# 2024年网络营销工作计划书(汇总13篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-08-18

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。网络营销工作计划书篇一企业发展...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**网络营销工作计划书篇一**

企业发展壮大的同时，电子商务也是应在有序的进行发展。个人认为分为3个阶段。

第一阶段：电子商务的初级阶段，做好店铺的产品描述及店铺装修。

1：拍摄及处理好图片，图片务求实拍，保证和实物色差相差达到最小化。

2：务必做好产品描述的文字说明

3：产品上架，店铺装修风格与上级主管商讨，确定后店铺装修，开始营业

第二阶段：每天维护店铺，发现问题及时处理。

第三阶段：网络推广的工作，企业品牌的建立。

1：网店的销售一定要做到诚信，建立企业的品牌，达到好的口碑，方便以后的工作进行。

2：进行网络推广，参加适合自己公司的活动，以及各个团购的活动等

3：每天的店铺维护，产品的上架、下架等。

**网络营销工作计划书篇二**

随着山东区市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存。销售工作仍将是我们公司的工作重点，面对先期投入，正视现有市场，作为我山东区销售经理，我创业激情高涨，信心百倍，又深感责任重大。

着眼公司当前，兼顾未来发展。在总经理的领导下，在销售工作中我坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务。

一、销量指标：

二、计划拟定：

1、年初拟定《年度销售总体计划》;

2、年终拟定《年度销售总结》;

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》;

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

三、客户分类：

根据04年度销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析。

四、实施措施：

1、技术交流：

(1)本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会;

(2)参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会;

2、客户回访：

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈,已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

(2)适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我05年工作重点。

3、网络检索：

充分发挥我司网站及网络资源，通过信息检索发现掌握销售信息。

4、售后协调：

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。

用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

本年度我将严格遵守公司各项规章制度，加强业务学习，提高业务水平，努力完成销售任务。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩!

网络营销年度工作计划(二)

**网络营销工作计划书篇三**

1、qq群推广

每天对所有qq群用户发一次广

2、邮件推广

每天用邮件群发工具最少发10000以上的qq邮件

3、黄页推广

登录各大黄页发布产品信息

4、论坛推广

选择行业相关论坛注册用户发表文章，进行互动式问答推广。

5、博客、微博签名与内容推广

每天注册几个微博账号进行推广，比如：新浪、网易、搜狐、腾讯

6、各大视频网站推广（先不做）

7、交换友情链接推广

每周进行2到3次友情连接交换，每次增加连接数量不得超过4个，友

情连接要与家具行业相关。

8、搜索引擎期下社区网站推广

**网络营销工作计划书篇四**

公司是一家具有完整的生产设备和熟练的技术工人的led节能灯生产的公司，目前主要出口欧美等地，为了服务本国人民公司未来会大力开扩国内市场。

品牌定位：

a、在led节能灯的领域成为国内品牌设备供应商。

b、跻身一流的国内led节能灯的生产商和供应商。

c、以门店销售带动网络销售和发展。必须有一间门店展示我们公司产品，是在led节能灯比较集中的地方开一间店，这样我们就有进入led节能灯的圈子里。如果盲目的进入到网络销售中去并不能很快的表现，毕竟现在进入网络销售的人很多，首先是我们要营造我们品牌的知名度，至少在一个地区内我们要让人家销售商知道我们有这些产品还要派门店的销售人员定时的整理一份价格表格给各个供应商以作参考。通过这些了解各个销售商的联系方式，如果对方同意我们可以出一部分的样品以作展示，这样我们的门店就可以和渠道和网络销售联系在一起了。

1、我们应当采取由点到面的策略。

2、前期大力营造我们公司产品的知名度。

3、重点发展网络销售但是我们也应当抓紧门店毕竟这是网络销售前期的一个基础。以门店销售为公司进入led节能灯的消费的最后第二个圈子（经销商）打造我们产品形象和知名度，同时多联系他们扩大我们网络销售的范围和难度，后期需要我们做网络销售的来扩大销售范围来促进门店的销售。

1、争取在短时间内为我们公司内的产品营造良好的形象和知名度（至少在小范围内比如供应商）为网络销售后期服务，（同时我们的销售人员要知道产品材料、型号、价格等和各个公司的产品情况定期出下我们公司的产品情况。要对产品了如指掌。我们的销售人员也要经常培训，包括我们的门店销售人员，要定期的总结下我们销售过程中的一些技巧。）

