予我们的工作，将我们的推广组成员带好，一起将工作做的更好，使自己更有价值。

**阆中网络推广工作总结12**

20\_\_年初，我带着梦想与创造力来到公司上班，就职市场部的网络推广职位，处理\_\_健康中心的推广事务。从入职的第一天起，就努力将自己融入到公司团队中去。时间荏苒，时间在紧张且充实的工作中稍纵即逝。在公司总部学习期间、在门店磨练的过程，同样在领导与同事们的悉心关怀和指导配合下，通过自身的努力，在几乎从零开始的情况下，构建了一整套\_\_健康中心的网络推广基础设施。

现将我的工作情况作如下汇报：

来公司之前，我对健康管理行业的概念仅仅停留在“在健身器材上作运动”的单纯想法，虽然在有将近八年的推广工作经验上有优势，但对公司本身产品的认知却凤毛麟角，且此前公司在网络推广的工作内容甚至可以说是零。那时对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试及焦虑的双重心态。是源馨实业有限公司，给了我充分的信任，为我提供了一个平台。

这几个月给了我极大的感触，领导没有领导架子对人温和热情，每一位公司同仁也对我这个新近员工投以真挚的目光。在工作接触中，只要我需要，他们随时都给予热情地指导与协助。工作之余，大家开怀谈笑，不分彼此。正因为如此，让我顺利的在愉快中高效完成工作。

因为部门与职位都是新组建的，公司没有明确委派给我任何指标性的任务。所以我自己规划了制定了一个工作职责。

在工作中，无论在工作还是思想上，我都得到了不少的收获。但与其同时，也发现了自己很多不足的地方：健康服务相关知识的缺乏，使得我在开展具体工作中，常常表现生涩;对需要继续学习以提高自己的知识水平和商务洽谈能力，加强分析和解决实际问题的能力;同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并用于指导和展开实践。

2、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

3、寻找客户资源及合作企业，以扩大公司品牌利益为基础和中心点，展开全新的工作。

4、希望通过自身的努力与殷实的工作为前提，架构出一个可独立运营网络部门，更好的为公司品牌\_\_健康中心、T2MAx去做维护、推广及管理服务。

下面谨代表我个人意见对公司提出的几点参考意见：

1、企业文化宣传度不够。

2、公司相关的户外活动太少，无论是会员间还是员工之间。

3、门店之间各自为战，缺少连锁品牌意识。

最后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应团队，适应工作需要。

**阆中网络推广工作总结13**

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：搜索引擎、问答式、发帖式、分类网站、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XX个客户。还有一些是需要后期联系的不包括在内。

四、XX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、XX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XX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。

**阆中网络推广工作总结14**

从x月初进入公司至今，历时快一年了，期间一直负责公司网路推广方面的工作，得到了严总及龚经理的莫大信任与支持，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：目前公司网站日IP：100-300IP，最高：250IP；日PV：400-600，最高：740PV，较之网站以前有了翻倍的提高。也许这些数据看着不是很多，毕竟是企业网站，不是资讯门户类型网站，在同类网站中还算是很不错的。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，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：宣传公司经营业务、各类活动、活动相关特殊人物、事件，吸引更多浏览者和人员访问。

第二：提升公司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：增加外链，提高网站关键词排名。

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23篇，已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，以软文推广为主；

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，落伍论坛，xxx网论坛，xxx网，xx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。

商铺推广

推广目标：第一：让更多的客户找到我们，提升公司形象和网站的曝光率。

第二：增加外链，提升网站关键词的排名，做公司的广告。

推广安排：首先选择权重和流量比较高的xx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，主要做好的洁净协会，xx网，xx网，xxx网，xxx网等。

>二、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：xx平均每xx天更新一次，内容多为原创，关注总访问量以及博客的网页快照更新频率；主要发表在xx，xx，和讯博客，xx，xx，xxx等权重比较高的博客。

