

大学生网络营销总结

篇1：大学生网络营销总结

从最终的销售结果来看，网络销售和传统渠道销售是没有区别的，但是从销售手段来说，区别是很大的，一个是网络上进行产品的销售，一个是现实中销售，也就是所说的线上和线下。网络销售从近几年开始火爆，很多企业开始试水网络，而且业绩也是很不错的。这篇文章的周工作总结主要是写网络销售客服的周工作总结，针对化妆品，相对来说，淘宝上是很多的。

化妆品，一般女性使用的比较多，所以从整体来说更多的要考虑的是女性的心理。比如说祛斑的、祛痘的、去妊娠纹的、去皱的，还有祛疤痕的。当然还有一些美白的、精致毛孔的等等。

如果一个客户进入你的聊天框开始打字交流。那么这个销售就是真正的开始。首先，说话要温和、委婉一些。因为女性比较细腻，所以从语言上要亲切些，切不可生硬。因为字打过去是没有声音的，所以单从文字上让客户理解你的意思，如果不够温和的话很容易产生傲慢等感觉。

如果聊天框可以记录客户找个网站的渠道的话是最好的，很多的客户是通过相关的关键词来的，比如祛斑用什么好、妊娠纹怎么去除等等。通过这些关键词就能大概猜到客户的一些信息，比如年龄以及购买意向，妊娠纹都是生育过的人才有的，年龄也是大概可以猜到了。其次是购买意向，通过妊娠纹和妊娠纹怎么去除这个两个关键词的话，我想后者购买的意向较大些。

在与客户交流的过程中要主动些，客户来看你的产品，首先是不了解的，当然你也是不了解客户的相关信息的，只有主动的去问，才能够拉近关系，比如您的年龄多大呢?多长时间了?之前有没有使用其他产品来治疗呢等等，尽可用些语气词。淘宝上都是会用亲。

然后根据客户的信息分析，为什么使用其他的产品无效或者效果不大等等。然后开始介绍自己的产品有哪些优势。效果怎么样等等。在与客户交流到现在销售已经进行了一半了。

很多客户是不会立马就订购的，都会考虑一下。这个时候不能放松，因为说明还是有强大的购买意向的，不然的话客户聊到这个时候肯定就关聊天框走人了。这个时候要进行的是心理攻势。说说使用产品之后的效果和一些客户的评价，再者说说自己的产品的售后服务。售后服务是很多人关注的。

如果最后客户还是在考虑的话，你可以把你的QQ、阿里旺旺等联系方式告诉客户，让客户考虑好了给你联系。这样也是最大程度的避免客户的流失。

如果最后购买的话，一定要记得说一些祝福语，这样也会更深层次的拉深客户的关系，也显得比较专业正规。比如祝您早日恢复，早日达到理想的效果等等。

篇2：大学生网络营销总结

先谈谈我的选择：

1，从工作性质来说，销售是我在大学四年里没有想过的。当我顺利的拿到"工学学士学位"的时候，我以及我的亲人朋友都认为我可以成为一名出色的办公白领，要么从政，要么从文，要么深造。但是在大学的最后一个月，我决定了我要做销售，从零做起，为了更好的未来。我认为：销售本身可以锻炼人的综合素质，而且有前途。年轻的时候是受磨练的时候，当接受了我们不能接受的生活方式，忍受了我们不能忍受的事物，坚持了我们我们不能坚持的理想之后，我们做到了，也许生活变的忙的停不下来了，但是我相信，我们一定硕果累累，人生得价值也就得以升华。

2，从我很早应聘那时起，我就感觉这家公司富有朝气与活力，人性化十足。这是传统公司与行业所感受不到的。那么也充满了挑战，对于初出茅庐的我，更觉得这是难得中的难得。而进公司之后，我才发现，公司虽然规模还不算大，但是有实力，有计划和目标，也就有前途。我对我的公司有信心，更对我的产品有信心，这是我对自己有信心的源泉和动力！

再谈谈工作收获：

1，这一个星期的坚持，突破了打电话的紧张感，可以和顾客很好的沟通，甚至会理直气壮的跟顾客灌输很多道理。也交了一些朋友。

2，和同事相处的很好，在即将踏入社会之前，老师同学以及家长都说上班后要怎么样，同事和同学不一样，老师和领导不一样，但是我觉得没什么不一样，大家都很努力，有共同的目标和理想，并毫不保留的将自己的经验和心得拿出来分享。领导并会比老师还有耐心的去引导和帮助我们。我想这是一个团队的氛围吧，很适合工作和奋斗的一个氛围！

3，见了一个客户，为了方案的制定以及修改都花了大量功夫，也许是第一个客户的原因，我认为我从点点滴滴的都在为客户考虑，我的目的很简单，我希望用我的知识，能最大的让顾客获利！结果顾客是满意了。但是面谈过程中，我学了很多东西，也学会了交流中很重要的一点，就是要懂得聆听，去听顾客想要什么？再从顾客的角度为他做最好的方案。虽然还没有成交，但是我的同事说：这个客户肯定会成交的，因为你做的太多了，很多已经超出我们工作的范围。这句话已经肯定了我的工作完成情况以及我的工作态度。我觉得这就是我想要的。不管结果怎么样，我希望我能用我所能去帮助顾客得到最好的服务，这是我所追求的。我相信态度决定一切。