2、努力提高我们公司产品的知名度和公司形象。争取在短时间内在国内市场上取得一定的地位，取得良好的营销业绩。

1、我们销售的基本理念是要开放心胸、战胜自我、勇于挑战、要有专业精神。

2、我们销售的规则是通过点到面的过程，我们要明确目标，我们的产品适用那些地方要有明确的想法。每个销售人员要对我们公司的产品有信心我们不是新品牌，我们已经供应出口那么多长时间了。

采用由点到面的方法，前期有店铺和网络同时为公司产品营造知名度，通过门店进入到销售商的圈子里面为后续的网络销售做准备，后期由网络销售来促进门店的销售。

1、我们应当采取高品质、高价位、高利润回报为原则。

2、制定较合理的价格表，一份公开报价和一份销售的。

3、制定一些月反点或者季反点。

4、同时要控制好各个层面的价位和最后的利润。

要做好网络销售的人员培训，和店铺的销售人员的培训，要定期的组织销售人员互相讨论下发表下自己的销售技巧，使大家都相互提高。

处理好公司形象、产品介绍、资料、招工等，还要电子商务、客户下单、货物查询、库存查询等。

1、每周召开一次工作会议，提交工作报告。（如本周销售数量、渠道的进展、下周的销售预测和困难，月底对销售人员排名和奖励制度和情况进行统计。）

2、统一价格和折扣制度，价格的审批制度。

3、其他人员要做好销售的支持，一定时间的业绩，折扣，返点的计算。订单处罚，分销商的业绩排名。

**网络营销工作计划书篇五**

时间总是在悄无声息的流逝，20xx年渐渐离我们远去，为了20xx年工作开展的有条不紊，现特做如下工作计划：

1.关注产品信息在百度的排名情况,有针对性的注册各种b2b平台，论坛，贴吧等 (注册电子商务网站信息时，内容要详细，详细的公司资料，详细的产品供应信息)

