

网络销售工作总结 (31 篇)

网络销售工作总结 (31 篇)

网络销售工作总结 篇 1 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!

网络销售工作总结 篇2 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 20xx 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。

一、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，争取能成为一名专多能的复合型人才。

二、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，20xx 年，我建议领导能够在前两个季度实行，网上购车有奖，网络营销专员网上卖车也有奖的网销政策，在刺激消费者的同时，提高网络营销专员的营销宣传积极性，为公司在网络上占据有利地形，打下坚实基础。

网络营销工作相当复杂，他综合了实体 4s 的所有内容，并不是单纯的宣传和销售如此简单。所以作为从事网络营销的员工，我们要牢牢树立全员经营意识，拥有强烈的危机感，以主人翁的精神投入到工作中去。

三、总结语

20xx 年已过去，虽然网络营销工作才刚刚起步，但收获也不少。特别是领导塌实的工作作风、认真负责的工作态度、不断创新的工作方式给我们员工树立了榜样。总结过去，展望未来，20xx 年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效的实现网络营销、优化网络宣传，是作为目前的我该思考的课题。在以后的工作中，作为领导暂时指定的网络营销工作的负责人，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，以铁的纪律来约束自己，不断学习吸收管理经验及汽车知识，多计划多总结，不断的在公司给予的平台上努力奋斗。

最后感谢领导一年来对我的无私帮助、支持、鼓励，也希望在新的一年里公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为网络营销工作的快速发展贡献自己的力量。

网络销售工作总结 篇 3 充满机遇与挑战的 20xx 年即将过去，我们迎来了崭新的 XX 年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到销售工作总结能总结我们工作中的特点和不足之处，为我们带来新的工作思路和方向：

我于 xx 年年 8 月份到公司，20xx 年下半年按照领导的指示负责金鹏图语广告公司的业务发展部的工作，任部门经理。六个月以来，在领导的帮助和同仁的支持下，工作上取的了一定的成绩。在此将 20xx 年主要的工作情况述职如下：

一、计划完成情况：

金鹏图语广告全年计划完成销售额 1000000 元；实际完成 176194.4 元，未完成全年销售计划。

二、加强自身的业务素质和管理能力，在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知道和技巧。

XX 年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作中，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿 XX 年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

20xx 年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段；巩固老客户，吸纳新客源。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

20xx 年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

四、形成“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。以市场需求为导向，提高工作效率。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

五、存在的问题及下步工作打算

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在 20xx 年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是 XX 年工作的重中之重。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

网络销售工作总结 篇 4 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的详细和完整，还望领导见谅。

20xx 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 20xx 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 20xx 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。

网络销售工作总结 篇 5 我院的电子商务专业于 XX 年 9 月正式开始向社会招生，作为一个新专业，我们从零开始，从一点一滴做起来。

首先做了社会对电子商务人才的需求调查，成立了由金融系统、企业、高校专家组成的专业指导委员会，并召开了第一次专业指导会议，对专家的意见进行认真的讨论，同时重新修订了 XX 年教学计划。确立了 侧重互联网技术、依托金融领域，形成金融特色，加强商务电子化 的专业定位。

与此同时我们通过各种关系与多家金融单位、上市公司、科技公司等建立了校外合作关系。设立了劳动与社会保障部制定的电子商务员、助理电子商务师的考点;设立了 ibm 电子商务/电子政务认证培训考证点。编写了《电子商务网站建设》、《电子商务解决方案》、《网络金融》等多部教材。对师资进行了培训,先后 5 位老师分别到北京、大连、上海参加了各种形式不同的电子商务培训班,取得了多种教师资格证书。同时学习和走访了福建金融管理干部学院、温州商业职业技术学院等校的电子商业专业;参加了中国商业高等职业教育研究会组织的电子商务专业的教学大纲和教材编写等会议;参加了浙江省电子商务协作小组组织的电子商务系列教材的编写工作。对新进校的学生集中进行了专业教学。本学期的期中对学生进行了教学调查和座谈会。