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：每天发比较时尚吸引眼球的内容，文字与图片相结合。一天大几篇xx，可兼带两篇广告。关注他人xx，形成互粉。增加自己的粉丝量，让更多的人看到你发的xx。公司xx现在粉丝已经差不多有xx个，每天以xx个在增长。主要有xxx，xx，和讯微博，xxx等。

5.问答推广

推广目标：做外链，让别人知道我们的网址，从而增加网站的流量。

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xx条，主要做的是xx知道，xx，xx等。

6.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，容易被删号。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.群发邮件推广

邮箱搜集：第一：通过软件搜索我们公司服务的行业，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xxx每天进行邮件群发，每日放送xx封左右

8.短信群发推广

推广目标：通过短信让更多有需求的客户找到我们，以达到推广公司的效果。推广安排：最近才开始做，还有很多不足，需要改进和完善。

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。

10.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。

>三、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！

**阆中网络推广工作总结15**

这段时间以来，我主要进行了以下工作：

1、在公司的安排下，我首先学习了办公室的基本操作，熟悉公司的日常运作流程。我进行的具体工作包括建立完善的客户联系档案，将公司经常联系客户整理归案，并以抄录、随笔记录的纸质文件记录新客户的资料。通过电脑录入，整理公司内部文件做好电子文档。

2、由于公司业务涉及到的报关报检、现代物流、保税物流、货代、运输仓储等业务流程、业务操作模式及规范等问题。虽然我所读专业与此相关，但从未进行过实际操作，因此在同事帮助下逐步学习各种操作并合公司实际情况重新组织自己操作思路。

3、承担公司内部财务会计出纳工作，处理公司日常费用支出登记及记录公司营业收入等。每月对各项支出和收入作出分类、统计并录入电脑存档。

**阆中网络推广工作总结16**

20\_\_年，比较坎坷的一年，或许自己没有做好工作准备，对自己的不负责任进行了反思，行为本身并不能说明自身的性质，而是取决于我们行动时的精神状态。工作是否单调乏味，往往取决于我们做它时的心境，没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活和人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在20\_\_年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，做任何事都会有第一次的，经历了第一次之后，我发现第一次做事时最重要的是不要害怕，要有信心，激情和责任心。

现在作为一名网络营销新手前期任务是一个知识积累的过程，不断的积累只是来壮大自己。这样才能厚积薄发。今年参与20\_\_朔州春晚与春拜，我们也找到了工作中的不足和问题，接下来的工作中要不断完善，新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面

网络营销作为一种新时代的营销模式，正以其成本低、信息量大、传播范围广、速度快、无时间地域限制、形象生动、可双向交流、反馈迅速等特点显示出传统营销无法比拟的优越性。没学之前，总认为网络销售应该是一种很简单的销售渠道，随着对网络销售的认知，我才发现其中的技巧并不亚于现实生活中的销售方案来得简单。在网络营销中，要想脱颖而出，就必须寻找新奇、创新的方案。两次的实训只是所学的一个简单运用，3个月的经历需要时间淀定为自己的经验，在以后的工作中要加强对网络知识的深入学习，为以后更加娴熟的应用打下坚实的基础。

20\_\_时刻提醒：

一、做好本职工作

二、善于沟通交流，强于协助协调

三、精于技术知识与实际操作熟练

20\_\_年任重而道远，机遇与困难并存，目标与现实之差距，都要我们去面对，去迎接挑战。有这么一句名言“人的成长进步有五个毕经阶段：读万卷书、行万里路、与万人交、高人指路、自己开悟。”读书、交友指点这都必须要靠自己去开悟和践行，即自己要把从书本上、朋友身上、XX 身上感悟到的好理念，真正落实到自己的工作和生活当中去，并不断反省和总结自己，不断激励自己，不断挖掘自己的潜力，从而为自己所在的岗位作出新的更大的贡献。最后，愿大家拥有四心：感恩的心、惜缘的心、进取的心、平常的心。总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在特别特弥足珍贵的珍藏。相信特别特的明天会更好!

