# 202\_最新网站运营工作总结

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-03-27

*20\_最新网站运营工作总结【5篇】网站运营工作总结都是怎么写?总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够给人努力工作的动力，让我们一起来学习写总结吧。那么我们该怎么去写总结呢?以下是小编帮大家整理的网站...*

20\_最新网站运营工作总结【5篇】

网站运营工作总结都是怎么写?总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够给人努力工作的动力，让我们一起来学习写总结吧。那么我们该怎么去写总结呢?以下是小编帮大家整理的网站运营工作总结，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**20\_最新网站运营工作总结篇1**

上课之初老师就说一个学期下来要让每一位同学都拥有一个自己的淘宝客网站，从刚开始到学期中我都处于一种朦胧状态，对整个流程感觉就是乱七八糟。但是说实话开始的初衷就是为了完成老师的作业，人嘛只要有压力，就一定会有动力的。

什么都不会老师的任务完成不了就得挂科了，所以就开始硬着头皮做了，万事开头难啊，但只要开了这个头，按部就班的一步一步来工作还是有了一些头绪了，付出的辛苦越多，学到的越多，从一开始的只是为了作业而做，到现在我真的开始体会到了做这个网站的乐趣，从刚开始隔很多天打理一下，到后来天天都会花至少2个小时的时间去打理它。

现在就把自己这段时间管理爱美吧网站的工作总结一下吧。

第一、网站主题的选择：

在网站建设之初一定要制定好自己想做关于哪一方面的，哪方面的网站比较受欢迎，所以我就上百度指数对一些关键字进行了搜索。

从上面的图可以看出现在的人们对身体越来越重视了，有关养生健康的东西越来越多，通常上网的人群一般收入水平，文化程度相对较高，在有关健康方面更加重视，因为没有一个人想成为下一个乔布斯。

我的网站主要是针对女性，虽然从上图可以看出，男性对健康也是很重视的，但是现在不是讲求细分吗，范围太广就不利于网站的推广了。

从上面的图上可以看出网名对美容护肤的搜索量也是比较大而且相对很稳定。所以我就就决定主要针对女性健康，美容护肤，减肥进行，俗话说得好标本兼治嘛，女性不仅渴望健康同时也很爱美，所以我把自己的网站名称定为“爱美吧”。域名同网站名称相呼应，容易让人记忆，而且明白我的网站主要就是针对女性的。

另外一个原因是在做淘宝客，女性的护肤品，保养品，保健品的佣金同其他相比很高。

第二、就是开始网站的建设了。

网站的搭建，由于老师推荐了新浪云里的wordpress，里面就有完整的整站程序，只要安装就好了，所以搭建起来也很方便。免去了自己写程序了。但是中间还是有些小问题，就是又一个安全认证，要安全密码，刚开始忘了密码，所以无奈之下就把原来的删掉重新安装了一个wordpress网站。

网站搭建好以后就是网站设计了，好在wordpress有成套的主题供我们选择，所以就只要挑选自己喜欢的主体，安装在自己电脑上，就可以启用了。当时老师上课的时候也见过，但是听和做是完全不同的两个概念，听懂了，不一定就会做，只有自己实际操作了，才发现问题。把模板下载到自己电脑上倒是容易，但是，向wordpress网站提交的时候就出现问题了，好在有我们伟大的桂林大学，老师所讲的.内容上面都有，所以我用了一个晚上的时间反复看了老师网站上的视频，按视频上的步骤一步一步做下来，才把模板应用到自己的爱美吧。

这下网站基本算是完工了，剩下的就是内容了，从上完小学以后语文水平就直线下降，网站里添加内容可不是一篇两篇就能完事的，刚开始的时候就只是把别的网站的内容复制粘贴在自己的网站，后来老师说执照抄别人的，搜索引擎会认为你的网站是个没有意义的网站不会收录你或是收录了也会把你的网站当成垃圾站，所以只能在网上找内容进行伪原创了。

