

# 个人网络销售工作总结 ( 33 篇 )

个人网络销售工作总结 ( 通用 33 篇 )

个人网络销售工作总结 篇 1

20\_\_年即将过去，中鑫公司取得了长足的发展。作为中鑫公司特殊的一部分，在总公司年初制定的指导思想下，网络分公司在某些方面取得一定的进步，并为来年发展打下了一定的基础。但是我们也看到了许多不足，是以后急待和必须解决的。

内容：工作情况、内部管理

第一部分：工作情况：

网络分公司 20\_\_年总体工作情况可以归结为：以网络集成为主，在新的行业和产品中不断探索与总结，并逐步引入新产品、步入新市场，为 20\_\_年打下坚实的基础。

在这一年中，网络分公司在总公司的指导下，以锻炼内部人员为主，充分发挥自己的能力，积极开拓企业网系统集成项目，按照进度基本完成了今年的任务。主要体现在以下几点：

一、河南省某局 60KVAUPS 电源系统，此项目为公司(也是厂家在该局)在大机(指 20KVA 以上的 UPS 电源)上取得了突破，赢得了厂家的肯定和用户的认可。该系统设备正常，运行稳定。

二、河南省某食品有限公司的网络扩建和视频会议系统的建设，该在原有网络设备的基础上，软件和硬件做了进一步完善和扩充；在原有网络结构上，进行增值应用，新增了一套视频会议系统，该系统是公司切入视讯产品和建设的第一个工程，为公司在新产品引入、系统集成范围的完善和新工程的施工建设上做了市场和人才方面的准备，为公司带来利润的同时锻炼了队伍的业务能力和技术能力。

三、郑州某房地产公司网络工程以及后续的会议电视系统。该公司的网络结构比较复杂，由于不是一个运营商单独为其提供专线服务，存在多种专线，而且在外省分公司的专线和组网方式也是多种多样。在这种情况下，公司内部工程师搭建全新的组网方式，并很快地拿出了满足客户要求的拓扑图，并充分利用和运营商关系较好这样一种资源，顺利地完成了该项目。和第二家公司类似，该公司在随后也上了一套视频会议系统，在客户严格的招投标程序以及聚集了国内众多视频会议系统厂家和集成单位参与投标的情况下，分公司通过合理分工，从技术、商务等多个方面出击，最终脱颖而出签下了订单(由于是河南省第一家上视频会议系统的房地产公司项目，众多厂家非常重视，尤其是国内的制造商)。由于客户比较谨慎，该项目的组网方案和投资金额经过多次变更，因此公司从立项到签单整个过程体现了很好的团队合作精神，为以后建立学习型团队做了实践准备。

四、河南某运营商 12 地市 3 层交换机组网工程，此工程是在 12 地市分公司新增客户容量的情况下进行的，起点高，工期紧，而且是全省统一联调，在人员有限的情况下，经过合理协调、调配以及努力，按时按质地完成了整个项目。

以上几个工程为公司的重点项目，有的还是新市场和新业务区域，完成得都比较好，更重要的是建立了很好的客户基础、团队也得到了锻炼和发展。但是也存在许多不足，比如说在局部组网中对结构分析不全面、对新设备性能没有很好地掌握、团队成员在对同一问题的解释有差异、为了“更好”地为客户服务而主动承诺过多的工作等，这些在以后工作过程中需要更好的改善。

另外，在河南省主要企事业和高等院校单位进行了一定程度的交流，建立了较好的客户关系，为后续合作做了铺垫。

## 第二部分：内部管理

网络分公司内部管理主要从以下几个方面入手：

1、分公司帐务的核对以及仓库的盘点：由于网络分公司业务对比与其它分公司业务的特殊性，在出、入库，应收帐款等方面存在一定脱节，在加上财务主管的频繁更换，致使这些问题得不到及时妥善的解决。从 20\_\_年开始，分公司根据总公司相关制度制定了一套比较行之有效的办法，并且将以前的老帐进行了全面核对和校正，使帐面和实际的业务发生数量持平。

2、在 20\_\_年基础上，制定出了一套新的行之有效的绩效考核制度，正负激励更趋合理，在人员少的情况下很好地调动了大家的积极性，做到了项目到团队，责任到个人。

3、团队建设方面依据实际情况，按不同的行业和项目组建临时的反应迅速的小团队，直到项目完全结束。团队的培养总体上以全体分公司人员为主，并结合项目的进展交叉建设，既合理地培养了员工的团队合作意识，又很好地解决了因人员不足引起的频繁交叉。

4、日常管理和考核在不违反总公司管理制度的前提下，分公司内部尽量给员工创造一种高效而灵活的工作环境和氛围，让大家更好地投入到工作和工程实施中，得到了内部员工的认可。

5、分公司内部建立了帮带的培养办法，老员工和领导不仅在公司更是在实际的操作过程中，以切身体会，把自己的知识和经验手把手地传授给同事，形成了较好的学习环境。

6、很好地坚持了每周的例会制度，及时的发现和解决问题，组织大家对问题进行沟通和探讨，使大家在互相学习的过程中得到了提高。

虽然在员工的稳定性方面做得比较好，但是在新鲜血液的引入方面做的不够，

类似于这种问题是以后值得注意和解决的。

回顾 20\_\_年，展望 20\_\_年，网络分公司全体员工已经做好了准备，在新的一年里有更好的进步和发展，彻底打个翻身仗。

面对困难，我们会积极想办法解决；

面对压力，我们会把它变为动力；

面对挑战，我们会积极应对；

面对机遇，我们会有准备地把握。

个人网络销售工作总结 篇 2

：\_\_年区域工作瞎想以及个人与公司出现的问题：总结一年来的工作，自己的工作中也存在不少的问题，可能时间长了也会出现懒惰的习惯，有的信息没有及时更新，有的项目没有更好的去跟进，对待某些客户态度说话方面也有少些问题，这些都是有待于向其他的业务员或同行学习，\_\_年计划在去年的工作基础上取长补短，重点做好以下几个方面(1)依据区域销售情况与市场的情况，自己将计划主要放在了北方与沿海的沿边城市(2)怎么通过网络找些我们产品相关的项目信息，有质量的信息，怎么去拓展网络，为公司提供更多的质量好的项目信息，这是我的责任(3)积极配合代理商销售，服务好代理商的各项工作，与他们建立良好的合作关系。(4)自己在搞好业务的同时认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。(5)为确保完成公司的任务，自己平时积极搜集信息并及时汇总，争取明年的市场我们能做好。(6)由于同行竞争激烈价格下滑，\_\_年领导应该认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎行情，市场行情的出厂价格。

