# 网络推广年度工作总结

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2025-04-14

*工作总结（JobSummary/WorkSummary），以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。今天为大家精心准备了网络推广年度工作总结，希望对大家有所帮助!网络推广年度工作总结1　　网络推广，表面上是一件琐碎而又物料的工作。也...*

　　工作总结（JobSummary/WorkSummary），以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。今天为大家精心准备了网络推广年度工作总结，希望对大家有所帮助!

**网络推广年度工作总结1**

　　网络推广，表面上是一件琐碎而又物料的工作。也许你每日需要做的只是整理几篇文章，发几个帖子，做几条问答，最有技术含量的，也无外乎是写两篇原创，给网站更新一下文章，顺便添加几个內链。

　　但是，网络推广，又是一件极其丰富而又有挑战性的工作!关键是看你每天报以什么样的心态和态度去对待，去执行!

　　即使是采编文章，有人一天可以采编50篇，发到网站就收录，有人每天只能采编5篇，发到网站没有什么作用!也有人每天采编50篇，发到网站一片不收录，而有人即使只采编5篇，却都能稳定收录。这个问题，以及原因，你有想过吗?

　　即使是做问答，有人一天可以做100条问答，但是做了的这100条，被人采纳不到3条，被人关注不到5次，你做它又有多大价值，简直就是在浪费时间!而有人一天只做10条问答，但是被采纳十之八九，关注率日日高升，并且可以通过你的问答给网站带来流量，给你的销售带来客户，试想，这10条问答和那100条问答，你会选择哪一种?。这个问题，以及原因，你有想过吗?

　　如果每一件事，你都不能做到很好，而且又不对每个问题思其原因，发现规律，总结技巧，那么，你第一不是一位好的员工，第二不是一位好的推广人员!长此以往，人将不人，工将不工，司将不司，国将不国!

　　工作，只是一个过程，最终的结果，我们是要得出一条结论，一点经验，一点收获!吴国仅仅为完成每日的任务和去工作，那么就和驴子拉磨没有区别!

　　工作的同时，你需要不断的去研究，去发现，去学习，去总结，然后再学以致用，不断成长和进步!只有这样你才能与众不同，你才能有所收获!

　　无论做什么工作，其实都有起挑战性和延伸性，关键是看你怎么去对待!尤其网络推广工作!如果你用心，你会发现，你不仅可以把每项工作做的很好，而且还可以学习到很多知识，发现出很多规律，总结出很多技巧，最后，你将成为一位网络推广达人，网络营销高人!

　　内容的持续更新时网站得以生存与发展得最基本条件，是网站的根本，无论用户还是搜索引擎，均不可能对一个长期不更新的网站投入过多的关注，抛弃这类“死站”或“准死站”只是一个事件问题。内容更新的频率代表着网站的活跃度，同时，内容更新的频率越高，也往往以为着网站内容越丰富，这对于建立网络在行业内的权威性是相当重要的。

　　在SEO中，网站的更新时策略问题。搜索引擎对一个网站的爬行周期会因该站点的信息更新频率而改变，如果该网站的内容更新频率快，则搜索引擎就会经常光顾这个站点，爬行也轻勤快多了;反之，如果站点长时间不更新的话，搜索引擎也就来得少了。

　　搜索引擎到网站上来时为了带回新的消息，如果它经常光临你的站点，一旦有新的网页发布，它就会很及时地吧该页面的信息捕获到搜索引擎数据库中，这就意味着搜索引擎收录了新页面。所以，经常更新网站信息室有助于提高搜索引擎对站点页面的索引效率的。

　　当然，如果能每天给自己的站点更新内容，那是最好的做法。如果没有那么多的信息可以更新，可以加一些排行榜等区域，每天根据用户的访问多少自动更新排行中的位置，让搜索引擎看起来网站是变化的。

**网络推广年度工作总结2**

　　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：

　　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！

**网络推广年度工作总结3**

　　又到年底了，今年是接触网络销售推广工作的第三年。上个星期六、星期天花时间整理了一下20xx年、20xx年、20xx年网络客户成交和寄样品次数的客户资料数据。

　　虽然成效额总的数量不是几十万、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、xx年比xx年增加了将近5倍。xx年寄样次数比起08年增加了63%；10年寄样次数比09年增加了233%。看到这些数据，真是很高兴！（当然、小数字增加起来更容易也是一个原因、10变成20容易、100变成200就需要花点时间精力了……）

　　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20xx年网络销售的成绩再上一个新台阶。

　　根据几年来的感悟、我认为网络上的客户促使成交的最大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承诺。

　　华诺、华诺、一诺千金、赢在执行……我们继续努力！

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！