我在网上查了有关如何进行伪原创。在查了有关资料以后我就开始进行伪原创了，首先最基本的就是改文章的标题，有时候看了文章的内容，自己想一个围绕主题的题目，有时则是把原来标题的字的顺序改变。然后就是改内容，我的方法就是把有些段落的顺序改变，还有就是基本上每篇文章的前后段落都用自己的语言写出来，其次就是添加一些图片，并且在图片上贴上链接。再次，做的网站就是淘宝客网站，所以在文章内适当的地方贴上淘宝客的链接。

第三、网站搭建好，内容也有了，接下来就是推广了。

我的网站主要采用的推广方法：

1、微博推广，就是重新注册了一个账号，在上面和别人进行互粉，增加关注我的人数，然后开始在我微博上发内容，和别人互聊，同时把微博上的博客地址改成我的爱美吧的网址。

2、向搜索引擎提交：，桂林大学上的搜索引擎我都提交了，但目前只有被谷歌收录了，收录情况下图可见

3、QQ推广：在QQ群里，发条消息，还有就是在说说了发布一个心情，并且添加上自己爱美吧的网址。

4、增加关键字的密度，目前网站关键字的密度虽然还没有达到2%~8%之间，但是已经从刚开始的0.2%提高到了0.6%，目前继续在努力增加关键词的密度。

5、贴吧推广：在百度贴吧里回复别人的内容，或是自己直接发布，并且贴上了自己爱美吧的地址，现在网站唯一的反向链接就是从百度贴吧来的。

6、博客网站推广法，在网易，搜狐，百度等的博客里发表文章并且在文章里加上了爱美吧的网址。

第四、目前网站推广效果

第五、目前网站的盈利模式就是推广淘宝客挣钱，但是网站推广才刚刚开始所以暂时还无收入。

第六、经过这一段时间对网站的打理，最大的收获其实就是老师上课总说的做一个生活中的有心人，坚持认真地去做事情。虽然经过一段时间的打理网站总算开始步入正轨了，但是在网站推广方面我还是需要狠下辛苦的，网站的方向链接到目前为止就只有一个，所以在这方面还需加强，还有就是各大搜索引擎都还没有收录我的爱美吧，所以要不断的提供高质量的内容，同时还得在关键字的密度上加强，目前的密度真的是很低啊。其实很重要的就是不断的在实践中找出不足，然后努力的去学习弥补这些不足，我就发现很多时候有些数据的看不懂，都不知道是说什么，所以还是要好好学习专业知识。

**20\_最新网站运营工作总结篇2**

岁月匆匆，眨眼间\_\_年就挥手告别了，又迎来了崭新的\_\_年，回顾\_\_年，几多耕耘，几多收获，现做工作总结如下：

一、公司局域网

我公司局域网(INTRANET)相对于一般公司来说，稍显复杂，公司分别使用了电信和网通两套宽带，我来公司前，两套宽带各自独立运行，互不相连。这样的布局有很多缺点，比如一条线路出故障，会导致此线上部门网络全部中断，另一条线路无法补充进来，从而很大程度影响公司各部门正常工作。另外一个问题是贫富不均，各部门使用线路负荷需求不一致，工作站点也不一样，需求量大的，电脑多的带宽反应迟钝，经常堵塞，也大大影响了工作效率。

针对这种情况，我改善了线路分布情况，制作了新型连接线，带宽要求高的设计部、报纸排版等部门分配使用了高带宽，相对稳定的电信宽带，而工作机器少的区域使用网通宽带，一旦电信或网通的某一条出现故障，另一条线路立刻带动全部电脑，从而不影响各部门的正常办公效率，此后公司很少出现因为某些网络故障导致停工的现象发生。

二、网站制作

来公司这半年多，先后制作了《公司门户网站》、《都市交友网》、《都市人才网》、《都市广告网》、《手递手传媒》、《都市折扣网》六个网站，其中尤以人才网和广告网修改和完善较多。目前除了折扣网和广告网外，其他网站已初具规模，已经对外公开。

三、网站运营

目前正式开始运营的只要都市交友网，传统媒体亚太都市报上定期刊登交友信息和广告。网络媒体上也以免费方式发了不少帖子，主要目标集中在张家口当地的论坛，百度吧等。目前注册人数正在缓步增加中，注册会员现在已经有30人左右，预计\_\_年有望突破\_\_年工作总结范文三

