

## 网络营销学习总结

### 篇1：网络营销学习总结

这个学期即将接近尾声了，感觉这个学期过得特别快，特别是还校外实训了三周，但学到的东西却不少。学习网络营销让我深深地感受到了电子商务的真正内涵所在。

从学习能力秀开始，起初不懂能力秀是什么，倒过来读就是秀能力，学了一年多的电子商务，归根结底，我还是不知道要怎么要怎么做，感觉自己没能力拿来秀。为了学分还是得做下去，从开始的完善个人主页到发表状态，发表观点到编写词条，这个过程对于我来说，并不是那么容易，本身是个理科生对文字特别敏感，相比之下更喜欢数学，所以尽管我很用心地编写了词条和观点，但都没通过，还扣了我很多积分，但我明白了一个大道理，我是学习电子商务的，要求一定的文字功底，才能在更好地推销自己的产品，达到好效果，我不允许自己在这个关卡出问题。我不能再这样讨厌文字，我一定要练好我的文字功底，并且要做到能说善变。现在能力秀结束了，但对我影响深远，现在我经常试着自己去写产品的介绍，并且会深入思考怎样才能更突出产品的特点。

学习网络营销这门课程总是让我学到很多意想不到的知识。在做问卷调查中，我也学到了很多。在完成上次问卷调查后，我总结出了很多经验。我借助模板做了一份问卷调查，因为那是第一次做，所以我就凭着自己的感觉去做，首先我考虑道德是题目不能太多，因为题目太多，有的人看到就会很不耐烦，就算做了问卷也只是随便填而已，其次，设计好问卷后，我发给了朋友圈里的同学，男女比例均衡。但在分析问卷时，我不停地问自己我设置问卷的目的是什么呢？有没有一个明确的主题呢？经过反复分析，我意识到自己想要表达的主题没有设置好，我设置的问卷是“当今大学生对网购的看法”，问题很简单也不多，所以大都数的人都如实填了问卷，虽然简洁主题也不是很突出主题，但我还是能得出基本的信息，经过这次自己设置的问卷调查，我更喜欢了我的专业，当我设计好一份好一个问卷，只要把网址发给人群，就行了，后台管理能把把问卷收集起来本进行分析，很惊奇，要是我能自己做出这样的后台管理就好了，我会努力学习的，相信总有一天我可以做到这点。

以前只会玩QQ,后来才知道有微博营销，微信营销，email营销，等等，自从上了网络营销这门课程，我总是会学到一些意想不到的结果，现在我也开始关注微博和微信，email了，可以说是一个好的开始，从中我也学到了好多，每个人都可以说是一个产品，都可以去推销自己，推销自己也是最基本的，现在我不会再想以前那么内向了，所谓的低调，有时我也会推销自己，为自己的电商之路做准备。

总之，学习这个网络营销让我真正地接触到电子商务，也更加喜欢这个专业了，为了我的电商之梦，我会更加努力的。

### 篇2：网络营销学习总结

经过一个学期的学习，让我对网络营销这门课程从陌生到熟悉，以前不知道什么是网络营销，以为只是在网络上买买东西或者是卖卖东西，但是通过这短短几个月的时间让我有了很大的转变，现在的我不但不讨厌这门专业，而且还认为这门专业非常值得学习。

我认为网络营销最重要的是服务和态度，到现在人们最担心的应该还是在网络上被骗，只有你的服务有了保证，信誉度有了知名度，你的市场才可以算是真正的打开。创作信誉度主要可以从以下的几方面：

一、我认为在网络上应该要做广告，但是这又是人们所厌恶的，所以你要学会创新。做点人们都喜欢的，幽默的！

二、要在顾客的基础上建立一个自己的品牌，比如：会员卡、黄金卡，这样就可以把一定的顾客拉拢到自己的品牌下。

三、可以讲信誉的大力宣传，以便顾客可以很好的了解你知道你，当然这所有的一切都是必须建立在你公司的信誉和服务的基础之上。

当推销你的准备上市的产品时，当你的产品上市必然要做一番宣传，选择好所面对的市场，不要像那些垃圾广告一样。只是漫天飞只能引起大家的厌恶。选择好所面向的市场做好细分是很有必要的，网络市场不像传统的市场一样，传统的营销难以面对专门的人进行宣传，营销不必要的要面对其他人群多许多的无用功，而网络上的营销则不然，通常一个时代，或一种喜好的人群都喜欢在网络的特定部分，我们可以根据产品面向的人群的喜好在特定的网站或者是其他的地方多出宣传。这样不仅可以减少财力的浪费，而且还可以减少不必要人群对产品不良看法。

