# 推广工作试用期总结范文

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-09-05

*实习是每个大学生必须面对和经过的过程，正确认识实习对大学生的意义，对以后的就业和工作都会起到非常有利的推进作用。　　推广工作试用期总结一　　自\_\_年4月17日我加入\_x行(中国)至今，已有三个多月的时间，经过这三个月的试用，我现已进入转...*

　　实习是每个大学生必须面对和经过的过程，正确认识实习对大学生的意义，对以后的就业和工作都会起到非常有利的推进作用。

　[\_TAG\_h2]　推广工作试用期总结一

　　自\_\_年4月17日我加入\_x行(中国)至今，已有三个多月的时间，经过这三个月的试用，我现已进入转正阶段。我所在的部门是项目代理一部，目前，我们项目组主要负责\_x项目的营销策划工作。自进入公司以来，我已跟进此项目近三个月的时间。在这段时间里，我们项目组成功完成了鹏基集团内部关系户选房以及外部客户认购的工作，目前项目已进入开盘前的筹备阶段。下面我就这三个多月以来的工作心得体会做一个转正工作总结。

　　一、工作总结

　　房地产项目营销策划的工作比较零散，把自己在公司的主要工作仔细梳理一下，我参与了如下几个部分的工作：广告跟进、价格表、推广计划、会议纪要以及项目重要节点的工作如内部关系户选房，外部客户认购等等。

　　下面我从以上工作内容来谈谈我的心得体会。

　　1、广告跟进

　　广告跟进是我在这个阶段的核心工作，它不仅包括跟催广告设计，还包括对设计文案的校对等。作为一个校对人员，不仅要认真仔细，还要对整个工作的流程以及当前的工作内容等非常熟悉，否则就很难找出错误。在校对之前，我本来对项目操作思路不够清晰，但经过一遍遍的校对之后，我已经对操盘策略和操盘思路有了很深的认识，这是我没有想到的。

　　在无数次的文件修改的过程中我发现了追求完美的乐趣，在细节上去追求完美，不放过任何一个的错误。尽管这个过程中我遇到了很多挫折，也有很多次产生了不耐烦的情绪，但是经历之后，我发现了追求完美的充实与快乐，在追求完美中成长，在追求完美中成熟。因为不断的追求完美，我们才能把工作做得更好，才能更快的成长。

　　在广告跟进的过程中，我也曾被骂过，被误解过，同时也犯了很多错误，但这些对于我来说都已经不重要了，重要的是我已从中学到了很多很多，不仅仅是专业知识上的，还有做人的道理和原则。我发现人与人之间的相处，总会有一个磨合的过程，无论是生活还是工作，可能一开始在磨合中争吵，但最终会在磨合中相互理解，甚至在磨合中成为朋友。记得一开始我跟进广告的时候，曾和设计师产生过摩擦，他认为我们老是改来改去，我认为他做设计不动脑筋，不按我们的要求做。后来，我针对设计师的实际情况(工作地点不在长沙，文件修改比较麻烦)，将需要设计的文件仔细校对，严格审查之后，再传给设计师做设计，这样就不会因为改来改去而耽误了制作，工作效率也可以得到提高。这样，几次之后，我们相互之间已经有了一些默契，工作开展也顺利多了。

　　2、价格表

　　关于价格表，我开始只是对其进行简单的核对面积、户型等。随着接触次数的增多，我发现做一个价格表真的是件非常复杂且庞大的工程。一个价格表不仅仅是简单的加减乘除，有时候会考虑到各因素之间的关系以及公式等的套用，这些都要慎之又慎，否则修改起来是很麻烦的。如果基础工作做的好，后续的工作就是简单的加减乘除运算了。另外，做价格表的时候还要考虑到后续使用的可行性，比如对于楼层标注来说，一般应按照实际楼层的顺序标注房号，以方便客户查看等等诸如此类的细节问题，在建基础表的时候不注意往往会影响到后续工作的推进。这些问题一定要牢记于心，以防以后自己做价格表的时候犯同样的错误。

　　3、推广计划

　　刚开始，我一直认为做推广计划不是件容易的事，没有经验是做不出来的，也从来没有想过自己有一天会做推广计划。记得刚开始做的时候，我觉得我是根本不可能做出来的，但是再难也要硬着头皮上啊。我尝试着调整自己的心态，告诉自己一定能够做出来，熬了几个晚上之后，总算出了点成果。后来在刘经理的指点下，经过多次的修改之后，发现这个推广计划专业了许多，我都不敢相信这是自己做出来的计划。真是世上无难事，只怕有心人!

