# 淘宝推广个人工作总结(推荐11篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-06-01

*淘宝推广个人工作总结1因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。1、一期陆路物流区开发建设的xx栋单体建筑未能按前期宣传如期交...*

**淘宝推广个人工作总结1**

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的xx栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20xx年x月前整体开业，以此奠定欧亚·国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

**淘宝推广个人工作总结2**

(1)、借助淘宝导购网站(例：“一家网”)

在淘宝店铺推广中利用其他网站来为自己的店铺做宣传，比如：“一家网”（国内最大的淘宝客）就可以，把自己的店铺提交给“一家网”可以在上边发布自己店铺的打折促销信息。像这样的网站一定要利用好，利用好他们网站流量大的特点，能给自己店铺带来很多流量。因为流量本身就是一个店铺生存的基础，这样一来自己店铺流量多了。才有可能带来订单。当然也可以在“一家网”投放广告，个人觉得广告效果不错，流量和转化率都很高。

(2)、广告联盟广告(淘宝客、阿里妈妈)

加入淘宝客推广---现在淘宝客网站少说也有几万个，如果你加入淘宝客推广，你的店铺或是商品就有可能出现在那些淘宝客的网站上，那么就多了一份成交的可能。当然你也可以和固定的淘宝客网站合作，固定投放你的商品或是店铺。

(3)、SEO(搜索引擎优化)

seo看起来挺深奥的，其实说白了就是一种外部推广的方式：买家通过关键字搜索，知道你店铺的名字 地址 经营范围，从而诱导买家进入你的店铺实施购买行为。具体操作就是选择一些热门关键字（淘宝热卖 淘宝最好的店铺 你的经营范围比如说韩版女装）配套的软文，发布到百度知道 百度贴吧等这些权重比较高的地方

(4)、邮件推广

邮件推广目前为止，我只是用过群邮件发信息，我个人并不是很喜欢邮件推广的方式，但是我还是会使用，只不过用的机会很少，邮件推广存在着许多弊端，邮件关注的人并不多，我自己都不会去关注别人发给我的邮件，总是觉得看邮件浪费时间，把自己当成一个被推广的人，将心比心、换位思考，我也不会接受这种方式，但是也有一些年龄层段的人会使用，所以，它能存活到现在还是有一定的支持者，多一个方法多一条路一个石子激不起涟漪，多来几个总会有反应。

(5)、软文推广

这种推广方式是我们使用得比较多的，通过文字叙述或者图片的方式将我们想要推广的东西嵌入文章和图片当中，在神不知鬼不觉的情况下让人接受他，当然这种境界并不是每个人都可以的，这需要长时间的文学积累，首先你写的东西要有吸引力，要抓住现在人的喜好来编写你的软文，尽量在里面融入耸动的东西，同时还不能让这些亮点遮住了你自己的主题，两者之间的度要自己把握好，合理的分配和良好的写作功底事软文必不可少的东西，我觉得现在的我都还是需要锻炼，现在我写的东西是我的主题被我的引入话题完全遮盖了，要么就是只有主要话题，完全没拐弯，太直接了。

(6)、论坛推广

论坛推广是一个淘宝店铺推广很有效的方式，论坛是人气聚集最高的地方，如果在论坛里面成功的多发帖子，那么对于推广店铺是个不可缺少的小绝技。当然你的帖子肯定是要有吸引力的，内容比较能引起大家共鸣的，大家都感兴趣的才行，但是由于大量的人乱发广告，现在论坛的管理是非常严格的，所以帖子一定要很软很软才行，而且标题和内容一定要很耸动，很吸引人，让人看了一眼就想点进去看，这样才能让更多的人来关注你的帖子，这其实需要软文的支持，完全适合软文分不开的。

(7)、淘宝社区、淘江湖、加帮派

**淘宝推广个人工作总结3**

时间匆匆，转眼已快8个月，回顾过去的7个多月，真是百感交集。要总结的实在太多了，现简单总结如下：

偶然的机会我干了淘宝客服这个工作。不知不觉已有大半年了，感觉时间挺快的，一坐一天，一个星期，一个月就坐没了。有时感觉挺好的，不用干什么，但又感觉太枯燥了。但学的东西还真是不少的，碰到的人也是十分有趣的，因为买家来自五湖四海的。

