# 浙江网络推广工作总结(精选32篇)

来源：网友投稿 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-05

*浙江网络推广工作总结1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...*

**浙江网络推广工作总结1**

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，现将这半年来来的工作情况总结如下：

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。才能达到最好的方法。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：

（发帖的过程中还要记录对应发帖的地址。以便以后查询）

**浙江网络推广工作总结2**

斗转星移，\*刚辗过20xx，时间的脚步已迈进20xx，数数手指头，我已在推广部工作了十个月。过去的十个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自己全身心的投入下，较好地完成每次推广的工作，为了在20xx年里，把工作做得更好，现将20xx年度推广工作总结如下：

20xx年工作计划：

一、完善淘客vip奖励制度，招募更多的淘客，集中力量去推广

二、做活动之前一定要吧准备工作策划周密，环环相扣，活动的细节要尽善尽美，给顾客带留深刻购物体验印象。

三、多与部门同事沟通，分享自己的方法和经验，以及学习其他人的方法经验取其精华去其糟粕

我深知20xx年的工作很艰巨，只要我们心中永存信念——做好推广部工作、营造好的氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，在失败中找经验。

**浙江网络推广工作总结3**

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！吴国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！

**浙江网络推广工作总结4**

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：

1、搜索引擎

2、问答式

3、发帖式

**浙江网络推广工作总结5**

>所取得的成绩：

（一）在20XX年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。另一方面，学书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（三）在20XX年，本人一年业绩达84万元，月平均业绩7万元，在本职岗位上发挥出应有的作用。

>工作中的不足：

总的来看，我工作中还存在不足的地方，还存在一些需要我解决的问题，主要表现在以下几个方面：

（一）对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

（二）综合能力还有待提升，达不到一职多用的能力。

>今后打算：

（一）积极提高在线沟通水平，提高个人业绩。

（二）在以后的工作中一定积极进取，在领导没安排之前尽量把该做的工作做好。

（三）20XX年业绩争取新上一个台阶，争取有量上的突破，努力达到百万以上。

**浙江网络推广工作总结6**

回顾入职以来，在对商城营运、推广都有得与失，以及工作中遇到不少的问题和困难。工作中也有对商品群体消费的错误判断。因此对工作进行总结。希望最后就是公司可以所能提供的帮助。