2.利用比较知名的网站发布我司的信息及产品，扩大我司产品的知名度，比如，好喇叭，一呼百应，灯火，环球经贸，环球厨卫等。

3.因季节不同，有针对性的发布产品

3)8-10月份 乐扣杯子，保鲜盒，旅行餐具，花瓶摆件，丝绸画， 钢化玻璃碗等

11月-明年1月， 被子，羊绒围巾，效率手册，笔记本，健身用品，干货礼盒等

4)针对特殊的节日，有针对性的发一些帖子

4.时时留意qq动态，抓住客户咨询的内容，有针对性的解答客户的问题，努力开发跟踪网上潜在的客户资源，以及时的在线工具，电话沟通等完成销售工作。

2.天助软件的手动输入 每天一个小时的时间

学习产品的性能，用途的等，以便接听电话时更好的和客户进行沟通。

**网络营销工作计划书篇六**

时间总是在悄无声息的流逝，20xx年渐渐离我们远去，为了20xx年工作开展的有条不紊，现特做如下工作计划：

1.关注产品信息在百度的排名情况，有针对性的注册各种b2b平台，论坛，贴吧等（注册电子商务网站信息时，内容要详细，详细的公司资料，详细的产品供应信息）

2.利用比较知名的网站发布我司的信息及产品，扩大我司产品的知名度，比如，好喇叭，一呼百应，灯火，环球经贸，环球厨卫等。

3.因季节不同，有针对性的发布产品

3）8-10月份乐扣杯子，保鲜盒，旅行餐具，花瓶摆件，丝绸画，钢化玻璃碗等

11月-明年1月，被子，羊绒围巾，效率手册，笔记本，健身用品，干货礼盒等

4）针对特殊的节日，有针对性的发一些帖子

4.时时留意qq动态，抓住客户咨询的内容，有针对性的解答客户的问题，努力开发跟踪网上潜在的客户资源，以及时的在线工具，电话沟通等完成销售工作。

2.天助软件的手动输入每天一个小时的时间

产品的性能，用途的等，以便接听电话时更好的和客户进行沟通。15

企业发展壮大的同时，电子商务也是应在有序的进行发展。个人认为分为3个阶段。

第一阶段：电子商务的初级阶段，做好店铺的产品描述及店铺装修。

1：拍摄及处理好图片，图片务求实拍，保证和实物色差相差达到最小化。

2：务必做好产品描述的文字说明

3：产品上架，店铺装修风格与上级主管商讨，确定后店铺装修，开始营业

第二阶段：每天维护店铺，发现问题及时处理。

第三阶段：网络推广的工作，企业品牌的建立。

1：网店的销售一定要做到诚信，建立企业的品牌，达到好的口碑，方便以后的工作进行。

2：进行网络推广，参加适合自己公司的活动，以及各个团购的活动等

3：每天的店铺维护，产品的上架、下架等。

**网络营销工作计划书篇七**

i、网络直销

开通淘宝、阿里巴巴、慧聪、qq、中关村在线等直销，在线平台销售条码扫描枪，打印机，数据采集器等。

ii、行业网站

对已经开通的行业，删选出20-30个效果较好，重点维护，及效果评估，回复客户留言等。开拓中欧行业网站，主要推广物联网产品，及其解决方案推广，提高新公司的影响力。

iii、邮件营销

首先，收集整理高质量的客户邮件列表，制作月刊，制作出公司产品尽量全的专题，方便以后对不同的需求的客户进行推广，并推广邮件的到达率进行跟踪，对客户邮件进行分类，每月发布1600条月刊信息。

iv、博客微博

1、发布并更新企业、公司或个人的相关概况及信息。

2、密切关注并及时回复平台上客户对于企业或个人的相关疑问以及咨询。

3、帮助企业或公司零成本获得搜索引擎的较前排位，以达到宣传目的的营销手段。

4、可以通过博客发布产品信息，进行推广。微博可以实时的对行业网发布的产品信息，分享到各大微博(qq、新浪、搜狐、人人、开心等)，建立起与本行业相关的粉丝群体，加入相关的微博群。

v、企业网站

维护公司网站，添加新闻，产品，解决方案，进行关键字优化，点击量统计等。

vi、在线咨询客服

每天qq、qq群、阿里、企业网站客服上线，答客户咨询问题。

vii、企业网站优化和竞价部分

定期对企业网站的关键字进行优化，根据市场销售的计划调整来安排选关键词，对行业网站产品的标题及其内容进行优化。配合销售，选择的词的\'热度不能太热，避免无效点击。

viii、搜索云推广

1年6800可推广100关键字，将企业的信息，以分类行业信息的形式排在各引擎的首页。

1、彩页、月刊、名片等推广

2、付费类行业网站

对之前免费的行业网站，挑选出1-2家，开通会员服务。

i.

ii、电话量统计：针对每月的电话来访量进行登记。关键字排名：定期对所推广的涉及到企业产品信息的关键字搜索引擎排名情况，包括企业自身网站的关键字排名以及行业网站发布的精准产品信息的排名情况。

iii、网站点击量：企业网站点击率，行业网站具有统计功能的网站的点击率的统计。

iv.

v、邮件效果：每月所发送的邮件，看客户的反应及其回复率在线咨询量：通过统计qq、qq群、淘宝、慧聪、阿里、微博、行业网站留言等，与顾客在线沟通。

每月对电话来访客户、网上咨询客户、邮件回复客户、行业网站询价客户的具体信息进行统计。

对之前咨询的客户进行报价及后期跟踪，筛选出成单机会大的客户，进行重点跟踪，维护好客户关系。

在已有的客户中，选出产品需求大的，效益好的客户进行重点关系维护。

看具体情况。

**网络营销工作计划书篇八**

xx年是微信等自媒体飞速发展的一年。以微信为主体的推广模式已经形成并成熟。xx年在公司领导的英明决策下，我司已做好前期基础的推广准备。为了打造行业微营销标杆，网络部xx年将打造以微信为主体，微博、网站、问答平台等为辅的立体微营销推广方案。

1、微营销之粉丝增加计划

xx年在全体我司家人的努力，微信的粉丝数量已达到人。微信推广的主体是客户群体的推广。xx年微信粉丝增加计划预计达人，群体依旧是医疗、美容相关人群。

实施方法：

1，全国会议推广，依靠会议宣传广告，以及会议活动等。预计推广人数可达xx人。

2，以网站，微博推广为主的线上推广，微信粉丝预计增长x人。

3，依靠销售人员线下回访客户，邀约添加微信粉丝，预计粉丝将增加x人。

4，通过微信平台进行线上活动开展，在调动粉丝的活跃性同时，吸引新粉丝加入，预计增长人数达人。

2、微营销之企业自媒体平台打造

营销的核心是企业品牌推广，让更多客户对公司价值观产生认同。微营销是由微信为主题媒介，网站、微博为辅的推广模式。只有相互联系才能达到的推广效果。xx年网络部将打造以微信为主题的新型网络推广方法。

