# 2024年网络推广人员个人总结9000字(3篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-07-10

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**网络推广人员个人总结9000字篇一**

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。

来到公司后的起初一个月，我是在公司总部工作的。工作期间我并没有急于拓展工作，而是认真仔细的认识、了解并熟悉自己从事的spa、贵宾接待、服务、健康管理、瑜伽等行业。事情从整理文档、编辑软文、绘图制作，网站制作，再到互联网合作洽谈、下店拍照找素材，事无巨细一并从零开始。尔后，因为工作变动缘故，我来到了国会店工作。和同事们着手架构了健康中心官方微信，健康中心官方微博等一系列的宣传推广平台。

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。

**网络推广人员个人总结9000字篇二**

负责本公司网络推广以来，在网络推广手段上，各种免费的推广手段基本上全部尝试了一遍;付费的推广手段，主要尝试了百度竞价和58分类广告。

经过一番的尝试和摸索，基本上确定了明年网络推广工作的重点，以【1】搜索引擎营销(竞价和网盟)为主，【2】分类信息推广(58和赶集)为辅，同时【3】对网络人气比较大的新浪微博、腾讯微博、qq空间、微信、优酷视频等，和公司官网一起，进行持续维护和更新。

时间宽裕的情况下，对已经建立的【4】各个平台的博客和【5】行业商务网站的店铺，也要维护和更新。

当然，重点还是放在搜索竞价和分类信息推广上，这是流量的最直接的来源。

我们的新网站就会建好，明年将使用新网站进行推广，相信新网站的客户转化率，一定会大大的提高，相信明年会更好!

今年的网络推广工作，主要分三个阶段:

第一阶段:免费推广阶段，主要进行的是seo和相关行业网站的推广，收效甚微;

主要是因为现在行业竞争加剧、互联网垃圾信息太多、搜索引擎不断的调整排名算法，最后直接取消了影响搜索排名的外部因素，使得信息在搜索引擎首页，难以取得稳定的排名。

第二阶段:竞价推广阶段，主要进行的是百度竞价、58广告位推广、赶集网和新浪微博等。

百度竞价，主要以“服装店和美容院装修”为主，有一些的咨询电话，单子小，不想花钱的多，效果也是不理想的。

第三阶段:年末新网站建设阶段，开发腾讯微博、qq空间、微信的申请、认证和建设，基本完成。

总的来说，今年主要是对“公司业务方向和网络推广重心”的摸索阶段，确定了明年的工作重点和推广方向:

1、公司业务的发展方向--以设计为主;以空间比较大的美容院、会所、酒店、办公室等大空间的设计为主;

2、网络推广上集中在三大搜索引擎(百度、360、搜狗)的竞价/网盟和两大分类网站(58、赶集)上选择1-3家进行推广;

3、内容(文字、图片、视频)的持续维护，平台主要包括公司网站;新浪博客、新浪微博;腾讯微博、qq空间;优酷视频;微信等。这些平台的维护不见得有什么直接效果，但是对于现在的互联网营销环境来说，都是必要的工作。

一个问题，推广经费的问题，商业价值高的词，竞价的费用也高，支持一天的费用，保守估计也得300元左右，一个月就是1万左右。

1、上半年，试水阶段--4个月(3-6月份)，广告月投入9000-15000元，力争--月接3-4单，月营业流水10万以上。力保--四个月的营业流水30万以上。

2、下半年，调整前进阶段--5个月(7-11月份)，广告月投入15000-20xx0元，力争--月接4单以上，月营业流水12万以上。力保--五个月的营业流水50万以上。

20xx年的公司业绩，可以初步定为80万，与20xx年相比，有一定的挑战性，但也是有一定的可行性的，可以根据上半年的试运营情况再做调整。

**网络推广人员个人总结9000字篇三**

20xx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20xx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。

利用论坛、博客做网站推广，在百度知道、天涯问答等大型互动板块转载优秀的软文，提高公司产品曝光率和公司知名度。这项工作需要花费一定的时间和精力，上半年开展的不错，下半年因推广专员小朱离职，人力资源减少，该项工作受到不小影响。

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。

20xx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！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找