公司的问题，(1)公司从一开始管理上就存在很多的问题，但是经过这一年的大家共同努力很多问题都得到很好的解决，就像我们是施工与销售并重的企业，对于施工怎么管理，光卖材料怎么管理，都应该做出相应的规定，款怎么回，工地开工做出预决算，材料应该要多少，各项费用，应该先做出汇报，施工管理人员定期对于工程的情况应该随时向公司说明，用了多少料，出了多少平方要做到心中有数，怎么与工地上的与我们相关的人建立关系等都是需要学习以及改进的，不要到了最后都来问我用了多少料，项目经理在管工程，每次料出货签收自己都要做出登记，这样不用问大概用了多少自己也能稍微明白，也不会到了最后乱七八糟的，这也是项目经理应该做到的(2)项目信息，这是令人头疼的一个事情，每次项目信息需要技术或者业务员去跟进的时候，我的工作对于这个项目我已经交出去了，对于后期的跟进我可能不会再跟进了，这时候不管技术与业务员从这个项目地回来，应该把你了解的项目情况与当地的情况都给公司做出汇报，让大家想想这个项目的合作的可能性，后期怎么跟进，需要哪些服务，这个项目的关键点在哪里，这个项目的关键人物是谁，他们注重哪方面的信息，这些业务员去的时候应该稍微搞明白，我们公司现在就是这个样子，不管技术与业务员去了之后回来之后没有几个人知道，然后后期也就没有什么动静了，就这样一个项目废掉了，那照这样下去，再好的信息也会死掉，我们后期根本走不进去，或许很多项目我们有可能是做陪客的，是需要关系的，但是不可能每个项目都是内部关系当陪客，10个项目总

有1个项目不是陪客，可是我们在后期的工作中我觉得问题很多，不管技术与业务员与我们公司都应该想想这后期怎么样才能进的去，怎么去打通这层关系，怎么把握好项目信息，我们总是对于每个项目持消极的态度，总说这个项目是做陪客，如果这样子，去或者不去又有什么区别呢，所以项目拿到手我们人员应该好好分析这个项目的质量，还有项目的及时性，很多时候汇报一个项目，没人管也没人告诉怎么处理，等突然有一天公司问这个项目的情况，时间拖得这么长，说不定人家早就定了，这样子再去找机会我们就显得更加被动，所以我们的态度应该改变一些。

瞬息间，对于我来说不平凡的即将过去，加入济南凯诺新型建材有限公司，对于我来说是一种成长与进步的历程，从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序、第一次独立的处理客户的咨询问题，独立的做出一份很好的报价，第一次给客户讲解这个产品的运用，这些都是公司给予我的机会，以上是我对这一年对自己工作的总结，既有对自己工作的肯定也有对自己工作的批评，希望在\_\_年的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司，也祝济南凯诺新型建材有限公司的明天会更好!!

个人网络销售工作总结 篇3

加入山东\_\_有限公司到现在已经有半年多的时间了，在这段时间里我很快的融入到华誉集体中，能很好的团结同事，沟通协作。

从10月份开始公司调整我到营销部，负责网络营销工作。踏入新的工作岗位后，近三个月的时间里我在营销部领导及部门的老员工的引导和帮助下熟悉了公司业务，使我在工作能力上提高，方向明确。从而，对我的发展打下了良好的基础。对于工作，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

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 and 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。

在从事网络营销的三个月里，通过百度、阿里巴巴、中国食品机械设备网、企业黄页、生意通等平台进行了公司形象和产品的宣传推广，通过各种专业的供求平台主动寻找客户源，并在网上铺设公司的产品，提高搜索引擎的曝光率。但是有些产品参数表达不清，客户询价时报价时间过长，客户跟进不够都影响了交易成功。在从网上查到客户后电话沟通，经常会碰到各种情况，比如客户讲，我现在很忙，不需要，然后匆忙的挂掉电话；有客户讲目前没有需求，现在还没有用到；也有客户讲，好的，今后有机会我会考虑的，今天先这样吧；我会给领导来提这个事情，有消息再联系您。我想在电话交流的时候能分辨客户的真实想法，也是一段经验积累的过程。

作为一名网络营销人员，前期任务是一个学习积累的过程，不断的学习产品知识，与客户沟通协调的能力，这样才能厚积薄发。网络营销，毫无疑问网络就是我们和其他厂家角逐的战场，我们除了有过硬的产品外，还要有专业的营销能力，作为网络营销人员必须要在工作中不断完善，新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，一定努力打开一个工作新局面。

网络营销作为一种新时代的营销模式，正以其成本低、信息量大、传播范围广、速度快、无时间地域限制、形象生动、可双向交流、反馈迅速等特点显示出传统营销无法比拟的优越性。没做网销之前，认为网络销售应该是一种很简单的销售渠道，随着对网络销售的认知，我才发现网销技巧并不比传统销售方案来得简单。在网络营销中，要想脱颖而出，除了传统的网销方式外还要开发创意的推广方案。这段时间网销中自己学到了不少经验知识，在以后的工作中要加强对产品的深入学习，为更好的与客户沟通打好基础。

20\_\_年：

- 一、做好本职工作，拓展网销渠道。
- 二、善于沟通交流，加强团队协作。
- 三、学习网销技巧，了解产品知识。

20\_\_年机遇与挑战并存，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，保持积极的心态去迎接挑战。20\_\_年我将在原有

推广基础上，进一步尝试其他的推广方法，从而进一步提高网络营销的工作效率和效益，进一步提高自身的经验水平，同时进一步提升华誉品牌和实现一名华誉员工的自身价值。

个人网络销售工作总结 篇 4

进入公司已经快3个月的时间了，在这段时间里我学到了许多东西，也成长了不少。

## 一、年度工作情况

### 1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20\_\_年\_月中旬进入公司，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，我对公司的各项规章制度进行了全面了解，熟悉了公司的企业文化。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，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

### 2、熟悉项目流程，项目状况

作为销售人员，熟悉和了解网站项目各流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，自己在线注册会员体验，工作中遇到问题及时向其他同事请教。也在线收集其他一些同行业的资料，对比分析我们报告的一些优缺点。