4，一个星期平均每天只睡了5个小时，经常会忙到半夜或半夜醒来就直接打开电脑工作，因为刚开始工作，我看到自己的劣势，所以自己只有拼命的追赶，也正是这种压力

和动力，我过了一段超人的生活，除了吃饭和工作，还是工作，感觉都没时间和朋友家人联系，同学在学校如火如荼的举行的毕业典礼和散伙饭，我只有在这边努力的工作。我不是抱怨，我感谢这样的一段经历，我觉得充实并快乐着。这也是一种应该有的工作态度。

最后来谈谈自己的不足和计划：

1，一个星期下来，没有一点业绩，一定有原因，最大的原因我认为应该是电话量没有达到数量。有时候会花时间去了解了再打，这样有好处，但是不合算，时间的利用效率就不高了，没有电话量，也就很难保证客户量了。所以今后一定要有明确的计划，各个时段分工明确。

2，虽然对自己的产品有一定的了解，但是还需要学习的东西很多，只有自己拥有更多的知识，才能理解客户的需求，才能更好的为客户提供帮助。

3，还需多借鉴同事的好方法和技巧。例如怎么跟客户打电话，发帖的技巧，遇到各种情况的随机应变，时刻记得微笑等，细节决定成败。还需在每个细节上不断总结和改进。

先就分析这些，感谢所有给我支持和帮助的亲朋好友，祝大家都能一帆风顺，事业有成，幸福美满，生活滋润！

希望自己能经受住风雨，保持这种工作的激情，去实现自己的社会价值。

篇3：大学生网络营销总结

写了这么多的工作总结，相信许多人都还不知道我是详细做什么工作，其实我现在转岗了，做网络销售，也就是电子商务的这一岗位了。之前有过这方面的了解，打字也快，所以领导实时的做了调整。从七月份开始了我的网络销售的职场生涯。

时间过的也很快，做这个岗位已经有一周的时间了。总体来说，现在的做出的业绩不是很好，但是也是可以说的过去的，当然，更不会骄傲。虽然，刚刚接触这个职位，但是网络销售相信每个人都在做，只不过行业不一样。之前的网络谈天也算是销售吧，谈天交友，是把自己推销给生疏人，然后就是友情的开始。这个其实也是网络销售的一种。由于销售产品，往往开始销售的是你自己。

所以上周的工作主要是开始调整自己，究竟工作职位不一样了，销售方法也是不一样的。与见不着面的客户沟通，其实是一个很大的调整的，由于你揣摩不透客户想的是什么。看到他的表情，也不知道他的心理改变，所以有时候能够揣摩的就是客户打过来的字，以及速度的快慢，然后开始了解他的内心改变，是否对这个产品感爱好，是不是购买。

优秀的网络销售，是可以体会到客户的心理改变的。这方面我欠缺了太多。所以现在要摆正好心态，调整好自己的心情，积极面对这个工作带来的一切挑战。

最近下了不少雨，或许是为了接下来的大暑小暑做预备吧。7月份的周工作总结是网络销售新的开始，接下来的工作更多挑战，更多面对。当然会有更多的收获。

篇4：大学生网络营销总结

一学期的网络营销课程很快就结束了，我学到了很多，懂得了怎样利用网络——这个虽虚拟但却充满机会的市场。一个真正懂得营销的人，必定知道怎样多渠道的来给自己的产品或服务做推广，搞宣传等等。

在这期间，我们主要尝试了怎样对一个网站首页页面是否有好进行了评价。

这张图片是我对金辉集团的首页面的观察，剪切下来。同学们参考。从中我们知道自己想要建立网站的时候，应该怎样设置我们的主页面等，怎样更吸引人。页面是否有好的评价，从要从他的整体设置，信息的覆盖面，以及背景设置等方面去考虑。

但是网络营销交给我们的远远不止这些，更多的是教授我们怎样自己通过网络营销，怎样将理论转变为实际行动，这才是最关键的。所以，我们小组成员对关于宣传青春的那种单纯的思想，寻找返璞归真的心灵栖息地进行了宣传推广。虽然现在他还只是一个简单的雏形，但希望有一天会让你们知道并了解他。希望能给你们一点点休息的地方。

我们通过博客，论坛，电子邮件等对我们所要宣传的青春记忆的舞台进行了宣传。通过这些步骤，我们懂得了，其实网络也有很大的学问，很大的市场，但必须要多观察，多总结，吸取以前的经验，才能创造更大的价值。

但是就算我们懂得运用多渠道对我们所要提供的产品或服务进行宣传，但这依然不够，因为我们不了解我们的目标消费群体，所以做再多，都可能只是白费功夫。因此针对这个问题，我们也学会了在网上自己设计问卷，再通过邮件，多个QQ群等途径对在校大学生进行了调查。这样一来，它就能让我们知道我们所做的是不是徒劳，或者是不是做了正确的选择。

在网络营销的学习上，这才刚刚开始，我们还有很多地方需要学习，还有很长的路要走，但是我们会一直坚持下去，从不好到好，从不显眼到知名，我们希望会有更多的同学加入我们，共同完善我们的营销之路。