一、正式签约的金融系统单位

已经与我们签约正式建立合作校外合作关系的金融、企业公司有五家,另有一家正在洽谈,也有合作意向。

恒生电子股份有限公司。

中国银联公司杭州分。

中国人民银行杭州中心支行金融清算中心。

浙江省工商银行客户服务中心。

农行杭州金汇支行金穗信用卡发行中心。

杭州市商业银行(正在洽谈中)。

二、有良好合作关系企业

已经有良好关系的科技公司三家:

2 杭州龙腾四海科技有限公司

2 杭州佳溢计算机网络有限公司

2 杭州利源电子有限公司

以上单位同意我们设立电子商务专业人才教学基地,保证能够每年接纳大约安排 10-20 名左右的学生在辖系统所属机构开展专业实习与毕业实习等,同时不定期为我们举办课外知识的讲座等活动。并为我们的教师提供实践实习与锻炼的机会。

三、劳动和社会保障部电子商务师国家职业资格考证点

我们已经具备设立劳动和社会保障部电子商务、助理电子商务师国家职业资格考证点。有 2 名教师经过了相关部门的培训具有教师合格证书。同时已经购买了有关考试考证软件。

四、设立了 ibm 电子商务/电子政务认证培训考证点

已经与 ibm、上海广知网络信息技术有限公司、杭州东部软件园软件人才培训有限公司签定了合作协议;在我校设立 ibm 电子商务/电子政务认证培训考证点。XX 年 10 月 14 日下午举行了一次题为 时代呼唤电子商务人才 宣传讲座,有 ibm 本部、杭州东部软件园软件人才培训中心、浙江大学教授组成的小组,来我校做了一次推广和宣传讲座。很受学生的欢迎,效果很好。

网络销售工作总结 篇 6 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。

网络销售工作总结 篇 7

首先，我必须要感谢公司为我提供了良好的学习环境，让我对证券市场有了更加深刻而清晰的认识。其次，我还要感谢各位在工作中给予帮助的同事，在今年的工作中，我们不仅仅是理念上有了长足的进步，在客户服务质量和营业部柜台形象方面，一年来也有了很大的提升。现将 20xx 年的工作情况总如下：

一，完善营业部柜台整体形象

配合公司的统一形象，统一管理建设，我们柜台不仅在装修和着装仪容仪表上坚持做到公司的各项要求，而且对存量客户的服务质量方面有了较大改观，办理业务的流程更加合理有效规范，目前已实现客户办理业务由大堂经理负责接待，填写完业务单带领至柜台一对一服务，并且开展了业务资料电子档案扫描工作，由于目前已经实现系统提取证券账户开户扫描件由总部发送至登记公司，所以对扫描质量有了更高的要求，而且现在办理业务必须留存客户影像资料和读取身份证信息，这样也使客户对营业部有了更好的认识和信任。

二，交易所应急演练和柜面业务系统恒生 2. 的测试

今年我们公司参加了两次交易所下达的应急演练测试，这项工作都是在周六进行的，当出现信号中断时如何在最短时间内切换至灾备机房服务器，如何进行风控报备，如何进行现场客户的安抚和解说工作等，都进行了很好的测试和学习，让营业部交易系统正常运作，防范于未然。

今年我们公司组织了几次恒生 2. 账户系统的升级测试工作，主要包括联合开户、创业板业务、电子凭证扫描业务的升级改版，现基本可以用 2. 系统实现所有业务。在测试期间，我们利用了下班和周末加班的形式进行了测试工作，由于系统一个控件联系到多个菜单，所以每次测试都是要每项业务菜单都测试一遍，包括个人、机构账户，发现问题及时记录，对于一些新增内容重点学习，比如新增了客户的证件签发机关、联络方式和联络频率，修改了客户反洗钱风险等级设定，最终配合总部完成了每次测试工作。