上班的第一天，旺旺挂着，可是没有人与我交谈，反复的翻阅资料，熟悉产品，可是好像没有办法记忆深刻，碰到问题的时候还是无从下手

在做客服期间，我常常会遇到顾客说这个东东能不能优惠，可不可以包邮等等之类的问题，本身我自己也会从网上购物，买东西想买实惠，这个我可以理解，因此能够理解客户的心情，但是我现在的立场不同了，不再是一个购物者而是一个销售者，当然是能在不优惠的情况下成交，想在不优惠的情况下成交，对于这类问题当然不会同意，一旦退让，顾客会认为还有更大余地可以还价，所以，针对此类问题，我觉得态度要和善，委婉的告知对方不能够优惠的。要告诉对方我们所有的宝贝价格都是实价销售，敬请谅解，对于在发货中存在的问题，给顾客带来麻烦的，那就只有赔礼道歉，承认错误，在的客户面前装可怜，一般人都是会心软的，我也是亲身经历的，不过客户基本上都是蛮谅解的，收到货后就很满意的来告知了。

后来我们就慢慢开始熟悉了一些面料，第一次认识这么多的面料，以前买衣服从来都不知道面料这个词，看着哪样好看就买了，也不会去想为什么一样的衣服价格差这么多呢，现在终于知道了，什么面料好，什么面料透气，有弹性，面料不一样价格也不一眼，现在对店里的衣服都有了大致的了解，也知道了从哪家进的货偏小，哪家的偏大，按合适的尺寸给客人推荐衣服。刚做客服的时候推销出去一件衣服发现自己很有成就感，后来慢慢的用着熟练的语气和方法推销更多的衣服出去，和客人沟通是一个锻炼人的脑力，应变能力，说话的技巧，同时也锻炼人的耐心，要细心的对待每一个客户，让每一个客人兴致勃勃、满载而归。

记得刚来的时候，第一次接触淘宝，觉得它是那么的陌生，但是我相信对于卖衣服肯定不陌生，可是它和想象中的就是那么的有差别，第一次让我们看网页上的衣服，我都快蒙了，衣服满目琳琅的在电脑上滚动，眼睛看花了。第一天上班时候，店长先让我们熟悉熟悉衣服，熟悉了一些简单的衣服后，让我们看看怎样和客人沟通，沟通很重要，看着店长用着熟练的手法和语气，我不得不呆了，店长和每个客人聊天时都用了“亲”这个词，店长很细心的和我们解释了亲这个词的含义，我们也很虚心的学习了，记下了，我们才刚刚开始接触客服这个行业，很多都不懂，回答点简单的问题都是店长先教我们如何如何回答，时间长了我们也有自己的见解了，先开始的几天店长都会教我们怎样应付不同的客人，刚开始做客服和客人沟通时每句都用上了“亲，您好，”这个词，店长说并不一定每句都要用的上，看你在什么适当的时机用就可以了。听了店长的建议，发现这样好很多诶，渐渐时间长了，我们自己也能和客人沟通了，如果不懂的问题就在旺旺上询问店长或者其他同事。

起初做客服的时候和客人沟通的时候会犯一些错误，比如：有时候在迷迷糊糊就答应给客人包邮了，有时候稀里糊涂的就答应给客人减去多少多少钱。经常有新手会犯的错误，经过店长的指导，这些错误一点一点的改变，以致现在都没有出现这类的错误。

最常见的错误莫过于发错货、填错快递单号，衣服质量不过关，这写错误基本上是每个淘宝客服都会犯的错误，这些问题会直接影响到公司、个人以及客人的情绪等等的问题，所以我们在做任何事情的时候都要仔细认真，虽然这些问题还是存在，不过经过我们不屑的努力把这种几率降到最低，争取不会出现这些问题。第一次接触库房的时候发现库房也是一个中心点，挽留客人的心一部分都是属于库房的，做库房主管也是一个艰难的职务，第一次打快递单子，第一次发货检查衣服质量，衣服的质量很重要，稍有点瑕疵，我们就惨了，天下之大，什么样的客人都有，把衣服的质量检查合格，做到万无一失，这样才能保证老顾客的回头率，库房第二大任务就是随时检查库存，这一点做的不好，我们会流失很多客人的。

