

网络销售人员年度工作收获总结(模板5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

网络销售人员年度工作收获总结篇一

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。

对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁末对自己进行一番盘点，也是对自己的一种鞭策。不经意间20xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到特别特，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有3年的时间了。我个人的幸福小家也是在这里实现的，3年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这3年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

20xx年，比较坎坷的一年，或许自己没有做好工作准备，对自己的不负责任进行了反思，行为本身并不能说明自身的性质，而是取决于我们行动时的精神状态。工作是否单调乏

味，往往取决于我们做它时的心境，没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活是人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在20xx年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，做任何事都会有第一次的，经历了第一次之后，我发现第一次做事时最重要的是不要害怕，要有信心，激情和责任心。

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。没学之前，总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，我才发现其中的技巧并不亚于现实生活中的销售方案来得简单。在网络营销中，要想脱颖而出，就必须寻找新奇、创新的方案。两次的实训只是所学的一个简单运用，3个月的经历需要时间淀定为自己的经验，在以后的工作中要加强对网络知识的深入学习，为以后更加娴熟的应用打下坚实的基础。

20xx时刻提醒：

- 一、做好本职工作
- 二、善于沟通交流，强于协助协调
- 三、精于技术知识与实际操作熟练

20xx年任重而道远，机遇与困难并存，目标与现实之差距，都要我们去面对，去迎接挑战。有这么一句名言“人的成长进步有五个毕经阶段：读万卷书、行万里路、与万人交、高人指路、自己开悟。”读书、交友、名师指点这都必须要靠自己去开悟和践行，即自己要把从书本上、朋友身上、名师身上感悟到的好理念，真正落实到自己的工作和生活当中去，并不断反省和总结自己，不断激励自己，不断挖掘自己

的潜力，从而为自己所在的岗位作出新的更大的贡献。最后，愿大家拥有四心：感恩的心、惜缘的心、进取的心、平常的心。总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在特别特弥足珍贵的珍藏。相信特别特的明天会更好！

很多从事网络营销的人员，都比较注重网络营销的互动，加强访问者与企业的沟通，并在不断的交流之中产生购买企业的产品或服务的想法。在与访问者的互动过程中，企业应该巧妙的传递给访问者，而不是直接的传递企业的产品或服务，如果客户直接接受你的产品或服务，那么就会成为准客户。

互动营销注重的是将访问者努力转变为企业的潜在客户或准客户，企业在与访问者沟通过程中，应该是体验式的，可以让访问者试用企业的产品和服务，或者巧妙的告诉访问者企业产品和服务对访问者的好处。互动营销的魅力对于企业的网络营销来说，是很有诱惑力的。

但是，并不是实施互动营销，企业的营销就会获得成功、取得效果，互动营销也会有其最基础的要素：

参与互动营销的便捷性。实施互动营销，就是要访问者参与其中，互动营销是要访问者很方便的参与其中，而不是要经过复杂的过程才能参与其中。否则访问者参与互动的机率就会小了很多，人是有惰性的，参与互动比较复杂，就不会参与其中。比如申请试用产品、参与调查等，应该要便捷，申请表格应该简单明了，不涉及隐私等。

互动营销对访问者产生一定的好处。比如网络调查可以进行有奖调查、产品的免费试用。想要访问者参与互动营销，对访问者必须要有利益的驱动，对访问者没有产生一定的利益驱动，其参与的机率也会大为降低，因为毕竟无聊的人是占少数。

访问者的用户体验要好。互动营销更要注重其用户体验，如果其用户体验不好，是不可能成为企业的潜在客户或准客户，这就会与互动营销的目的相违了。如果企业免费提供免费试用产品，那这个产品的用户体验要好，产品质量要过硬，并在使用过程中不断对其使用情况进行跟踪以及服务。

随着网络营销的不断发展，其互动营销也将会出现更多的创新方式，更深层次渗透到企业的网络营销当中去，互动营销也将会有越来越多的企业来实施。但互动营销的三个基础要素一定要遵循，否则很有可能造成互动营销的失败。

网络销售人员年度工作收获总结篇二

海拉尔区健康街道办事处下辖7个社区居委会，是一个人口较多、各类行业多，背街小巷多的辖区，为给辖区居民创造一个绿色发展、空气清新、卫生优雅的绿色居住环境，现将街道为实现绿色发展所做工作情况总结如下：

高度重视街道绿色发展创建工作，成立了创建绿色街道活动领导小组为推动街道绿色发展工作的实施提供了强大的机构保障。设立生态环境保护网格员，也成立了一支由辖区居民组成的环保志愿者队伍，随时为辖区绿色发展的创建工作服务。从机构、制度、人员等方面为辖区绿色发展工作提供坚实的保障。

