

网络销售年终个人总结系列范文汇总4篇

作者：雨雪飘飘 来源：ECMS帝国之家 zhann.cn

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/shuxin/184320.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

感受是一个汉语词语，读音为gǎnshòu，解释为受到（影响），接受；接触外界事物得到的影响，体会。以下是小编收集整理网络销售年终个人总结系列范文汇总四篇，仅供参考，希望能够帮助到大家。

网络销售年终个人总结系列篇1

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年网络客户成交和寄样品次数的客户资料数据。

虽然成交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x倍多、20XX年比20XX年增加了将近x倍。20XX年寄样次数比起20XX年增加了xx%；20XX年寄样次数比20XX年增加了xx%。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、xx变成xx容易、xxx变成xx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。在我们喊出诚信经营的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

xx、xx、一诺千金、赢在执行.....我们继续努力！

网络销售年终个人总结系列篇2

随着个人电脑和互联网用户在中国的迅速发展，越来越多的网民通过网络寻找自己所需要的资源

。依据有关资料显示，目前中国有互联网用户5800多万；据预计，到20xx年，中国电子商务市场总体规模将会达到1.7万亿元，而B2B电子商务市场规模将会达到1.69万亿元。这是一个巨大的市场，电子商务的发展已是大趋势，网络电子商务的销售模式已被越来越多的人认可和喜爱，公司发展电子商务的时机已经成熟。

目前，我们公司卫浴系列产品应该定位在中高端市场，产品开发的对象主要是一些星级酒店，白领阶层。这些客户的文化素质比较高，有一定的艺术鉴赏能力，意识前卫，他们的网络意识也比一般人要高，也更容易通过网络来接触到我们的产品。我们要做的是如何把我们的产品宣传到位，如何提高我们产品的吸引力和网络知名度而已。

- 1、通过网络带来新客户资源，提升网络销售业绩。
- 2、通过网络来宣传公司和公司的产品，提高公司和产品的知名度和声誉，进而提升产品的市场占有率。
- 3、让客户和潜在客户通过网络就能详细了解公司和产品。

1、套装卫浴系列产品说明书的设计要求：

产品说明书是用简明，具有吸引力的语言说明产品的特征，用途和使用方法等叙述性文字，必要时应附加图片说明，增加读者的亲切感。由于读者在阅读产品说明书的同时在一定程度上也感觉到公司形象，所以很多产品说明书还会留下公司名称，地址，联系方式等，方便使用者下次购买。

2、产品包装的选择：

这个主要是按照客户要求来进行包装了，如果客户没什么要求，我们就应该考虑以安全和尽量降低包装成本为主；如客户有特殊要求，在保证安全包装的前提下，尽量满足客户需求，又要控制我们的包装成本，做到合理化。主要需要协调的内容有：

(1)、精美包装还是一般性包装；

(1) 了解运输费用的计算标准：

(3) 快递和平邮的区别：他们的收费标准是怎样的，报价是多少，各有什么优势和特点，是否免费代收货款

产品的价格主要有公司战略决定的，一般有企业产品生存价格定价法，、获取当前最

高利润定价法，销售额增长最大量定价法，最大市场占有率定价等等。目前我们公司的产品主要客户群有两大类：

1) 是普通大众的消费市场，其包括一些星级酒店和一些白领阶层的家庭等；

2是工业组织市场，其包括大型酒店集团，大型家居装饰公司 and 国内外的贸易公司等。

对于前者，我们可以采取教的低价策略，以提高产品的市场认可度和知名度为主要目

标，并能占领一定的市场空间；而对于后者，他们的购买行为比较理智，以赚钱为主要目的，他们购买力和购买的金额都比较大，可以通过利用互联网技术来降低企业之间的供应采购成本，双方都可以享受降低生产制造成本带来的好处。

总的来说，产品的价格=生产成本+目标利润，目标利润的多少由企业战略决定

5、收取货款的方式有几种：直接汇款到指定的银行帐号；或者直接收取现金（东莞市内允许货到再汇款或收取现金）

6、尝试是否可以实信用信用卡付款，尽量把货款风险降低，需要和银行方面谈好合作关系，还需要进一步的谈判。

传统的网站一般主要以企业宣传为主，只具备一点点广告效应，而网络营销型电子商务

网站是以在线卖出产品为最终目的，具有很强的目的性，这就需要有别于传统的企业网站。一个成功网络营销型电子商务网站都应具备以下几个特点：

1、主要功能模块包括：公司简介，新闻中心，产品中心，产品论坛，网上商城，产品搜索，购物车，订单管理，会员管理，客户管理，在线客服，在线支付功能，售后服务，联系方式，网上招聘，网上调查，统计系统等；其中以产品中心导向，重点突出产品的特征和吸引力，促使网站浏览者做出购买行为。