### 3、每天必须的日常工作

(1) 网站文章的添加。

(2) 网站推广。

(3) 注册会员的审核及邮件的发送。

(4)意向客户的跟踪及发掘。

二、工作中存在的不足以及改进方法。

20\_\_年已经结束，回想自己在公司3个月的工作，虽然工作还算积极努力，但仍有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、缺乏计划性

在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，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。

### 2、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，认识不够，限制了自身的发展和工作的展开。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，争取把本职工作做的更加完美和成功。

三、20\_\_年工作计划。

1、积极主动学习网站推广方式。通过E-mail、BBS、微博等不同方式把我们的网站推广出去，让更多的人知道我们的网站，有需求时可以想到我们的网站。

2、接待我们网站的访客，及时回复他们所提出的问题，使我们的网站始终处于有人在线接待有人在线管理的状态，为我们公司的品牌壮大发展打下良好的基础。

3、对于老客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。

4、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。同时也要和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

5、抓住客户咨询内容，及时沟通，争取每月完成销售任务。

回首 20\_\_，展望 20\_\_!祝大家在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!

#### 个人网络销售工作总结 篇 5

从网络营销部成立至今，在公司领导及各兄弟部门的大力支持下以及网络营销部成员的共同努力下，网络营销部在网络推广、网络营销以及渠道拓展上都取得了不错的成绩，但仍然存在一些不足及欠缺需要我们改进和纠正。具体表现在：

1、推广方式还应专业化、随机应变化。20\_\_年百度收缩引擎每隔一周便会调整关键词排名的政策，老一套的方法已逐渐失去成效。如何让工程技术相关产业的关键词不被同行的企业所替代所掩盖?是我们今年一直面临的课题。这就需要我们不断去研究去观察百度的排名规则。随排名规则对推广方式进行调整及更改。从而达到网络推广最优化的效果。

2、重视招投标项目，加强重点投标项目的监管。仅仅通过网络来接单已不能满足网络营销目前的发展需求。网络营销部想要获得更大的突破及发展，必须重视建筑领域相关产业的招投标项目。一方面招投标项目金额比较大，生产部门也非常支持。另一方面无论是通过跟业主及施工单位的前期沟通，还是招投标项目全过程的跟进。我们自身的能力都得到了更深一层次的提升。

3、对客户主动积极性不够，客户把控度还需加强。在接单的过程中经常会碰到一些模菱两口的客户或者是因为价格未能成单的一些客户。针对于这样的客户我们必须主动出击，根据客户的需求逐个击破不浪费网络推广得之不易的客户。与此同时，作为网络营销部的成员也应提高自身素质，不断强化新专业、新领域的学习;同时在接待客户过程中加强沟通与谈判锤炼，不断提升与客户的沟通技能与签单技能。一条适合工作技术公司自己的网络营销之道。

形势分析

20\_\_年年底，中国网民已达到4亿的人数。位居全球第一。巨大的上网人数带来了巨大的商机。在欧美国家，90%以上的企业都建立了自己的网站；通过网络寻找自己的客户、寻找需要的产品，这已经成为了习惯。网上巨大的消费群体特别是企业的商务习惯文化，给网络营销提供了广阔的空间。

随着计算机技术在世界范围内的迅速普及，网络营销活动也在迅猛发展。与传统营销方式相比，网络营销优势尽显无疑，必将成为新世纪企业营销的主流。市场营销与网络技术的结合，必将随着网络实践活动的深入开展而不断得到深化，新的结合空间和领域将不断被发现。

这对于我们公司而言是机遇亦是挑战。随着竞争对手的不断涌入，我们必须做好更充分的准备，发挥在网络上取得的先机，取得市场的主动权，拉开与同行之间的差距，以至立于不败之地。

## 后期举措

### （一）维持现有排名、突破更多关键词排名靠前

在百度和谷歌首页，目前我们所拥有的网站中，关键词排名平均每个网站就有5个关键词排在百度首页，目前官网出现在百度首页的词有10个，所以，务必稳定好每个关键词也是网络部一项重要工作，稳中求突破，目前网络部在关键词比较稳定的情况下，会转

移一些精力做好更多的关键词排名，力求更多的关键词出现在百度首页。

(二) 推广优化是网络部的核心

宝冶技术旗下涉及近 40 多个专业，囊括了整个工程领域。网络推广的关键词有 100 多个，客户搜索更加随意。在网络营销过程中，推广是部门工作重心，也是部门得以发展的基础，如何让客户随意搜索我公司的业务关键词也能确保找到我们，是网络营销部一如既往的课题。

### (三)探索新兴的网络营销新手段

20\_\_年，网络部将在原有网络推广渠道上开辟创新，不断尝试新的网销途径。

微群营销。借助微群这一平台用户基数大，用户活跃度高的特点进行的包括品牌推广、活动策划、个人形象包装、产品宣传等等一系列的营销活动，全面提升宝冶技术品牌影响力。

网络部全体人员在认真总结过去经验教训的基础上，会继续改正工作中的缺点，以崭新的工作面貌和更大的干劲去迎接新的战斗。同时网络部在各方面都将变的更加成熟、更加强壮，在最后的 2 个月时间，确保超额完成公司 20\_\_年初下达的指标。

个人网络销售工作总结 篇 6

20\_\_年9月\_\_日，我有幸进入了\_\_有限公司这个大家庭，到现在已有三个多月了，时间虽然不是特别长，作为公司的一名员工，我深深的体会到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。为做好工作，在公司领导和同事的支持帮助下，不断的提高和锻炼自己，熟悉了自己区域的工作，回顾过去历程感慨颇多。

我的专业是\_\_，刚毕业我就来到\_\_，也许是机缘巧合，也许是命中注定就走向了销售这条道路上。在这条道路上，我感觉能够学会很多，也很磨练人。我以前是个不怎么爱说话的人，为了更好的锻炼自己口才方面的能力，销售行业可以说是一个正确的选择。还有一个方面销售在如今的市场上可以说是最有潜力的一个行业，如果对于那些只看重眼前利益的人来说，这个行业不大适合。

我对销售行业产生了很大的兴趣，一直认为人生就是要有有所挑战，销售工作就是一个很好的挑战。看到别人都能吃苦耐劳，我相信我也一定能行，给自己一个明确的定位去做销售。

销售这个行业的挑战就是心态，心态是第一关，心态不好很容易被淘汰出做销售这一职业，销售工作磨练了我的毅力和耐性是我这几个月以来的收获。

我作为销售部门的一名普通员工，在公司经理和同事的关心和帮助下走过了一季度，在这3个月中各方面没有很好地完成公司给我的目标，主要表现在如下几个方面没有做好：

1、我作为销售部门的一员，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在工作中，屡次失败，面对多次的教训，首先查找自身的原因，找出自己各方面的不足之处，在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，在今后的工作中取得成绩。