　　现在我对做推广计划的思路已经清晰了许多。其实，做推广计划首先要对各种媒体的投放方式以及媒体性质等比较熟悉，然后明确项目推广节点;另外还有一个比较重要的因素——媒体投放费用。一个可操作的推广计划是不能脱离推广费用的，明确了推广费用，剩下的就是在此条件下制定最佳的媒体组合，这样一个完整的推广计划就出来了。

　　4、会议纪要

　　记录每周例会的会议纪要是我的长期工作。一开始我记得很差，纪要里面有很多口语，而且有时候还理解错发言人的意思。后来，经过刘经理的指点，我详细的琢磨其中的语言。几次下来，会议纪要的工作对于我来说已经得心应手了。

　　曾经我很不喜欢做会议纪要，因为我认为做这个东西没有什么发展前途，记得再好又有什么用。但是刘经理的一句话触动了我，要想进步快，对于新人来说，会议纪要是学东西最快的方法，因为会议纪要里面全是大家思想碰撞的升华，突然间我豁然开朗了。是啊，我记得我每次记会议纪要的时候都是全神贯注的，而且慢慢的我自己明显感觉到我对项目的理解清晰了许多。所以，在以后的工作当中，记会议纪要对于我来说已不再是件不愉快的事，相反我会更加积极的去做好这个工作。

　　二、存在问题和今后努力方向

　　在工作中我认为自己的主动性不强，很多时候不能把自己完全融入到项目中去，认为自己没有做过的工作就没有胆量独立承担。其实很多人都是这么走过来的，每个人都有一个开始，只要充满信心，一样可以做好。

　　近期的目标是：首先要把推广工作做好，深入进去，多研究媒体，多研究竞争对手的推广等，其次关于价格表里的调差系数等关系还不是很理解，近期内一定要好好研究一下，争取完全弄明白。另外，等鹏基项目开盘后，我希望通过其它项目的投标把项目地块分析等项目前期工作深入研究一下，争取在半年之后成为一名合格的中级策划师!

　　三、 结语

　　在过去的三个月里发生了很多很多值得我一生怀念和拥有的记忆，这些记忆是我成长的开始。进入同致行，估计没有人会像我这么兴奋，因为我对她充满了向往与期待。进入同致行，我找到了我职业生涯中的真正起点，从这里，我将珍惜每时每刻。我的同事说做鹏基项目短短的半个月感觉是跌宕起伏的，而我要说，正是因为跌宕起伏，才会让我们学会随机应变，让我们领略到更多的知识，更快成长。

　　未来，我在同致行还有很长的路要走，我将更加扎实，更加努力的走下去。同时也希望自己能够和长沙同致行一起，创造辉煌!

　[\_TAG\_h2]　推广工作试用期总结二

　　\_集团是我第一个为之效劳的公司，从学校踏入社会，最初的陌生与不安已经消失，我将自己从一个孜孜以求的学子变成了兢兢业业地职员。作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该如何做好工作，但是公司融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变。

　　进入公司已三个多月，根据自己的专业及爱好，我在营销策划部工作。从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们这个团队中。经过三个月的体验，我认为我们这个部门有着钢铁般的凝聚力。在重大任务面前，我们团结一致，在规定时间内优质地完成工作，这种和谐的氛围令我激情澎湃。\_集团是一个正在积极腾飞的企业，他的发展前景是可观的。面对这样一个朝气蓬勃的集团，我愿意和他一起迈向成功的未来。

　　\_集团涉及多个领域，土特产是其中之一。放眼全国，经营土特产的商家不少，但是这种品类的经营让土特产市场繁而杂。\_集团将土特产以品牌经营，命名为\_，这在中国是第一家。我有幸多次参与\_的品牌建立与推广，我感到非常的荣幸。我一直喜欢做与品牌、广告、媒体有关的事情，这次与专家们一起探讨\_品牌的一系列问题，参与修改品牌包装等一系列的设计，让我从中领悟到了不少的东西，精进了自己的知识。我很感谢给我这样机会的领导。

　　参与大事件的时间毕竟是有限的，更多的是在平时日常的工作。初来这个部门，我想这里的工作该是有趣的。经过一段时间的接触，我发现这里更偏向于设计。我对设计一直保持着欣赏者的角色，亲自“操刀”可就有些难度，虽然我会。我开始有些怀疑了。纯粹的设计并非我的特长，日常工作的内容大多是围绕设计进行，而这样的我是否能圆满的完成领导交代的任务，完成的结果是否是自己的理想之作?一旦困惑开始，那么思想就会止步。

