# 最新推广专员工作总结模板(3篇)

作者：前尘往事 更新时间：2025-02-08

*推广专员工作总结一寒假实习的目的是为了对社会有初步的了解和认识，并在实习中学会理论联系实际，提高其在社会实际中调查研究、观察问题、分析问题及解决问题的能力和方法，为后续专业课程的学习打下基础。增强劳动观念，了解社会，了解国情，学会生存的重要...*

**推广专员工作总结一**

寒假实习的目的是为了对社会有初步的了解和认识，并在实习中学会理论联系实际，提高其在社会实际中调查研究、观察问题、分析问题及解决问题的能力和方法，为后续专业课程的学习打下基础。增强劳动观念，了解社会，了解国情，学会生存的重要途径。通过实习，应培养热爱专业，初步认识企业管理的范围、特点，激发学生对于本专业学习的热情和积极性。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步，还充实了假期生活，一举多得！

广州学习有限公司是专业经营礼品饰品类产品的贸易公司。公司的目标是向国人推荐国外畅销的礼品饰品，为顾客提供优质的产品，合理的价格，完善的服务。

1、负责在国外网站建立连接， 发帖子。

每天完成在国外网站发布链接的工作任务；

招聘要求：

1、有较强的英文阅读能力；

2、平时有上论坛和社交网站的习惯，特别是国外网站，熟悉这类网站的用户操作；

3、了解博客、论坛、书签等获取外链的常用方式。

主要工作内容：

公司官方博客维护：3篇产品，行业相关文章/天

第三方博客维护（三个）：1篇文章/个/天

论坛帖子：20个帖子/天（可以是回帖）--有现成的论坛账号

投简历：12月27日，这是一个临近寒假的平常日子，想到将有两个月的假期，已经是大三学生的我，想着好好趁着假期，充实自己，尽早了解公司运营，以及公司同事相处之道，于是向来有在前程无忧网上关注就业相关情况的我，第一次填写我的简历，然后采取海投简历的方法，开始了我的兼职求职生活。由于家里在广州，所以找的工作都在家附近，大多职位跟专业是有相关的，例如电话推销员，办公室文员，财务助理，网络推广员……元旦前接到很多公司的面试通知电话，甚至有公司对我进行了视频和电

话面试，直接录用了我。

录用：因为是兼职，大多公司提供的待遇都差不多，平均工资只能达到最低工资水平，但是我更注重的是公司培训及实习内容。但是考虑到长期离家，如果选择其他工作的话，跟家人相处时间也大大减少；并且电子商务的兴起，还有我长期逛国外社区，论坛，开有自己的博客，于是选择了提前录用我的广州延信贸易有限公司，成为一位网络推广员。

正式入职工作：一月七日回到广州后，10号到公司报道并交了相关的身份证明，见过相关同事，尤其是直接上司key，听他给我安排工作，了解到，原来这工作是根据公司计划而每个星期调整工作内容。而且，这个工作只需要在有网络环境下就可以了，不需要到公司上班，这样我就有很多时间跟家人相处，还能满足自己的兴趣，寓学于娱。 体会：在选择公司的时候，因为还没决定好具体去那家公司，考虑到合理有礼地拒绝，还到前程无忧论坛上看了相关的帖子，问问处理方法怎样才是得当，对于一个没有社会经验的我，在这个问题上，学会了考虑问题的全面，处理事情的圆滑性，看了那些帖子更深地了解到人事经理跟潜在的员工的相处之道，怎么拒绝才能不令人事经理反感，留下一个低素质大学生的印象；对于录取的公司，怎么争取自己相关的权利，例如，兼职本来是没有周末休假，但考虑到自己的情况，需要会友，外出等原因，于是到公司报到的时候跟人事经理tracy请求周末假期，tracy最后同意给我每星期一天的假，根据工资状况，工作量调整为每天3小时的工作时间。

工作上的问题：虽说调整工作时间为每天3小时，但是为了做好我第一份工作，力求做到每个推广都得到效益，我都认真地对待每个回复，每篇文章，每个相关推广，所以我的工作时间是4到5个小时左右，因为每星期调整工作内容，key可能会对工作时间把握不好，或者有时把不是我的错误的错误归到我身上来，我觉得作为一个没有经验的学生，感谢录用我的tracy，给我机会，key也非常照顾，正常犯错也客气告知而不是责骂，所以我从不抱怨工作的难度跟时间长度，但是对于不是我的错误，我会好好解释清楚。