3、在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户购买了其它同行的产品。

4、在今后的工作中，要抓住这方面的客户，争取把握分析、处理好各项工作，加强同客户的交流、沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好，来赢得客户的信任，能够使他们产生二次购买。

新的一年即将开始，紧张而又忙碌的工作将要开始启程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。

在平时的各项工作中要细心，跟好新老客户。及时掌握客户的需求，做出相应的计划和工作。吸取以往的教训，摸清同行竞争对手的各方面因素，找出他们的劣势、突出我们的优势；比如质量、服务、配件资源方面，来赢得客户支持，同事也要做好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户买的放心、用的省心。建立长远的合作关系。要想尽办法了解清楚客户的所需、所想，尽量满足客户的需求，多做些这方面的工作，不要轻易放过每个客户的信息，做到有客户就有接触、有了解，做好准备工作，以及对品质的宣传，公司的推广，来争取成绩。

面对日益激烈的市场竞争和信息时代的来临，我将在这个神通广大的互联网市场多做企业关键词推广，比如说“\_\_\_”、“\_\_\_”、“\_\_\_”平台上多发布一些我们公司的产品，让客户随时、随地、多方面、多渠道可以搜索到我们公司，提高公司的知名度和信誉度。

20\_\_年即将过去，展望20\_\_年，本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶。

### 个人网络销售工作总结 篇7

对于网络营销工作而言，要周期性进行总结，可以从下述几个部分进行考虑。

#### 一、综述

(一) 周期明确总结的周期的起始时间。

(二) 营销内容分类

(三) 营销费用

列明在本周期内，营销费用消耗多少，与上个周期进行比较（升、降百分比）。

(四) 销售额

列明在本周期内，销售额是多少，与上个周期进行比较（升、降百分比）。

## （五）投资回报率

如果有可能的话，尽量计算总体的投资回报率（ROI），并与上个周期的 ROI 进行比对（升、降百分比）。

## 二、不同营销内容（搜索引擎、展示类广告）

无论是何种营销内容，总结主要包括以下几个方面：

### （一）营销投入与回报

### （二）投放方式（搜索引擎、展示类广告）

无论何种内容分类的投放，都有各自的投放方式或手段，如：搜索引擎营销的投放方式，主要包括关键词、网盟、捷径等；列明这种分类的投放，主要使用的媒体，如：搜索引擎的投放媒体包括 Google、Baidu、Soso 等；如果有可能的话，将每种投放方式（手段）的 ROI 与各媒体投放的 ROI 与上一个周期相比。

## 三、在线（营销）活动

是否需要发送 EDM，应该是神马主题，配合哪一个活动。

活动是否需要搜索引擎营销、网站、短信、广播、户外广告等投放方式的配合。

如果有些营销活动已经结束，在活动费用清单已经清晰的前提下，写明活动素材制作、奖品购买（定制）、配送等方面的费用情况。

## 个人网络销售工作总结 篇8

光阴似箭，时光荏苒。不知不觉我来到已经两个月了，回想起两个月前，我还是一个刚迈出大学校门的懵懂青年。

\_\_年7月伴着似火的骄阳，我告别了菁菁校园，带着一抹学生的青涩，来到深圳这个充满魅力和机遇的城市，展开我人生新的篇章。刚到深圳的时候，我和其他的求职者一样，不断地在网上投简历，天天在外面跑面试。在茫茫的求职生涯中，感谢向我抛来了橄榄枝，让我有了毕业后的第一份工作。

初到，领导的关心，同事的照顾，让我感受到了公司以人为本的人文关怀，使我快速融入到这个大家庭里。公司的每一个人，不论新员工还是老员工，不论年轻的还是年长的，大家互相关心，互相学习，共同营造着良好的氛围，我为自己刚毕业就能在这样一个优秀的集体工作、学习、生活而感到骄傲、自豪。

年轻的我犹如初生的骄阳，充满着热情似火的朝气，散发着活力四射的光芒。初来乍到，一切都那么的陌生而新奇，不断地激发我的求知欲；对未来的美好憧憬，也使我更坚定了自己踏入工作后奋斗的决心。

入职的第一天是公司对新员工的一个基础的培训，具体内容就是公司经营的产品，工作的业务流程，公司的考勤制度以及工作的方式。还有一些基本的业务知识，比如打电话的基本话术、证书的类型及价格。通过一天的培训，我对公司的业务和工作方式有了一个大致的了解。自己也尝试地打了二十多个电话，不做不知道，做了后才知道原来自己存在很多问题。例如刚开始打电话时，会不由自主的产生胆怯的心理，因为胆怯而导致说话的声音比较小。在打电话的过程中，自己的思维也比较混乱，不知道该说什么以及该怎么去说。当时我想到了一句话纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。培训的只是知识，在培训的过程中，我们不知道自己会存在哪些问题，只有亲自做了，我们才能发现自己存在的问题，从而更好的去解决问题。

有了第一天的尝试，接下来的工作就顺利很多了。虽然还是有一点胆怯和思维混乱，但至少我说话的声音比之前大了，也能和客户有一个简单的交流。这说明我进步了，就证明我在成长。就这样，我在每天不断的学习和巩固中成长，我渐渐的熟悉了业务的流程和一些话术的技巧，以及业务流程的操作和推进。在此期间，我听说公司在新员工入职五天后会有一次压力考核，就是对新员工综合素质以及工作期间的表现的观察和考核。同时我也目睹了在我之前进公司的员工在压力考核中被淘汰，当时我心里就只有一个念头，那就是——我一定要通过压力考核。五天的时间很快就过去了，我迎来了公司淘汰率很高的新人考核——压力考核。在没轮到我之前，我的心情有点紧张。虽然在这五天中，我不断的去学习、去请教、去巩固、去完善自己的不足，虽然证书的报价表我已经背得滚瓜烂熟，但是说实话，我的心里还是没底，怕自己在考核的过程中出错，以致于被淘汰。终于轮到我了，考核刚开始时，我心跳若狂，但是慢慢的随着考核的进行，我平复了下来。也使自己进入了状态，能够更好的去对待考核。整个考核过程下来，没有我预期的好，但也没出什么太大的错误，就这样我顺利的通过了压力考核。