>一、过去一年工作总结：

2、直通车、钻展的花费与控制不如理想，流量以及转化达不到如期中的效果。销量达不到与花费的成正比。

3、免费的流量只花时间在站内的优化（主页面，商品内页，标题优化，淘宝社区等）站外社区、论坛、微薄、博客等没有得到更好的推广与宣传。

4、主推广商品款式控制不好、道致一个款商品推广时间不能持续。并且对商品的库存量准备不够充份。

5、对老客户的回头率营销没有做到很好的会员系统，回头客再次购买的成交率下降。

6、集市店利用刷客不停提高信用以备更好投入商品的特价方式进行推广，促进商品的有所提升销售。

>二、工作中所需要的提升：

1、要坚持主推广的2-5个款式，把库存量整理好，同时把消费人群分析。所推及中的方式，包括活动方法、花费方法。注：聚划算款式要与其它活动的款式区分。

2、天猫页面自设活动和营运要跟上淘宝内部的变化。商品主推款式详细页面要更好的突出商品的卖点在那？

3、销售量更好完成天猫最基本要求：

XX年销量60万与年服务费用6万

XX日均销售金额3000元。日均销售商品数30件

XX控制好每一成交金额的利润，把成本降到最低。

4、加强客服、售后人员的招募、培训、商品的普及知识。以及更好在售后中增强客户对商品的信心。更要合适去学习，在学习中进步。

5、活动消费群体要明确，更要与品牌的终端消费人群区分。

>三、需要公司可以提供的帮助：

1、商品季节性要提前更新，天猫所主推商品款式与其它平台区分，库存量得到适应的配合。

2、尽量减少商品的退货率，换货率。在做好自身的工作上，也希望仓库同事能同事间相配合。

3、在合适或者成熟的条件下，直通车和钻展的推广费用适当增大投入。

4、制定奖罚制度、销售量达到的可以以奖金或者提成给予奖励，提高团队的积极性和团结心。

**浙江网络推广工作总结7**

20xx年，我真的不想去做过多的形容，因为这一年我高兴过，难过过，努力过，也挣扎过。7月份的幸福新娘大赛，让我整个神经都是蹦紧的，这是我第一次带队，说实话，我太怕失败了，可能是以前的成功太多了，以前的自己没有怎么遇到挫折，因为我也没有经过太多的经历，在家里，有爸爸妈妈帮我，以前自己做门市时，有李姐，遇到问题第一个想到的就是她，有她在我自己只想做好自己的业绩就可以了，而七月份，在带队的情况下，知道这不是个人的事情，我的每一举一动，我的心态变化，都是有人看着的呀，我要给别人信心，哪怕自己再怎么累，再怎么不想撑下去，都得精神抖擞才行呀。那段时间，我真的哭了很多次，每天业绩完不成，每个队员都喊累，一个月没有休息，每天上通班，但我在公司不能哭呀，回到家里都还在想怎么才能把业绩做上来，我不能放弃，我得让队员有信心，虽然那次大赛没有完成业绩，但自己努力了，我经持下来了。

一切的一切都像是昨天才发生的事一样。姜总说过，写总结的时候不想谁都是在后悔，因为都已经过去了，到总结的时候再去后悔，我们已经没有资格了，任何事的结果都发生了，已经成为事实了，所以就算自己在20xx年还有什么没有做好的，有什么成功的都已经过去了。所以我们要把握的是现在，每一次的失败与经历都鞭策我们前进，想想我们的五年大计，我们要的是不断加油，要的是离目标更近。

——推广年终工作总结5篇

**浙江网络推广工作总结8**

现将我的工作情况作如下汇报：

这几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。

在工作中，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。

**浙江网络推广工作总结9**

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。

今后我会一如既往、刻苦学习，努力工作，争取取得更大的进步，为公司发展做出更大贡献。

**浙江网络推广工作总结10**

一、认真学习，不断提高业务能力

我大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，一步一个脚印

三、强化形象，提高自身素质

为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，以诚待人。工作地规律就是“无规律”。因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，

四、锤炼业务讲提高

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、知已知彼，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\*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，我将通过努力学习和不断摸索，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！

**浙江网络推广工作总结11**

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!

**浙江网络推广工作总结12**

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。

么行业的。

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。

**浙江网络推广工作总结13**

首先是心态，借用美国西点军校的名言“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的＇乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力

决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。我想一个在工作上成功的人，必须是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

**浙江网络推广工作总结14**

时间过得真快，转眼间就到年底了，来到这里工作已经有半年，在这半年中，我严格遵守公司各制度，与新同事之间相融洽，工作上互相帮助交流。这半年来，除了做好工本职工作外，我还学会了如何与客户打交道，渐渐的得懂了一些与客户交流的技巧，为公司带来更多的客户。

下面简单总结一下这半年来的工作：

2、寻找客户方面没有能掌握核心交流技巧，没能为公司带来更多的客户资源，拖慢了公司的发展。

3、做事不够细心果断，一些推广方法使用的不够放开，比较保守，处理细节上不够细心，比较欠缺，常常是提醒了才能发现问题。

4、缺欠学习交流，以致于整个推广工作达不到理想状态，其它先不说，光是用QQ与客户交流就要有大理技巧，技巧用得好，才能交到更多的客户。

感想：

20xx年工作计划：

在以后的工作中，决心认真提高营销技能、处理能力，为公司发展，贡献自已应该贡献的力量。我应该努力做到以下几点：

2、努力做好自已的本职工作，不弄虚作假，为公司带来效效益。

3、团结一致，努力工作，不断提高自已与同事的沟通、协调能力，提出对公司有用的建议。

4、不断尝试新的推广、营销方法，把推广工作做到。

**浙江网络推广工作总结15**

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“\*”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！

**浙江网络推广工作总结16**

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xx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。

慢慢地到了第三季节，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。

20xx，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。

**浙江网络推广工作总结17**

>一、推广工作内容及工作方式：

1、例行工作：

1）每天发布外链10条，

2）Q群推广20个

5）跟进软文推广、每天回帖、顶贴

2、创建微博、博客、人人小站推广

3、寻找有效的外链推广资源

5、贴吧

6、博客创建我们公司自己的贴吧发布信息、加入相关的贴吧发布广告将商家及产品信息发布到博客中，再转帖吸引浏览量。

**浙江网络推广工作总结18**

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：

每天工作流程：

>1、站内优化和内容更新：

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。

X月的工作进度：

**浙江网络推广工作总结19**

本人来单位已近三个月了，感谢单位领导接纳了我，并担任SEM推广工作。在短短三个月时间，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，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过三个月来的学习与工作，工作和能力上有了新的进步，现将三个月来的工作情况总结如下：