　　有天晚上，我看着书消磨时光。突然出现的一句话让我眼前豁然一亮。“虚负凌云万丈才，一生襟袍未曾开”，这是李商隐一生的写照。李商隐一生夹在牛李两党中间抑郁不得志，不是他没有才，而是环境和个人因素致使他郁郁寡欢。环境是外在因素，个人是内在因素。根据哲学定理，内因是事物变化发展的根据，外因是事物变化发展的条件，外因通过内因而起作用。

　　所以，造成李商隐最终结局的是他自己。联想到自己，在才情上没有李的出色，但是作为一个现代社会教育出来青年，对于逆境的把握应当优于古人，尤其是情商是不该输于古人的。我虽没有“万丈才”，但是我会不断的学习;我不愿“一生襟袍未曾开”，只愿实现自己生活的梦想。就算不是自己的特长又如何，我可以学习，可以用自己的特长弥补。只有自我有清楚的认知，才会有益于未来的发展。人是活的，未来终究是在不断地摸索中走出来的。

　　自此以后，我便不再烦恼。无论是多小的事情，我都认真做好。从小处开始，从细节着手，每次的任务都全力以赴。无论我是否接触过这些事情，我都愿意尝试。我相信人生会因自己的不断挑战而丰富多彩!

　　这是我的第一份工作，我相信我的选择。看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

　　在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

　[\_TAG\_h2]　推广工作试用期总结三

　　20\_年3月20日，我有幸来到公司营销部从事营销策划推广工作，在公司领导的关心和指导下，在同事们的热情帮助下，较快熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将我试用期的工作情况总结如下：

　　1、进入公司之初，项目销售进入一期尾盘二期蓄客阶段，积极筹备二期认筹蓄客仪式，并于4月19日顺利进行了项目的认筹活动，截止6月7日积累认筹客户7余组，为项目成功开盘奠定了基础。

　　2、为配合项目认筹活动，于4月中旬至5月中旬进行了为期一个月的商超巡展活动，分别在五院华联、山水大润发、世购广场进行了巡展，为项目形象宣传及客户积累创造条件。

　　4、为宣传项目销售信息、传播项目优惠措施，于五一期间、母亲节分别举行了暖场活动，累计参与客户一千多组，较好地传播了项目信息，形成了较好的口碑效应。

　　5、根据项目情况，结合公司年度营销计划，对项目的广告投放进行合理化管理，3个月累计派发单页46万多，CALL电话7千余批，为保证案场客户到访量提供保障。

　　6、按照公司营销需要，于6月初组织项目二期开盘活动及其宣传推广，在公司领导悉心指导和全体同事协力参与下，开盘活动圆满完成，当日转定客户40余组，成交额约4500万元。

　　7、组织带领广告公司、派单公司、活动公司、印刷公司等合作方进行活动开展、宣传执行、物料准备，努力把销售计划与策划推广工作进度密切结合，使销售和策划紧密结合，有效、有序进行。

　　8、督促合作公司按时保量完成既定工作，配合销售部门进行整体的营销工作，并对竞品项目和整体市场进行积极的跟踪和有效监督，做好职责范围内所能进行的工作。

　　总之，在三个月的试用时间里，我一直本着积极进取、虚心求教的态度尽我所能，要求自己尽快融入到工作团队中去。努力完成工作任务，兼顾团队配合，让个人价值在团队中得到最大化的发挥，为公司也为自己做出最好的成绩。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自己，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，积极、热情、认真地完成好每一项工作。

　[\_TAG\_h2]　推广工作试用期总结四

　　我于200X年X月X日进入公司，在营销策划部从事文案工作。在营销策划部经理、主管的领导和帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

　　进入公司三个月时间里，我主要负责公司文案撰写和与\_广告公司的日常联络工作。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极督促\_广告公司按时完成各项设计文稿和图片，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

　　除了公司的日常工作，我参与了9月10日“教师节感恩嘉年华“和10月2日——4日的20\_年“家在\_“洪山广场房展会等两次大型公司活动。在活动的前期准备和后期展示期间，我充分发挥主观能动性，积极提供有效建议和意见，主动按时优质完成公司和部门领导安排的各项工作，为活动的顺利进行作出了自己的贡献。

　　面对即将开展的\_·\_新城二期工程，公司前期必将开展各项大型户外推广活动，同时也会积极参加各类房地产交易会，以提升品牌形象，促进楼盘销售。通过前期参与的各项大型活动，我觉得公司在大型展示活动上应做好相关准备和考察工作，具体建议如下：