通过压力考核后，我正式成为了一位新人，我知道这只是我职业生涯的刚刚开始，以后还会有更残酷的考核在等着我，我要不断努力的奋斗，让自己具备各方面的能力，成为一个能独当一面的人。

入职的第一个月，公司为新员工安排了具体的培训，其中包括业务方面的，也包括其他的一些对于我们不可缺少的相关知识的培训。具体内容有：销售的话术、沟通的技巧、证书注册的流程、客户和人才的寻找及开发、情商的管理、建筑行业的相关知识、公司的组织架构等等在我之后的生活中有着举足轻重的东西。培训的过程中，讲师们不遗余力的教我们他们所知道的的东西，这一点我非常地感激也很荣幸自己能够成为一份子。而且在培训中大家互动做游戏，在乐趣中学知识，在互动中接受讲师们在这个行业中这些年所沉淀下来的菁华。通过培训，我知道了很多新的东西，也学到了很多新的知识，同时也成长了。通过培训，让我们武装了自己，让我们更具凝聚力，让我们能够更好的去为公司创造价值。

虽然培训让我学到了很多知识，但是我并没有将其完全的吸收和沉淀。我只有去实践了，才能将这些知识给消化掉，同时也能去尝试新的渠道。俗语云授人以鱼，不如授人以渔，就像于哥教给我们查找客户和人才的方法，而不是直接给我们人才。我想与其等着公司为我分配客户和人才，还不如利用于哥教我们的方法自己去找。

## 个人网络销售工作总结 篇9

要给自己做网络营销推广定一个目标，然后就是去执行。在工作中分析问题，总结经验，并且改正问题。这其实就是一个过程，对于网络推广来说，就是一个长期的工作过程。在这个过程中本着“以树立品牌为导向，做有品质、有竞争力的营销型推广。”

上周已经完成的工作：

1. 网站内容修改
2. 网站优化
3. 注册 PR 值高的大型门户网站，申请 GOOGLE,BAIDU 等的. 免费推广,
4. 群发邮件营销, 网络传真建设
5. 建立企业博客, 展示公司企业文化，树立公司品牌形象

硬灯条产品的包装设计

硬光条连接件的图纸修订

下周需要继续做的事情：

1. 内部邮件系统建设

2. 网络传真机的安装

软光条的产品信息发布与企业品牌的宣传(日常工作内容)

在这一周的工作中，对产品有一些初步的了解，对网络推广有一些帮助。日后需要加强对产品更全面的了解，能写出有质量的文章，增加更多的外链。对关键字进行进一步的分析。做好 SEO，提升网站 PR 值。总之，经常学习，提升自己，在工作中能更好的发挥。

个人网络销售工作总结 篇 10

转眼间，\_\_年就已经过去了，我做影楼网销就有一年了，时间真是过的很快。从一开始茫然的不知道怎么做网络销售，到现在自己的部门对\_\_年业绩 178 万的圆满完成。这一年自己真的是成长了很多。

对于\_\_品牌年，我们企划部订的目标是一百万，因四月份尹老师来给我们上课后，我们又对自己的部门充满了信心，在年度目标上又加了五十万，其实这个目标不是很高，但对于我们这个刚成立不久的部门，还有大家都对网络销售不熟悉的情况下，还是有点担忧的，但自己就是不想服输，既然订下了这样的目标就一定要努力完成.1月份我们业绩做的很不理想，二月份因为有活动，所以业绩相对可观，做了二十来万，对于企划来说算是可以的，但那是结合线下活动做的，我自己也不是很满意，因为我们要的是开拓网上的市场，所以我们还没有成功，还要不断努力才行。在网上我们做了百度竞价，通过关键词策略，慢慢提高了我们的搜寻量。网站的的明星代言投票活动等把我们的访问量提升了，所以到后面的每个月的平均业绩能达到10到15万，部门算是慢慢走上正轨。品牌年，主要抓的是品质，所以我们不但是要保证量，品质是关键，对于网站的形象，网上咨询的说辞，门店形像，工作人员形像等都是要求的很严格的。\_\_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，我坚持下来了。

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\_\_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。\_\_年是关键的一年，现在公司的三大品牌都已经在玩网络了，如果我们企划部自己还不努力的话，怎么能行呢，别人都在做我们的市场了，所以我们只能是前进了，把自己的部门当做一个公司来经营，聚焦好自己的目标，我们要的就是业绩就是市场，一定把网撒的更宽。企划部展业的业绩也是关键的，不光是线上，线下我们也得努力，既然门店都可以线下线上一一起做，我们为什么要把我们的线下放下呢，所以一切以完成业绩目标为导向，聚焦好这件事，企划部一定会更强大。

## 个人网络销售工作总结 篇 11

### 一、实习说明

(1) 实习时间：\_\_年 m 月 15 日至\_\_年 m 月 15 日

(2) 实习地点：zj 商贸有限公司

(3) 实习性质：毕业实习

### 二、实习单位简介

\_\_年 m 月中旬在 j 商贸有限公司项目部进行毕业实习，实习的岗位是网络销售员，公司成立于\_\_年，给顾客提供商业行业信息化公共服务平台，服务着保健、医药等相关产业。公司设有媒体事业部、网络事业部、平台事业部。媒体事业部以打造最具竞争力的商旅传媒、行业传媒为主营；网络事业部服务着中小企业网络优化、网站建设与推广、w-e-b-s 全流程外贸 m 广等业务，以打造一流的贸易社区为目标。

### 三、行业环境分析

#### 网络营销环境分析

互联网已经成为面向大众的普及性网络，其无所不包的数据和信息，为上网者提供了最便利的信息搜集途径。同时，上网者既是信息的消费者，也可能是信息的提供者，从而大大增强了网络的吸引力。层出不穷的信息和高速增长的用户使互联网络成为市场营销者日益青睐的新资源。

### 四、实习过程

#### (1) 了解过程

起初，刚进入公司的时候对网络营销是一个模糊的概念。公司里的一切对我来说是陌生的，公司的工作环境是很多隔间的办公室，不过都是相通的。第一天进入办公室开始工作时，所在部门经理我安排工作任务，分配给我的任务是简单主营代理销售产品介绍，我

按照经理教我的方法，运用操作工具开始慢慢学，在熟悉工作的同时注意操作流程及规则等。毕业实习的第一天，我就在学习上手工作的内容，体验首次在社会上工作的感觉，在工作的同时慢慢熟悉工作环境。