有些客人就是喜欢这款的，没有他也就不要了，有的客人比较随和换别的颜色和款式，但是客人心里怎么想的我们也无从猜测，也许从这里就流失了许多的回头客了，在库房这一方面呢，整理库存随时更新，检查质量，确保万无一失，这就是库房不能有丝毫的差异。第一次整理库存，发现这真的是一个消耗体力的活，我来这体会到了太多了第一次，我真诚的谢谢你们给予的机会和细心的教导，第一次在网上看衣服，第一次和客人沟通，第一次熟悉各种衣服的面料，第一次了解衣服的不同款式，第一次给客人打电话，第一次犯错，第一次打快递单子，第一次整理库房，第一次查货、发货，第一次推销产品，第一次学会在网上买宝贝，第一次了解快递公司，第一次听到这么多地方的名字，还有第一次做饭，嘿嘿，太多太多的第一次，真的发现我学到不少东西呢，把我所学到的都收归己用，我从来都不会敏感我没有接触过的东西。

我喜欢挑战自己，越是新鲜的事物，我越是感兴趣，越是想去尝试，纵然自己一点也不会，也不了解，失败了也不后悔，“失败是成功之母”人不可能是一次就成功的，靠很多的磨难，坚强的意志以及积极进取的心，一定就会成功的，“不放弃，不退缩，不半途而废，坚持到底，相信自己”做为我的座右铭，一直告诫着自己，我们同事之间都合理分工，在繁忙的时候，也积极得互帮互助，我们都是非常要好的朋友，在这样一个和谐愉悦的环境中工作，真的是一件很开心的事情。

再来说说我们的掌柜，她对网络销售的熟悉度真的让我们惊讶，她会把所有的经验都告诉我们，从不保留，她让我们懂得了很多淘宝的门道，学到了很多东西。她对我们员工也很关心支持。我们倍感幸福。

首先是知道了做事一定要有认真的态度，要不然让你再多做一秒也觉得是种折磨。其次，说话一定要很小心谨慎，什么叫做祸从口出，做客服就是祸从手出，如果是你不确定的事情一定不能贸贸然的回答顾客，更不能给顾客任何承诺，也不能按照自己的主观判断来告诉顾客一些事情，比如产品的颜色等敏感问题，这些看似很小的问题，往往就是铸成大错的细节，很多顾客或许就会因为你的一句不怎么明白的话语和售后或者其他客服纠结很久，最后僵持不下给公司造成一定的损失，因为旺旺上一直都是有聊天记录的，每个人都有自己的客服号，所以责任都是精细到了个人，是谁出的错都是有据可查的，我对自己的要求不高，起码要做到当顾客和我们的工作人员的纠结问题的时候不会说是我告诉了他可以怎么样怎么样，除非是在查聊天记录的时候是我出了错，经过这么长时间了，回答客服问题我也是很谨慎的。不希望顾客在评价的时候说客服的态度不好，只求自己不要犯错，不给公司带来影响。在顾客面前没有丢公司的脸。

在网上经常会遇到很无聊的顾客，经常会被问到一些很白痴或者不属于我们能够解答的问题，但是顾客就是上帝，这真的是很真实的体验。在网上，因为不是面对面的交流，购买过程中就增加了一定的难度，所以我们的语气一定要非常诚恳非常礼貌，无论顾客怎么说，怎么问，问什么，我们都要以百分之两百的耐心和良好的服务态度让他们感到有种当上帝的感觉，我不知道被我服务过的顾客对我的印象是怎么样的？是否觉得我是一个合格的客服人员，但是就我自己来说，我将我的热情都投入到了上面，即使线上我受了委屈还在不停的给顾客解释和道歉，哪怕造成他生气的原因并不在于我，线下也很没品的和同事们一起骂顾客的刁难和白痴等，我想说的是尽管这样，但是我仍然还是拿出了我所以的耐心为每一位顾客解答和推荐，既然是想来学习的，我想端正态度，磨练毅力是相当重要的。

