

平台小程序推广工作总结实用18篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/252465.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

平台小程序推广工作总结1

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，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越好！

平台小程序推广工作总结2

经过1年多的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用淘宝与各大网站传阅的资讯，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向同行请教，在不断学习和探索中使自身在销售领域上有所提高。

在错误中总结经验，在经验中成长，一年来的销售工作，我总结了以下的销售心得：

- 1、做客户诉求的倾听者，不要轻易反驳客户
- 2、向客户请教，要做到不耻下问

- 3、学会“进退战略”
- 4、知己知彼，扬长避短
- 5、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短
- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急
- 7、取得客户信任，要从朋友做起，学会感情投资
- 8、应变能力要强，反映要敏捷
- 9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品
- 10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语
- 11、心态平衡，不要急于求成

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势，对症下药，用我们的优势战胜对方的劣势。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是：

- 一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。
- 二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。
- 三、思想服务程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，业务上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸

在今后的工作中，我将通过不断学习和不断摸索，努力完成自己的任务，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。20xx年我会加油！

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。

平台小程序推广工作总结3

-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-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-
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-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。

平台小程序推广工作总结4

- 1、利用好微信小程序平台附近的小程序入口功能。附近小程序基于LBS的门店位置的推广，会自然带来访问量，为门店带来有效客户。所以我们在小程序发布上线之后，可以对附近的小程序功能进行配置；
- 2、微信搜索进入。小程序可以在微信搜索里直接进入，拥有线上的搜索流量。这时就需要我们在注册小程序的时候，名称可以选择一个比较适合好记的名称。最好是选择自带流量的热门关键词作为小程序名称；
- 3、长按识别小程序二维码进入，即扫码进入小程序。在小程序平台下载小程序二维码或者小程序普通码进行线上宣传推广；
- 4、小程序的参数二维码，可以利用积分宝海报形式进行线上运营传播；
- 5、微信图文可以插入小程序，也是小程序推广运营的重要方式，而且结合微信图文，借助微信小程序的直接引导，提高线上转化率；
- 6、自媒体平台软文推广，在各大自媒体平台发布文章的时候，将自己的小程序二维码嵌入到文章当中进行宣传营销；
- 7、转发分享，可以将小程序转发给朋友、分享到微信群聊中或者分享到朋友圈进行宣传推广。
- 8、公众号关联小程序，利用公众号积累的影响力。公众号达到锁定客户的作用，将小程序对接到公众号上面，利用公众号沉淀的客户，通过小程序完成线上转化；
- 9、公众号资料页展示小程序也是小程序的重要入口之一，能为小程序带来自然的用户；

平台小程序推广工作总结5

配合公司各种宣传资料，如产品手册、宣传手册、实用手册，四折页、单页等资料的文案撰写，及时与外包供应商沟通、协调。

一年来，我充分利用公司总部联系上下、沟通左右、汇集八方的优势，收集各方讯息，并撰写及准确地编报和反馈到各种媒体渠道，起到了良好的宣传作用。

积极参与公司“两会”召开，编写主持文案，组织大会策划，以起到保障单位重要工作和重大活动的顺利开展的作用，并做好反馈、记录工作。

xx年是发展的一年，也是艰苦奋斗的一年，自己在工作上还有不足之处，一是工作人手欠缺，导致工作层面停留在日常性事务工作上，而主动参谋、调查研究、创新思维上投入的时间和精力比较少；二是工作的细节落实、整体规划还不够到位，工作效率与理想节奏还有一定落差。

xx年对于公司、对于我们每个人都是一个崭新的开始，也是一个新的起点，我会加倍的努力，迎头赶上。不管在哪个工作岗位，做什么工作，态度和心态很重要，从容的面对挑战，才能更好的处理和解决面对的问题，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

20xx年接近尾声，新的20xx年在向我们招手！想当初进入公司时的懵懵懂懂，通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式。虽然付出的劳动有时候没有得到相同的汇报。但我相信，机会留给有准备的人。在此，感谢领导的信任和同事的热情帮助，现将本人20xx年的网络销售工作做以下总结：

平台小程序推广工作总结6

- 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）
- 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个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。

在网络推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。

平台小程序推广工作总结7

从0到1顺利完成任务，但道阻且长，从1到100依旧挑战重重。这一次，我们要另辟蹊径！想要吸收和沉淀精准客户，那就必须建立属于自己品牌的会员体系

。但客户明确表示想要实实在在的销量转化

，而并非仅仅就是一个好看的粉丝

数据，所以决定放手一搏，抬高会员门槛，打造付费会员体系。

付费200元即可成为花之船“花享贵宾”会员，享受商品10%

的折扣。拉高了会员的基础线就能对所有粉丝

进行初筛，留下精准意向客户

，并为其提供有别于其他消费者的独享优惠

。目前，后台所有的付费会员均有订单交易记录，也证实了创建付费会员体系是正确的选择。

平台小程序推广工作总结8

20-年度办公室工作忙碌而充实，我虽然经过几次岗位调整，但还是结合部门工作职责和工作计划，以网络推广为主要中心和重点工作，积极完成各项工作和领导交办的各项任务。回顾一年来，我主要做了以下三个方面的工作。

