# 网络推广实训报告总结(4篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-01-09

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧网络推广实训报告总结篇一(1)实习时间：20xx年3月9...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**网络推广实训报告总结篇一**

(1)实习时间：20xx年3月9日至20xx年4月30日

(2)实习地点：xxxx

(3)实习性质：毕业实习

buomu工业集团是由巴伦·邦姆(baran buomu)先生于1979年成立的拥有国际口碑和高品质服务的大型工业设备公司，是一家在高空作业设备、物料搬运设备、环保设备等提供全案技术支持工业集团。总部位于匹兹堡。以“全球本土化”的运营策略为目标，buomu于20xx年正式在上海设立了统一管理和协调在华业务活动的全资子公司buomu(中国)工业设备有限公司，旨在从事中国国内物料搬运投资，产品市场推广，顾客售后服务联络，并针对buomu在中国的各所属企业进行宏观管理及广泛的业务支持。公司成立以来，一直致力于为国内外许多大中型企业服务，尤其是为开发区、保税区的外商、独资及合资企业提供系统而完备的仓储物流整合管理方案，及最好的物流设备及周边产品,使企业降低成本，创造更多利润。我们的产品成功地应用于医药、图书、食品、化工、建材、超市、家电、汽车等诸多行业，并深受好评。

实习期间，我在实习公司网站推广的工作，工作目标在于推广公司网站，树立公司在中国区域mro行业的品牌形象，包括有各种网络推广方式，企业邮箱建设和管理，公司网站管理维护，公司网络安全维护以及一些其他网络相关工作。

(1)了解过程

起初，刚进入到公司的时候，办公室里面的一切我都觉得有点陌生，在一个陌生的环境下，对着陌生的人，但并不陌生的工具-电脑。公司的工作环境比较好，干净整洁的办公室，隔断的工作台以及电脑，电话和文件夹一切又让我回到了工作的一般氛围中，即将在这里工作了，我的感受很多，希望自己能够好好工作学到更多的东西。作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。在一个大城市中找到一个好的工作很不容易，就业和择业的问题这个时候体现的更加明显，我找到自己满意的和专业对口的工作心里按下决心一定要做好。身为公司的网络推广，我深知树立企业品牌和形象的重要性，实习工作一开始我充分的了解公司的.文化以及公司的规章制度，公司上班时间比较固定而且很少加班。充分了解和熟悉公司之后，我开始了我工作的初体验，我了解公司网站的风格和公司产品特色，以及在这个领域的地位和这个行业的竞争程度之后，给公司网站整体风格优化和美观做了一个改变结合实际，公司网站风格以红色和灰色为主色调，既显得大气又有中国的韵味，这个迈出建立公司企业形象的第一步，也是我实习中最大胆的想法，我的想法也得到了经理和公司的肯定。

(2)摸索和实践

一个公司的整体形象是在完完全全的细节和变化中逐渐完成的，这个过程需要很长的时间，我必须一步一步的去完成，公司的企业邮箱是保证公司在当代网络时代沟通不可缺少的一部分，选择一个好的企业邮箱可以保证公司信息安全和沟通的健康，也可以树立一个公司的品牌，了解到公司之前网络邮箱的情况后，我毅然决定更换公司的企业邮局，解决公司之前的邮局空间有限和安全问题。

一个电子商务网站最重要的展示为图片，只有正确处理好图片，才能引起更多的顾客的浏览，做好网站其中很重要的软件是网页三剑客，在学校中学到的和应用的还是太少，自己需要好好努力才能获得更多知识和实践能力。一个完整的电子商务网站规划很重要，可以在将来的网络推广中发挥很关键的作用，不管是seo，还是提高网站知名度都是一个重要的环节。

如何提高网站的流量，让流量转化成为客户，是网络推广的主要目的，不仅是推广公司的产品，最主要的还是在于推广公司的企业形象，需要提高网络推广的目的性和针对性，如何设置关键字等对网络推广起着直观的作用，得到关键字的方式有很多，要认真的分析，还有一个关键性的问题在于网络带宽，如何提高网络带宽也是网络优化和推广的关键因素。