每天上班的内容单调，重复性很强，特别是刚来的后几天，基本上接待的几位顾客都是询问发货问题、退货问题、发错货问题、退款问题等等，都是有点来找麻烦的感觉，其实也不能怪别人找麻烦，确实是我们做得不到位，这也是没有办法的，换位思考一切都迎刃而解了，我们做客服的都设置了很多的快捷回复语，当顾客询问的时候除了要第一时间回复时外，还要了解到他到底是问什么？

后期的顾客基本上都是问发货问题，所以第一时间了解到他的货我们有没有发出，然后就是准备回答他是由于什么原因我们没有及时发货，并且道歉，由于我们的工作不到位给顾客造成的失误等，其实有时候根本不是我们的原因，但是道歉也是必须的。只有你首先承认了错误后，顾客他就会觉得你的态度让他满意，如果还继续找麻烦就是自己的不对了。

还有发现的一个工作技巧就是转移顾客的注意力，本来他是来质问你为什么还没有发货，因为他宝宝要急着穿，急着用或者什么原因很生气的时候，我们就可以紧紧抓住他所透露出来的信息，比如恭喜他宝宝生日快乐呀~~祝她宝宝健康平安，或者说他宝宝肯定非常非常可爱等所谓的好话的时候，无论他是爸爸还是妈妈，当有人夸他孩子的时候所流露出来的真情和包容都是肯定的，再加上在夸奖后的一番道歉的语句，他肯定就会放松刚开始来的目的，继而转变为再等等吧之类的，我使这招真的是屡试不败呀！非常奏效，还有就是给顾客道歉时语句中表现出来的真诚也往往是最能打动顾客的，当你感谢他的谅解时送上一个玫瑰花的表情，顾客的心情也会一下子变好，所以问题也很好解决了。但是这始终是治标不治本的，最终的问题得不到解决我们客服无论怎么道歉怎么拖住顾客宽限时间都是多余的，一次两次还可以，但是多次的话任何一个人都没有耐心了，所以任何一个环节都不能出错，必须都连贯起来才会有成功。

**淘宝推广个人工作总结4**

作为一名淘宝客服，今年我的工作是比较的忙碌的，在这一年的时间中我也很好的去完成了自己的工作，也学到了很多的工作技巧，可以说是表现得很不错的。新一年的工作马上就要开始了，自己也已经做好了迎接新的一年工作的准备。现在为自己这一年的工作做一个总结，同时也进行一个反思，让自己能够在新的一年的工作中有更多的进步。

>一、工作完成情况

今年一共是接待了x名顾客，其中达成了订单的占到了x%。今年最忙的是有三个时间段，淘宝的618活动、双十一活动和双十二活动期间，这期间自己可以说是手忙脚乱的在完成工作的。从早到晚一直都是一个忙碌的状态，自己也感觉到非常的疲惫，但也很好的完成了自己每一天的工作。其实我觉得在客服的工作中淘宝客服应该是最累也最难了的，因为我们要知道店里面的所有商品的信息，才能够去解决顾客的问题。好在这一年自己很少会有答不上来的情况，可以说是很好的完成了自己这一年的任务了。

>二、工作表现

在工作的时候难免会遇到一些不讲理的顾客，或者是很不好说话的顾客，自己首先要调节好自己的情绪，不能把情绪带到工作中去，这样不仅不能够解决问题，还会导致跟顾客之间的矛盾激烈化。不管顾客是一个什么样的态度，自己始终都要用一个好的态度去跟顾客沟通。虽然自己也会有控制不住情绪的时候，但也能够保持着一个好的态度，不管顾客说什么都不能顶嘴。在这一方面我觉得自己是做得比较的不错的，至少在我自己看来是是很好的。虽然也会有顾客不满意的现象，但那也是没有办法的事情。