一、网络推广工作

维护公司网站运行，更新内容数据，并参与了20-年度网站2次改版工作，目前已顺利完成了网站数据库后台整改要求。进一步简化了数据录入和新闻更新的步骤，为进一步提高公司网站在网络上的知名度打开了方便之门。

监管百度竞价排名，根据实际情况不断调整选用的关键词以及出价，在合理的预算内争取更大的流量和关注。与此同时，适当的将百度流量导入博客、新闻等公司时事条目，为提升公司知名度、公司自然排名进一步夯实基础。

二、行政性协调工作

协助领导做好各项事务性工作。参与“科技创新”、“名优产品”等评选活动，协助领导做好外联及来访接待工作，协助领导做好人才招聘各项工作。

为协助公司同事顺利开展工作，做好各方面的运转保障工作，确保公司电话、网络畅通，各类办公器材运转正常，工作情况的内外沟通，问题处理的左右协调。保障公司售前咨询、售后投诉能

及时处理，协调各方，耐心解答。

三、文案材料综合工作

配合公司各种宣传资料，如产品手册、宣传手册、实用手册，四折页、单页等资料的文案撰写，及时与外包供应商沟通、协调。

一年来，我充分利用公司总部联系上下、沟通左右、汇集八方的优势，收集各方讯息，并撰写及准确地编报和反馈到各种媒体渠道，起到了良好的宣传作用。

积极参与公司“两会”召开，编写主持文案，组织大会策划，以起到保障单位重要工作和重大活动的顺利开展的作用，并做好反馈、记录工作。

20-年是发展的一年，也是艰苦奋斗的一年，自己在工作上还有不足之处，一是工作人手欠缺，导致工作层面停留在日常性事务工作上，而主动参谋、调查研究、创新思维上投入的时间和精力比较少;二是工作的细节落实、整体规划还不够到位，工作效率与理想节奏还有一定落差。

-年对于公司、对于我们每个人都是一个崭新的开始，也是一个新的起点，我会加倍的努力，迎头赶上。不管在哪个工作岗位，做什么工作，态度和心态很重要，从容的面对挑战，才能更好的处理和解决面对的问题，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天!

平台小程序推广工作总结9

维护公司网站运行，更新内容数据，并参与了xx年度网站2次改版工作，目前已顺利完成了网站数据库后台整改要求。进一步简化了数据录入和新闻更新的步骤，为进一步提高公司网站在网络上的知名度打开了方便之门。

监管百度竞价排名，根据实际情况不断调整选用的关键词以及出价，在合理的预算内争取更大的流量和关注。与此同时，适当的将百度流量导入博客、新闻等公司时事条目，为提升公司知名度、公司自然排名进一步夯实基础。

平台小程序推广工作总结10

从x月初进入公司至今，历时快一年了，期间一直负责公司网路推广方面的工作，得到了严总及龚经理的莫大信任与支持，在此深表感谢!在这近一年的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和鼎力相助下，通过自身不懈的努力，就目前的情况来看，推广工作已取得初步进展和成果，现将我的工作情况简要总结如下。

一、推广成效

由网站统计数据得知：目前公司网站日IP：100-300IP，最高：250IP;日PV：400-600，最高：740PV，较之网站以前有了翻倍的提高。也许这些数据看着不是很多，毕竟是企业网站，不是资讯门户网站类型网站，在同类网站中还算是很不错的。虽然取得了点小进步，但是其中还有很多不足，需要进一步改进和完善，在新的一年里取得突飞猛进的发展。

二、推广内容

1.论坛推广

推广目标：

第一：宣传公司经营业务、各类活动、活动相关特殊人物、事件，吸引更多浏览者和人员访问。

第二：提升公司网站知名度和影响力，挖掘论坛中的潜在客户群体;寻找潜在用户和客户，一切从用户出发，致力于挖掘客户最大化。第三：增加外链，提高网站关键词排名。

推广安排：

1>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，-x网论坛，-x网，-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-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，-网，-网，-x网，-x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：-平均每天更新一次，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-，-，和讯博客，-，-，-x等权重比较高的博客。

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。一天发几篇-，可兼带两篇广告。关注他人-，形成互粉。增加自己的粉丝量，让更多的人看到你发的-。公司-现在粉丝已经差不多有-个，每天以-个在增长。主要有-x，-，和新浪微博，-x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-条，主要做的是-知道，-，soso问问，-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-x每天进行邮件群发，每日放送-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!

