# 网络推广部门年终工作总结 网络推广部门工作职责(四篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2025-04-09

*网络推广部门年终工作总结 网络推广部门工作职责一从刚开始起步推广到现在我经历了一些关于网络推广方面的东西。从中让我学习了一些推广方法，也从中了解到了什么是推广，推广对整个网站带来的作用，带来的盈利等等，开始了与网络媒体打交道。在往后的几个月...*

**网络推广部门年终工作总结 网络推广部门工作职责一**

从刚开始起步推广到现在我经历了一些关于网络推广方面的东西。从中让我学习了一些推广方法，也从中了解到了什么是推广，推广对整个网站带来的作用，带来的盈利等等，开始了与网络媒体打交道。在往后的几个月里，几乎与各大门户网站，女性等专业类网站，一些网络渠道类的，都打过交道。在打交道过程中，我收获很大。不仅逐渐掌握了谈广告业务的要点，更重要的是我认识了很多行业内广告的好友，了解了各类网络广告的最新资源、价格、位置及效果预算等……

这里我简单谈谈我对网络推广的看法：

一个网站做的再好。不能有效的将它宣传出去，不能让外面人知道有这么一个网站。网站做的再好也等于零。网站的成败全压在推广身上。要想网站能够快速的发展起来，少了推广时根本无法实现的。

首先先了解这个站是做什么的？具体的用户群属于什么？他们来到这个网站对他们有什么利益等等。详细的了解这些信息便于以后推广的方式和方法。

推广大多都是在各大论坛、社区网站等等进行发帖、宣传等等。这样的方法效果比较明显。会直接通过你发的链接进入该网站。

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。

1、每天在各大论坛和社区网站中发帖

发帖的方向大致在 “xx”网站上。因为问问上的回答保留时间很长，一旦审核通过很难被删。这样有效的增加了网站的外部链接。也会在不同的时间段带回流量。

（发帖的过程中还要记录对应发帖的地址。以便以后查询）

具体位置：天涯问问 搜搜问问 百度知道 新浪问问 发布信息的网站等

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。

3、博客、微博等推广：最近网络上流行一种微博的社交网站。这种网站的好处就是以最快的速度发布信息。对方也会很快的看到你所发的帖子、链接等等。但是要想效果明显的话，必须要将个人微博的关注增加。关注多了，你发的内容对方也会很快的收到。内容好了关注你的人也就多了。

4、竞品动态收集

每个星期定期对同行业的活动信息进行收集，这样更能掌握对手动态信息，从中吸收好的推广方式及资料，主要竞争对手为：流行美 头彩 千千饰 等，采取方法就是截图，这样就会看的更直观。

5、相关博客发表和回帖的监督

6、加强自身学习，提高工作水平

由于感到自己身上工作的不足，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，这样下来感觉自己几月来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，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。

在网络广工作我也遇到了一些问题，首先，接手网络推广工作以来。一开始都不知道如何从哪里下手，虽然自己在网站上找一些这方面的书籍列子，但是还是不知道具体如何操作，后来在领导 主管以及同事的帮助下才慢慢顺手，工作才基本正常进行，后来自己经过不断努力，终于体会网络网络推广重要作用，工作走上正常轨道。在这里我要感谢各位领导和同事，谢谢你们对我工作热心帮助和指导。

其次，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。

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；

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。

以上就是我做网络推广工作以来简单个人年终总结，收获不是特别理想，因此许多地方需要进一步完善改进，尤其是在推广方法上存在“单一”、“效率底”等弊病。接下来将配合团队继续保持、发扬比较好的工作方法并进一步思考、尝试其他推广方式我想信自己通过努力，一定会把工作做到最好，也相信我们的团队，在南主管的带领下，网络推广成绩会越来越好！

**网络推广部门年终工作总结 网络推广部门工作职责二**

转眼间20xx过去了，回望一下感觉自己成长了。上半年，我做的工作主要是优化公司的网站有网站seo优化，内容建设，外链建设和图片视频处理等工作。下半年，接手徐浩的工作任务，感谢浩哥一年来的指导我工作，感谢公司领导给我的机会同时也放手和支持让我做公司线上的一切推广工作。接下来的就是我开始慢慢地掌握公司的互联网宣传工作了，但有一些仍然做得还不够好的或者不了解的，需要加强学习。还有是，我还保存在原地接手的思路上去执行工作，还没有创新的工作的表现，不进则就是退步，20xx一定要跳出思维去创新突破在20xx的工作。

1、公司的网站。关于网站方面的排名位置，把核心关键词优化上xx搜索结果前xx位，同时也将产品词和长尾词也根据公司子网站进行优化工作，上xx搜索结果前xx位。再到的是公司x个官网的产品文案网站编辑发布...