网络安全是保障公司网络运营中一个重要的环节，在实习过程中，网站曾两次遭到攻击，分析看来都是行业同行的恶性竞争导致的，所以一个公司的网络安全可以为公司节约更多的无形成本。公司网站服务器安全和数据库等都是我之前没有接触过的的技术，在这过程中我努力的去请教和学习，争取让自己掌握更多，这样才能更好的完成我的本职工作。

在实习过程中我学到了很多，也遇到了很多问题，发现只有基础知识扎实和实践结合才能让我们在工作中更快的进入角色，只有不断的完善和不断的提高自己才是实习最主要的目的，我现在已经成为公司正式员工，我希望我自己更多努力让自己的技能知识更加扎实，电子商务在现在这个网络时代中必将成为主流。

**网络推广实训报告总结篇二**

根据我系专业教学计划的安排，每年的第五个学期即6月中旬开始进行专业实习，专业实习对每个人来说都是一种检验。我是自主参加联系实习单位的，属分散实习。因为考虑到找实习单位的辛苦，早在4月份我就在淘工作上给自己投递了简历，没过几天就收到了公司打来的电话，说直接给我面试，通过电话交流的方式，很快，公司便给我回复说，让我6月份的时候直接过去，尽管我是做两个月的实习生。于是，20xx年6月底开始在深圳市玺媛贸易有限公司进行专业实习，而这为期两个月的实习确实使自己学到了很多书本上所学不到的知识，也促使我电子商务有了更深一步的了解，特别是在网络推广方面，为以后自己的工作打下了一个坚实的基础。

一、实习目的

通过这段时间的实习，让自己认识到社会，不仅拓宽了自己的知识面，更培养和锻炼了自己所学的基础理论，掌握了基本技能和专业知识，增强了独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践有机结合起来，为毕业之后的工作道路铺上了垫脚石。

1、锻炼了自己的实践能力，将在课堂上学到很多理论知识运用于实际中，使自己较全面深入地了解电子商务相关工作的情况，开拓了视野，实现了技术技能和商务技能的提高。

2、通过分析工作中的基本问题，掌握基本的营销推广方法。

3、进一步深入掌握专业知识，并在实习的过程中逐步找准自己的专业定位，让自己对社会有一个更好的了解，使自己在未来就业方面有清楚的认识。

4、培养了自己分析问题和解决问题的能力，踏踏实实的工作态度，树立了良好的职业素养。二、实习时间

20xx-6-26 到20xx-8-18

三、实习地点

广东省深圳市\*\*区\*\*\*号\*\*\*室

四、实习地点和岗位

深圳市\*\*贸易有限公司 网络推广

五、岗位工作描述

主要工作内容是通过各种途径展开淘宝、阿里巴巴站外营销，包括但不限于sns、seo、edm、论坛等，利用各种营销工具，开展店铺营销和促销，提高店铺转化率和客单价。其细分为：

1、负责阿里巴巴贸易平台上的“诚信通”账号的操作管理和产品信息的发布，以及客户的开发和维护，利用各种网络渠道进行推广宣传公司的产品和服务及其在阿里巴巴的商铺，通过网络渠道扩大公司产品的销售额，了解和搜集网络上各同行及竞争产品的动态信息等。

2、同时对淘宝“自由时裳”和“多多美服饰”店铺的客服工作，充分利用淘宝联盟资源，开展、管理淘宝客，提高联盟渠道收益，并利用直通车、钻展、超级麦霸、淘宝社区等手段进行商品和店铺推广。