平台小程序推广工作总结11

做网络推广工作最基本的事情当然是要拥有大量的--的商业平台，在注册的几百个免费的信息交流平台中进行筛选，挑出那几十个或是上百个在百度，谷歌等搜索引擎曝光率相对较高网站进行定期管理更新。这是做网络推广工作最基本工作。

但是仅仅做到上面的那些，这对于免费的网络推广，作用还不是很明显。怎样才能让自己的产品和网站做到与收费推广的效果相差无几呢?这就需要搜索引擎最佳化(Search Engine Optimization)，又称为搜索引擎优化，通俗简单的说法就是SEO。主要的目的是增加特定关键字的曝光率以增加网站的能见度，进而增加销售的机会。

搜索引擎优化的最主要目的是把-x引过来。-x是-搜索引擎的一个自动程序。它的作用是访问互联网上的html网页，建立索引数据库，使用户能在百度搜索引擎中搜索到您网站的网页。要使自己的网站被百度蜘蛛抓住，我们就要学会如何饲养它了。

如何饲养好-x。

分析一下，要想-x经常光顾自己的站，首先要先把-引过来。怎么引?最简单的办法是你自己创造个关键字，注意要保证关键字的唯一性(如：纯水机：)，百度搜索到的结果相关性要低。那关键字要在你首页出现，而且有相关解释(纯水机是一种通过目前国际流行的反渗透等办法，对原水进行过滤处理(物理法)后不添加任何化合物而生产出可供人类直接饮用的纯净水机器(也称为终端净水设备)。)，目的是围绕关键字做相关内容。然后去百度更新快的地方，发布相关信息。你发表的文章要围绕你创造的关键字写，关键字可以使用一两次加粗，色彩，或者下划线等，关键字连接到你首页地址，内容里再加一两次你首页地址(传说中的软文)。最后关键字加好了，信息也发布了，最关键的就是要触发百度检测数据库，使-会顺着那些新内容找到你首页!怎么触发?还用问吗?刚做的关键字，具有唯一性，而且相关性低。如果有人搜索那关键字，百度蜘蛛检索时候会优先考虑最合适的页面，也许百度暂时没显示收录你的站，但是百度蜘蛛肯定已经闻风而动了。

吸引-还有许多方法，简单的总结一下：

一、增加原创的文字，适当围绕关键字优化，强烈建议在title里也加一下。这里的原创不是说纯自己写的就完事了，你还要搜索一下别人是不是写过类似的，如果有劝你还是另换话题吧。

二、在-权重高，更新快的地方发布围绕关键字相关信息和你站点连接，让-能够从多个地方转到你的站上去。我常用的有百度知道、贴吧以及各大网摘。

三、围绕这个关键字进行推广，发布大量外链，让检索结果定位到你的站。

平台小程序推广工作总结12

来-公司已近半年了，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，现将这大半年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-贴吧、-吧、-x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越好!

平台小程序推广工作总结13

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，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!

即使是采编文章，有人一天可以采编-篇，发到网站就收录，有人每天只能采编x篇，发到网站没有什么作用!也有人每天采编-篇，发到网站一片不收录，而有人即使只采编x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-条问答，但是做了的这-条，被人采纳不到3条，被人关注不到x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-条问答，但是被采纳得多，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-条问答和那-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，终的结果，我们是要得出一条结论，一点经验，一点收获!-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，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。

平台小程序推广工作总结14

由于行业的特殊性，运营团队特地挑选了女神节来作为拉新突破点。借势节日热点，以商品优惠刺激粉丝参与。原价168元的防晒喷雾，节日期间只需38元即可购得。

客户准备了500瓶的库存，最终1小时内全部售罄，成功引流第一批粉丝。当日店铺交易额勇破5W+，首战告捷！

趁热打铁，在聚集了第一波粉丝之后，我们

要做的是粉丝留存工作

，于是紧接着推出

限时特价产品。客户选用了品牌明星

产品作为特价推出——元包邮购修复敏感肌试用套装。活动期间下单人数 800+，效果理想。

平台小程序推广工作总结15

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。

平台小程序推广工作总结16

我于20-年x月份来到-公司工作，现任职以来，在x总的指导下，严格履行岗位职责，认真学习，努力工作，较好地完成了本职工作和领导交给的各项任务，在这个岗位上锻炼了能力，提高了素养，在做人和做事上都有了很大的收获，现实习期即将满，将实习期间的工作总结如下，从中继续保持做好的地方，改进不足的地方使自己看清走过的路，也更是为了让自己看清今后要走的路。

我从事的工作有以下几方面，现总结如下：

一、网络推广

网络推广很简单，但是要做好却很难，通过同事们热情帮助，让我对网络推广有了一定的了解，但是我需要学习的东西很多，还要懂得我自己本身工作的相关东西，最终使自己在各个方面得到提高。网络推广方法：

1、搜索引擎

2、问答式

3、发帖式

4、分类网站

5、博客式。要在这些上面及时更新产品信息，公司新闻以及新出的告知等。保证公司的最新动态能够第一时间被广大网民知道!