新的一年即将到来，回顾来到公司已经8个月的时光，4月份刚进公司进入的就是运营部。光阴如梭，我们告别成绩斐然的\_\_年，我们有付出也有收获;我们有欢笑也有泪水。\_\_年在领导的正确指导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名运维的职责认真的完成工作任务!现将8个月的工作情况做总结如下：

一，网站运营工作：对我来说是一个新的名词，全新的领域，对于完全没有接触过运营工作的人来说，初期工作还是很困难，但也深知网站运营工作的包括很多内容。如：网站推广，网站宣传，网站营销，网站管理等。最为重要的一项为网站的日常维护，推广，资讯是否原创，图片是否变形，页面是否清晰整洁。面对如此繁多的网站运营工作，对我也是不小的考验，也荣不得出现错误，当然对我也是一个历练的机会，在遇到问题冷静处理，提高本身的工作效率，也尽量避免疏漏和错误!

1.网站初始化工作：网站运营初期建设中最基本的工作，需要对网站本上填充信息，要求信息精准，报价真实，图片不能出现变形等情况，资讯要与网站本身信息相符，不能出现信息不符的情况等。寻找网站中的各种BUG并提交给技术人员解决。尽量交接网站时使网站出现较少问题或者不出现问题。

2.网站运维工作：4月份加入运营中心，领导分给我中国纽扣交易网的付费站点进行维护，在运营初期遇到很多问题，如网站资讯更新中对于伪原创的修改，数量，不够，锚文本链接添加不够，使网站的收录下降等。因是新的站点，在前期花了大量精力找寻BUG并提交，修改网站变形图片，和资讯内容等，网站问题处理完后，跟客户沟通，对网站进行检查，对产品信息是否是完整等，签上线确认单，并开始按照合同内容执行。首先：帮客户建立企业微博及博客，帮客户推广产品，网站及公司企业。在合同内容中，推广是网站运营的中的关键，网站运营的好与坏它占一半，在运营脐橙网这几个月中，自己摸索逐渐掌握了一些东西，在同事和领导的帮助下，使我明白了如何成功运营一个网站和成为一名优秀的运营人员的辛苦。同时还有许多要注意的问题。

3.比如：

1.网站积累网站权重和PR，新站刚开始权重和PR是0，需要每日坚持发大量的`原创及伪原创。还需积累大量的网站链接，关键字，长尾关键字，锚文本链等!在这个过程中搜索引擎蜘蛛抓取几率会相当高，也会定时抓取，使网站的收录持续增加，流量也会持续上升，网站的排名也持续上升，权重自然也就上去了。对销售客户的产品有很大的帮助，每日的坚持也会换来相当的收获!

2.PR和权重的意思基本相同，但不同的是PR的质量要求比权重的要求高，文章需要原创性，外链要和本行业相关的外链，虽然文章原创和外链会耽误很多时间，但收录会很好，也是相当的稳定的。

3.网站的活跃程度：客户的积累才是王道，以企业客户为主，但对一些潜在的终端客户也要牢牢的把握住，使他们在网站上发布新的产品信息，要积累客户，就要提供货真价实的信息及能帮助到客户的信息，才能留住客户，正因有客户在平台的存在，才能使网站活跃经久不衰!才能让新的客户认为这是一个好网站，可信任的网站!

以上总结的这3点都是同事及优化部门同事的帮助总结出来的，这些虽然是基本知识，但对新人来说，这些是很宝贵的知识，在以后的工作中我会慢慢搜索属于自己的方法，学习更多的知识!

4.运维工作流程：在领导和同事的帮助下使我尽快熟悉业务流程，在工作中也相当得心应手，如何帮助客户开通行业通，大买家采购，关键字搜索及黄金展位，合同的执行及日常出现的问题解决及反馈等等，使工作更加的顺畅。积极配合领导安排的临时性工作及常规工作。列如：临时帮其他的组来整理网站，转发一些其他公司高层领导的有利于宣传公司企业及微博信息。

5.由于之前在团购部门工作过和合作客户沟通起来很顺畅，不存在障碍，及时解决客户所提出的问题，包括更新客户的产品信息，企业文化等。

二，在这8个月工作中，对工作积极认真，服从领导安排的临时工作，但也存在一些问题，由于之前没有网站运营及B2B服务经验经验，自己的专业度还有所欠缺，使工作效率不高。在以后的工作中，多方面学习与网站相关的知识及技能，提高自己的工作能力，从而提高工作效率，为公司，为客户创造更大的价值。