六、实习总结

（一）公司概况

小企业大蓝海

深圳市\*\*贸易有限公司位于深圳市\*\*区\*\*内的一个住宅区内，因为是公司的程序刚审批下来的，虽然手续都是全的，但老板娘还没有正式招聘员工，只是有个杨阿姨帮着去市场拿货。我们的货源不是固定的，所有的衣服款式都是在不同的销售商那里拿货的。公司上班的地方就是老板娘自己家里，在客厅里摆放着两台电脑，每天我们都是在客厅里上班的。而我就是公司的第一个员工。公司成立于20xx年，是一家卖服装的纯电子商务贸易公司，公司里所有的业务都是在互联网上完成的。虽然是刚成立不久的新公司，但是公司的理念和发展原则都已经相当明确，玺媛时装秉承“顾客至上、锐意进取”的经营理念，坚持“客户第一”的原则，公司以“时尚先锋，品质共享”为发展理念，以快乐交易为销售战略，以满足时代潮流和客户需求为根本目标，以人性化亲切服务为核心的一家面向中国大陆的商务公司，是与诸多大型服装生产商合作，主营欧美大牌的原单尾货、跟单及追单欧美一线大牌高档女装，当然，所有的牌子就算是知名的可都是高仿的，尽管是高仿，但质量是可以保证的。

“玺媛时装”一份耕耘一份收获。从时尚到优雅，从品质到卓越，“玺媛时装”的革新魅力来自潮流服饰的艺术精髓！

（二）实习过程

1、工作得来全不费功夫

我是在6月26日正式加入实习单位的工作中，而在这之前经历的找工作的过程总体来说还是比较顺利的，没有像其他同学一样经过漫长的准备过程和找工作时的艰辛。早在大一的时候就听很多的师兄姐说找实习单位很难，想找到一家与自己专业对口的公司就更难了，于是在开学一个月后我就开始着手了寻找实习单位的准备工作，当时记得很清楚，那天实在4月25日，我接到了一个来自深圳的电话，起初我们聊得很愉快，感觉彼此就是自己想要找的，很快便说好今年的6月份我可以过去为期两个月的实习，但是前提条件是必须在回到学校还继续兼职着做。我答应了尽管当时我已经知道我是过去的唯一一个实习生。就这样，我的实习单位落实了。

2、起点，就落在这里

来到深圳，走进所谓的“公司门面”，我吓傻了。这……哪是一个公司啊？简直就是自家住所吗？哪有人把自己的公司跟家放在一起的呢。当时就觉得自己被欺骗了，很想一气之下离开，也许是胡姐（老板娘）看出了我的疑虑，于是详细跟我解释下了情况。原来是因为公司是刚成立的，她自己也还没有太多的时间去经营，所以一直搁置着，本计划下半年时会租住一个展厅和办公楼，而正想趁着这个假期好好的`做下推广，使公司能达到一定的小名气。

既然来到了这里，那就勇敢的做吧。虽然这离自己理想的实习工作差一大截，但我想只要努力，只要付出，只要肯学习，在哪里都是会有进步的。而且这虽然是个小公司，说不定以后对自己会有很大的发展前景，反正也就是两个月的时间。

3、推广若是有成效，哪朝哪暮又何妨

起初我应聘的并不是推广的工作，而是做客服的。由于自身的性格的原因，觉得自己在沟通技巧上会显得更有优势些，可是就在我做了几天下来，发现我根本不适合做客服，很多时候客户问我问题，尽管我能答上来，但是回答的很牵强，根本很难让客户理解。有一次正是因为我的语言错误，导致失去了一个意向强烈的客户。我居然对客户说：“亲，因为您的身材特殊，我们可能无法给您匹配合适的尺码。如若出现尺寸问题需更换，请一定自付邮费”，这下可好，惹急了对方，最后即使衣服低价出售，人家还是不乐意接受。就这样，我就被分配到了推广的工作。我知道推广不是一朝一夕就能做好的他需要有异于常人的耐力和毅力，同时还应具备乐观的心理素质，，换言之，就算你一直坚持推广，可依旧没有成效，你必须要有强大的心理承受能力。每个人在做一件事情的时候，总希望能在最短的时间内得到肯定。