**阆中网络推广工作总结17**

不知不觉有到了年底，来到公司这个大家庭也有三个多月之久其实时间也很短，，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，记得从刚毕业来到公司开始起步做推广的时候，感觉在学校学到的都很理想，而在公司实践的时候感觉好难，在实践中学到了不光是在学校学到的，还有一些外来渠道的知识。

首先说说公司工厂网站一个网站做的再好。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，少了网站推广和优化是不能实现的。谈谈我三个月月来的推广方法：

1.在做这个网站推广和优化的时候我们要先了解这个站是做什么的，是什

么行业的。

2.分析网站是让什么用户看的，（用户体验）3.找到合适网站的推广渠道和方法。推广有很多方法：

1.在个大论坛上发布公司和公司产品的信息，都交互性的网站上发帖，目的是为了更多人能够看到我们公司的信息和产品信息，

2.问答：利用一些提问，自问自答的作用来提高公司产品的信誉。平台，搜搜问答，天涯问题，360问答，百度问答，

3.搜索引擎推广：也就是说让你公司的产品的名称排名排在百度额前面，让顾客很容易就能找到你。推广：利用各大免费的b2b平台来发布公司的产品信息，尽可能让我们潜在的顾客找到我们，（信息发的多，不如发的精）一天控制在发布数量上5-10个产品信息就很合理（个人理解）

5.这几个月主要做的是免费的一些推广平台和手法，是为了后期付费推广更好的去准备。

6.后期的百度竞价也是要做的，还有就是虽然互联网的发展，现在是移动互联网的天下，所以后期我们要时刻关注移动互联的发展。

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。也许还没有找到合理的处理办法，但是我现在在不断学习新的知识，来不断改正这些问题的产生，尽量让我们的弊病不在出现。

**阆中网络推广工作总结18**

总结前言：

那是\_\_年五一劳动节之后，通过沧州办司机魏哥的推荐，我来到石家庄办从事市场推广的工作，直到\_\_年的结束。作为一名刚刚走出校门的学生，在这多半年的时间里经历了学校到社会的洗礼。回顾刚刚过去的\_\_年，回顾我的工作;我的生活感慨良多，特总结如下：

(一)\_\_年我做了什么：

在过去的一年里，我基本上能够比较成功的完成办事处交给我的活动销售任务，完成对终端的管理和新产品的推广!我到办事处的时候，正赶上办事处刚刚组建市场部，万事开头难，在工作中遇到了比较多的困难，但得到了同事很多的帮助，尤其是领导的宽容!我自我认为我的本职工作做的还是不错的，其他方面有待与进一步的成熟和学习，错的要改正，好的要发扬!火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我能够端正态度，认识错误，及时改正!去年做了太多的活动，平均下来，几乎达到周一次，说实在话有时候感觉真的很辛苦。天气最热的时候晒的感觉都快晕了，冷的时候时候连手都冻麻了!但我并没有把它单纯的看成是生活的苦。我想这也是人生和生活的一种升华!

(二)\_\_年我有什么所得：

\_\_年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是既然选择了，就要为自己的选择尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

\_\_年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。做好自己的工作!争取取得一份好的收入!

(三)我所分管的区域的市场情况：

我的区域不大，一共四个县。藁城，晋州，辛集，深泽。但是石家庄曲指可数的几个富县。我管的就占了三个，任务多，压力大!好土地必须得打出好粮食，所以每次搞活动我都必须全力以付，活动搞不好说不过去。藁城是我区域的产量大户，市场启动早，购买力强，消费水平高!在藁城我们开有三户，藁城市区俩户，乡镇韩家洼一户。其中北国电器藁城店还是全石家庄郊县最大的家电卖场，管理几乎和市区的正规门店没什么区别。作为一个多品牌的门店，我想竞争是最大的主题，那么强有力的竞争力是你能够胜出的决定因素!我们在藁城最大的竞争对手是康佳，康佳的大本营就是北国电器藁城店!如果拿下了藁城店，那么我们也就是拿下了藁城的市场!但是现在我们在店里处于不利的地位。主要原因是店长和大堂经理都是康佳的入职促销员!如果现在我们也有自己的促销员的话我想不利地位肯定会有所改变，而且现在店里大堂经理要调整，这也是一个不错的机会!而且店里对于创维的活动是比较支持的，促销员也比较得力!一些大的活动可以放在店里搞，现在家电下乡已经在全国铺开，在淡季的时候如果要真正的做家电下乡下到村里，可以以中原电器做为试点。因为他们在人力，物力，财力上都是比较突出的!比如交通工具和运输工具!