>一、账户日常管理工作

1.熟悉SEM推广后台的使用以及帐户目前所投入关键词的情况

3.帐户的基本维护，数据分析。

4.根据数据分析和关键词展示位置的.变化及时调整关键词出价策略、重新撰写广告创意、帐户结构优化等，提高关键词的质量度。

6.对投放结果各种数据统计分析和总结经验，根据投放预算费申请下周预算。

7.熟悉公司SEM推广过程中注意的事项，掌握公司新产品上线推广试销流程。

8.熟悉公司整体工作流程，了解公司整个工作运营环节之间的配合。

>二、加强自身学习，提高工作水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、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，这样下来感觉自己三个月来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了SEM推广工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在账户管理能力、数据分析能力、部门之间沟通办事能力和处事能力等方面，经过三个月的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。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。

>三、存在的问题和今后努力方向。

三个月来，本人能努力认真工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，对其他账户操作不是非常熟练，账户后台管理我都是边干边摸索，以致工作起来不能轻车熟路，工作效率有待进一步提高；第二，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；第三，自己的工作能力水平还达不到公司工作的要求。

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；真正做好领导的助手；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。

**浙江网络推广工作总结20**

临近年底了，我想大家都在为过年前的最后冲刺而忙碌，有些兄弟也快要踏上回家的征程啦！

在深圳待了将近快4年了，去年年初还是刚刚起步，从一开始的小小卡商，逐渐发展到现在的浩讯数码，这其中多亏了社区，论坛，淘宝里的各位社友兄弟朋友们，正是因为有您们的支持，我们才能慢慢地发展起来。

浩讯的今天，有您们的功劳。说实话，其实我在社区里真的比较少时间和大家沟通互动，一般都是内线或者电话联系的。这可能是我们的不足，在此还请各位社友兄弟多多见谅与包涵。我们会继续秉承产品质量和售后服务，打造安全便捷与物超所值的购物\*台，在您得到称心商品的同时，留下开心的记忆。

xx这一年里，小店在各位社友、淘友的帮衬下，淘宝上线商品大概销售额将近100万，以实际数量也准。不喜欢夸大其词。正是这小小的数据，反映出社友、淘友对本店的支持与厚爱。

在这新春佳节来临之际，我代表浩讯数码工作室的全体同仁向所有关心和支持我们的朋友送上最真挚的祝福：祝愿大家新春快乐，合家团圆，万事如意！

我们会一如既往的为您提供更加完善和物美价廉的产品与优质的服务！

这一年来的工作表现：强化形象，提高自身素质。为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。自己的工作地规律就是“无规律”。

应该强化职能，做好服务工作。在工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水\*。虽然人手少，工作量大，这就需要我们全体人员团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我们都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

工作中的不足与今后的努力方向

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，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

风风雨雨雨又是一年，xx年就这样快接近了尾声，新的xx年又在向我们招手，经过这一年忙碌的工作，使我有了太多的感触。

**浙江网络推广工作总结21**

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。

慢慢地到了第三季节，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。

20xx，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。

**浙江网络推广工作总结22**

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XXX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：

每天工作流程：

1、站内优化和内容更新：

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。

X月的工作进度：

**浙江网络推广工作总结23**

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，现将这半年来来的工作情况总结如下：

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。才能达到最好的方法。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：

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。

**浙江网络推广工作总结24**

一个月来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一个月来的工作情况汇报。

>一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，认真学习\_理论和“三个代表”重要思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

>二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

>三、严格执行各项规章制度

一个月来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博等不良行为。

>四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一个月来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一个月来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一个月过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**浙江网络推广工作总结25**

斗转星移，\*刚辗过xx，时间的脚步已迈进20xx，数数手指头，我已在产品推广部工作了九个月。过去的九个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自己全身心的投入下，较好地完成了每次推介会的工作，为了在20xx年里，把工作做得更好，现将xx年度推广部工作总结

