2017年度企宣部胡林工作总结

　　时间总是在不知不觉中飞逝，转眼间2017年的工作结束了，进入大为医疗半年多的时间里，感谢公司给了我一个很好的发展平台，让我在这个平台上发挥自己的才能，感谢企宣部的每一位同仁，给我鼓励、帮助，让我尽快熟悉公司、熟悉公司产品，尽快融入这个大家庭，是你们让我认识到了我不是一个人在奋斗，同时我也要感谢我自己，能坚守职责，做好自己分内工作，协助其他部门同事完成公司交与的任务。

　　在匆匆过去的2017年，回顾一下自己的工作，做了一下工作总结。

　　**主要工作：**

　　1、www.dw-china.cn网站，站长工具百度权重2 谷歌权重2，百度自然流量343，百度收录369个页面，索引量286，谷歌收录144个页面，360收录313个页面。网站换得高权重友链28个，有力的支持了网站权重提升。

百度优化自然排名：“B超”百度首页第二位，“B超机”百度首页第一位，“黑白B超机”百度首页第三位，“多普勒彩超机”百度首页第二位，“兽用B超”百度首页第二位，“首页B超机”百度首页第一位，“便携式可视人流b超仪”百度首页第一位，“掌上b超机”百度首页第一位，“b超生产厂家”百度首页第一位，“便携式B超”百度首页第四位，统计进入百度首页词库280多长尾关键词。

每天都要查看网站关键词排名，查看同行关键词排名，进行对比，核心词的排名变化做到铭记于心。每天对前一天的百度统计数据、百度站长数据进行整理，分析关键词排名变化，检查是否有新的关键词出现并有排名，每周每个星期，每个月查看统计搜索词报告，并做出关键词排名变化统计。

　　网站内链：首先对网站内部进行优化，软文撰写，增加网站内链，加大百度收录，为提高优化关键词排名足够词库支持，从而提供网站权重。

　　网站外链：通过博客、自媒体平台、微信公众号等信息收集整理，撰写软文发布，进行网站的优化与推广，做到每周都有更新，持续提升宣传平台等级，吸引潜在客户。

　　2、2017新增优化平台23个，新增百度自媒体产品两个。

　　3、2017年负责展会包括，大型国际展展位设计一个，小型展会提供设计支持、信息发布4个，制作各种展会邀请函支持销售部宣传使用。辅助设计、对接展会所用礼品。

　　4、公司版彩页设计，负责联系印刷各类名片、展会用品、企业宣传用品及其他公司宣传用品。

　　**不足之处：**

　　1、百度竞价转化率过低，增幅不够明显，相对于去年有所增长，但增长的量没有达到预期目标。

　　2、初入公司时的SEM与SEO结合不够密切，导致初时优化工作进行的不够顺利，都在各自为战。现在经过几个月的磨合，新员工的加入，工作分工更加精细，协作变得越来越好。

　　3、推广方式还是比较单一，把目前的推广工作做好的情况下，找出更多的推广方式，多元化推广，提高流量，咨询量。

4、百度数据分析不到位，由于没有去年相关数据，有些推广数据无法进行分析，不利于统计哪里有问题。

虽然存在很多问题，但是我相信，只有把工作做细，做精，实施到实处，问题都是可以解决的，功夫不拍有心人!

**2018年规划：**

1. 第一位的就是业绩，我们企宣部一切的工作都要围绕有效意向量开展，我们核心目标，就是以最少的投入获得最大的收益，在保证各种排名的情况下尽量降低关键词的点击价格，从而减少消费。
2. 加大优化力度，www.xzdw.cn新网站开发已经进入后期调试阶段，数据的录入已经开始，等数据录入完毕，对应的百度竞价也要开始进行调整，各搜索引擎的SEO优化也要着手进行。
3. www.dw-china.cn网站也要不断进行优化，各种长尾词核心词的排名进行统计，提升在各搜索引擎中的展现度和排名位置，增加访问量，是有效的意向来源。
4. 优化和竞价平台重点向移动端倾斜，加大移动端的资金投放和优化推广力度，开发各种医疗行业有价值的移动网站和APP平台；充分利用微信和微信公众号，组建客户群，定期发布公司动态、产品升级换代信息等。
5. 加大公司品牌推广。
6. 推广老方法不丢弃做精做细，新方法搜集用于推广中去，讲究实效、及时完成各项工作任务。
7. 辅助企宣部其他同事的工作，把产品各种知识了解详细方便后期推广工作，新产品的更新换代，及时拍照留档，方便做彩页与网站更换，对外推广使用。

　　工作的每一步都要精准细致，力求精细化。

　　以上就是我到公司半年来的工作经历，和2018年的工作规划。接下来新的一年，企宣部同仁共同努力，相互积极配合，精益求精，一定会把工作做到最好，也相信我们的网络推广成绩会越来越好

企宣部：胡林

2017年12月29日