藁城另一户天龙电器主要是加强促销员的的培训，合理的引导，基本上就可以主导店里的销售，因为天龙的促销员是什么好卖就卖什么，什么买的顺手就卖什么!在加上适当的活动辅助就可以了!

晋州这个县很特殊。特殊在什么他是一个很富的县，农民很有钱，很多人都住三层楼!但是购买力不强，家电市场也有待与进一步的整合!建议以后多在晋州正大搞活动，老板支持，员工配合。主要是老板有进一步做大做强的愿望，搞活动也比较乐意投入!晋州市场潜力很大!

辛集是一个大县，富县应该说在这样一个县我们要做的事情还很多，我相信如果我们的政策到位，措施得力，投入适当，辛集会是我们将来增长的一个亮点!

深泽是一个小县，穷县，老板思想和僵化，一直也没搞过很成功的活动，在这样的地方其实是要做的最多的，主要是沟通上，搞活动的时候取的支持是最重要的回首一年来，我们走过漫长而又艰辛的道路，我们挺过来了。但面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。一定要在\_\_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\_\_年度的销售工作，要深入了解电视行业动态，要进一步开拓和巩固市场，为公司创造更高的销售业绩。

**阆中网络推广工作总结19**

1、例行工作：

1）每天发布外链10条，

2）Q群推广20个

3）更新博客（新浪、网易、搜狐、和讯）、微博（新浪）

4）更新人人网、豆瓣网、开心网、\_、贴吧信息（主要更新内容：网站的优惠信息、产品）

5）跟进软文推广、每天回帖、顶贴

2、创建微博、博客、人人小站推广

3、寻找有效的外链推广资源

4、推广方式目的途径门户网站、论坛Q群，以分享的方式发布增加微博粉丝量1外链推广提高网站的权重、增加网站曝光度、提高ip流量2。Q群推广能够在较短时间内引起一定的转化，增加注册用户量及ip流量3微博直接有效的将我们的商家信息发布出去4人人、豆这类网站浏览量大，权重高，以发布日志的形式发布信息，坚持每天更新维瓣、开心网可防止被删帖，带链接可以提高网站的曝光率，提高外链护的质量。

5、贴吧

6、博客创建我们公司自己的贴吧发布信息、加入相关的贴吧发布广告将商家及产品信息发布到博客中，再转帖吸引浏览量。

**阆中网络推广工作总结20**

(一)小心翼翼规划电商之路电商之路充满诱惑，充满挑战，更充满了艰难险阻。为了降低风险，我们如履薄冰，反复讨论、反复研究，向电商巨头学习电商经营、管理经验，向国内外农产品电商先行者学习起步之道。最终，在领导的指导下，我们制定出符合公司实际的发展目标，即以未来商业综合体“一个中心，二个平台”的建设为中心任务，逐步建立实体与电商互动的现代o2o电商基地，并围绕发展目标详细地作了电商发展规划，形成《规划书》。

**阆中网络推广工作总结21**

这一段时间的工作虽然可以看到些进步，但是远远不能达到一个专业物流操作员的程度，综合分析，主要有以下几方面原因：

1、无工作经验，缺乏综合知识和技能。

今年是第--届全国推广普通话宣传周，我校结合实际情况，大力宣传，广泛动员，以“热爱中华语言文字，构建和谐语言生活”为主题，开展了一系列丰富多彩的活动，使广大师生在生活中体验，在活动中学习，取得了良好的效果。现将工作总结如下：