2、企业网站拥有自己的功能强大后台管理系统，如根据业务需求可以随时随地更改一些产品信息，增加新的链接，为每一个新产品配上图片，规格，材质，编号，产品使用说明和特点等。

网站的风格直接反应出企业的形象，在网络上直接代表着公司，要给网民创造一个轻松舒适的网上购物环境，不能使人感到拘束。有自己特色的网站不仅能促使网民回访，还起到间接宣传公司产品和企业形象的作用，无形中提升了公司的网络知名度和声誉，也是促使网民最终购买产品的重要因素。

其是全球最大的中文搜索引擎，每天有超过2亿次搜索请求，该推广模式能把我们的产品广泛介绍给潜在客户，其是按照潜在的客户访问次数收费，在很大程度上做合理的消费。

其作为全球知名的B2B，B2C，C2C电子商务平台，在全球都具有很大的影响力，在国内更是独领风骚。据了解，20xx年间，中国企业通过阿里爸爸网站完成的交易量总额为200亿美元左右。数据表明一切，我们应该去尝试。

其可以随时解答网站浏览者的疑问，做到及时地和潜在的客户进行有效的沟通，把有关产品的信息和疑问很好的传达给潜在客户，这是一个提高在线销售有效方法。

这种方式不花任何成本，只需要我们网络销售人员花费一些时间而已，其针对性不是很强，但是其宣传的范围具有广泛性，在一定程度上能带来一些订单。

做网络销售也要有促销！每个人都需要自己花的钱得到更多的实惠，这是人之常情。

如新款产品信息的上传，并把新产品的信息放在最醒目的地方；在线论坛的管理，及时回答网民的问题；会员的管理；结合新产品的开发，做好网络市场的调查工作；对一些不合理的信息及时修改；对网站功能模块的调整，使网站尽量趋于合理化。

不断总结网络销售的经验，结合产品研发部，及时开发出市场上最流行，最热销的产品，摸索出一条适合公司发展的道路。

网络市场是一个新兴的巨大有待开发的宝藏，我们要认真对待，把握住机会，定能有所收获。

网络销售年终个人总结系列篇3

20xx年3月底开始在广州市白云区黄石昌盛宏装饰材料经营部进行毕业实习，实习的岗位是网络销售员，公司主要经营批发世界名牌南韩LG卷材地板系列。通过这次实习，让自己成长不少，增强了自己各方面的知识及技能。让自己真正认识到社会实践工作情况。

通过这段时间的实习，让自己认识社会，接触认识网络销售的具体工作，拓宽了自己的知识面，培养和锻炼了自己所学的基础理论，基本技能和专业知识，增强了独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践有机结合起来，为毕业后走上工作岗位打下较为坚实的基础：

- 1.通过网络销售岗位的毕业实习，使自己较全面、深入地了解电子商务相关工作的意义，理解各种网络营销方式的应用，熟悉了企业电子商务及网络营销的应用，使自己对电子商务相关工作有一个较全面的感性认识。
- 2.通过在校期间对课程学习的基础上掌握基本的网络营销方法，并进一步消化和深化已学到的网络营销理论知识。
- 3.通过毕业实习，培养了自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，为今后较顺利地走上工作岗位打下一定的基础。
- 4.通过毕业实习，培养了自己理论和实践相结合的能力，培养实事求是的工作作风，踏踏实实的工作态度，树立良好的职业道德和组织纪律观念。
- 5、通过分析工作中的基本问题，掌握基本的营销推广方法；
- 6、通过从一些网络营销案例中吸取经验，掌握网络营销的方法及其应用，为以后的网络营销实践工作做准备。

公司现有销售人员、工程技术人员共8名。专门批发世界名牌南韩LG卷材地板系列。主要产品型号为巴利斯、优耐、彩宝、运宝等，并承接各类工程项目。质量第一、用户至上、优质服务是本部的最高宗旨！总公司为澳门银辉贸易有限公司。经南韩LG化学公司授权为中国珠海.澳门.中山之进口卷材.国产片材产品代理商。