推广部的工作大致可分为三大点：会前、会中、会后。会前的工作是策划准备工作；会中的工作是帮助销售工作；会后的工作是总结当天会议的得失利弊，摸索经验，避免下次会议出现同样的错误。xx年的工作缺乏创新，不注重细节，时间久了就变得机械化了，不足的地方总结有以下几大点

>一、主题不鲜明：

主题是一场活动的中心灵魂，而这个主题必须是能够推动销售的，同时一切的操作都围绕主题展开，不同的主题则在操作方式上有所不同。很多的时候主题只是开场白一带而过，接下来的流程与主题并没多大联系，水机专场与睡眠专场也不明确，水机专场也讲睡眠系统、睡眠专场也讲水机。

>二、因循守旧缺少创新：

每次活动的程序都差不多，不外乎就是讲座、实验、拍手歌、抢板凳，就连方案也是在原版上改时间、地点，而没有过多的考虑主题。藉口就是“以前一直都是这样的”！也曾想过改变流程、改变讲座形式……有些想法还未尝试就被“丰富经验”的人士夭折了，自己也怕失败，干脆也就放弃了。每场活动就像机械人似的重复着相同的动作，总觉得工作很忙，但却不知在忙些什么！就连抽奖券也要花一个下午的时间来准备，不懂得去寻求方法解决。

>三、缺乏与顾客沟通：

我们面对的客户人群大部份是中老年人，会场上讲的话及节目都要是他们喜欢的，首先我们要了解他们的想法、需求，才能有目的地讲些他们都爱听的话、唱些他们都熟悉的歌，从而引起共鸣，营造现场气氛。也可事先了解顾客的喜爱，提前安排准备，也可请一些专业演员现场表演，提高娱乐节目质量。老年人挂在嘴边的话就是“以前……”，爱回忆往事，我们多把动人的往事搬到舞台上重映；老年人追求的就是健康长寿，我们可在会场上教唱歌、跳舞，动作要简单，引导健康理念。总之，让顾客来到会场上，全身心放松，没压力，尽情投入！

>四、模板讲解吸引力不大：

大大小小的每场活动几乎都有模板讲解，形式内容也不变，时间也控制得不好，太长。模板内容没有及时更新，讲解时没分重点，时间一长，顾客就不愿意原下去，不但没有达到效果，反而使顾客觉得会场气氛闷。模板的讲解固然重要，要顾客了解我们的产品是必然的，但不能以讲课的方式强加给他们，在今后的活动中，模板的讲解时间可缩短时间，控制在10分钟以内，讲解人的话语要通俗易懂、生动。今后也可用生活中真实的短片、图片代替模板讲解。

1、到老顾客家时，采访他们使用产品的效果；

2、公司员工处理顾客投诉的过程；

3、贫困家庭与公司产品的动人画面；

4、对新顾客进行追踪报导

>五、工作不注重细节：

推广部的工作很琐碎，有些事不做的话，似乎不会有很大的影响，例如签到、洗手间批示、台词的准备、白大褂白手套是否干净、音响灯光不够专业……这些细节的地方，很有可能就会影响到整场活动的效果，百分之一的服务“缺陷”，就会导致用户百分之百的“不满意”。

**浙江网络推广工作总结26**

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！

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。

**浙江网络推广工作总结27**

斗转星移，历史的车轮刚辗过20xx，时间的脚步已迈进20xx，数数手指头，我已在推广部工作了十个月。过去的十个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自己全身心的投入下，较好地完成每次推广的工作，为了在20xx年里，把工作做得更好，现将20xx年度推广工作总结如下：

20xx年工作计划：

一、完善淘客vip奖励制度，招募更多的淘客，集中力量去推广

二、做活动之前一定要吧准备工作策划周密，环环相扣，活动的细节要尽善尽美，给顾客带留深刻购物体验印象。

三、多与部门同事沟通，分享自己的方法和经验，以及学习其他人的方法经验取其精华去其糟粕

我深知20xx年的工作很艰巨，只要我们心中永存信念——做好推广部工作、营造好的氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，在失败中找经验。

推广部：XXX

**浙江网络推广工作总结28**

对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁未对自己进行一番盘点，也是对自己的一种鞭策。不经意间20xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到特别特，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有3年的时间了。我个人的幸福小家也是在这里实现的，3年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这3年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