三，客户资料集中核对整理

这项工作开展的时间很长，为贯彻中国证监会《关于加强证券公司账户规范日常监管的通知》和中国证券登记结算有限公司《关于进一步加强证券账户日常管理的通知》的精神，落实

证券公司应当定期对其柜面系统以及登记系统登记的投资者账户信息进行全面核对更新，我们花了两个月时间，加班加点对三万多个客户进行了留存资料的核对和制作电子文档工作，对客户进行标识，如无反面、缺身份证、身份证过期、缺职业学历等，并最终完成了所有客户的资料核对，制作成表，将 13 多个人客户提供给客服人员电话通知前来补充更新资料。对于 20xx 年 12 月 31 日之前的机构客户也进行了集中核对，记录客户的留存证件复印件年检情况、询证函和各项业务单据的留存情况，并制作成表，提供给客服人员进行客户沟通。

四、运营条线员工星级晋级评定

公司每季度将进行运营条线员工星级晋级评定工作，我参加了今年第一次的星级评定考试，考试内容包括账户业务，第三方存管业务，大宗交易，限售股份转让业务，协助司法执行，基金，创业板，ib 业务，反洗钱，新老三板等各项业务，由于涉及面广，备考时间紧，我们再次体现了团队的力量，在不忘日常业务的基础上，抓紧复习平时不易接触到的业务知识，在考试中取得了好成绩，并通过了本次晋级二星级员工的申请。在今后的星级晋级评定中，我会一如既往地认真巩固各项业务，扎实基本功，并积极拓展自己的才干，争取能再上升至三星级员工。

在即将过去的 20xx 年里，面临股市行情低迷、账户资料集中核对工作量大、基金营销遇阻等诸多困难，我们全体员工团结一致，共同努力，取得了一定成绩，但也认识到了自身的不足，本人也未能完成本次金如意 3 号的营销任务，希望在明年，紧跟公司发展步伐，继续完善日常工作，提升服务质量，树立良好口碑，让管理和服务上一个新台阶。

网络销售工作总结 篇 8 回首这一年的时间里，在分公司这个大家庭中，领导关怀，同事和谐，自己学到了很多专业和做人的知识，能力得到了很大的提升。为了更好的开展工作，总结经验，扬长避短，提高自己的专业技能和业务能力，现将本年度的个人工作总结如下：

一、认真学习岗位工作职责、产品信息，努力做好本职工作

由于刚步入新的工作岗位，无论业务能力，还是思想都存在许多的不足。为了尽快的适应新的工作环境，领导同事给予了很大的鼓励和帮助，使我有更明确的目标。先从最基础的开始，认真学习销售岗位工作职责，学习产品工艺，了解产品，熟悉产品，经过一年的学习，对产品有了很深的了解。

年初去 xx 市场走访老用户，开发新用户，了解变压器隔膜在 xx 市场的前景。经过走访和走访，了解到目前变压器隔膜产品竞争激烈，受到煤的影响，采购量萎缩严重。面对这种问题，改变策略推销我们的聚氨酯油囊，经过初次走访和后期跟进，开发了两家用户。通过实践，了解了市场，也发现了自身的不足，认真总结，避免了在以后的工作中问题的出现。平时工作中，做好合同的执行，开票及发货。与用户沟通，积极协调解决用户反映的问题。

二、执行公司的营销策略，做好网络建设和推广

聚氨酯系列产品作为一个我公司新的产品，刚开始并不被大家所熟知和接受。针对这种情况，分公司领导积极调整营销策略，将传统的营销模式和现代网络营销相结合，尽可能的让外界了解我们的产品。新的网站的建成，极大的提高了公司产品的知名度，电话咨询的客户纷至沓来。每天对网站进行监控，信息收集，筛选整理有价值的信息，及时进行反馈。

三、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己的业务水平和专业素养得到了很大的提升，也对销售这份工作有了更多更深的认识。对于我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是保持良好的心态，销售这份工作可能在外人看来整天走南闯北、光鲜靓丽，好不自在。其实呢，从事过这份职业的人都会知道其中的酸甜苦辣。你可能遇到这样那样的问题，这个时候你拥有良好的心态就显的尤为重要了。拥有积极的心态，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得良好的结果。热爱我的工作，我不会把它作为一项任务或负担，领导交代的任务，争取做到最好，会充分享受完成一件工作的乐趣。

