

# 长治网络推广工作总结电话推荐8篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/219734.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 长治网络推广工作总结电话1

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。

## 长治网络推广工作总结电话2

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VITA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，三个月的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VITA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。

这三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。

在短短三个月的试用期中，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VITA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。

### 长治网络推广工作总结电话3

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，顺便添加几个内链。

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！

敬使是采编文章，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？

敬使是做问答，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，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，那么就与驴子拉磨没有区别！

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，它就会很及时地把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。

### 长治网络推广工作总结电话4

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，诸如投放平台，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

优化关键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.关键词的运用不佳，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.发帖数量少，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绝对性的作用。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。

## 长治网络推广工作总结电话5

初入太奇，那是20XX年6月16日，时光匆匆如流水般转瞬即逝，一晃我来太奇上班已将近半年时间了，又到一年年末时，下面我将自己的工作总结如下，具体分为四个方面：

>一、网络推广面：

作为网络推广，我对自己的工作还算满意，如果一定要从工作中寻找漏洞，那么，我只能说工作没有做到最好，原因是分校很多东西都没有，很多环节都存在漏洞，特别是学硕这块儿，线上推广本应该和线下推广相结合，由于缺少去线下了解市场，因此，推广并没有结合西安市场的具体实际情况进行，盲目抓阄，效果当然可想而知。另一方面：宣传面，本想做好很多创意，然而因缺少这样那样的详细资料，我放弃了想法，受此影响网络推广工作也没有做到最好。假如再给一次重新做的机会，我将利用好“线下与线上”两个市场，将“太奇”这个品牌推广给大众，成为大众心中倍受青睐的产品。古有“得人心者得天下”之说，用于此可谓“得市场占有率者得天下”。举个例子：这就像打仗，了解敌强我弱之处，采取行之有效的措施，制定精准有效的推广方案，才会使自己的品牌立于不败之地。所谓：“知己知彼，方可百战不殆！”唯有此，我坚信推广工作才会做到更好！明年的目标我决定从线上宣传和线下市场抓起，两方面相结合，进一步扩大品牌宣传力度，抢占市场占有率，吸引客户眼球，赢得客户信任，为以后的品牌宣传拓宽道路。



## >二、为人处事面：

与上级相处很融洽；与部门同事之间相处的也很融洽，在此我讲一点：也许是因为大家向我请教问题我都鼎力相助的原因吧，每次总部《太奇梦》写作任务下派后，我分配给大家，同事们都很配合，积极去写，因此工作进展的非常顺利！在此感谢大家对我工作的支持，感谢西安友爱大家庭的通力合作。

## >三、个人修养面：

至于如何使自己更大度、更包容？我一直认为我是一个很大度、包容之人。如果需提升这些方面，我建议大家从下面3点做起：

- 1、加强自身修养
- 2、常看书、学书中智者做事，争做书中智者
- 3、善交友：多与有修养的人交流，“取其精华、去其糟粕”，潜移默化之中提升自我修养。

## >四、奋斗目标面：

我将从今年的奋斗目标和明年的奋斗目标谈起。提及今天的奋斗目标，可分为工作能力的提升和薪资两方面。一方面，工作能力没有提高，只是原地踏步而已；另一方面，关于工资待遇，与太奇各分校网推的工资无法比较，我认为：工作我可以胜任做最重的，但是工资这块儿我绝对不同意拿最低的，对此我要求提高自己的工资待遇。作为网推，我不参与销售，工资是死工资，所以请领导包容我提出这样的请求。展望明年的奋斗目标：作为网络推广，我将从线上宣传和线下市场宣传做好。线上做好付费推广和免费推广；线下宣传做好市场拓展。线上与线下相结合，目标对准客户群体，采取行之有效的推广措施，并进行重点突击，将品牌推广进行到底！

## 长治网络推广工作总结电话6

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。

## 长治网络推广工作总结电话7

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。

所有的工作：行业和地区网站关键词排名、友情链接、企业管理网资讯、求职指导网资讯、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xx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。观看着百度的变化，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，但过段时间百度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，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xx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，百度经常调整，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？是因为百度太乱，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。

xx，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。

## 长治网络推广工作总结电话8

对于百度来说，如果同一个类型的页面数量过多，就拒绝收录，这也是目\_站收录少的最大原因。因此，消除内容重复或主体内容重复的网页是预处理阶段的一个重要任务，文章的标题最好可以新颖独特，吸引人的眼球，好的标题是成功的一半。

在发外链时，最好能在标题里体现一到两个关键词，关键词要显得自然符合全文，没有可以造作的嫌疑。标题加入关键词有助于搜索引擎在搜索和预处理我们的网页时可以更好的分类。

搜索引擎看不懂flash，对图片也不是很敏感，基本只认识文字。所以他对文字的识别能力还是很强的，文章里面的内容字体大小一般是固定好了的，如果让关键词和其他的文字有一定区别的话，会是搜索引擎认为它更重要，无形中增加了搜索引擎的收录率。

有时候会发现在论坛上发的帖子被删了，总是因为广告贴的原因，针对这样的情况，可以找质量高的网站交换链接。例如发布：站长您好，我的网站是某某，希望和贵站交换友情链接，可否？请求对方给个友情链接，这样不算广

告贴，对方不会删除你的。这样就留下了外链。

对于沌口社区，个人觉得应该增加帖子的评论，丰富内容，这样你再发外链的时候，无形中就会增加了访问量。可以丰富网站的头版分类，创建更多的内容来丰富网站的页面。可以做一个类似QQ客服在线咨询，让会员可以随时咨询遇到的问题，这样网友们就会对网站的记忆比较深刻，比较了解。大大减少了成为游客的几率。

和搜索引擎是一家人，很容易获得认可，例如，在百度空间里发布，很容易就可以获得排名。

软文写作的时候需要注意趣味性、娱乐性。个性化和利益性。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发