>三、新一年的计划

新的一年自己还是有保持着一个好的态度去工作，积极的去学习一些新的东西，一些跟顾客沟通的技巧还有工作方面的一些知识。要多去熟悉店铺里面的所有产品，根据顾客的需求推荐合适的产品，这样能够有效的提高顾客的满意度，也能够减少很多的纠纷。自己在这一年的工作中也是存在着很多的问题的，在新一年要努力的去提高自己的工作能力，让自己能够成为一个优秀的客服。自己跟别人比还是有一些差距的，所以新的一年是必须要更加的努力的。我相信在新的一年中自己是能够有进步的。

**淘宝推广个人工作总结5**

>一、前言

如今，随着网络技术的不断发展，越来越多的人认识到电子商务对企业发展的重要性，而网络商店又以其独特的优势吸引着越来越多的顾客的青睐，现在许多实体经营的企业正面临着来自虚拟商店的竞争，这样的趋势也促使人们不得不重新看待网店这个新鲜事务，我们作为市场营销专业的学生，如果不掌握网络营销的有关知识，我们将来就不可能在这激烈的市场竞争中有更大的发展。

>二、实验的目的

本次网店经营实训目的是让我们熟悉网络经营的基本流程，为我们将来创业打下一个坚实的基础。通过这一周的网上开店实训，增强了我们的电子商务应用能力，在系统的学习了网络营销，电子商务网站设计以后，通过实训能将我们所学的知识应用到实际中去，进一步总结所学的知识，并找到差距，进一步提高。我们此次实训的内容是通过组队来开店经营网店，通过实实在在的动手操作，使我们受益不浅。

>三、开店流程：

1、在淘宝网注册自己的帐户

2、进行支付宝实名认证

支付宝就相当于淘宝网用户的钱袋子，也是保证双方正常诚信交易的基础。支付宝实名认证，就是确认你的真实身份。这个认证从一定程度上增加了网上开店怎么开的复杂度，但很大程度上增加了整个淘宝网交易的安全性。过去的话一定要上传身份证等待淘宝网人工验证.现在淘宝网已经跟全国各家银行合作，只要你有一些银行的实名登记的银行卡，淘宝网可以通过银行系统认证你的身份，比以前方便多了。

3、发布10件以上的商品

发布10件不同的宝贝(并保持出售中的状态)，就可以免费开店了。发布商品的步骤是：依次进入“我的淘宝”-“我是卖家”-“我要卖”。淘宝网认为有10件以上出售中的商品才有开店的资格，发布的商品10件也不到只能算个人闲置物品交易，因此发布商品不足10件是无法申请开店的。

4、通过淘宝开店考试

**淘宝推广个人工作总结6**

凡事不可能一蹴而就，只有尝试过，经历过，才会懂得其中百味。历时两个多月的网店经营依旧如火如荼的进行着，回想起这段时间以来的经营历程，心里总会澎湃起异样的激情。在这段日子里，我真切的体会到赚钱的艰辛，知识的匮乏，信息的短缺以及学习技术的必要性？由始至今，我运用了各种技巧来精心运营自己的网店，在此过程中，我感受颇深，体会甚多。

所谓“万事开头难”，最初的经营总是步履维艰的。在开店的环节中，我总结了以下几点体会：

一是找准目标，保证充足的货源，才可以为接下来的一系列环节做好铺垫；

二是上传宝贝时，标题要简明扼要，突出关键字，描述祥尽。这个道理是最显而易见的，因为网上的东西都是通过图片来传递信息的，漂亮的图片才能赢得亲睐，吸引顾客更加深入的了解产品。

