# 最新网络营销实训心得与体会模板

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-06-29

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。网络营销实训心得...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**网络营销实训心得与体会篇一**

1.供求信息

供求信息是您发布到网站上买卖信息，它可以帮助您找到更多的买/卖家。目前网上买家通过供求信息来搜索的概率非常高,为了能取得更好的效果，供求信息的发布显得至关重要。而水果的买卖受季节影响比较大，所以供求信息的掌握才能使商品更好销售。

水果信息网的供求信息发布，时效性很强，水果是季节性的物品，所以供求信息的发布就很重要。通过注册会员，发布信息，对此网站的基本流程，有了一定的认识。

2.病毒性营销

病毒性营销是一种常用的网络营销方法，常用于进行网站推广、品牌推广等，病毒性营销利用的是用户口碑传播的原理，在互联网上，这种“口碑传播”更为方便，可以像病毒一样迅速蔓延，因此病毒性营销(病毒式营销)成为一种高效的信息传播方式，而且，由于这种传播是用户之间自发进行的，因此几乎是不需要费用的网络营销手段。

通过对qq，开心网，gmaile现在十分流行的一些资源，对病毒性营销进行研究。目前qq发展十分迅速，这种即时通信被大家广泛认可，通过一传十，十传百的方式，开展快速营销。这是一种新型的发展模式。

3.许可email营销

许可email营销是在用户事先许可的前提下，通过电子邮件的方式向目标用户传递有价值信息的一种网络营销手段。通过邮件进行营销，目的性更强，也可以减少广告对用户的滋扰、增加潜在客户定位的准确度、增强与客户的关系、提高品牌忠诚度等。

完善的许可email营销，可以更有利于实现营销目标。所以在实训中，对邮件系统的管理，设置，从内部了解这种营销模式。

4.流量统计分析

流量统计分析是通过统计网站访问者的访问来源、访问时间、访问内容等访问信息,加以系统分析,进而总结出访问者访问来源、爱好趋向、访问习惯等一些共性数据，为网站进一步调整做出指引的一门新型用户行为分析技术。

本次实习遇到的问题和建议：

1.目的性不强

由于整体试训的关系，很多东西没能有更专业的认识，做的时候都是笼统的研究，这样就是多而不精，这也可能和平时的积累和课程学习不精有关。自己更应该一个个掌握好。

2.实际操作能力不足

面对大量操作，不是很熟悉，一点点的学习，所以错误很多。所以，就要加强上机的学习，多操作，多训练。

3.专业理论知识不强

实训中需要用到很多专业知识，对于这些知识，不十分了解。所以很多知识不能很好的进行。以后通过网站和书籍加强这些知识的了解。

4.内外网等设备的完善

实训中分为内外网，所以很多知识学要不断切换。所以平台的选择，和实训前的准备不断加强。

通过对这些网站流量的分析，更好的对网站的建设有更加清晰的认识。我通过对博客的流量分析，了解了那类文章，更受客户的喜爱，我以后的写作，也可以有更加好的提高。而对于企业来说，可以更加好的掌握用户流量，针对产品作出有目的的研究。

通过这些实训，我的实际操作能力，也得到了进一步提升。作为组长，不仅要做好这些内容，还得有个整体的安排和最终的整合，对整个流程有一个清晰的认识，还要对其他不合理的地方作出修改。不仅在这些网络营销知识上有了提高，而且在组织协调方面学到了很多，还有在最终整合时，对论文格式，word等操作工具有了跟好的学习。总之，这次实习，对我来说是个很好的机会，我会抓住这次机会的。

**网络营销实训心得与体会篇二**

20\_年结束了，明年大三就要面临毕业，于是分析自己所掌握的技能知识，发现在虽然我对电子商务的操作比较了解一些吧，但是网络方面和硬件方面还是比较欠缺的，于是我在郑州黎明电子有限公司来锻炼(更主要的目的是增强)自己在网络和硬件知识方面的欠缺。

我选择实习地点是：高新区创业中心五号院，在这从事的工作是网络营销这块。其实是公司的电脑有点什么小故障或有什么不太懂的操作时去指导一下，不过在其间学到不少曾接触不到东西，比如，开机不能进入系统时故障的排除，还原系统后的维护，网络管理软件在客户端上的实现，个别程序冲突的解决方案等等，基本上都是常见的小毛病但积少成多就变成了我的知识经验，使我在计算机方面有了新的提高。对于我所欠缺的硬件和网络方面的知识当然也增长不少了，比如：百兆千兆网水晶头的区别与用法，硬件故障的判断与维护，服务器的管理，交换机与布线等等，不过遗憾的是我没弄明白怎样通过服务器给网络安装系统和路由的操作使用。不过这些应该足够让我离开计算机菜鸟的行列了，呵呵

下面说一下我所在的单位情况：

公司成立于20\_年春，在高新区比较偏的一个位置，但因为公司的实力比较雄厚，吸引了不少客源。虽然现在竞争激烈，不过公司实施了会员制。其注册会员已经达到了300个，个人认为黎明公司在激烈的市场竞争中还是了一步的。

本公司是个服务行业，主要提供信息类的服务，所以也具有服务产业的一些特征，如出入人员多，资金流动快，受环境影响大等等。

在位于居民校区，虽然离大学城学校很近，但在暑假期间所来的都是一些社会人员，形形色色的构成了假期打工的主力。但事实上这些“社会人员”在在大学城周遍的工厂即高薪开发区，确实因为做为消费主力的学生离校，这就对企业的收入造成了直接影响。据有关统计表明，公司的最多的收入都来自网费，所以客源是公司的基础。对于公司来说寒暑假的经营是比较难的，能否在假期中赚钱就要想办法有一个稳定的客户群，这就要看网吧的区位和网吧与周围社区间的公共关系了。

从上面几点看公司的经营还是不错的，能在学校周围经营下去，但仍旧有一些问题困扰着这些公司：

1，设备的损坏率加快，随着时间延长，电脑的设备老化和损坏的情况加中了，这是不可避免的，但是处于成本等方面考虑，更新很不及时，这就使部分要求苛刻的客户流失了。

2，环境卫生恶化，一个好的上班环境会吸引人但也是因为随着时间延长，装修材料被电脑的辐射和大量吸烟产生的烟尘腐蚀显得陈旧，给人留的环境印象就打了折扣。

3，工作人员素质不高。做为中小型企业处于成本考虑，招聘的人员不签合同，待遇低的情况普遍。这就直接导致工作人员的技术水平低下，加上没有正规的培训，非技术网管很多基本的电脑的基本常识都不懂。

4，营销策略不完善。公司一开使有电脑配置上的优势，随着技术更新优势没有，公司老板就采取了定时上网，固定工作时间，但收效甚微。主要是公司的文化环境没能构建起来，消费者对公司没有建立品牌忠诚度造成的。

综上所说，公司现今依旧是个很好的产业，毕竟在二三线城市家庭电脑还没有普及。对于竞争激烈的校园周边的中小型企业来说也不是没有出路，可以借鉴服务业中其他产业的做法做好营销和自身企业文化，才有发展前途。

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