　　1、公司在继续刊登报版广告，树立楼盘和公司形象的同时，可以积极参与目前举办的各类室内外房展会，以促进一期剩余楼盘销售和二期楼盘预售。

　　2、如参加室外房展会，事先应仔细观察布展场地。特别要注意天气情况和风口位置，布展时应避开风口，以免吹坏喷绘。天气如有变化，也应提前做好防雨用具等准备工作。

　　3、参展展架外形应事先做出效果图，如有可能可请搭展公司事先设计展架外形，以便公司参考，确定最佳外形。再由广告公司根据展架外形需要，设计相应喷绘图案。

　　4、参展所需相关布展装备，如遮阳伞、足够数量的桌椅板凳、各种类型的房模、整体规划模型和音响设备、宣传片都应提前备齐，以便现场布展。

　　5、目前市民大多爱贪小便宜，通过登记发送小礼品，可迅速积聚人气，并获得大量顾客信息，以便日后销售需要。如有可能，公司可事先准备带有公司或楼盘标志的免费小礼品若干，以便当天在现场发放。

　　6、免费看房专车发车至少应安排两辆车，而且班次应该尽可能密集，只要有市民需要看房，就应马上发车。到现场后车辆应迅速返回，不要长久停留一处。

　[\_TAG\_h2]　推广工作试用期总结五

　　光阴荏苒，日月如梭，转眼走出象牙塔不久的我来到\_软件公司这个大家庭工作已经2个月了，我的人生开始了新的历程。刚从学校毕业出来的我，就进入了英腾软件公司这样一个有着优良传统和欣欣向荣的一流高新技术公司，并担任一份与自己所学专业相对口淘宝运营岗位，我心中感到非常的幸运和骄傲。在这两个月中我融入了部门运营团队，基本上完成了自己岗位上的各项职责，下面是我将就这两个月自己的工作概况、感想做以下的总结。

　　一、主要工作情况

　　1、了解公司及产品概况，淘宝店铺的整体运作概况、模式;

　　从11月1日开始进入公司上班，因为我是从学校刚毕业出来刚到公司上班，所以在来公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司及产品概况，市场环境，并在上班前的两周写了公司淘宝两个店铺的分析报告，在写分析报告过程中对公司的产品、淘宝店铺整体运作有了更加深入的了解。对店铺经营概况有了一个比较全面的系统性的认识，并对此存在的不足提出了自己的修改建议。

　　2、在11月份下旬开始承担工作岗位的相应任务，在团队负责人陆柳宁的安排下开始负责淘宝c店和旗舰店两个店铺的宝贝标题优化，及制作两个店铺每日来源流量汇总及旗舰店直通车的转化数据表，因为我是从学校刚毕业出来实习生，对相应的seo优化技术不是很熟练，所以在工作中也是边学习边实践，在负责标题优化的过程中速度有些慢，但基本可以完成优化宝贝标题的工作任务。

　　3、在12月上旬开始负责旗舰店的直通车优化，因为在来这之前这是第一次接触直通车的推广操作，所以对操作方面不是很熟练，在部门同事的积极指导下从开始接触摸索到慢慢的熟悉操作，在11月份的时候已经开始接触宝贝关键词优化，直通车优化与标题优化相类似，所以在直通车这块开始入手比较快，刚开始主要是对宝贝添加推广关键词，然后对关键词做相应的调价，根据负责人陆柳宁的工作要求、主次关键词的排名要求进行关键词的调价。

　　4、在12月下旬主要的工作任务就是负责直通车推广的优化工作，因为在前面12月上旬的时候已经对直通车做了基本的调整比如添加关键词、设置关键词的出价、排名，所以现在主要做的就是提高关键词的质量得分，降低点击平均单价。为了达到预期的目标通过和团队负责人的协商同意，我对旗舰店的直通车推广计划做了很大的调整，在18日时开始重新规划、调整直通车推广计划，到目前为止基本达到了预期的效果，点击量增加了两倍，点击单价有所降低。在接下来的时间里还重新启动了淘宝c店的直通车推广，并开始做出推广计划调整、优化。

　　二、工作中出现的问题

　　1、因为我是刚从学校出来开始工作，虽然之前在校期间经营过网店有一些基本的功底，但在公司运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处。

　　2、在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外沟通的

　　时间比较少，所以对团队的交流比较缺乏，有时候工作实行也会受到影响，以后我注意这方面的问题增加相互的沟通。

　　三、个人感受

　　从入职第一天起到公司已经有两个月的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前虽然对淘宝的运营推广有自己的一些经验，但对于公司的产品类目而言和之前做的有很大的反差，所以来这里之后也是在不断地充实自己的知识，重新认识行业类目，并开始接触直通车的操作。这两个月来对于运营水平有了一定的提高，对于直通车的推广从零开始变得越来越熟练，能力得到进一步的提升。[\_TAG\_h2]

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