三是店铺装修要新颖，独具一格，富有吸引力。

四是合理设计上架时间，保证买家能浏览到宝贝，尽量选择上架时间为7天，这样可以增加访问的机会。

五是定价合理，做到货真价实，以诚信为本。一直以来，我始终坚信开始的艰难，终究会被以后的成功所替代。因此，在此步骤中，进展得较为顺利。

其次，就是推广、宣传阶段。在此过程中，我通过QQ、论坛、阿里旺旺等网络宣传方式，在各个QQ群、旺旺群以及在论坛发帖的形式对我的小店儿进行了宣传，在现实生活中，我同时也加以了一定的口头宣传。虽然这些方式能够让很多人知晓，但起到的收益效果却不是很明显。由于现在网络诈骗很多，在推广的过程中有被误解的，有被否认的，有不理睬的？？一切都显得不是那么顺理成章、理所当然！就像减肥一样，感觉总处在停滞期阶段，没有显而易见的效果。但在此环节中，我深刻认识到，如果想要提高自己的信誉，必须有自己的特色，必须找到适合自己和消费者的产品才是最重要的。因此，为了提高自己的卖家信誉和吸引顾客，我特意买了一充值软件，以便利周边的同学和远方的朋友为主，赚钱为辅。虽然在经营的时候难免会亏些小成本，但能从中得到一些心得，建议基础信誉，也是值得的。

在经营网店的历程中，给我最大启发的是销售环节，它让我深切的体会到“态度决定一切”的真理，以及如何运用合理的手段赚取信誉。第一，良好的服务态度，是一切交易的催化剂。从出售第一单订单到现在，我明白了网上交易，不仅仅只是销售的产品，更重要的服务态度。做网店的应该树立“以顾客为中心”的观念，及时、准确的将信息和产品传递给顾客，做好各方面的售后服务，才能赢得客户的回头率。第二，运用合理的技巧，为自己赚的更多的信誉。游走了很多同行人士的网店，我从中学到了很多提高信誉的技巧，如五连拍、六连拍、有买即送、拍一件商品送多件礼品，等等。最后，要懂得问候、寒暄和感谢顾客的支持，这样会让顾客心理上得到安慰，以便达到长期合作的目的。

成功是需要努力去经营的。通过这段时间以来的网店经营，我总结出一个公式：正确的方法+优质的货源+服务态度=成功+利润。在接下来的日子里，我将继续我的网店生涯，从各方面去挖掘信息，吸吮他人优点，寻求商机，争取在此基础上获得更大的收益，取得理想的成就！

**淘宝推广个人工作总结7**

时间如白驹过隙，转眼间已经过去半个学期了。在这半年里，我对电商运营这门课程有了更加深入的了解，同时也收获了许多宝贵的知识。

一开始，对于电商运营这门课程没有什么了解，所以在一开始上课时特别手足无措。后来，老师要求我们分组开淘宝店，这对我来简直是不可能完成的任务。我就想：怎么还没有上几节课就要我们自己开淘宝店。后来，我们自己探索，遇到不懂的问题就请教老师。淘宝店也顺利开张了。我才明白这样让自己探索琢磨是多么有意思，这样不但可以锻炼自己更丰富自己的本领。在淘宝店运营过程中，我有许多感悟：

1、海报对于产品的重要性。

一开始我认为只要自己的产品足够好就够了。海报什么的都无所谓。在学习电商运营这门课的过程中，我明白了海报对于一个产品的重要性。有创意的海报可以吸引消费者的眼球，有内容的海报能不同程度满足消费者的需求。所以说，海报对产品的销量有着不可估量的作用。

2、宝贝的选择将直接影响淘宝店的运营状况。

通过调查我发现淘宝上有一半以上的卖家选择衣服鞋子等低成本的产品。如何让自己的产品在众多淘宝店中脱颖而出，首先，自己的产品必须有吸引性，并且可被大多数人所接受，其次是自己的产品一定有自己的独特性，提高自己产品的竞争力。最后，我觉得一定要有耐心，坚持自己的产品，不能半途而废。

3、店铺装修对产品也有很大的影响。

许多人认为店铺装修不重要，只要自己的产品够吸引人。通过对电商运营的半年学习，我觉得好的店铺装修对于产品有着推动的作用。好看的东西总是可以让人不舍得挪开眼睛。所以，当别人浏览到自己的淘宝店时，看到店铺装修很华丽，就会继续浏览下去，最后会选择自己想要的产品。

4、掌握ps对于开淘宝店的重要性。

店铺装修有许多东西都是需要用ps来完成的。尤其是自己在做海报的时候，需要用ps做出有创意的海报来吸引消费者的眼球。还有详情页的设计，一定要能够清晰的展示产品的内容，能够让消费者更加直观的了解产品的质感、材料等。