工作了才知道，工作中要多忍让，多点包容，作为晚辈的我，向前辈学习经验要虚心。工作过程里，学会更多平时瞎逛网站学不到的东西，例如：网页出现404错误，一般是修改了网站文章题目，出现505错误，是内部服务器问题。根据这些错误出现的原因，以后就可以避免犯错；学会排版，让网页看起来更赏心悦目；更学会网页编辑各个功能的详细操作，常用的网页编码……更锻炼人的是，公司提供的培训，由于公司是经营首饰，礼品等，冠以油管公司官方博客的维护时，更多的关注流行咨询，留意最新

潮流动向，提高品味修养。

实习真的是一种经历，只有亲身体验才知其中滋味。 课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，但我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪能应付这瞬息万变的社会呢？经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我三年大学中难以学习到的。我特别真系得来不易的机会，这次的实习，完全是依靠自己的努力，脱离家里各种关系找到的第一份工作，所以也特别感谢把我从竞聘的三十几个人里选出来，有知遇之恩的人事经理tracy。

实习虽然结束了，再过一年，我们真的就要走上工作岗位了，想想自己大学四年的生活，有许多让我回味的思绪，梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

**推广专员工作总结二**

不知不觉，一周网络营销实训已经圆满结束。回想在这周的实训生活，虽然不用怎么上课，但其实工作量还挺大的。每天都对着一大堆电子商务和网络营销的资料，眼前不是百度就是google。很多相关的只是还没有了解得很透彻，所以唯有借助网络去做进一步的了解。

在以前还没有接触电子商务，什么概念都不懂，现在就不同了，现在我已经对电子商务有了一定的了解。实训让我得以明白电子商务的本质，电子商务是指利用算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务(买卖)过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据(包括现金)进行买卖交易。而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易(买卖)。

这次实训的目的与要求，是让我们学生动手实验，使学生了解电子商务各模块的流程以及操作过程，并对电子商务的特点和应用领域有感性的认识。当

中除了纯粹的电子商务与网络营销方块之外，还包含了网络店铺客服问题和第三方物流方面的知识。这次的实训内容其实很多，刚开始看起来觉得应该会很容易的，但是，实际做起来才知道不那么简单。尤其是在开网店这一部分，如果是一个人在弄，根本是做不好的，这也需要合作，这让我明白到，走入社会后不要什么都是一个人弄，与别人一起合作，你可以做的更好的。

通过这次的实训，让我知道，电子商务与网络营销这种新型的国际贸易方式以其特有的优势(成本低、易于参与、对需求反映迅速等)，已被愈来愈多的国家及不同行业所接受和使用。这种新兴贸易方式对传统法律(无论是英美法系，还是大陆法系)关于合同的成立条件、合同有效性规范、支付方法、提单的转让等一系列法律法规和要求，提出了严肃的挑战。现行的法律法规已无法满足电子商务与网络营销发展的需求，阻碍了电子商务的正常发展。因此，有必要为电子商务建立起一套必要的法律法规和共同遵守的商业规则，为电子商务的动作提供法律依据，以促进国际贸易更

好的发展。虽然我知道的可能还不是很多，但这次实训给了我一个很好机会，让我知道很多知识，电子邮件服务、网上银行服务、电子钱包管理与使用.在实训的过程中，有很多优秀认真的人，借此机会向他们学习外，更能看到别人为了目标所付出的心力，同学之间的激烈和刺激深深的震撼了自己。每一个同学在实训的过程中，都可以说遇到过挫折。尤其是有的时候操作得不到结果的时候，伴随而来的压力和毫无头绪的想法，常常令我苦恼，也正是因为这样，使我对自己的能力有更清楚的认识。我认识到了要学好电子商务，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但实训操作才能使我们更快的掌握这些知识。

虽然这次实训比较的辛苦，但通过这次实训，我接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。我懂得很多关于电子商务与网络营销方面的知识与实际操作，学校给我们这次实训的机会，从理论和操作这两方面融会我们的知识，为我们的学习和以后的工作铺掂了精彩的一幕。但我们要学的还有很多，要接触的还有很多，以

后的路还很漫长，我相信我们会更加努力的，把握现在，有什么关于电子商务与网络营销不明白的还可以问李老师。我们要为自己的未来而奋斗，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的尝试，一定会有更大的收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，我会慢慢成长、成熟，我相信不远的未来定会有属于我们自己一片美好的天空。我们会用我们学回来的知识闯出一片天。

**推广专员工作总结三**

大三下学期按照学校的培养方案要求，我们大三学生要进行为期三个月的毕业实习。自2月25日开始到5月27日我在北京某某教育咨询有限公司实习。实习的主要内容如下：

1.进行专业培训，了解一些推广销售的解决措施

2.派发传单，收集顾客信息。

3.进行论坛、博客以及外链推广来提高品牌度，进行品牌宣传将潜在客户转变为消费客户，通过网络推广线上活动拉近品牌与顾客的距离，提升品牌竞争力。

将近三个月期间，我在北京某某教育咨询有限公司推广员岗位实习，这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。近三个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