网络营销的范围特别的广，我们要不断的学习和了解，才能跟上这个时代的步伐，作为当今时代的大学生，只有多看，多学，多问，才会有大的收获一个企业为了实现电子商务的目标，其营销战略和营销方式也必然要做出调整即由传统营销向网络营销转变。这种转变的相当深刻的，绝非将传统市场营销理论和策略搬到网络下就能行得通的。传统营销环境下电子商务教育体系中一个不可缺少的部分，有着举足轻重的地位。

本学期网络营销这段时间，既是对自己的一个总结，也引导自身重新审视电子商务。那么网络营销该如何实践呢？如何推广网上商店

- 1、向亲朋好友介绍网上商店、产品和服务，通过他们的关系推广出去。
- 2、通过qq形式，向网友介绍网上商店、产品和服务。
- 3、通过有目的和针对性的发布。标题力求新颖，如“你为什么不给我打电话？”“你收到我的信了吗？”等等，否则客户会看都不看就当垃圾邮件删除了。
- 4、到一些有针对性的网站论坛发布信息，发布前，先整理好自己的发言稿

，要精练，言简意赅，抓住重点。

5、如果有一定经济基础的话，可以在报纸、杂志上打广告。

6、将产品资料及图片下载后，打印成册，通过网下跑业务形式进行推广销

售，别人如果对产品感兴趣要购买时，可以代他在网上下订单，也可以自己先垫钱支付按代理价购买该产品后，等货到后，再将该产品直接送到客户手中，一手交钱一手交货。但这种方式有一定风险，就是万一你的客户到时临时改变主意，不要该产品，从而造成积压。比较妥善的办法就是，可以与客户签订一个购货协议。

7、千万要记得，任何成功的推广都是从推销自己开始的。最后，及时准确地处理各类订单，流畅你的配送和售后服务，再加上信心和执着，网络营销首先要了解的应该是传统的市场营销理论。传统的营销理论经历了上百年的发展，已经趋近于完善，在营销这个层面来讲，网络营销和传统营销是相通的，网络营销是传统营销上一种形式的扩展，如市场定位，市场细分，差异化营销，作为一个营销专业的学生，这门课很重要。所以我觉得要好好的学习这门课。在学习这门课之前有学习过市场营销，而网络营销是把营销网络化了。在这个网络时代，传统的营销已经不能满足人们的要求了。所以网络营销是社会发展的产物。

通过网络营销，我认识到了，再过十年左右，电子商务网络营销可以战胜传统营销。

### 篇3：网络营销学习总结

这学期即将结束，学习网络营销学这门课程之后，让我收获不少。首先，网络营销是诞生在观念基础、现实基础和技术基础之上，没有这三个坚实的基础，网络营销是无法产生并发展至今的。上了这门课程后，我才知道网络诞生于我还没出生的年代1969年，那么，我只能在知识里寻找过去的痕迹。网络营销同传统的市场营销相比，具有跨时空、多媒体、交互式、拟人化、成长性、整合性、超前性，给人类的工作和生活带来便利，带来了一场营销观念的革命。

在我国，网络营销发展的总体水平较低，网络用户增长速度快，但网络的覆盖率、效率低。在安全性方面，困难较多，像网上支付、货物配送、安全认证等，都是制约人们网上购物的主要问题。网络营销环境分宏观环境和微观环境，宏观环境对企业短期的利益可能影响不大，但对企业长期的发展具有很大的影响，所以，企业一定要重视对宏观环境的分析研究，尤其是经济环境和法律环境；微观环境主要有企业及其周围的活动者组成，内部因素互相作用，互相影响，不可小看企业某一小部分因素。

在进行网络营销之前，企业必须对市场进行调研，确保策略实施的高效性，市场调研能促使企业生产适销对路的产品并及时调整营销策略，这对企业来说，规避掉不必要的风险，节约的费用也可以投资其他地方。网络市场调研是以更快的速度把信息传输给上网的用户