通过对电商运营半年的学习，我不仅充实了自己，而且提高了自己的能力。虽然在学习过程中遇到过许多困难，也沮丧过，灰心过，后来在老师的帮助下，我一次次克服困难，让自己的学习可以顺利进行。也发现电商运营是件非常有意思的课程，我也对主人这门课程越来越感兴趣。我也相信在接下来的学习生活中，我会更加努力，争取让自己取得更加优异的成绩！

**淘宝推广个人工作总结8**

网络推广，表面上是一件琐碎而又无聊的工作。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，最有技术含量的，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50篇，发到网站就收录，有人每天只能采编5篇，发到网站没有什么作用！也有人每天采编50篇，发到网站一片不收录，而有人即使只采编5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100条问答，但是做了的这100条，被人采纳不到3条，被人关注不到5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10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10条问答和那100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，你第一不是一位好的员工，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！

工作，只是一个过程，最终的结果，我们是要得出一条结论，一点经验，一点收获！吴国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，最后，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最基本条件，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。

**淘宝推广个人工作总结9**

1、我们的专业技能还比较有限，对设备操作、维护保养、紧急情况下的应急反应方面都需要进一步的学习，希望公司能够提供有针对性的专业培训及实践学习，来提高现有人员的专业水平，有利于公司长远发展。

2、加强对用户进行燃气管道、燃气设施安全宣传工作，利用新闻媒体、宣传彩页、用户使用手册等方式向用户宣传燃气设施的安全知识及地方燃气法规，通过宣传教育，使广大用户树立自觉维护管道燃气设施的安全意识。

转眼之间，就又过去了，恍如xx说的那句“眼睛一闭一睁”就在昨天。回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位；从执行角度看，则处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

**淘宝推广个人工作总结10**

进入公司参加工作的一年经已接近尾声。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对公司有了一个比较完整的认识；对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了公司“诚信、勤奋、求实、创新”的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我一年对自己的工作表现的总结。

>一、工作上

我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中，配合数据专员，利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据；归纳了行业在电商领域的热销产品，并且结合自身产品，对标题进行第四次标题优化；在平台上，对产品进行了导入等等。作为售前客服，要做到以客户为先，尽量满足客户的要求。在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

>二、学习上

严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联理实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

>三、思想上

虽然只有短短的一年，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

**淘宝推广个人工作总结11**

转正工作总结试用期期间，我学习了 seo 搜索引擎优化的规则，学习研究淘宝搜索平台的 类目以及搜索引擎， 学历如何提炼有助于网店经营的信息。

研究淘宝的检测机制， 淘宝对于用户 ip 地址是如何检测，如何识别用户的 mac 地址、序列号，最终认 定为违规行为，给卖家一定的处罚。学会了如何去避开淘宝的种种检测机制，从 而避免受到处罚。

组织客服人员一起收集市场信息，对于价位上下的各种手机，以及市场上热 销手机和店铺信息的收集，对于日后商城的运营有指导性的作用。现在的千元手 机市场可谓是群雄逐鹿，市场上卖爆了天语大黄蜂，小米青春版 1499，从 360 与华为合作，到百度联合长虹富士康联通一起推出千元手机，学习了大量手机的 知识，对于更好得理解万事通，更好得认识手机都有积极的作用。

现在工作上遇到的问题是项目团队的建设， 由于缺少项目经理协调各个方面 的工作由店长承担，客服人员缺乏相关的工作经验需要时间去引导学习，安排的 任务要交代的非常详细， 通常会遇到更多问题需要解决。

团队最好是有一个有 3c 产品网销经验的项目经理加入。

下一阶段按照公司的安排，与万事通公司进行沟通，先把驻厂前的资料收集 工作都做好，做好市场分析。强化网店推广的相关知识和技能，逐步培养起团队 的团结合作精神，提升项目团队的战斗力。

千元智能手机市场是一块大市场，虽然不是虚位以待，但也期待着我们大有 作为。在今后的工作中加强学习专业的业务知识和手机相关的数码知识，多向同 事请教学习，多跟团队沟通合作，主动与其他同事互动协作，早日把万事通项目 做大做强。usus xx 年 5 月 24 日

工作总结

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn