# 百度推广销售月工作总结与计划

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-11

*进入公司已经有将近1年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，我在20xx年度取得了很大的进步，也在工作过程中，初步达成了公司20xx年年度网络营销工作目标。现将有关20xx年度个人工作情况作如下总结：　　一、年度工作情况：　　1、...*

进入公司已经有将近1年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，我在20xx年度取得了很大的进步，也在工作过程中，初步达成了公司20xx年年度网络营销工作目标。现将有关20xx年度个人工作情况作如下总结：

　　一、年度工作情况：

　　1、 熟悉了解公司

　　我于20xx年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项工作流程的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

　　2、熟悉市场工作

　　作为市场专员，熟悉和了解市场对工作是必要的。为了以后能更好地开展工作，我常常查询资料及在每次活动中学习广告公司的策划安全，对各类市场活动深化了解，对促销活动做了更深层次的了解。在参与各类活动之后之后，掌握了各种市场组织、操作流程，以及活动所能涉及的细节，提高了在市场活动方面专业知识和有效经验。

　　春季大车展中，我学习到了各类市场费用的管理，并参与编制修改了市场网络部的费用管理的制度及费用报表，制度及报表的规范有利于明确市场活动的费用合理分配，为市场活动提供保障。但我在5月的费用报销工作中，因为我对细节的不注重，差点让公司蒙受巨大损失，让我得到了对于不把握细节的深刻教训，通过这次教训，让我未来的工作积极的梳理把握细节，也使自己对未来的工作方向更加明确。

　　3、参与网络营销

　　20xx年，网络营销工作在公司领导的大力支持帮助下，不断的探索前进。6月的开始了对车易通平台的试用，宣传当期“促销4980”促销活动，当期单条广告新闻有效点击次数达2024余次，公司会员页面首次浏览破万次;8月与成都全搜索网站合作开展团购活动，共并车69台;10月份厂家集采使用，当期促销新闻点击达1000余次，首次实现网上订单转化，交车3台;12月，公司正式集采11家车易通后台，公司12家经营单位同期开展网络营销工作，截止12月31日，市场网络部及12家经营单位共发布新闻105条，报价推送3516次，新闻推送3145次，浏览量123741次，搜索445868次，400来电116次，获得订单71个，成交15台，成交率8%。

　　在从事网络营销工作中，在领导的鼓励帮助下，我尝试对市场大环境的学习理解，着重在网络营销的广告宣传上下苦功，在实际反馈数据中取得初步的成果。更多的学会了观察、转化，并将自己的工作用实际的数据说话。

　　二、存在的不足以及改进措施

　　20xx年即将随风逝去，回想自己在公司将近1年的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

　　1、缺乏主动学习沟通、不能充分利用资源

　　在工作的过程中，由于对汽车专业比较陌生，对于销售政策的不及时了解并消化，造成宣传工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和销售部及经营单位同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

　　2、 缺乏计划、总结性

　　在日常工作过程中，由于缺乏计划、总结性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，日常工作结束后不能形成具体的材料，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，完成工作结束后的各类信息回收，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

　　3、专业面狭窄

　　作为一个市场部成员，应该是一专多能的，这样的人才才符合公司的需求。自己的专业面狭窄，对汽车行业其它专业认识不够，特别是活动策划以及宣传创新，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

　　三、完成20xx年目标计划的措施以及建议

　　为了网络营销工作的顺利开展，也为了网络营销的可持续性发展，我在这方面以及其它方面做以下建议。

　　1、网络营销专员

　　市场活动是为公司销售打基础做铺垫的，在公司销售工作中地位非同小可。

　　经营单位在对接市场活动及网络营销工作中，大部份网络营销专员是一人做多项工作，经常出现紧急改相关数据时不能及时到位，反应滞后，出现网上宣传、网上销售整套体系混乱，推进速度极其缓慢。

　　网络营销这一销售模式，是公司在20xx年的重点投入之一，是公司开展的全新销售模式，更是拓开的另一个销售渠道。建议公司在20xx年能够在各经营单位指定专门的市场专员，定向对接市场工作及网络营销工作，让网络营销工作能够稳步快速发展。

　　2 、新闻、形象页面

　　网络营销给公司带来了营销宣传上的便捷性，但由于网络平台使用人群的复杂度及网络的传播方式，容易在网上产生不良信息。

　　20xx年，我们将继续加大对新闻的监管力度，在牢牢抓住深化消费者“-----------”的购车理念的宣传重点，在新闻上，除促销外，新闻依然由市场网络部进行审核后发送，并在每一条企业新闻、促销新闻中，并逐步加大企业新闻的发布量，加强对万友翔宇公司品牌、企业文化、经营理念的宣传。

　　在页面规范中，我们将持续规范礼貌用语，为公司树立良好的企业形象，另外将全新投入对于车友活动、售后服务的宣传，呈现出网上立体“4S”，并对参与活动、享受服务的客户，将指导各经营单位网络营销专员，引导客户在网络上以提车作业、售后保养作业的信息发布在汽车论坛上。结合传统媒体广告，打造网络营销宣传立体化，扩大相关客户群的影响力，继而促进销售，为公司创造更好的效益及良好的口碑。

　　3 、电话营销

　　在经过1月的集采使用后，400电话客户比网上直接呈现订单的客户在多很多，20xx年网络营销实现销售量，电话营销工作开展势在必行，在加强各单位礼貌用语的同时，对于400电话客户的周期回访，形成报表制，降低400来电客户流失率。

　　4、 促进销量

　　现阶段网络营销工作上出现了疲软的现象，我们在进行网络营销工作的实例阶段，未形成有效的奖惩手段，在网上购车的客户也不能享有网购带来的其他惊喜，网络营销专员从网上卖车不能享受到一定程度的奖励，这些都降低了我们在网络营销工作上的销售量、来电量。

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