，并且信息是具有共享和开发性，任何用户都可以发布言论和意见。就好比运用了4C理论，第一考虑顾客的需求，在网上征取大量用户的意见和看法，范围广泛，且针对相应的群体；第二降低成本，省下大量的人力和物力，只需要网络市场调研系统去进行去归类；第三高效便捷，上网用户在任何地点时间都能完成一份市场调查，不受任何限制，双方都方便很多；最后，顾客通过了填写调查报告，可以和企业进行沟通，反馈产品的优缺点，完善心中百分的产品，而企业为了和顾客保持沟通，也可以定期给顾客发送E-mail，发布企业的最新动态和产品信息。把4C理论应用到市场调研之中去，是因为我觉得这个步骤非常之重要，每件事在实施之前都必须做好调查和策划，在接下来工作实施的时候，更加有目标性和准确性。

网络分销渠道具有竞争优势，渠道的运作与设计都关系到企业的铺货速度和范围。渠道的运作流程要井然有序，一方面要为消费者提供产品信息，并选择；另一方面在消费者订货后完成一手交钱一手交货的交易手续，最后再发物流配送。渠道的设计要从消费者角度设计，订货系统要采用简单明了的模式，然后提供安全性高的网上结算方式，建立完善的配送，这样的网络渠道设计才是最佳的方式。价格是营销因素组合中最为关键、最为活跃的因素，然而，影响企业定价的因素还有需求、成本、交易方式和供给因素等。网络营销定价的策略有新产品定价策略、心理定价策略、折扣与让利定价策略、产品组合定价策略，不同的企业可以采取不同的策略。

网络促销与广告是网络营销的重要环节，促销能刺激消费者的需求，激发其购买欲望和购买行。促销方式包括人员推销和非人员推销，非人员推销又包括广告、公共关系和营业推广三种具体形式，这两种推销方式都各具特色，为促进销售发挥不小作用。在互联网掀起热潮的时代，广告以各种各样的形式散布在我们身边，甚至影响我们的消费观。站点推广主要是建立链接、发送电子邮件、发布新闻等网络广告方式，采取恰当的方法提高站点流量，提高品牌和销量。网络促销是电子时空观，网络的传输、形式多样，双向沟通，消费群体能大范围选择，理性消费。

## 篇4：网络营销学习总结

时间总是会在不知不觉中过去，回过头来想一想，才发现一切都变了。随着圣诞钟声的敲响，期末也将来临，这门课也将结束了。瞬时，我心里五味杂陈，这门课给我带来的酸甜苦辣，我仍然记忆犹新。

在上这门课之前，我和我的同学们都已经听说，将是由一名新的国商系的老师教我们网络营销课程，而且是一名带领学生参加某个电商比赛拿过奖项的老师。对此，我们也很期待我们将有什么成绩。

通过在课堂上的学习，然后按照老师的指导，我们知道了c实习学习平台和网络营销能力秀，去实践所学到的电商知识，两个平台上也有其他学校的电商专业的学生，我们可以通过那个平台与他们互加好友，然后还可以进行学习上的交流。在两个平台上都较多的用到了平时在课堂里学到的知识，感到有很大的实操进步。也通过平台上的栏目认识了其他学校的同学

, 互相学习, 共同进步。

在c实习平台上, 只要你每天登陆平台就能签到拿金币, 加好友, 也可以对别人发表的日志或者观点加点评。还有网络营销能力秀, 这个平台上有许多合作商, 可以通过帮他们宣传而得到实际操作的锻炼, 浏览平台上的相关知识和用法、熟悉所参加的比赛的规则和过程, 对自己都是很有帮助的。

在c实习平台上有发布日志、记录心情、给他人留言就送金币的规则, 这样还可以积累经验, 增加积分。身份还可以升级, 话说这样子的平台很吸引同学去坚持做下去。相对的, 我更多的精力也是放在了c实习学习平台上, 而老师也带领我们参加了这个平台上的全国电商技能实践比赛。从初赛到复赛, 其实也挺简单的, 就看你付出多少, 就会收获多少。只要你在平台上的积分达到200分就能进入复赛, 在这之后, 老师给我们提供了复赛练习的网址, 可以在比赛之前多加练习来提高实操技能, 比赛选手自选地分成了三个团队, 组织队名, 建立队训, 加强团队意识。那时候因为每天都练同样的东西, 练过很多次就有点烦了, 虽然很不想, 但因为队友们都在努力, 所以还是坚持了下去。比赛系统类似于开办一个虚拟网店。对美化图片的要求也使我们更加的想去学会使用美图XX件, 我在团队里负责上传宝贝的任务, 虽然自己开着网店, 但由于没有时间, 装修得不是很好看, 但我相信自己可以做好上架宝贝的要求。最后我的团队是获得了第三名, 我们也感到努力没有白费了。