幸运的是我在坚持了20天之后，效果慢慢的就出现了，阿里巴巴店铺的访问量已经有很多是来自推广的方式中进入的，也就是说，我正慢慢的通过推广带来访客，而这些访客很多可能就有意向客户在里面。

对于推广，我想着重拿论坛推广来说。我觉得在做论坛推广的时候一定要做到以下几点：

（1）论坛推广不是群发广告，稍微好一点的论坛，都会删除。不删除的论坛，肯定是没用的论

（2）论坛推广在于质，不在于量，发贴量不是我们的目的，我们的目的是达到预订效果。所以只要能达到效果，即使一贴也是成功的

（3）论坛推广的本质是互动，不是一个人自言自语，论坛的特点是互动，所以对于论坛推广来说，只有引起用户的关注了，才是成功的

你在做推广的时候，首先一定要明确你要推广的是什么产品?要达到什么目标，流量或是销售。这关系到以后的策略，比如仅为做外链，则不管内容好坏，只要找可留外链的论坛。若是销售，则内容重要。其次要了解用户，清楚知道目标用户是谁，用户聚集在那些论坛?用户在论坛里做什么?用户喜欢什么样的话题?其中我们又能解决其中的那些?根据用户特点找论坛，根据用户需求组织内容。

4、无心插柳柳成荫

决定留下之后内心还是做了无数次的思想斗争，想过离开这里去找属于自己的那颗草，可就在那偶然的一次机会，所有的想法都烟消云散了。那是在我来到公司上班后的第11天，我接到了一个来自新加坡的电话。sally是我的第一个客户，来自新加坡。当时他是在阿里巴巴国内站的一篇帖子，描述的是一个无良批发商通过精心策划一场骗局，使得众多的消费者上当受骗，正是因为后面我说的一句话“只要有我，就有你”，于是他点击进了阿里巴巴商铺，忽然发现自己一直很喜欢却总也找不到满意的中国旗袍。就这样，我们有了第一次的沟通。而在这次的交流中，语言成为了我最大的难题，虽然新加坡的大部分都是讲汉语，但他们的母语依旧是以英语为主的，而sally恰好又不太会说中文，这可难倒我了。胡姐说这是一次给我锻炼的机会，心想也好趁此机会也可以锻炼锻炼自己的英语水平。我知道自己在沟通在会有很大的障碍，每一次打电话之前，我都要提前好几个小时准备，因为我不仅要准备跟他介绍旗袍的款式面料等，更重要的是我要提前构思好自己该怎么跟他说，怎么说他才能一下子明白，又或者在他听不清楚的情况下能及时的用英文准确的说出来。

sally说他有skype的账号，我们可以通过这个来沟通。（skype是网络即时语音沟通工具，具备im所需的其他功能，可以免费高清晰与其他用户语音对话也可以拨打国内国际电话，无论什么均可）。有了这个软件，我们在交流上方便了许多，至少他不明白的地方我可以随时的上网查询。以供参考。这也是我第一次知道原来还有这么一个通讯工具在，居然可以免费拨打国际长途电话的呢。

经过两天两夜的“奋战”，sally终于决定一次性订购10件不同款式的旗袍和礼服，这意味着我将拿下的单价是在3000块钱以上，或许这几千块钱对于别来说不算什么，但这将会是我人生中拿下的第一张单，同时也将有可能成为我们阿里巴巴商铺开店以来的第一张单。在第三天早上的时候我发现sally已经把款汇到了公司的账户上，于是我立马帮他检查衣服的品质，如果没有品质问题的话，当天就要发货了，可就在我一切准备好之后，打电话给顺风的收件员时，他提醒我说寄往国外的快件特别是服装，最好一定要把吊牌给剪下来，因为如果有牌子的话很有可能会被罚高额的税费。没办法我只好又把已经包装好的衣服重新拆开，把所有关于牌子的标志给剪了下来。但这也预示着我必须打电话给sally,跟他说清楚关于吊牌的事情，如果他不答应，可能我们就达不成这笔交易了。没办法，我只能再一次往新加坡打电话了，心想要是这单不成了，心里还真会对不住公司，这几天每天至少打一通的国际长途，每一次的通话时间又往往超过了10分钟。没想到sally竟然很痛快的答应了，正式因为他们也是做服装的，懂得吊牌在出口时遇到的麻烦。就这样，似乎没怎么费气力的，就把我人生中的第一张单完成了。