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。一开始我公司里的各项规章制度，工作中的相关注意事项等都不是了解，于是我便阅读单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对公司的情况及工作内容等有了一定的了解。

## (2) 摸索过程

对公司里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到公司上班，同时经理给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做各自完成这一天的任务，工作中出现的一些困难，请同事帮助解决出现的问题。平时经理回详细跟我说明这工作的概念性问题，我也了解到了挺多知识。

网络营销就是利用先进的网络技术进行销售活动的总称，它是通过网络，使用信息处理工具，利用网络这种载体，将买卖双方的商务信息、产品信息、销售信息、服务信息集中起来，将电子支付等商务活动。网络营销正从一个概念慢慢变成我们生活中不可缺少的一部分。

通过摸索和实践了解网络营销的基本技能，了解与体验网络营销的销售环节，掌握网络营销的整个流程操作。

了解并掌握网络营销技能的每个环节的操作，其中包括对供求信息、分类广告、黄页服务、网络社区，病毒性营销、搜索引擎营销、网络广告、许可 email 营销、网上商店、网上拍卖、流量统计的操作。并能综合运用到网络营销的销售过程中。

### (3) 实际操作

在工作期间有的项目难度较大。刚开始上手起来还真棘手的，发广告效率不高，关键字广告的日访问量也不怎么的。于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教简单快速的方法与技巧。运用他们介绍的操作方法技巧慢慢学着完成项目的入门工作，从中体会点击流量升高的效果。同时在复杂的网络中选择合适的网络环境，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出论坛、软文策略的有效方法和技巧。

在公司里每个员工所分配到的任务不同我负责的有网络社区、搜索引擎营销、网络广告、网站流量统计这几个项目。

每种项目有每个项目的特点和操作流程如下所述：

1 网络社区的训练目标是：通过对网络社区的了解和使用，认识网络社区的特点和对实现目标的作用。操作流程：

(1) 注册、登录—发表主题；

(2) 浏览主题—回复帖子；

(3) 发表投票—浏览投票—参与投票。

2 搜索引擎营销的连连目标是：在不同的发行阶段，搜索引擎营销具有不同的目标，最终的目标是在于浏览者优化为真正的客户，从而实现销售收入的增加。搜索引擎营销的目标层次原理表明。搜索引擎营销可分为四个层次，可分别简单的描述为：存在层、表现层、关注层和转化层。其中存在层是搜索引擎营销的基础，离开这个层次，搜索引擎营销的其他目标也就不可能实现。操作流程层：

(1) 搜索引擎登录包括免费注册、付费登录、搜索引擎关键词广告等形式；

(2) 利用关键词广告、竞价广告，分类目录中利用付费等方式获得排名靠前；

(3) 利用关键字广告等有价值的搜索引擎营销专业服务。

3 网络广告的训练目标是：通过网络实验，认识网络广告在网络营销中的作用。操作流程：

(1) 注册/登录—发布广告；

(2) 选择广告类型—个性化广告信息（图片、文字、图片加文字、flash 等等形式）；

(3) 浏览广告—管理广告。

4 网站流量统计的训练目标是：认识流量统计系统的作用、重要性，熟练掌握使用。操作流程：

- (1) 注册/登录—获取代码；
- (2) 将代码放在网站上一查看统计报表（月日年）；
- (3) 分析来源（主要关键字、来源）--分析客户信息（浏览器、分辨率）

## 个人网络销售工作总结 篇 12

时间飞逝，不知不觉来到公司已经半年了，就快到过年的时候了。记得刚来的时候，由于经验的缺乏，是即兴奋又担心。最初是抱着学习和锻炼的态度来到这里的。半年下来，觉得自己学到了很多，也进步了很多，在生活和工作上都有了一个全新的体验。虽然没有什么大的贡献，但也算经历了一段不平凡的考验。在此，当然首先非常感谢公司给我这个机会，让我在工作中不断地学习，不断地进步，慢慢提升自身的素质，同时也非常感谢大家在这段时间对我的帮助。

走出学校，步入社会工作后，发现一切都比在学校的时候正规化，每天要准时上下班，每天要对着电脑坐一整天，现在的业务员离不开电脑，起先有点不适应，但慢慢地状态也就调整过来了。首先，先总结一下我半年来的工作情况。这半年来我主要是做以下这些事，最主要的当然还是负责网络发布这一块。记得刚来时不懂得如何发布，经过这段时间的发布，慢慢地有了新的体会，知道如何提升自己公司产品的曝光率。当然也会每天及时地更新我们公司的产品信息，并不定期地将一些新的产品发布到网站上去，充实我们的产品信息。半年下来，虽然并没有什么实质性的客户，但也会在一些免费网站上收到一些询盘，可见功夫并没有白费。因此以后还是会继续努力维护这些 B2B 网站。其次是对产品的了解。记得刚来时经常会下到生产车间了解设备，为此主管也为了让我们尽快对产品有一个大致的了解，让我们每周了解一台设备，彼此之间互相交流。现在我对公司的主营产品已经有了一个比较全面的了解。当然我们知道这还远远不够，我今后一定要努力去了解更多的产品，特别是其他厂家的。除此之外，平常我也会处理一些询盘。主管会将一些在阿里巴巴网站收到的询盘分配给我处理。当然我也会及时处理，对信件及时作出回复，但大部份都杳无音信，可能大部分人都经历过相同的事情。很多发出去的信件都得不到回复，即使部分报了价，但最终成交的可能性也微乎其微。即使是这样，也要对每份询盘做出及时回复以给客户留一个好印象。都说做业务员要有耐心，要有恒心，大概就是体现在这里吧。半年下来，虽然还未接到单子，

但总体而言对外（内）贸流程也有了一定的了解。客户询盘——报价——得到订单，签订——公司内部下单投料——生产部生产设备——发货——调试——售后服务，每一个环节都至关重要。