二、网站维护及网站后台管理

一个公司的网站正常运转是最重要的，因为每个网民想了解一个公司的状况，首先想到的就是去公司的网站看规模及产品介绍。所以我们要保证网站正常运转而且要随时更新最新动态以便让客户掌握第一手资料。

后台操作就是对公司产品详细状况的随时更新，还有公司要发布的新闻及相关通告，以及网站需要改进的地方。

三、在线沟通

针对客户在对公司产品感兴趣想进一步了解或者有什么地方不清楚需要有人解答时这一想法，我们在网站上安装了百度商桥，来给客户提供服务。这就要求我对公司的产品及相关方面有一定的了解，方便给客户解答。刚开始有客户沟通时感觉有点困难，随着对产品的了解和同事的帮助，慢慢就进入状态了。而且对客户要耐心，不能有不耐烦的心态。

对公司产品感兴趣的或者想做公司产品代理的客户会留下联系方式，以便进一步详谈，我会把这些信息建一个表，然后及时的把这些信息反馈给-部和-客户部。

目前任职以来，在线沟通上留了电话跟邮箱想进一步了解和购买公司产品的客户，据统计共-个客户。还有一些是需要后期联系的不包括在内。

四、-、有关-的更新

在-上建立铸铁散热器贴吧、铜铝复合散热器贴吧等，目的是希望公司能在更广的方面被更多的人所了解，所以要保证贴吧的更新，百度贴吧通过之前一段时间的摸索，现在应迅速改变对策。发帖内容上应遵循“内容新”和“互动性强”的特点，时间上应该是9：30—11：30和12：30—14：30，频率相比论坛可适当放宽至每个贴吧每天更新。博客一般上午9：30至11：30和下午12：30至14：30两个时间段为博友活动频繁期，在此时间段适量做推广最合适不过了；博客推广发帖不宜过于频繁，一般两天左右更新一篇，然后在合适的时间用不同的ID将其顶到第一页显示就好了。

五、网络信息搜集与发布

这个可以从行业网站上把有关的国家法律法规政策及出台的公告和一些散热器方面的知识转贴到博客等让更多的人了解一下。

六、-网上的更新和一些文秘工作

我每天会保证-网上公司产品供求的及时更新，观看有没有客户留言跟最新的求购信息，及时抓住有用的信息和发布一些公司的新闻和产品动态。还有有时候x经理需要给客户发的一些传真等一些文秘工作。

以上是我对所从事的工作的总结，下面是我对公司网站的一些修改意见：

通过对一些其他相同行业网站的观察，我觉得我们在网站上需要在加一个各个地区的销售点或者是代理商的地址跟联系方式，有些客户是家用的，在各个地区想购买咱的散热器，但是找不到在哪块儿购买，所以会到咱的网站上咨询。如果把销售点分布写上去，一来给代理商做了宣传，也销售了咱的产品，代理商如果销售利润上去了，就还会继续代理咱的散热器。

通过在公司这段时间的工作，在其中也看到了自己的不足之处，有些知识还是懂得的不多，我将会在以后的工作中改进，对于刚毕业的我来说，真的在公司学到了好多东西，以前学的都是理论而且太浅薄，在实际运用中才知道自己不懂的还有很多，需要在以后学习。包括公司的产品知识和我所从事的工作的相关知识。

平台小程序推广工作总结17

吸完了新粉丝，咱也不能忘记老主顾~考虑到客户已有社群运营的经验，从这方面的消费群体入手效果最佳。运营团队建议客户可以系统化管理原有群体，以裂变带来更多潜在消费者。于是，完善分销体系成为了至关重要的第三步。

跟会员体系一样，招收精英代理的原则在于精，而不是多，这是客户一直秉持的高标准，因此并非所有人都有资格成为代理商，需要在成为会员且充值达到一定金额后

，才会被赋予精英代理的身份。而会员与精英代理也有着明显的差别：

平台小程序推广工作总结18

20-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20-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，共负责及旗下共-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。

20-，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。

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