健康街道办事处充分利用固定的宣传阵地及采用灵活多样的方式广泛宣传环保知识，加强居民的环保意识。一方面，通过定期制作以环保知识为主题的宣传栏，每季度定时更新，制作环保折页供居民查阅，印制环保宣传口号、海报放置在各社区内的显眼的位置等方式宣传环保观念。另一方面，健康街道办事处以各种活动为载体，宣传环保知识，掀起环保热潮。组织护绿小卫士开展植树爱绿等主题活动，组织红领巾义务植树活动，加强对小朋友的环保教育，深化了对当前节能环保的意识。定期举办环保讲座、户外拓展，理论和实

际双结合宣传环保教育与培训。以环保纪念日如植树节、地球日、人口日、环境日等为契机举办大型环保集中宣传活动，利用社区广播开展节能环保的宣传普及和告知，在社区营造环保从我做起的氛围。在机关、社区办公场所积极推动节能灯进社区活动，现居民认识到节能灯的便利与实惠，基本家家户户都把费电的老旧灯泡换成节能环保的节能灯。

一是合理使用办公设备，了解使用的设备性能，仔细研究各设备如电脑、照明灯等何时必须使用，何时可以降低负荷使用或者关掉，下班或长时间不用时，应关闭打印机及其服务器的电源，减少能耗，同时将插头拔出，杜绝一些使用率低的办公设备电源从上班开到下班。

二是节约办公用品，节省办公用纸，根据不同需要，所有文件尽量使用小字号字体。复印打印用双面，边角余料巧利用，复印、打印纸用双面，单面使用后的复印纸，利用空白面影印或裁剪为便条纸或草稿纸。尽量使用再生纸，公文用纸、名片、印刷物等尽可能使用再生纸，以减少环境污染和办公采购费用。减少使用纸杯、矿泉水，工作人员尽量使用自己的水杯，纸杯和矿泉水是给来客准备的。减少使用一次性用品，多用手帕擦汗、擦手，可减少卫生纸、面纸的浪费。尽量使用抹布。使用可更换笔芯的原子笔、钢笔替换一次性书写笔。推行电子政务，尽量使用电子邮件代替纸类公文，实行无纸化办公。重复利用公文袋和信封：公文袋和信封可以多次重复使用，各部门应将可重复使用的公文袋、信封回收再利用。

健康街道办事处

网络销售人员年度工作收获总结篇三

20xx年在小店区委、区政府和区防汛抗旱指挥部的正确领导和高度重视下，我街办始终把确保人民群众的财产安全放在首位，全面贯彻“建重于防、防重于抢”和“安全第一、常

备不懈、以防为主、全力抢险”的防汛工作方针，立足于防大汛，着手于扎扎实实搞好各项工程措施和非工程措施，经各级各部门协调配合，共同努力，圆满完成了各项防汛工作任务，从而确保了我街办城乡安全度汛，使防汛工作正常有序地进行，将洪涝灾害减小到最低限度。

今年汛期，总的情况是6月份天气干旱，雨量偏小，7月中旬两场暴雨天气，没有造成积水的安全度汛。

6月12日召开了全街办的防汛工作会议，常务副指挥街办副主任卜玉虎做了防汛工作安排，并与各村、居负责人签订了防汛工作目标责任书。

我街办防汛指挥部领导在4月6号、25号、5月12号对危旧房屋、窑洞进行了全面检查，对78户隐患点进行了安排布署，对巡查中发现的问题进行了及时整改，消除了度汛隐患。

（二）落实各项工程措施，提高防洪能力。

方，石方300方，其中：开挖石方45方，完成投资11万。

2、结合“城乡清洁工程”对河道、主要排退水渠和边山沟道进行了整治、清淤，特别是对郑村排水渠、煤机段，五龙沙河、五龙沟段，进行了彻底清淤整治，受到群众好评，为安全度汛奠定了坚实基础。

组建了280人的抢险队伍，编织袋20xx条，水泵两台铅丝500公斤。

东山的7条沟道都确定了负责人，配备了铜锣9个，哨子30个，以备有险情时及时通知转移。

1、我街办地处城乡结合部，随着城市建设的加快，现有的防洪设施远不能满足城市发展的需要。

2、五龙沙河下游没有排洪渠道，对省财贸学校、药校造成了威胁，请上级部门协调解决。

3、边山河道需护坝保护。

网络销售人员年度工作收获总结篇四

(一)制定措施，全面落实主体责任。为加强街道环境保护工作，街道办事处结合实际，在1月份，召开街道办事处20xx年环境保护工作会议，按照省、市相关文件及《连然街道办事处20xx年环境保护工作安排意见》要求，全面安排部署20xx年度街道环境保护工作。与辖区各工矿企业、社区居委会、村委会签订《20xx年度环境保护目标管理责任书》94份，将市政府下达的指标和工作任务层层分解，构建了目标明确、责任清晰、分工具体的责任体系。

(二)加大检查力度。为进一步改善辖区环境质量，街道环保所认真按照《xx市环境规划》和《连然街道办事处20xx年环境保护工作安排意见》要求，采取有效措施，进一步加大环境污染隐患检查工作，重点对环境影响评价制度及“三同时”执行率、矿山覆土绿化率、“三废”达标排放率、环保投资指数及重大污染事故等几方面实施检查监督。截止12月份，共组织进行日常检查25次，配合市环保局开展螳螂川流域(辖区流域内)污染专项检查5次，提出环境污染隐患共20余条，检查中，做到人员到位、责任到位、思想到位。在检查的同时，检查人员采取多种形式。对各企业及群众进行环境保护方面的法律法规及政策进行宣传。充分提高了各企业和群众对环境保护重要性和必要性的认识。