1.加强组织领导。为加强对第--届全国推广普通话宣传领导，学校成立了推广普通话宣传领导小组，由校长任组长，分管校长任副组长，各处室主任、各班班主任担任成员。

2.制定活动方案。为做好普通话推广工作，围绕本届推普周主题，结合我校实际就如何开展宣传周活动制定了符合我校实际的较为详细的活动方案，保证活动顺利进行。

3.国旗下讲话，校长、教师齐动员，营造氛围。在本届宣传周来临之际，姬大卫校长借国旗下讲话进行了一次全体师生的推普总动员，号召全体师生积极说普通话、用规范字，使普通话成为校园语言，不断加强和提高自己的语言文字素质，齐心协力，为本次推普周做出自己应有的贡献。

同时，每位教师从我做起，建立语言文字规范化的意识，树立“讲普通话，用规范字”的形象，在推广普通话和学习普通话中起到积极的带头和示范作用，特此组织全体教师进行粉笔字比赛，并选择优秀作品在全校进行师生面前进行展示。从而加强教师自身的语言素质和人文素质，有力地促进校园精神文明建设。

4.广泛宣传，深入推广。宣传周期间，学校利用广播、横幅、宣传画、黑板报等宣传媒体，广泛地向全体师生宣传国家推普方针政策以及相关的推普知识，通过不同的宣传方式营造浓厚的推普氛围，激励广大师生“学普”、“推普”的积极性和自觉性。

5.在周三的班队课上，全校所有班级都开展了以“请讲普通话、请写规范字”为主题的主题班会，进一步助力“推普周”活动，增强学生在校园中说普通话，在作业、答卷中用规范字的意识。

6.在学生中开展丰富多彩的“推普”活动。

①在低年级开展讲故事比赛。此次比赛参赛选手是从低年级各班海选而来，精彩、自信的表演，充分展示了健康活泼、蓬勃向上的精神面貌。选手们参赛的故事内容和形式各不相同。比赛时，选手们个个落落大方，动作惟妙惟肖，表情丰富，故事内容有声有色，丰富有趣。在他们的精彩演绎下，栩栩如生的故事人物，生动有趣的故事情节，引发在场评委和观众的阵阵掌声和笑声。经过评委们公平、公正的评判，最后评出了各个奖项。

②低年级教师积极响应“推普周”活动，组织低年级学生编排了一场精彩的“汉字代表团”课本剧，将我校“淳求真、慢致远”的教育理念融入节目中，使全体师生更加热爱中华语言文字。

③诵读经典美文，助力普通话推广。为了培养学生热爱祖国语言文字、活跃校园文化，为陶冶学生艺术情操，提升学生朗诵水平及语文素养，培养学生集体观念，展示学生活力，营造朝气蓬勃、积极向上的校园文化氛围，特举了经典美诗文朗诵比赛活动。此次比赛以班级为单位进行，每位班主任老师，语文老师都做了精心指导，每个同学都做了精心的准备。

④为了让同学们更好地说好普通话、写好规范字，在--小学大队部的组织，美术组、语文组的协助下开展了一次“读书乐”、“读书伴我成长”的手抄报制作评比。通过这次手抄报展评，增强了全体师生规范用字的意识。

⑤我校在“推普周”活动期间，举行了一次“淳美”优秀作业评比展示活动。经过两轮评比，全校22个班级中，有21个班级语数英学科在年级段中脱颖而出，分别被评为一、二、三等奖；183名学生获得“淳美”优秀作业奖称号。并在全校展览，收到了良好的效果。通过此项活动的开展，真正以关注学生常规为突破口，营造了一种“写规范字，做文明人，放飞淳美心灵”的良好氛围，进一步促进了学生学习能力和质量的提高。

