# 最新网络推广年终工作总结四篇 网络推广工作报告(四篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2025-03-15

*网络推广年终工作总结四篇 网络推广工作报告一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，...*

**网络推广年终工作总结四篇 网络推广工作报告一**

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：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xx贴吧、xx吧、xxx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。

以上就是我一年来的工作总结，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，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！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

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！

**网络推广年终工作总结四篇 网络推广工作报告四**

转眼间，20xx年就已经过去了，我做影楼网销就有一年了，时间真是过的很快。从一开始茫然的不知道怎么做网络销售，到现在自己的部门对20xx年业绩178万的圆满完成。这一年自己真的是成长了很多。

对于品牌年，我们企划部订的目标是一百万，因四月份尹老师来给我们上课后，我们又对自己的部门充满了信心，在年度目标上又加了五十万，其实这个目标不是很高，但对于我们这个刚成立不久的部门，还有大家都对网络销售不熟悉的情况下，还是有点担忧的，但自己就是不想服输，既然订下了这样的目标就一定要努力完成。

1月份我们业绩做的很不理想，二月份因为有活动，所以业绩相对可观，做了二十来万，对于企划来说算是可以的，但那是结合线下活动做的，我自己也不是很满意，因为我们要的是开拓网上的市场，所以我们还没有成功，还要不断努力才行。

在网上我们做了百度竞价，通过关键词策略，慢慢提高了我们的搜寻量。网站的的民星代言投票活动等把我们的访问量提升了，所以到后面的每个月的平均业绩能达到10到15万，部门算是慢慢走上正轨。品牌年，主要抓的是品质，所以我们不但是要保证量，品质是关键的，对于网站的形象，网上咨询的说辞，门店形像，工作人员形像等都是要求的很严格的。

20xx年，我真的不想去做过多的形容，因为这一年我高兴过，难过过，努力过，也挣扎过。7月份的幸福新娘大赛，让我整个神经都是蹦紧的，这是我第一次带队，说实话，我太怕失败了，可能是以前的成功太多了，以前的自己没有怎么遇到挫折，因为我也没有经过太多的经历，在家里，有爸爸妈妈帮我，以前自己做门市时，有李姐，遇到问题第一个想到的就是她，有她在我自己只想做好自己的业绩就可以了，而七月份，在带队的情况下，知道这不是个人的事情，我的每一举一动，我的心态变化，都是有人看着的呀，我要给别人信心，哪怕自己再怎么累，再怎么不想撑下去，都得精神抖擞才行呀。那段时间，我真的哭了很多次，每天业绩完不成，每个队员都喊累，一个月没有休息，每天上通班，但我在公司不能哭呀，回到家里都还在想怎么才能把业绩做上来，我不能放弃，我得让队员有信心，虽然那次大赛没有完成业绩，但自己努力了，我经持下来了。

一切的一切都像是昨天才发生的事一样。姜总说过，写总结的时候不想谁都是在后悔，因为都已经过去了，到总结的时候再去后悔，我们已经没有资格了，任何事的结果都发生了，已经成为事实了，所以就算自己在20xx年还有什么没有做好的，有什么成功的都已经过去了。所以我们要把握的是现在，每一次的失败与经历都鞭策我们前进，想想我们的五年大计，我们要的是不断加油，要的是离目标更近。

20xx年是关键的一年，现在公司的三大品牌都已经在玩网络了，如果我们企划部自己还不努力的话，怎么能行呢，别人都在做我们的市场了，所以我们只能是前进了，把自己的部门当做一个公司来经营，聚焦好自己的目标，我们要的就是业绩就是市场，一定把网撒的更宽。企划部展业的业绩也是关键的，不光是线上，线下我们也得努力，既然门店都可以线下线上一起做，我们为什么要把我们的线下放下呢，所以一切以完成业绩目标为导向，聚焦好这件事，企划部一定会更强大。

20xx年新年钟声敲响的那一刻，我哭了。也不知道为什么眼泪就流下来了，太多的感慨，因为时间是由不得人的。xx年，大家都在传，地球将在这一年毁灭，但地球真的就在这一刻没有了吗?我觉得这是大家在逃避责任的说法，20xx年难道我们就不生存了吗?不工作了吗?不是，只要活一天，心中就得有目标，聚焦好工作重点：市场业绩网络。20xx年，把我们的市场扩大化，把微薄营销做透，让自己不留遗憾。加油！

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！