20xx年，比较坎坷的一年，或许自己没有做好工作准备，对自己的不负责任进行了反思，行为本身并不能说明自身的性质，而是取决于我们行动时的精神状态。工作是否单调乏味，往往取决于我们做它时的心境，没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活和人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在20xx年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，做任何事都会有第一次的，经历了第一次之后，我发现第一次做事时最重要的是不要害怕，要有信心，激情和责任心。

20xx时刻提醒：

一、做好本职工作

二、善于沟通交流，强于协助协调

三、精于技术知识与实际操作熟练

20xx年任重而道远，机遇与困难并存，目标与现实之差距，都要我们去面对，去迎接挑战。有这么一句名言“人的成长进步有五个毕经阶段：读万卷书、行万里路、与万人交、高人指路、自己开悟。”读书、交友指点这都必须要靠自己去开悟和践行，即自己要把从书本上、朋友身上、xx身上感悟到的好理念，真正落实到自己的工作和生活当中去，并不断反省和总结自己，不断激励自己，不断挖掘自己的潜力，从而为自己所在的岗位作出新的更大的贡献。最后，愿大家拥有四心：感恩的心、惜缘的心、进取的心、\*常的心。总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在特别特弥足珍贵的珍藏。相信特别特的明天会更好！

**浙江网络推广工作总结29**

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，现将这半年来来的工作情况总结如下：

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。才能达到最好的方法。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：

(发帖的过程中还要记录对应发帖的地址。以便以后查询)

**浙江网络推广工作总结30**

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。

慢慢地到了第三季节，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。

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。

**浙江网络推广工作总结31**

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!

**浙江网络推广工作总结32**

>一、xx年工作回顾

1、全力做好机插秧技术推广服务工作。

2、全力做好秸秆机械化还田工作。

近年来，我市在秸秆机械化还田推广工作上下了大工夫，取得了大实效。xx年，我站继续以创建全省秸秆机械化还田示范市为契机，大力推广联合收割机切碎装置、秸秆还田机等机具，积极开展宣传发动，制订技术路线、组织技术培训、抓好技术服务、召开现场会、组织机械化作业等一系列活动，推进秸秆机械化还田和综合利用技术，推动秸秆机械化还田工作的开展。特别是小麦收割期间面临连续阴雨，我们及时组织人员开展秸秆机械化还田宣传教育活动，提高了农民群众对秸秆机械化还田的认识水\*，坚定了农民群众对秸秆机械化还田的信念。今年全市新增中拖145台，秸秆还田机174台，秸秆还田面积超过54万亩次，机械化还田比例达到90%。

3、全力做好“率先基本实现农业机械化”创建工作。

去年年底，市委市\*就明确提出要在全省率先基本实现农业机械化。今年初，该项工作被明确为农委的重点和亮点工作，围绕这一目标任务，我们着重做好了：一是农机普查工作。为科学编制我市“率先基本实现农业机械化”实施方案，今年2月初至3月底，在全市范围内开展了一次农机普查。我站技术人员本着对农机事业高度负责的态度，深入现场、深入农户、细致踏实，严格做到不漏村、不漏户、不漏机。经过一个半月的普查登记，全面摸清了全市农机化家底，建立起了农机台账，掌握了准确详实的第一手资料，为全市制订农机化发展决策和规划提供了依据。二是新型高效特色农机示范推广工作。率先基本实现农业机械化重点在高效特色农机上，为此我们坚持把发展高效特色农机作为今年我站的重点工作来抓。围绕我市优势农产品产业发展，结合项目工作，大力示范推广了高效、先进、适用的新型农机和特色农机装备，共引进高效植保机180台，静电喷雾器3763台、深松机22台、田园管理机72台、果蔬保鲜库8座，微灌设备1400亩，微孔曝气增氧43套，蔬菜移栽机1台，其他机具100多台套，有效提高了全市高效设施农业机械化水\*。三是新机具、新技术试验示范工作。即农机深松整地试验示范工作。xx年是我省推广实施深松整地作业的第一年，我市被列入农机深松整地作业试点县。从4月份开始，我站深入贯彻省农机深松整地会议精神，认真学习了解和掌握农机深松整地技术，从机具选型、技术培训、召开现场会、组织机具作业等方面入手，积极做好该项技术的试验示范工作。通过有效的宣传发动，使广大农民了解农机深松整地的意义及作用，再通过农机购置补贴以及深松田亩补贴，鼓励农机专业合作社和农机大户购买深松整地机具，进行深松整地作业。10月15日，我站在锦丰镇登瀛村组织召开了农机深松整地作业试验示范现场会，取得了良好的效果。目前，我站根据《江苏省机械化深松试验示范大纲（试行）》要求在塘桥、锦丰等各试点认真做好试验示范工作，征对不同土质、不同茬口、不同型号的深松机具进行深松整地作业试验及数据采集，保质保量地完成今年省下达的1万亩深松整地的目标任务。