当然半年下来也有令人担心的地方，就是公司整体比较混乱。我基本了解了公司的工作流程，也明白了公司的发展方向，这让我了解到工作并不是一个人的事，团结的力量是很大的。公司最主要的部门是销售部和生产部。这两个部门的协作是非常重要的，倘若这两个部门脱节了，就什么事也办不成了。我们知道只有销售部接到单子后，生产部才会有活做。而与此同时也只有生产部按时交出设备，才有可能带来下一次的合作。其实作为一家公司，首先经营的是人才，其次是诚信，然后就是产品。来到豪特的时间说长不长，说短也不短。但在这半年里，还是发生了很多事，楼下的钳工换了一批又一批，包括仓管、技术人员都换过，人员流动频繁，可能是员工们都缺乏一种归属感。还有就拿新产品鞋套机来说，自从上了这个产品后波折不断，如不能按时交货，客户来了多次却看不到能正常运行的设备。都说成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。但我们的现状却是接一个单子就失去一个客户。说到底原因在于诚信，我们知道诚信是公司经营的理念，与其说经营产品，倒不如说是经营诚信，每个公司都是靠着诚信保持着自己已有的客户群并扩大自身的影响力。还有就是产品质量也至关重要。出去的设备只有具备高质量，客户才会信赖我们，所以今后在产品质量方面一定要把好关。

在公司的这段时间我也特别感谢大家对我的照顾及帮助，当然要特别感谢的是主管。记得刚来时真的是很多东西都不懂。都说新人是需要人带的，我可能算是幸运的一个，因为有经验丰富的主管带着。记得刚开始什么都不懂，不懂得如何收发传真，不懂得如何在 B2B 上发布信息，不懂得如何对一些询盘函做出正确的回复。这段时间在主管的悉心指导下真的学会了很多，除此之外平常大家也会教我一些做人做事的道理，这些是在学校里是学不到。当然以后的路还很长，要学的还很多，我会继续向大家好好地学习。

最后希望在新的一年里，不管是公司还是个人都能以全新的面貌来迎接新的挑战，希望公司所有的员工都能齐心协力，努力让我们公司走得更好，走得更远。

### 个人网络销售工作总结 篇 13

自 7 月份加入安惠，时间都快半年啦。在公司学习到了很多的知识，虽然会有挫折，但是更多的是过的很充实和快乐，在此感谢安惠领导对我的支持与信任。

在安惠工作期间的个人总结：

#### 一、B2C 专业知识的提升

(1) 网站知识提高：以前虽然在上大学的时候就开始接触电子商务，但是对于专业的网站还是了解的很少，知道的也只是网站表面东西，来了安惠公司以后，在领导的指导下，对一些大型的 B2C 网

站比如：京东、卓越、苏宁、易讯等等知名网站，并学会了如何去搜集一些网站信息的必备要点。再次就是对这些网站进行一个全面型的资料搜集到最后整理并与之合同。

搜索：前期只是搜集自己以前知道的一些小型网站，而且没有针对性的地域网站搜集，慢慢的我就知道去知名的综合网站去找排名靠前的商城或者大型网站搜集资料(排名、点击量、顾客评价度、公司历史等等)。

推广：目前 B2C 这种合作网站基本上没有参与推广，比如京东、卓越和库巴(稍微会跟进一些)，几乎都是它们自己进行推广，大约知道的推广方式是：楼宇媒体，地铁媒体，报纸媒体，电视媒体(娱乐节目广告《比如现在京东跟非诚勿扰相亲节目就在一起合作》，电影插播广告)，口碑传播等等途径。

整理：开始对于资料整理没有整体的概念，资料不集中过于散乱，慢慢的在领导们的影响下，养成了整理资料的习惯，现在对自己平时搜集到的资料分类进行整理，比如文档，图片，网站等，会整理的有条不紊，而不是在领导需要的时候还需要着急准备。

(2) 产品知识提高：对于从来没有接触过汽车机油行业的我来说，刚开始接触真的是有点吃力，顾客问我很多的机油产品知识我都不懂，甚至一些车型适合何种机油我都搞不清楚，通过公司培训和同事朱光建等人的帮助，我渐渐的独立可以解决顾客提问的各种机油产品知识啦，把握住了第一时间顾客。

(3) 电商知识提高：随着时间的发展，仅是满足于表面的网络知识已经不能更好的完成工作啦，21 世纪是电子信息时代，谁掌握的

信息及时谁就是赢家，我作为一个电子商务销售也需要跟上时代的步伐，时刻掌握发展动态。我会时常去电商网站学习。

(4) 团购：作为今年对于北京特别火热的团购活动，我们电子商务部也是积极的想参与进去，虽说团购网站特多，但是对于市面上比较看好的也就那些网站：拉手团、美团、F团、窝窝团、大众点评网、高朋网、聚美优品、58 团购、赶集团购等等。

## 二、C2C 专业知识的提升

(1) 淘宝商城知识提高：没有进入安惠公司以前，自己对淘宝集市网店有初步的了解，虽然不能说特别的了解，但是大概必知东西都已经学习过，商城跟一般集市店铺有一定的区别，但是很多方面还是大同小异的，现在分开对商城做一下分析。

### 开店前的准备：

主要是准备申请开店的资料，然后上传上去，等待商城的通知，这些工作在我来之前有关领导都已经完成。再次接下来就是谨记商城主要违规原则(商城违规守则)、了解产品知识(对于安惠公司商城上所卖的美孚润滑油，WD-40 和山峰防冻液有一定的了解)、客服(时刻在线)。

### 中期店铺准备：

(a) 如何让宝贝卖的更疯狂：其中里面就包括宝贝在商城中的排名、促销手段、软件应用、活动参加积极性、论坛交流、宝贝上下架时间规定、宝贝标题等等。

(b)后台管理：每天分析单品点击量、商品排行榜、管理数据分析、销售统计、宝贝橱窗推荐等等的管理以及分析。

开店后的准备：

售后服务：物流【顾客单号的及时查询】、退款【及时解决】、客服【时时跟进】

推广活动：目前主要针对的是商城提供的推广平台和活动，由于很多条件受到限制还没有正式启动(比如聚划算需要的评价条数不满足，最重要的就是受到一些价格的限制，但是肯定不是最主要的我坚信)

产品快递：开始选择的是中通快递，由于产品量运输没有达到一定的数量，价格收费比我们预期的要多很多，经过一段查询，最后选择了韵达快递，韵达快递不但收费比较低，而且达到范围远远比中通多，缺点就是偶尔会有顾客反映有点慢，总体上说还是不错的

以上 C2C 里的知识让我学习到很多知识，开展起来工作很是顺利。

(二)其它网站开店自营

安惠目前就有一家自己自营的淘宝商城，为了更好的销售美孚产品，我们前期搜索了很多类似商城的网站，比如一号店、当当、拍拍等等平台，经过多次的搜集资料和电话咨询，都会需要相应的授权证明，营业执照等东西，考虑到美孚目前对于安惠商城上的情况，就暂时没有开展下去，但是我们还没有放弃，时刻关注动态变化。