我觉得重要的是在这学期里, 我真正的感受到要成为一个成功的电商人员, 还有很长的一段路要走。无论是在比赛中还是生活中, 我都感受到现在网络媒体的强大性, 社交的复杂和危险性, 还有自身必须要掌握的一些与人交往的技能与工作能力, 只有做到这些才能得到社会的用人单位的青睐。在一些问题和阻碍面前, 我们还是要保持冷静的思考再去做决定, 并且在此次期间, 我注意到自己专业知识的不足。通过两个电子商务平台我也打开了视野, 增长了见识, 为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。通过团队合作, 我也认识到自己的不足, 而自己对工作极少的理解和迷茫, 也让我能有动力去努力。我知道自己离理想中的自己还有很大的距离, 可是没有努力是不会做好任何事的, 坚持很重要, 比赛的时候就知道了。希望自己在以后的工作学习中不断要求自己, 完善自己, 让自己做的更好, 我也相信自己能做得更好!

## 篇5：网络营销学习总结

通过本学期网络营销的学习, 我从对于网络营销的相关知识一无所知逐渐转变为能认真学习并尝试牢牢掌握网络营销基础知识, 我本人认为这是树立一种正确学习的态度。学会主动去了解专业课程, 我认为这是本学期最大的收获。

在本学期, 通过在c实习、网络能力秀等网教平台上注册为会员后, 我逐渐了解到学习不能只是学习课本上的知识, 更重要的是要具备把理论知识运用于实践中, 纸上谈兵是不明智的。就像我们在网络能力秀网站上做产品营销时, 我们需要在网络能力秀网站上找到合适的产品, 在之前的“关于合众网高校分站糖果色防滑可爱女款拖鞋的调查报告”中, 我通过在合众网站上浏览各种各样的产品后, 我觉得女生可爱拖鞋的销售空间较大, 经调查, 年轻人对潮流

的追求是无限的，特别是女生。目前市场上各式各样的悠闲拖鞋还满足不了市场的需求。据了解，很多人对鞋子的款式不满意，而鞋子的款式，尤其是拖鞋，没人会因为鞋子质量好而选择一件有自己讨厌的款式，年轻人也非常乐意穿美观大方的鞋子。这种拖鞋特色鲜明，彰显个性，是选择的方向之一。年轻人的糖果色防滑可爱女款拖鞋是个性潮流款式拖鞋。特别是在广东外语艺术职业学院，女生较多，所以消费人群较多且集中，盈利空间较大。写完网络创业产品调查报告后，我深刻地体会到了创业不是一件容易的事情，创业需要涉及前期的市场调研、中期的产品规划，后期的服务。第一次发觉以马云为代表的电子商务领军人的优秀，我期待有一天能成为一名优秀的电子商务专员。

就电子商务这个专业而言，我认为需要具备很强的动手能力和敏捷的思维。在平时的课堂上，我们有较多的时间自由练习，在这个过程中，我的打字速度加快了很多，并且更了解当下电子商务发展的现状和趋势。在团队合作的过程中，我们团队默契度更高了，彼此间的友谊更和谐。特别是对于小米公司的了解，不再只是停留在小米手机是手机中高端销售市场性价比比较好的品牌，小米品牌在每周二、四总会掀起抢购狂潮。在作业项目六中，小米是我的推广对象。我很崇拜小米的饥饿营销，更崇拜小米的创始人的工作经历。我最大的梦想是在以后的职业生涯中成为一名优秀的Sales Trainee或成为一名优秀的网站推广专员。

在后来的项目中，我学习到了关于网络营销的方法，比如说博客营销、微博营销、会员制营销、搜索引擎营销……我觉得电子商务企业在制定营销战略的时候，要全方位分析营销方式的优劣势，从而实现利润最大化。

很感谢老师提出的建议，关于书籍版本过于陈旧的问题，我会去查找版本更新的相关书籍。在查找的过程中，我接触到了不同类型的观点，不同的理论。我渐渐学会了主动学习和认真专注做好一件事情。

对于未来的期望，我希望学习到电子商务的核心内容，规划好未来的职场发展方向，为未来的职场生涯建立一个牢固的基础。