4、全力做好农机培训和技术服务工作。

xx年，我站本着服务“三农”的宗旨，坚持结合实际、注重实效、讲究实用的原则，以提高农机手的操作技能和增产增收为目的，创新培训方式，提高培训质量，通过扩大宣传、强化服务等措施，切实推进农机职业技能培训及职业技能鉴定工作的开展，重点突出与机插秧技术推广、中拖驾驶、秸秆机械化还田等工作相结合，并按照职业技能鉴定的要求和程序对机手进行考核，真正做到以培训促鉴定，以鉴定保质量。我站今年共举办各类培训班12期，培训各类机手600余人次，完成技能鉴定244人次，有效夯实了我市农机手队伍力量。同时我站还立足农业生产需要，努力提高服务水\*，切实为农民排忧解难。大忙前，充分做好机具修理、配件供应、技术培训等准备工作。农忙期间，积极推行承诺服务，并组织服务小分队深入到田间、地头开展巡回服务，进行现场维修，搞好组织协调，及时为机手排忧解难。全年共派出科技人员下乡为农服务达600人次以上，进行各种农机维修服务达450台次以上，保证了全市农机使用的良好技术状态。

5、全力做好农机科技项目工作。

今年我站重点实施三个省农机三项工程项目，一是配合省农机推广站做好了xx年农机三项工程《蟹、虾新型健康养殖装备的试验示范》项目的实施及验收工作，及时完成了我市范围内试验点的技术工作总结和验收材料准备，并顺利通过了项目验收。二是着重实施我站承担的xx年农机三项工程《小型无人飞机航空喷雾试验示范》项目工作，在今年的水稻生产期间，于永联现代粮食基地进行了田间试验，并及时对田间试验数据进行分析、比较等工作，完成了项目工作中期总结，并通过省级检查。三是开始实施今年我站申报的省农机三项工程《食用菌机械化规模生产关键技术及环境控制系统试验示范》项目工作，学习、调研和收集了国内外已成熟的食用菌生产新技术，并开展了金针菇生产配套机具选型工作，目前机具已基本到位，将进入试验示范阶段。

6、全力做好农机报废更新工作。

为促进我市农业机械更新换代，提高农业机械技术水\*和作业效率，降低作业消耗，减少环境污染，保障安全生产，加快农业机械化发展，今年我市开始实施农机报废更新工作，对于此项全新工作，我站在前期做了大量的准备工作，通过借鉴一些先进县市农机报废更新的经验，积极探索农机报废更新办法，落实农机报废更新的财政扶持资金，公布农机报废补偿政策及更新优先补贴政策，并进行广泛宣传等一系列手段，保证了农机报废更新工作的顺利开展。按照市农委下发的《张家港市xx年大中型拖拉机和联合收割机报废更新实施意见》要求，严格工作程序，强化工作措施，截止目前，已实施报废更新大、中型拖拉机25台，联合收割机35台。

7、全力做好单位内部建设工作。

一年来，我站围绕创建省级规范化农机推广示范站的各项要求，狠抓了单位“三个能力”建设，即公共服务能力、单位自身发展能力和个人业务技术能力建设。到目前，已基本创建成省级农机推广示范站，主要做好了：一是站支部建设。深入开展张家港精神“再教育、再弘扬、再实践”活动、“创先争优”活动和规范化党支部建设，保持支部学习制度，坚持“三会一课”党员活动制度。班子成员分工明确，责任到人，坚持民主集中制原则，重大事项集体讨论、集体决策，整个单位形成了较好的团结进取工作氛围。二是单位内部管理。年初，单位内部进行了领导班子人员分工和单位内部科室职能及负责人调整，各职能科室分工明确，责任到人。同时，严肃了单位内部管理制度，包括上下班纪律和食堂管理制度，有效地整顿了单位工作纪律，改善了单位工作作风。三是个人素质提高。一年来，我们十分注重个人业务素质能力的提高，通过组织参加上级有关活动、组织申报科技项目、撰写论文、信息等手段，不断锻炼单位全体职工。xx年共组织撰写农机信息50余篇，完成4期《张家港农机》的编印发放工作，发放各类农机技术宣传资料6000余份，省级以上杂志发表论文6篇，获苏州市征文比赛优秀论文奖一篇，有效提升了单位职工写作水\*和业务知识能力。回顾一年来的工作，我站虽然取得了一定成绩，但对照先进要求还存在着一定的差距，主要表现在：一是农机服务中由于机型较杂、面较广、量较大，导致有些工作还不够及时、细致；二是高效实施农业机械发展还略显缓慢；三是农机科技项目工作力度还略显不够；四是单位内部仍存在个别主观能动性差，缺乏爱岗敬业的现象发生。这些问题，还有待于我们在以后的工作中认真总结改善。