2、xx推广。从接手公司百度推广账号以来，我主要做的有用户需求的精准匹配，价格和前x位排名保持位置等等操作；还有的是实施推广策略方案二，第一关键词整理投放，推广的着陆页指向变更；最后一个是加大了网盟推广，主要是品牌渲染和圈住指定的用户浏览器进行广告展示。

3、xxx推广。公司给予我阿里商铺开始推广。第一，设置好地域、关键词和编辑好匹配对应的信息显示，做好付费推广，如见到同事在竞价，则我就放弃竞价。第二，xx免费排名争取，每天进行对其信息优化，得到排名。

4、图片/视频处理。按照原来统一风格进行图片/视频处理，同时也吸纳业务部人员提出的建议进行制作。

20xx公司给我锻炼的好平台，相信努力可以改变命运。继续维护及优化好公司的网站，深入公司产品知识学习和撰写好公司产品的文案工作；把百度推广付费账号整理分析好，执行百度推广多种策略方案实施等；还有xx商铺内容建设目前不够精致，把内容做营销型内容，抓住用户，例如买口罩设备不得不访问20xx公司，不放心在其他公司定设备；图片/视频处理技术不够好，要加强学习和制作好公司的图片/视频处理技术；申请公司开通xx推广，把公司的业务散布在xx的一些用户群体上展示。

最后，感谢xx公司给我的锻炼，我要珍惜这个机会，把工作努力做好。20xx继续发现吧！

**网络推广部门年终工作总结 网络推广部门工作职责三**

20xx年初，我带着梦想与创造力来到公司上班，就职市场部的网络推广职位，处理xx健康中心的推广事务。从入职的第一天起，就努力将自己融入到公司团队中去。时间荏苒，一年的时间在紧张且充实的工作中稍纵即逝。在公司总部学习期间、在门店磨练的过程，同样在领导与同事们的悉心关怀和指导配合下，通过自身的努力，在几乎从零开始的情况下，构建了一整套xx健康中心的网络推广基础设施。

现将我的工作情况作如下汇报：

来公司之前，我对健康管理行业的概念仅仅停留在“在健身器材上作运动”的单纯想法，虽然在有将近x年的推广工作经验上有优势，但对公司本身产品的认知却凤毛麟角，且此前公司在网络推广的工作内容甚至可以说是零。那时对未来的工作水平和状态充满了跃跃欲试及焦虑的双重心态。是源馨实业有限公司，给了我充分的信任，为我提供了一个平台。

来到公司后的起初一个月，我是在公司总部工作的。工作期间我并没有急于拓展工作，而是认真仔细的认识、了解并熟悉自己从事的spa、贵宾接待、服务、健康管理、瑜伽等行业。事情从整理文档、编辑软文、绘图制作，网站制作，再到互联网合作洽谈、下店拍照找素材，事无巨细一并从零开始。尔后，因为工作变动缘故，我来到了国会店工作。和同事们着手架构了xx健康中心官方微信，xx健康中心官方微博等一系列的宣传推广平台。

这一年给了我极大的感触，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。

在短短一年的工作中，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。

4、希望通过自身的努力与殷实的工作为前提，架构出一个可独立运营网络部门，更好的为公司品牌\_\_健康中心、t2max去做维护、推广及管理服务。

下面谨代表我个人意见对公司提出的几点参考意见：

1、企业文化宣传度不够。

2、公司相关的户外活动太少，无论是会员间还是员工之间。

3、门店之间各自为战，缺少连锁品牌意识。

最后也希望请领导和同事对我多支持，多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应团队，适应工作需要。

**网络推广部门年终工作总结 网络推广部门工作职责四**

网络推广，表面上是一件琐碎而又物料的工作。也许你每日需要做的只是整理几篇文章，发几个帖子，做几条问答，有技术含量的，也无外乎是写两篇原创，给网站更新一下文章，顺便添加几个內链。

但是，网络推广，又是一件极其丰富而又有挑战性的工作！关键是看你每天报以什么样的心态和态度去对待，去执行！

即使是采编文章，有人一天可以采编xx篇，发到网站就收录，有人每天只能采编x篇，发到网站没有什么作用！也有人每天采编xx篇，发到网站一片不收录，而有人即使只采编x篇，却都能稳定收录。这个问题，以及原因，你有想过吗？

即使是做问答，有人一天可以做xx条问答，但是做了的这xx条，被人采纳不到3条，被人关注不到x次，你做它又有多大价值，简直就是在浪费时间！而有人一天只做xx条问答，但是被采纳十之八九，关注率日日高升，并且可以通过你的问答给网站带来流量，给你的销售带来客户，试想，这xx条问答和那xx条问答，你会选择哪一种？这个问题，以及原因，你有想过吗？

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！xx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！

无论做什么工作，其实都有起挑战性和延伸性，关键是看你怎么去对待！尤其网络推广工作！如果你用心，你会发现，你不仅可以把每项工作做的很好，而且还可以学习到很多知识，发现出很多规律，总结出很多技巧，后，你将成为一位网络推广达人，网络营销高人！

内容的持续更新时网站得以生存与发展得基本条件，是网站的根本，无论用户还是搜索引擎，均不可能对一个长期不更新的网站投入过多的关注，抛弃这类“死站”或“准死站”只是一个事件问题。内容更新的频率代表着网站的活跃度，同时，内容更新的频率越高，也往往以为着网站内容越丰富，这对于建立网络在行业内的性是相当重要的。

在seo中，网站的更新时策略问题。搜索引擎对一个网站的爬行周期会因该站点的信息更新频率而改变，如果该网站的内容更新频率快，则搜索引擎就会经常光顾这个站点，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。

搜索引擎到网站上来时为了带回新的消息，如果它经常光临你的站点，一旦有新的网页发布，它就会很及时地吧该页面的信息捕获到搜索引擎数据库中，这就意味着搜索引擎收录了新页面。所以，经常更新网站信息室有助于提高搜索引擎对站点页面的索引效率的。

当然，如果能每天给自己的站点更新内容，那是的做法。如果没有那么多的信息可以更新，可以加一些排行榜等区域，每天根据用户的访问多少自动更新排行中的位置，让搜索引擎看起来网站是变化的。

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