### (三) 其它

**尊重与交流：**对领导要尊重，不懂的问题虚心学习，用合适的方法去跟领导和其它同事沟通，这样工作起来会更得心应手。

**邮件：**安惠是我出校门以后第一份正式工作，以前没有接触过邮件的发送，对于邮件的格式不是很懂，每次发送之前我都没有改掉称呼，而且措词很不对，在领导的指导下，慢慢养成重细节的好习惯，不管在工作中还是在生活中，安惠的文化氛围感染了我。

**卫生：**因为安惠卫生间是男女共用的，这在我们正式进公司的第一天就给我上的培训其中之一，让我感觉这么小小的事情公司就抓的如此之严格，可想公司是要求完美的，所以也会努力让自己的文化融为一体，跟安惠公司一起成长，可能很多东西写的没有那么详细和完整，还望领导见谅。

## 20\_\_年工作和个人计划

### 一、 工作方面：

(1)B2C 网站：对于 B2C 网站的发展，我希望在 20\_\_年可以实现翻翻的销量景象，

虽然只是我的想象暂时，但是我相信只要敢于去想，然后赋予行动，目标就会实现，现在对于安惠公司目前供应的三大网站京东、卓越、库巴，都是简单的销售完毕不再予以管理，是不是以后可以做一些促销活动，让它们更多的带动产品的销售，比如送一些汽车类似的礼品或者其它实体店跟京东和卓越的绑定，这样一来及增加了销售量，也使得我们实体店得到更多的顾客群体。

(2)C2C 网站：对于商城，目前评价条数已经 50 多啦，对于明年开展其它活动正是符合条件，希望尽快把商城可以利用的有利条件利用起来，把安惠商城做大(在不违法美孚官方价格的问题上)，不能再像这半年一样销量总是上不去，把实体店跟商城也联合起来，由于目前实体店配件的申请还没有通过，所以暂时缓慢了一下时间。

再次就是在其他网站上开类此与商城一样的自营商城，抓住更多的电子商务平台发展公司业务。

顾客：针对商城上的顾客，我会按照地区、购买宝贝等分类，然后每隔一段时间就给顾客发促销信息，以便顾客及时的关注安惠商城。

## 二、 生活方面：

(1) 亲情：时不时的给家里打个电话，多关心亲人，这就是幸福。

再此感谢安惠给我这个展示自己的平台，在 20\_\_年里一起跟安惠公司加油，勇创佳绩!!!

(2)活动：继续参加北京志愿者活动，让生活过的有意义，其次就是学习点音乐方面的东西，比如吉他是我比较感兴趣的，再者没事溜溜冰或者唱唱歌，让自己心情每天保持一个良好的状态，迎接每一天的新开始。

(3)学习：然后就是把自己的字练习一下，我已经准备好了一个汉语大词典，每天都在坚持练习我的写字能力，我相信只要坚持没有做不成的事情。还有每天坚持观看新闻是我从小受父母的影响，即使有事给耽误了，我也会找时间观看，否从上班路上我也会通过微博关注每天时事政治等方面。

#### 个人网络销售工作总结 篇 14

随着网络的发展，现在很多的企业都开始试水网络这一个新的渠道。也有越来越多的人开始认识到网络的重要性，很多人慢慢的开始接受了网络这个新兴的媒介，网络销售这个职位变得更为重要了。

网络销售是与网络结合进行的一个产品推销，客户从网络认识并购买产品，这是一个完整的一个网络销售的程序，当然也可以完成相关的产品售后，现在最为困难的是如何去寻找网络潜在的客户并与客户达成购买意向是最为关键的。虽然很多的东西都懂，但是真正去做的还是很多的，网络销售是一个零碎的东西，涉及到的东西很多，要比面对面的销售难的多，毕竟你多接触的客户是见不到的，看不见对方的表情，这就需要你有强大的揣摩心理才能够胜任。

所以，网络销售，是一个不停的学习工作，当你学习的越多你就会懂的越多，工作业绩也就越发好。很多人都有这样的体会，当你不停的掌握一个又一个知识或者方法的时候，你会发现原来还有更多的不知道的，更多的是去需要学习的。这个不重要，重要的是，你认识了自己的不足，本身就是一个完善的过程。

很多人很飘飘然，认为去论坛发发帖去群里发发信息就可以了。这个是最低级最基本的网络销售手段，你发帖没几分钟或许就会被版主删掉，严重的话把你的账号封掉或者直接封掉你的 IP，把你踢出群。网络销售要掌握的一个技巧就是要把广告隐藏，就是说除了你自己知道这是个广告之外，局外人会把它当成事件来看，这样你的所作的工作就完成了了一半，如果被人一眼看出来是广告的话，那么基本上就像是手机里的垃圾短息，直接被删除掉了。

很多工作都是需要用心做的，网络销售也是这样。不停的学习才会不停的进步。现在年底了，赶紧好好的努力吧，回家好多赚点钱给父母。现在的学习也是为了明年更好的工作，加油。

网络销售周工作总结就写到这里，虽然都是一些大话，没有具体的方法，这个以后会涉及到。但是要是明白一些道理后，才能让有些东西深入内心，这样方法自然也就有了。这个是我自己的体会。希望你有所帮助。

前期筹备：

### 1、预售

今年双十二的一个创举就是早在 12 月 15 号就开始预售，天猫官方并没有给出对于此次预售的具体数据，可能是因为数据并不如 191 亿这么好看，不过，预售为双十二前期的选品规划做出了有意义的指导，对备货，系统，仓储的效率实现了很大程度的提升，当卖家能清晰地知道热销产品，更快和更有信心的筹备双十二时，带来的巨大效果将是无法量化的；

### 2、天时

今年的双十二恰好是周末，单这一个条件就可以在同等情况下让去年的销售额翻一翻。购物的狂欢放在周末再合适不过了，当整个周末街上的人都明显减少时，我们就应该知道，多少人将近期的消费一股脑的涌向了天猫！

### 3、无处不在的天猫

当爷爷奶奶都打电话过来问双十二要不要买点东西时，你就知道这次天猫在广告上投入了多大的规模，算上硬广和相关资源置换，估计天猫在此次双十二至少投入了 10 个亿的广告。

### 4、预充值

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。  
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/396144203055010231>