在流程上还需进一步的加强，各部门的协调能力还不够，致使工作上存在些问题。从工作中的细节问题严格要求自己，使工作的做的更完美。

三，在新的一年中，加强学习电子商务知识，扩展自己的知识面，深入的了解行业发展的情况。学习公司的企业思想文化，核心价值。

1.做好自己的本职工作，完成每日的硬性工作。

2.加强熟悉业务流程，使工作更加的顺畅。

3.从部门出发，团结一致，勤奋工作，改进我自己工作态度，工作作风，与其他部门做好协调搭配工作。严格遵守公司内部规章制度，维护公司利益，为公司创造价值!

4.在工作上取得更大的成就!

**20\_最新网站运营工作总结篇3**

网站运营工作总结一般从目标、工作内容、完成情况以及所有网站的数据分析进行总结。

第一、从网站运营年度目标工作完成情况进行总结

1、每个月的核心工作。一个网站运营人员每个月一般都会有自己的主要工作内容有哪些的，而且每个月的工作都有一定的计划、目标。在这里可以详细的列出月份的工作内容以及完成情况，并一一说明做过的事情以及达到的效果。

2、每个月的关键词排名情况。网站运营每月一般都会去挖掘一些长尾词进行优化，在此可以更加实际完成情况与目标进行讲述。

3、全年的关键词目标。全年的关键词目标一般是核心关键词完成目标。这里也是需要讲述关键词的目标完成度。

第二、总结全年的工作方向与内容。工作方向怎么说的?工作方向就是你全年中的工作是以什么有最终目标进行制定的工作内容。这里可以详细的写明你全年大体的工作内容，做了哪些计划(譬如全年的推广计划、全年的优化计划等等)

第三、数据总结。

数据分析与总结是网站运营人员比较重要的工作。

1、首先统计今年网站的流量情况，应该分为IP与PV进行统计。根据统计的结果可以与去年的数据进行比较，算出上升或下降的比例值。这样子就可以很直观的看出流量的增长或下降的情况。

2、第二步，统计会员数据。以上面相同，算出与往年的上升或下降的比例值。

3、第三步，统计今年的流量转化率(这里只是举例站，站一般以会员数量为转化目标。电商网站可以用单量做为转化目标进行统计)。为什么要去统计这个会员的数据呢?目的就是计算流量的`转化率，流量转化率直接说明这个网站是否运营、优化成功的因素。为什么这么说呢?一个网站的IP、PV 高固然很好，但如果没有转化成我们最终运营这个网站的目标，那我们为啥而去做这个网站，难道就为了提高网站的流量而且做这个网站么?如果你有此想法的话，只能说你不配做一个网站运营人员，一个网站最终目的，是为了盈利去做的，哪些才是给我们创造盈利的，想招聘网站一样，那肯定是会员才是最终目标。所以在流量转化方面要详细做好分析、比较、总结。

第四、总结自己全年的收获与不足。一个人在整年里做了那么多工作，如果没有什么收获的话，那只能说你是一个失败者，连自己有哪些收获都不知道，或者更加可怕的是你自己压根是没有收获，那你就是原地踏步，始终被社会淘汰掉的。为什么要去总结自己的不足呢?要学会发现自己的不足，只有发现自己存在不足地方才会去设法去解决它。也只能这样才能让你进步的更快。

**20\_最新网站运营工作总结篇4**

转眼已经到年末，根据自身的实际情景，我对自我今年这一年工作做出了评定和总结，提出了需要改善的地方以及解决方法：

一、岗位职责

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自我的工作流程，每一天按照此流程来展开工作，这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自我在工作方法上会有所改善，并且工作效率也会有所提升。

二、业务情景

20\_\_年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮忙和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。在工作中总会提醒自我：所有出现的问题仅有自我解决，等到别人的仅有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自我才能解决，没有任何人来帮忙你完成它。这样自我的依靠性就不会那么强，所有的问题仅有自我去寻找解决方法。再苦再累，仅有你的业绩才能证明你的本事，其它所有的只是空谈。