7.组织学生对自家附近的商店招牌、公共场所使用的文字进行查错、纠错，纠正家庭里方音、方言及不正确用字的现象，争当父母的“小老师”，增强学生规范用字的意识。

我校在整个“推普周”期间有组织、有计划地开展了丰富多彩的“推普宣传活动”，调动了广大师生“推普”、“学普”的积极性，在校园内形成了浓郁的“推普”、“学普”氛围，并推动和促进了我校语言文字规范化工作。

在今后的工作中，我校会加倍努力，力争使我校的语言文字工作再上新台阶。

来西利亚已近半年了，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：

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：

(发帖的过程中还要记录对应发帖的地址。以便以后查询)

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，希望同大家一道，在20xx年的工作基础上，继续群策群力，为明杰人的明天，携手共进！总结如下：

**阆中网络推广工作总结22**

>一、网站优化

官方网站是企业形象的代言者，是企业动态的晴雨表，是企业风采展示的大舞台，是网络推广的对象与立足点，而网站优化则是推广工作的前提与基础。

目\_站的域名业已固定，模板网站已成现实，优化只好从精简代码、网站局部结构、关键词布局、内链建设与维护等等下手。

１.精简代码

网站是利用开源程序开发而成，使用语言为php，充斥着很多无用的代码，很多css和js的调用没有使用外包，夹杂大量的注释语句，这些都严重影响了网页的加载速度，延长了缓冲时间。

２.网站局部结构调整

公司从事汾酒产品销售与招商，作为一个企业网站，除了应有的新闻动态栏目外，应该突出产品与招商加盟信息，让客户能一眼看出企业的主打对象，快速找到自己的需要，也就是增加客户体验度。

３.关键词布局

关键词的定位、描述与布局直接影响网站在搜索引擎中的排名，关系到推广的效

果，所以，从企业的业务范围和关键词的密度要求、百度指数出发，在不影响网站美观的情况下，尽量贴近搜索引擎。

４.内链建设与维护

内链，顾名思义就是在同一网站域名下的内容页面之间的互相链接（自己网站的内容链结到自己网站的内部页面，也称之为站内链结）。合理的网站内链接构造，能提高搜索引擎的收录与网站权重。相对外部链结，内部链接也很重要。

有助于提高搜索引擎对网站的爬行索引效率，加快网站收录。一个页面要被收录，首先要能够被搜索引擎蜘蛛爬行到，蜘蛛的爬行轨迹是顺着一个链接到另一个链接，想让搜索引擎蜘蛛更好地爬行，一般都需要通过反向链接来引导，但是内页的爬行就需要良好的内部链接了，如果不注意形成死链断链，蜘蛛就无从爬起，也就谈不上良好收录了。

５.其他

**阆中网络推广工作总结23**

20xx年过去了，一整年我所负责的还是网络推广工作，真可谓一年来感慨颇多。

我所有的工作就是行业和地区网站关键词排名、xx链接、xx网资讯、xx指导网资讯、博客更新，微博更新等。偶尔也有一些广告合作，频道合作，院校合作等。

其实整体回想起一年的工作，觉得收获并不大，回想起20xx年初，我产假后刚来上班时，我们推广组开始分成两批队伍，我们这一组共五个人，既要带新人，又要熟悉自己的工作，算得上十分忙碌，起初随着公司慢慢推出行业和地区网站，我们所需要的人手也越来越多，从招人，带人，人员流动，到自己的工作同时不能耽搁。观看着xx的变化，同时在自己的努力下也同样希望关键词能提高上去。

但工作中有起起伏伏，有时候关键词排到了第一页，但过段时间xx调整又会掉下去几天，甚至有些词怎样做都排不上去，这也是一直头痛的问题。

到了第二季度，其实那时的工作也基本上是边做自己的工作边观察组内人员的工作，因为新人有很多地方可能有自己个性的一面，不按要求做，或容易做错哪些工作，要不断地检查，教导，修改过来。公司也同时推出了一个旅游网站，我们继续加旅游方面相关资讯，但因各种原因

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！