1.自学能力

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

2.同事相处

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我

能做的就是“多工作，少闲话”。并且在离毕业前仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

3.热情和信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。

看着那些员工忙忙碌碌的来来去去，坚定的态度是那么一点一滴在铸就起来，一个被人认可的人首先一定是一个认真负责的人，一个认真负责的人无论到哪里都可以站得正。相对于经验和技术而言，这些都是可以积累的，可以日久能熟的，但是否能有正确的态度却是因人而异的，有的人永远让人感觉畏锁。我从来没有把现在的工作当作实习，我就是认定我是在工作，而不是来学习东西的。我是为工作而学习，学习是为了把工作做得更好。

总的来说，这一次实习是比较成功的，我学习到了很多在校园、在课堂上、课本上学不到的东西，也了解很多和懂得了做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。

（一）某某英语在网络营销这个全新的领域中还存在很多问题：

1.人员素质不一致

在企业进行网络推广的都是二十来岁的人，这些人经验不足，没有一个经验丰富，领导能力强的主管进行管理。在进行论坛推广的过程中，很多人并没有对公司的产品进行了解，只是根据已有的资源进行发帖。

2.网络推广中论坛发帖存在的问题

公司都是让推广人员到各个论坛发帖宣传，手法都是注册马甲，用马甲站在第三方的角度来说这家公司的各种好处，这是目前网络上最为普遍的营销方法，运用得当的话，也是可以达到一定宣传效果的，但局限于对网络营销的掌控力度，很多人根本运用不好：力度轻了则完全达不到效果，发出来的帖子很快就被沉到最下面，几乎没有人关注和点击；力度重了会引来别人的反感，起到 反作用。在推广之前没有对产品的定位，目标人群提出明确的指导，这也让很多人的帖子最终宣传效果不理想。在我的实习结束之前，

企业网站的流量并没有因为网络推广而增加很多流量。

3.博客营销存在的问题

公司的网络推广人员大致并不精通英语，都是通过有道词典翻译写成博客。这样的文章很多时候并不能吸引人阅读 。即使有人阅读了也很容易发现它是博客广告，甚至引起人的反感。由于博客推广的泛滥，营销市场混乱，发展处于一种不健康的状态 ，如果你不能有好的博文自然起不到应有的效果。内容是进行博客营销的基础，没有好的内容就不可能有高效的博客营销，好内容不是一味的赞美，也不是枯燥乏味的理论。某某英语的博客只是简单地进行介绍，起不到很好的推广效果。

（二）对问题的建议

1.员工素质的培养

网络营销能否取得成功，在很多程度上取决于企业所拥有的既懂技术又懂网络营销管理的高素质人才，企业要长期发展，必须注重培养一支既懂it技能又会营销与后台管理的具有综合素质的人才队伍，只有这样才能保障企业顺利推进网络营销革命。某某英语对新招人员必须进行系统性的培训。比如：推广的目的，推广的技巧等，对于管理人员应保证他们不比别人落后，时时进行学习。

2.制定合理的网络营销战略

网络营销是企业整体营销的一部分，应该立足于整个营销体系中。企业网络营销推广的投入模式是跟品牌地位、产品定价策略等密切相关，某某英语并没有一个具体的营销战略，上下职员没有统一的行动方向。

某某英语应该制定周详的策划，加上准确有效的实施，才能够得到期待的效果。在网络营销计划制定前，对企业网站准确的进行定位，确定顾客的期望值，根据市场调查和顾客期望，结合企业实际情况和企业营销整体战略，制定企业网络营销的方案，确定进度情况和每项网络营销活动的目标。

3.注重网络推广过程的质量

进行网络推广时，如果只是麻木的按照已有的模式进行，将会使自己永远落后于别人。对网络推广工作进行监督是必要的。例如在论坛发帖时不能根据已有的资源直接进行复制，必须经过每个发帖人员的判断，选择最有利最具吸引的描述。善于发现新的具有潜力的论坛。根据以往的推广经验制定最适合本企业的推广方式。

4.注重网络推广的效果

制定工作总结汇报时间，对网络推广的效果进行评估。建立快速准确的网络营销效果反馈和评价机制。网络营销的反馈与评价是各种网络营销活动进行及时的跟踪控制，以保证各种 网络营销方法可以达到预期的效果，同时它对网络营销方案的正确性和网络营销人员的工作成效也是一种检验。

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