三、团队协作

在年度工作中，我总结出了如下几点：此刻的公司仅有较强的个人本事是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自我。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮忙他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的`不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

四、存在问题

1、自我学习力不够，总是需要鞭策;

2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改善工作方法;

3、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最终的总结，采用和实施。

五、解决方法

1、合理地安排自我的学习时间，没有异常重要的事情，不可打乱学习计划;

2、给自我制定工作流程，不断改善工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自我的工作时间，利用好五项管理;

3、在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自我目前的工作问题，总结出自我如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较简便。

**20\_最新网站运营工作总结篇5**

以下我将我的实习工作分为内容建设、页面完善、搜索引擎优化、日常更新和网站推广五个方面进行总结。

一、内容建设

网站内容建设不仅是一次灵感创造的行为，更是一种理性思维的程序。每个行业有自己特定的产品/服务，网站的内容理应围绕行业的核心业务设置。根据本公司的自身特点和相关的行业特点和用户的实际需求，在中搜平台上和网站运营经理的指导下，首先对中国超市网站中所有内容进行外链转内链，然后根据网站的不足之处进行内容填充，在网站页面添加产品展示 、产品分类、图文信息等。最后对网站现有内容进行优化使内容实质中能够反映出相关知识，让用户从中能学到什么、体会到什么。

二、页面完善

网站内容完善就是给网站随时添加相关信息，只有不断的完善门户提供的服务，用户的需求才能不断的被满足。根据网站运营流程主要做的就是参考行业成熟网站进行网站的页眉页脚设置及底部导航的制作、网站其它页面的完善、网站结构的布局与调整、网站的视觉形象设计、添加交互性和广告位等操作来引导用户访问和提高用户体验度，使达到让客户快速找到所需要的信息或让新来网站的用户能够马上找到所需要的。

三、搜索引擎优化

搜索引擎优化(即SEO)是一项非常重要的基础性网站推广工作可以提高搜索引擎对网页的收录及一系列关键词的排名，从而提升网站访问量。在 SEO方面我主要做的是关键词的选取确定网站核心关键词与布局，首先根据关键词筛选工具、用户习惯及对旅游客运相关行业的了解在网站运营经理的指导下进行中国旅游客运网站关键词和长尾关键词的筛选，然后按照搜索引擎优化规则对网站首页、栏目页等进行筛选的关键词和长尾关键词布局。

四、日常更新

一个网站，只有不断更新才会有生命力，人们上网无非是要获取所需。只有不断地提供人们所需要的内容，网站才能有吸引力。还有一个就是经常进行网站内容更新，能够讨好蜘蛛进行页面内容的爬行，从而抓取页面进行收录。这样能够充实网站的内容，对于浏览者来说也增加了可读性。因此，日常更新也是我每天最重要的工作。因为网站运营有人力方面的限制，所以网站内容以转载别的网站内容为主。网站每日更新的位置包括主页中的.头条，行业的资讯，时事新闻。由于独立负责网站，我实际上承担的是频道主编的职责，因此我既要保证频道内容的专业性，又要兼顾频道的流量。不过要吸引更多的人来网站，单单从别人网站转载内容是远远不够的，必须要写出一些原创的东西才能吸引别人眼球。去了解更多的行业网站相关新闻，经常去看同行业的相关网站，吸收别人好的东西，巧妙地用到自己的网站上来。只有坚持去写原创，才能超越同行业网站，关键字排名才会有所提高。

五、网站推广

在实习期间，所有都是围绕网站推广进行操作的。推广的目的就是让更多的人知道你的网站，来提升品牌知名度、增加网站流量跟用户、提升转化，增加销售。在网站推广方面网站运营经理常说“没有最好的只有最合适的推广”。因此，在实习过程中是对各种免费网站推广方法的实施。主要推广方法：百度辅助产品推广(贴吧、博客、知道、百度)、对搜索引擎进行优化、搜索引擎的登录、撰写软文、即时聊天工具推广、论坛发帖、撰写博客、邮件推广、登陆导航类网站、与其它网站建立友情链接、广告互换、加入网络广告联盟、制造网上新事件。

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！