五、实习内容：

- 1、这次毕业实习是继去年暑假实习之后的毕业实习，于是我尝试找了去年暑假实习的单位——广州市白云区黄石昌盛宏装饰材料经营部的负责人，经交流面试之后，又一次在这家公司进行实习

工作，由于隔了一学期的时间，所以对公司的产品也忘了七七八八，所以第一个星期，主要是适应期。主要了解公司的背景、具体产品、发展的方向及其前景等等。另外，尝试在老板有空的时候与他多交流，多听，从中也学到了不少东西。由于之前暑假在里面实习过，当时工作业绩、表现都不错，所以老板也很照顾我，经常教我怎样处理日常工作的事务等。几天之后我基本熟悉产品了，所以就独立开展工作，主要还是帮助公司操作他们的“诚信通”会员账号，刚开始做得不是很快，但总算能够完成每天的任务。

2、帮助公司装修好其在阿里巴巴的商铺，由于公司里面的人包括老板，对计算机都不是很了解，所以这些事情就由我自己承担了，帮公司设计了：

(2)、宣传语：LG地板展示现代时尚美感，享受您的每一步!

3、每天还要拍摄产品的照片，然后进行图片处理，让图片更加美观，当然，也有一些事在网上直接使用别人的，然后进行简单的修改，将其变为己用，省了很多拍摄的时间，但是前提是要别人拍摄的好。

4、处理好产品相片之后，接着就要发布供应信息了，这时，要将产品的信息尽量详细的描述出来，还要想好信息的主题，既要简明扼要又要图文并茂，还要真实，这样才会给买家一个真诚的感觉，向买家传达一种诚信做生意的态度那么促成订单的机会将大大增加，这样才能留住客户的眼球。

5、在阿里巴巴的商铺上定期更新产品信息，尽量让供应的"信息排名靠前，增加访问量及交易量，经过一段时间发现，早上九点之前和晚上8点多这个时间段将供应信息重发一次，可以更好的将公司的供应信息排名更靠前一些。其实公司也有参与阿里巴巴的竞价排名，但是只有一个关键词而已，但是为了更好的让买家搜索到公司的产品，我们的供应信息要增加多个关键词，所以每天还是要坚持重发信息，但是重发信息要控制好重发的频率，每天两次，最能达到收效，个人认为。

6、帮助公司将商铺里面的产品进行归类，并将供应信息也进行归类，这样可以更好的管理，减轻自己的工作负担，也方便客户浏览，给客户一个更好的感觉与印象，提高公司的形象，因为网上商铺如何直接的展示了公司形象。

7、帮助公司将其商铺进行推广，主要是：将商铺地址添加到各搜索引擎中，为了节省资金，就没向老板提议进行搜索引擎竞价排名;请求互换链接，跟其他的公司商铺进行互换链接;在公司的博客中，发表相关的文章，比如产品的知识、地板保养购买的注意事项等专业性的文章。

网络销售年终个人总结系列篇4

对于网络营销工作而言，要周期性进行总结，可以从下述几个部分进行考虑。

一、综述（一）周期明确总结的周期的起始时间。

（二）营销内容分类

（三）营销费用

列明在本周期内，营销费用消耗多少，与上个周期进行比较（升、降百分比）。

（四）销售额

列明在本周期内，销售额是多少，与上个周期进行比较（升、降百分比）。

（五）投资回报率

如果有可能的话，尽量计算总体的投资回报率（ROI），并与上个周期的ROI进行比对（升、降百分比）。

二、不同营销内容（搜索引擎、展示类广告）

无论是何种营销内容，总结主要包括以下几个方面：

（一）营销投入与回报

（二）投放方式（搜索引擎、展示类广告）

无论何种内容分类的投放，都有各自的投放方式或手段，如：搜索引擎营销的投放方式，主要包括关键词、网盟、捷径等；列明这种分类的投放，主要使用的媒体，如：搜索引擎的投放媒体包括Google、Baidu、Soso等；如果有可能的话，将每种投放方式（手段）的ROI与各媒体投放的ROI与上一个周期相比。

三、在线（营销）活动

是否需要发送EDM，应该是神马主题，配合哪一个活动。

活动是否需要搜索引擎营销、网站、短信、广播、户外广告等投放方式的配合。

如果有些营销活动已经结束，在活动费用清单已经清晰的前提下，写明活动素材制作、奖品购买（定制）、配送等方面的费用情况。

更多书信范文 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/shuxin/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发