5、铭记历史

实习，真的能够检验一个人对知识的掌握程度。我来到这里实习的一段的时间内不能不说没有成绩，令我最引以自豪的就是自己写的一篇原创文章被阿里巴巴服饰论坛的版主长剑三尺置顶了，那是我做推广以后觉得自己做的唯一一件最为成功的事情了。当然，尽管又多次获得各论坛版主的财富值奖励，可这都不足以显示真正的意义。

实习，对于很多企业甚至是实习生来说可能会觉得短短的假期一点时间，根本无法给企业带来什么价值，更多的是企业在培养你。但是我觉得无论怎样自己还是该记得曾经的佳绩，54天，我一共拿下了三张单，虽然金额都不大，只有上千元甚至是几百元的，但是对于我们这种实习生来说确是种莫大的鼓励，我想只要肯努力，坚持做好一件事情，总有一天会得到你想要的东西的。

（四）实习体会

短短的50多天的实习工作过去了，每天有着固定的上班时间，却无法预料下班时间，或许是因为自己上班的地点和住宿的是一个地儿的原因吧，我总觉得自己的24小时都被人控制着，缺少了一些所谓的自由，但是我体会到工作的艰辛与成功的快乐。虽然我的工作只是简单的网络推广，但是在过程中，也让我成长了不少。

在工作中，我深刻的体会到以下几方面：

1、勤奋是一个良好的工作习惯。特别是对于做推广的人来说，勤奋往往能给你带来足够的成就感。

2、虽然说人不犯错误就不可爱了，人可以犯错误，但是绝对不能犯两次同样的错误。

3、在每项工作中及时的沟通是顺利完成工作的重要保障，无论你是在工作中的前中后期，做到及时沟通，总能减少很多不必要的麻烦。

4、做好自己的本职工作是体现负责的最好说明。每个人总会被别人扯到责任的时候，可该如何体现一个人的是否真的负责，很大程度在于对自己本职工作的态度问题。

而让我获得更大的收获是在得到了胡姐的认可，她破格聘请我为公司的正式员工。换言之，毕业之后，我可以不再像所有的毕业生一样，每天跑去面试。如今在学校，我也获得了一份继续兼职推广的工作。我想这将对于我以后真正的踏上工作岗位铺了一块厚厚的垫脚石。

也许我所在的工作单位很多人不理解，也可能会有许多的疑问，但这一次的实习中同样也引发了我对专业的思考，对我未来人生道路的思考

（五）未来的学习计划

经过此次的实习，发现自己存在很多的不足之处，最明显的问题就是自己的沟通技巧不能，根本达不到客服人员基本标准，在接下来的日子里，一定要好好加强这方面的学习，同时做到多于老师之间进行沟通，通过在实际生活得到充分的锻炼。网络推广的方法与技巧掌握不是很好，应该在网络营销工具上作进一步的学习。

实习结束了，并不意味着我们的学习也画上句号。

（六）对专业建设建议

针对自己在本次实习的过程中，觉得我们专业应该加强在网络营销方面的知识系统的学习。网络营销在大二的时候开设确是明智的，但是因为课程的时间比较紧，很多本该值得重点探讨的问题并没有在课堂上深入的了解。同时应该让同学们学习的过程中有更多的实践操作机会。理论知识的掌握故也应有一定的要求。

如今，我们已经进入到了电子商务时代，电子商务市场的发展前景是十分诱人的，这是毋庸置疑的。未来的电子商务，中小企业将会占大多数，像马云所说的：“小是美好的。中小企业成为了亚洲经济发展的火车头，也是全世界电子商务的未来。”