(三)全面开展禁煤工作。为改善xx市城区大气环境质量，防治燃煤产生的大气污染，提高人民生活环境质量，街道办事处按照《xx市人民政府关于在xx市区及部分集镇禁用燃煤的通知》要求，今年对在辖区禁煤区域内的机关、企事业单位、

宾馆、饭店、个体经营者、从事服务行业、娱乐行业使用燃煤情况进行检查。对擅自安装使用燃煤炉灶的单位和个人，按规定没收炉灶和燃煤，并进行集中销毁。通过采取行之有效的措施，目前辖区内使用燃煤情况明显好转。

(四)积极参与螳螂川流域(安宁段)专项整治行动。按照《xx市人民政府办公室关于开展螳螂川流域专项整治行动的通知》要求，街道环保所在今年初，积极开展螳螂川流域(辖区流域内)1000米范围内的企业进行排查，并根据排查情况，积极配合市环保局对流域内污染企业中存在危险废物的企业进行专项检查。同时向群众宣传有奖举报制度，提供举报电话，发动群众积极参与螳螂川流域水环境专项整治行动，对举报环境违法的单位和个人按照《xx市举报违法排放水污染物行为奖励暂行办法》及时给予奖励，营造了公众积极参与监督的良好氛围。

(五)严格执行xx市餐饮业环境污染防治管理办法。按照市环保局的要求，连然街道环保所根据《xx市餐饮业环境污染防治管理办法》规定，严格对辖区从事餐饮服务经营活动的各类企业(含个体工商户)环境污染防治统一监管，对辖区内居民住宅楼以及居民居住为主的商住楼内新办产生噪声、油烟、烟尘、异味等污染的餐饮业项目一律不予审批，对申办经营地点、污水油烟排放达到条件的，经环保所人员现场查看和验收合格后，方可办理审批手续，截止12月，共审批533家，其中取证432家，年检换证101家。通过严格的审批，切实防治餐饮业污染环境，改善了环境质量，保障了公众健康，促进了可持续发展。

(六)全面开展生态环境保护，有力推进创模各项工作。

1. 完成20xx年xx市生态村创建考核验收

为加强村庄综合整治工程，促进农村社会环境、生态环境的整体优化提升，改善农村生产与生活环境，街道办事处积极

推进xx市级生态村创建工作。目前，武家庄和极乐2个村委会创建工作已全面完成，被xx市政府命名为xx市生态村。

2. 完成第1个xx市宁静小区创建考核验收

为了加强建成区环境噪声整治，创造宁静的居住环境□20xx年启动连然街道兴屯小区xx市宁静小区创建工作□20xx年10月13日，街道辖区兴屯小区被xx市环保局命名为xx市宁静小区。

3. 开展创模宣传工作

按照xx市“四创两争”分指挥部要求□20xx年年初，街道办事处投入经费8000余元制作两块创模宣传栏，分别在xx市上城名筑对面和金色佳园二期路口悬挂，对创模工作进行宣传。

(七)广泛开展环境保护宣传教育。按照《连然街道办事处环境保护安排意见》要求□20xx年年初，街道办事处环保所制定了宣传计划，并全面开展宣传工作。并在每月17日的定期例会上，采取以会代训的形式对辖区各企业负责人、安全员，各社区居委会、村委会环保员进行环境保护法律法规的宣传教育 and 培训。在环境保护日期间，采取多形式、多层次、全方位深入开展环境保护法律法规的宣传教育活动，大力宣传环境保护的重要性和必要性，倡导绿色生产活动和文明消费方式，不断提高全民环境保护意识。

网络销售人员年度工作收获总结篇五

我于20xx年x月进入公司，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，我加紧对公司的各项 workflows 的了解，熟悉公司的企业文化。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，我将严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉市场工作

作为市场专员，熟悉和了解市场对工作是有必要的。为了以后能更好地开展工作，我常常查询资料及在每次活动中学习广告公司的策划安全，对各类市场活动深化了解，对促销活动做了更深层次的了解。在参与各类活动之后之后，掌握了各种市场组织、操作流程，以及活动所能涉及的细节，提高了在市场活动方面专业知识和有效经验。

春季大车展中，我学习到了各类市场费用的管理，并参与编制修改了市场网络部的费用管理的制度及费用报表，制度及报表的规范有利于明确市场活动的费用合理分配，为市场活动提供保障。但我在5月的费用报销工作中，因为我对细节的不注重，差点让公司蒙受巨大损失，让我得到了对于不把握细节的深刻教训，通过这次教训，让我未来的工作积极的梳理把握细节，也使自己对未来的工作方向更加明确。

3、参与网络营销

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。

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。