其次，是能力问题，我觉得可以分成专业能力和基本能力。曾在书中看到的例子可以说明：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。具体到我们个人，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，以及创新潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

最后是学会认真倾听他人讲话，虚心接受他人的意见。年轻人多少有点毛毛躁躁，我也不例外。曾以为自己的原则坚不可破，但随着阅历的不断增长，其实发现自己很多东西都不成熟。这个时候，师傅们教导我们想成长快，就要认真学习，向别人学习好的经验、好的工作方法，虚心接受别人的意见。

网络销售工作总结 篇9 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。

XX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地了解。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。

网络销售工作总结 篇 10 一转眼，来 XX 有限公司已经过了大半年了。回顾这 9 个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励 and 配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过半年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这 9 个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

一、在产品专业知识方面：

1)产品知识方面：加强熟悉热熔胶系列产品的生产工艺、和材料特点、规格

型号。了解产品的使用方法;了解本行业竞争产品的有关情况;

2) 公司知识方面: 深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3) 客户需要方面: 了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4) 市场知识方面: 了解热熔胶系列产品的市场动向和变化、顾客购买力情况, 进行不同产品使用行业及区域市场分析。

5) 专业知识方面：进一步了解与热熔胶有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同行业，不同公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6) 服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

二、销售能力方面：

1) 工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2) 职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信，比服务。 3) 客户的开发与维护。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4) 自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性能力和业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，还有就是在谈判上表现的不够强势，还有对自己现有的市场区域表现的没有足够的信心。希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

20xx 年的展望及规划：

20xx 马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年里来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。 公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。第二，意识上：无论在热熔胶产品的销售还是产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。通过了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次要看重市场行业的拓展。特别是一些新兴行业，这些行业的发展空间相对更广；利润空间相对更高。再次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

网络销售工作总结 篇 11 一、实习说明

(1) 实习时间：XX 年 m 月 15 日至 XX 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

XX 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 XX 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

用户使互联网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。操作流层：

(1) 搜索引擎登录包括免费登录、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）

网络销售工作总结 篇 12 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工作氛围，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。

网络销售工作总结 篇 13 在全体员工的共同努力下，xx 公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为 杰出领导贡献奖 。回顾上半年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争 不依靠价格战 细分用户群体 实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合总经理在 20xx 年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入 价格战 的误区。我常说 价格是一把双刃剑 ，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标治理 1、服务流程标准化 2、日常工作表格化 3、检查工作规律化 4、销售指标细分化 5、晨会、培训例会化 6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销 1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据 20xx 年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传 xx 品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年 xx 市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和 xx 市高校后勤集团强强联手，先后和理工大后勤车队联合，成立校区维修服务点，将服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在 xx 市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

网络销售工作总结 篇 14 不知不觉中，充满希望的 20xx 年就将画上圆满的

句号，。回首 20xx 年的，有收获的喜悦，有与同事协同作战的艰辛，也有遇到困难和时惆怅，总体而言，到江海的这是愉快的。20xx 年，对于我来讲可谓是一个转折点，从一个业余时间炒股的小股民转变成为了一个每天都和股票打交道的江海证券的员工，江海证券也将为我未来的发展提供良好的舞台。 我是 20xx 年 6 月正式加入江海证券的，回首这半年来的工作，基本上达到了公司一个普通员工的标准，共开了 25 个有效户，了 15 万的基金，不过自己所开发的客户资产量都比较小，所以托管资产的数额比较小，这也是我 20xx 年要突破的方向。记得自己刚刚到公司时候，连最基本的开户、转户流程都不知道，股票知识平也比较肤浅，通过跟老员工的和参加公司的，自己的知识水平有了很大的提高。

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/407101151016010005>