**网络推广实训报告总结篇三**

一、实习说明

时间：20xx-3-7至20xx-5-14

地点：深圳艾德普科技有限公司

目的: 通过实习，理解博客营销的内涵和营销价值；通过分析博客营销中的基本问题，掌握基本的博客推广方法；希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

二、实习单位简介

深圳艾德普科技有限公司是一家从事电子商务零售的公司，公司主要经营电子类产品，像笔记本电池、数码相机电池及相关产品等等。公司主要的市场是欧美市场。而我负责推广的网站是关于笔记本电池的英文网站，其网址是：。工作主要内容为注册并定时发表站内博客与个人博客。

三、实习环境

实习期间，我在实习公司做网站推广的工作，工作目标在于推广公司网站，树立公司在行业内的品牌形象，主要是博客、论坛的链接推广，公司网站管理维护以及一些其他网络相关工作。相对于本次实习来说，我们做的外贸平台主要交易的是笔记本电池，那么关于网站推广的一切活动都要以laptop battery为主要对象，博客虽然并不要求必须写站内有的产品，但是博客的文章也必须围绕产品本身以及它的衍生项目为对象。例如，对于本平台来说，博客文章可以写battery的新闻，分类，battery的功能，质量好坏的区分等等，什么电脑该用什么样的品牌类型，还有电池的保养，危害以及众多不同寿命的品牌。这些只是众多内容中的一些，所以博客文章还比较好找，也自有很多。

四、实习过程

（一）初步了解

起初，刚进入到公司的时候，办公室里面的一切我都觉得有点陌生，在一个陌生的环境下，对着陌生的人，但并不陌生的是电脑。不过就跟公司的同事很快就熟络起来了，同事们都很友好，公司的工作环境也比较好，干净整洁的办公室，隔断的工作台以及电脑，即将在这里工作了，我的感受很多，希望自己能够好好工作学到更多的东西。作为初次到社会上工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。在一个大城市中找到一个好的工作很不容易，我找到自己满意的和专业对口的工作心里暗下决心一定要做好。身为公司的网络推广员，我深知树立企业品牌和形象的重要性，实习工作一开始我充分的了解公司的文化以及公司的规章制度，公司上班时间比较固定而且不需要加班，使我有了充分的业余时间。充分了解和熟悉公司之后，我开始了我工作的初体验，我首先了解了公司网站的风格和公司产品特色，公司网站风格以橘黄色和灰色为主色调，既显得简洁大气又有良好的视觉效果，让人一目了然，同时网站没有什么flash、动画，只是一些简单的产品展示图，这也加快了网站打开的速度。（二）摸索和实践

1、精选展示图片

一个公司的整体形象是在完完全全的细节和变化中逐渐完成的，这个过程需要很长的时间，网站推广这个工作需要我们有足够的耐心，网站的流量是一点一点慢慢地积累起来的，我必须一步一步的去完成。一个电子商务网站最重要的展示为图片，只有正确处理好图片，简洁明朗，才能引起更多的顾客的浏览，但是图片不能泛滥，不然影响速度。不少企业网站充斥了大量的图片和flash动画，殊不知这只是“看上去很美”。像谷歌、百度等自动收录网站的搜索引擎，对于图片和flash是很感冒的，它们不能识别这些文件所表达的意思，因而无法收录到搜索引擎中来，所以公司在建设自己网站的过程中就需要注意，图片或flash动画可以要，但不要太泛滥，过犹不及，能够用文字表达的地方，尽量不要用图片来代替，避免把文字做到图片里面，要让文字成为主角，图片只是点缀。再者，