>二、xx年工作打算

xx年是“十二五”规划的关键之年，也是市委市\*提出两年内在全省率先基本实现农业机械化的结果之年。做好明年的农机推广工作对实现全市“率先基本实现农业机械化”目标任务至关重要。在明年的工作中，我们全站干部职工将与时俱进弘扬张家港精神，以“六个第一”为目标，以更加奋发有为的精神状态，更加求真务实的工作作风，更加扎实有效的工作措施，善创新、重实干、敢突破、勇担当、创辉煌，进一步提高农机推广服务工作水\*，确保xx年在全省率先基本实现农业机械化。主要工作如下：

1、继续做好明年传统机具推广工作。要巩固和提高主要粮食作物生产机械化，重点提升水稻种植机械化的程度和质量，防止主要农作物机械化收获水\*和小麦机械化播种水\*的退化。同时要认真总结经验，切实抓好秸秆机械化还田技术推广工作。xx年要新增水稻高速插秧机80台以上，新增大中型拖拉机100台以上，秸秆还田机200台以上，新增高性能联合收割机100台以上，粮食烘干机20台左右。

2、高效特色农机推广工作。明年要围绕率先基本实现农业机械化这一目标要求，继续大力推广高效、先进、适用的新型农机和特色农机装备，着力推动蔬菜园艺、果品生产、花卉苗木、畜禽养殖、水产养殖五大产业规模化、标准化生产，重点推广应用蔬菜育苗播种机械、喷滴灌、田园管理机、投饵机、增氧机、清淤机、粪便处理机、\*机、植保机、大棚卷帘机等机具设备，切实提高高效农业设施化水\*。

3、加大土地深松整地作业示范推广力度。明年省下达给我市的深松整地目标任务将为5万亩，围绕这一目标任务，我们要依照试验示范大纲分析可以开展深松整地的区域、土壤状况、种植制度、作业方式和作业机具，加强农机农艺融合，切实抓好技术培训和宣传引导，认真组织好现场演示和技术指导，准确把握深松整地作业补贴政策，确保目标任务的顺利完成。

4、继续强化农机科技项目工作。重点实施2个省三项工程项目，一是做好我站xx年《小型无人飞机航空喷雾试验示范》项目的最后阶段实施工作及验收工作，二是着重开始实施我站xx年申报的《食用菌机械化规模生产关键技术及环境控制系统试验示范》项目工作。同时要努力将不同行距插秧机试验推广工作申报省市级项目。

5、农机培训工作。既要组织有关人员赴有关农机生产企业进行骨干培训，又要灵活机动地开展好机手培训，培养一批懂技术、会经营，有较强致富能力和带动影响能力的农机手。明年计划举办培训班15期，培训机手及维修骨干800人次以上，完成职业技能鉴定250人次以上。

6、单位内部建设工作。要以创建全省首批规范化推广站为目标，加大财政争取力度，完善单位的基础设施建设，增加办公、交通、维修仪器等设备，切实增强农机推广服务能力，明年要建成江苏省农机推广视频服务系统；要通过自身能力，在履行完成公益职能和提高服务技能的前提下，积极开展有偿服务，增加收入，改善职工福利；要继续深入开展张家港精神“再教育、再弘扬、再实践”活动、“创先争优”活动、规范化党支部建设以及党支部和党员创评活动，进一步增强全站党员干部职工的凝聚力和向心力，形成团结友爱、协调一致、积极向上的良好局面。

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