做好网站其中很重要的软件是网页三剑客，在学校中学到的和应用的还是太少，自己需要好好努力才能获得更多知识和实践能力。

2、确定核心关键字

一个完整的电子商务网站规划很重要，可以在将来的网络推广中发挥很关键的作用，不管是seo，还是提高网站知名度都是一个重要的环节。如何提高网站的流量，让流量转化成为客户，是网络推广的主要目的，不仅是推广公司的产品，最主要的还是在于推广公司的企业形象，需要提高网络推广的目的性和针对性。如何设置关键字等对网络推广起着直观的作用，得到关键字的方式有很多，网站关键词的选择很大程度上取决于企业建设网站的思路，核心关键词不要太多，主要是精选就好，一般限定在五个以内，在关键词的选择上，可分三个方面进行：首先是企业简称，其次是产品统称，最后是行业简称，而我的网站几个大关键字主要是laptop battery、laptop batteries、laptop battery wholesale以及一些battery品牌产品关键字等，这些要认真的分析。还有一个关键性的问题在于网络带宽，如何提高网络带宽也是网络优化和推广的关键因素，不过这个主要是我们部门经理负责，我只需要专心做好网站推广这个工作。

3、优化标签，更新网页

一张张网页组成了一个企业网站，网页是搜索引擎进行搜索的对象，对网页的标签进行搜索引擎优化，就可以让搜索引擎更快、让企业网站在关键词搜索结果中体现出来，()并有比较理想的排名。对于网页标签的优化，我负责的网站主要有以下一些特点：首先是每张页面都有设置好title，并且每个页面的title各不相同，在title中准确的表达了该页面的主要内容，如我的网站首页title为“laptopbatterywholesale”，产品展示页title为“laptopbatterywholesale-某某production show”。而对于企业网站首页，可进行定期更新，这样搜索引擎会认为该网站是一个活跃的网站而加以重视。此外，网站尽量使用静态页面来表述，这是因为静态页面更利于搜索引擎进行页面内容抓取，而使用数据库技术调用的页面内容不利于搜索引擎抓取。

4、推广实践

网站推广的方法多种多样，它有很多种不同的形式，常见的有：搜索引擎推广策略、登电子邮件推广策略、资源合作推广策略、关键词广告、博客论坛推广等。我们的工作主要就是通过博客论坛推广自己的网站，另外还有分类广告等。那么如何进行博客推广呢？首先写博客基本我们会选择一个平台，而不是自己搭建一个平台来写，那么当你选择了一个平台，其实你也选择和接受了这个平台的圈子，比如在名师博客，这里集大成了国内营销、管理、培训、网站运营等等行业的知名人士，他们来开博，其实就像和你面对面交流差不多。其实很简单，你只要学会串门，你就能够去结交这些朋友，每天如此，你的博客流量不但会上来，你还可以交到很多朋友。其次，要关注时事，时事是你所处行业的时事，而非一定国家大事，只有你关注世事，大家才会关注你。再次，写博客，需要分享，让博客融入你的生活，因此，要坚持。做网站推广就是要有耐心，流量是一点一点的累积起来的。

在实习的第二周开始，我就是每天寻找新博客和更新博客，并且我们每个人发了一个网站，给我们维护、更新。而且讲了很多技巧，譬如：博客发文标题很重要，你要发一篇文章出去，如果人家已经写了，并且在搜索引擎上面能搜到，你再发重复的标题和内容，搜索引擎就会把你pass掉，不看你的文章，并且不会收录!你需要给文章改头换面!在网上找一个你想发布的文章，然后修改即可。还有，广告文章的标题8-12字，并且要有特异性、要有质量、要保证娱乐性或者是公益性标题;第一段要先文字后图片，文章还可以做一些分页，文章做好后要进行效果检测(在搜索引擎里面搜一下你的标题)，看能不能收录到。刚刚开始做seo，就是寻找博客、广告平台，后慢慢学了具体的seo相关知识!学会了怎样去发布广告，即打开一个网页，点击“查看”—“源文件”，就会弹出一个txt文本，里面就有对seo很重要的东西：title(标题) keywords(关键词) disciption(描述)。你用google搜索东西的时候，每个超链接上面字(第一行)就是你网页的标题。关键词就是你使用google搜东西的时候，输入的几个词语，那就是关键词；你设置关键词的好坏直接影响，从百度或者谷歌是否能搜到你的网页。描述就是google上面你搜东西时每个超链接下面的一段话，对网站的解释。

（三）盘点

在实习过程中我学到了很多，也遇到了很多问题，遇到问题时我及时向部门经理及同事寻求指导，不断学习和摸索，发现只有基础知识扎实和实践结合才能让我们在工作中更快的进入角色，只有不断的完善和不断的提高自己才是实习最主要的目的，我现在已经成为公司正式员工，我希望我自己可以更多努力让自己的技能知识更加扎实，电子商务在现在这个网络时代中越来越重要，未来必将成为主流。

五、实习心得体会

通过这次实习，我基本掌握了网推广的概念和内涵、尤其是博客营销推广的内涵和价值、企业博客营销应当注意的问题和基本的博客推广方式，这些都使我受益匪浅。这次算是真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手能力，同时也让我认识到自己与真正专业人士的差距。不仅仅是专业方面，更在与人交往方面，向他人虚心求教，遵守单位的规章制度等这些方面我也看到了许多，学到了许多。它们反映了一个人的综合素质，对于工作的得失成败，也是有很大影响的。实现两个多月，这些工作只是之后真正工作的铺垫，在这两个月多月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，实习工作虽然就要结束了，但是我相信这不是终点，而是另一个新的起点。在实习中获得的经历和体会，对于我们今后走上工作岗位，都有很大的帮助。经过这次实习，也提高了我的专业水平。在以后的学习和工作中，我一定会再接再厉，努力做的更好。同时很感谢领导老师对我们学习的指导。

**网络推广实训报告总结篇四**

上海连连看广告有限公司，是艾利艾集团投资成立的专业的网络广告服务公司。公司依托连连看网站这一传播平台，为广大客户提供广告投放、广告制作、广告效果评测等完整的网络广告解决方案。经过不断的创新与发展，已成为国内领先的网络广告服务商。

连连看以客户需要为根本出发点，整合各类分散的网站媒体资源，根据媒体资源的性质、类型、价值进行分类、融合，形成了以连连看广告联播网为核心的广告服务平台，为广大客户提供全方位的、量身定制的宣传和推广服务。

连连看自成立以来始终坚持创新、发展的企业理念，在网络广告领域不断实现着技术创新和服务创新。连连看先后研发了“视窗广告”和“网中网”两大系列的网络广告产品，并顺利的投入使用，“视窗广告”和“网中网”是对传统网络广告的突破，从网站媒体的用户体验到广告的表现都具备了传统网络广告无可比拟的特点，贯彻了一切从客户需求出发的服务理念，获得了广大网站媒体和广告客户的一致好评。

目前连连看已经积累了两千多家长期稳定合作的网站媒体资源，日均流量达到几千万，为广告业务的`发展了提供了坚实的媒体基础。同时，也与多家广告客户形成了长期稳定的合作关系。连连看在业务发展过程中将一如既往的坚持以客户为本、不断创新发展的理念，为网站媒体和广告客户的双赢而努力。

推广业务咨询：专业的数据支持、用户行为特征分析、为推广策略的制定提供有力的证据。

网站媒体整合：媒介资源的多元整合、投放形式的个性化，为推广提供最合适的载体。

投放效果监测：完备强大的后台技术、严谨的监测模式，确保投放效果监测的科学性和可信度。

投放结果分析：综合多种技术，对广告结果进行分析，提炼最有效的推广模式。

实习期间，上海连连看广告公司指派我们5人负责网站编辑部分。网页游戏资讯一共1000条，600个小游戏攻略，以及大量的网络游戏资讯。

实用技术介绍、实习内容总结

在网站的后台进行资料的添加与编辑，将游戏的评测，攻略，以及相关活动进行收集编辑，将编辑好的内容存放到网站上。

实习三周的内容其实十分简单、枯燥、乏味。但是毕竟是第一次实习，还是充满着热情。没有因为内容的简单而对工作失去兴趣。在实习公司工作的十分愉快。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找