实施方法：

【一】微信基础工作

微信作为企业自媒体平台，一对一精准推广模式让我们能更加有针对性的推送新闻。我们微信粉丝群体主要为医疗工作人群，所以新闻更应该具备知识性和专业性。主要以图文新闻、视频资料等媒介，通过微信、微博群发，实现化转发传播，打造医疗咨询传播平台。

【二】客户vip群打造。

客户维护是企业发展中最重要的一环，为争取回头客户打响口碑意义非凡。随着沟通技术越来越发达，突破传统沟通方式打造更便捷的客户沟通平台势在必行。xx年网络部将打造客户vip群，通过对核心客户实行“一对多”捆绑式维护，及把一个核心客户与售后工程师、临床医生、销售经理、网络部营销顾问、产品经理等。当客户对产品、技术等相关存在问题时，我们都能第一时间提供服务，为客户立即解决。这种模式对实现转介绍、回头客意义重大，实现客户贴心差异化服务模式。

【三】打造微营销网站,微信+微网站+微在线客服

前期推广，微信粉丝已达xx名，如今基础的自动回复功能查询设备依然是我们微信营销重要的方式之一。这种方式在产品展现上浏览效果不佳。由于用户粉丝基数过大，原来的展现模式已不能满足。为了提高微信展示效果，xx年我们将打造更加符合手机浏览微网站。客户访问网站能更加直接了解产品，以及企业资讯。同时添加的网络客户服务系统，可以直接与我们客户服务人员进行在线沟通，随时为客户解决各种专业问题。为企业微信打造全面立体的营销模式。

xx年在全体家人的努力下，网络部发布产品销售信息xx条，为全年目标达成打下坚实基础。xx年网络部将重新出发，整合免费信息发布平台，拓宽免费推广渠道，扩大免费平台信息推广效果。xx年网络bb免费信息预计发布xx条，为此网络部将从以下几个方面进行操作。

1、高权重免费bb平台收集

xx年网络部家人整理bb网站x个。为了实现免费平台效益，xx年我们将加大bb网站的整理、分类，将信息整合、共享。

2、筹建我司bb网站

原有的bb网站，虽然也能发布信息，但限制非常多。对发布的内容以及发布数量都有限制。所以网络部xx年一个重要工作就是拥有自己的bb网站建设。目前开源程序非常便捷，网络部在网站建设方面技术没有什么问题。为了扩大产品推广，bb网站建设也是明年工作重点之一。

百度作为中国的搜索引擎，百度百科/知道是其核心产品，在互联网曝光率非常高。目前也是其他竞争对手竞争比较激烈的版块。这些也正体现了百度百科/知道的重要性。

目前我司全线产品已经建立百度百科，由于产品名与竞争对手相近，也会被竞争对手修改，所以必须长期维护。

xx年，网络部刚成立，作为一个新的团队。没有成功经历可以借鉴。一切只能靠我们自己去探索。探索推广方法，探索符合咱们自己的运营方法。因此网络部在新的一年里更要有计划有目标的去完成所制定的一系列任务。从自身做起，从团队做起。

xx年网络部销售计划为万。成交设备台，完成销售达万。这也是对网络部一年辛勤工作的肯定。对于xx年工作网络部更有信心。xx年网络部计划销售目标将冲击万元。

**网络营销工作计划书篇九**

时间总是在悄无声息的流逝，20xx年渐渐离我们远去，为了20xx年工作开展的有条不紊，现特做如下工作计划：

1.关注产品信息在百度的排名情况,有针对性的注册各种b2b平台，论坛，贴吧等 (注册电子商务网站信息时，内容要详细，详细的公司资料，详细的产品供应信息)

2.利用比较知名的网站发布我司的信息及产品，扩大我司产品的知名度，比如，好喇叭，一呼百应，灯火，环球经贸，环球厨卫等。

3.因季节不同，有针对性的发布产品

3)8-10月份 乐扣杯子，保鲜盒，旅行餐具，花瓶摆件，丝绸画， 钢化玻璃碗等

11月-明年1月， 被子，羊绒围巾，效率手册，笔记本，健身用品，干货礼盒等

4)针对特殊的节日，有针对性的发一些帖子

4.时时留意qq动态，抓住客户咨询的内容，有针对性的解答客户的问题，努力开发跟踪网上潜在的客户资源，以及时的在线工具，电话沟通等完成销售工作。

2.天助软件的手动输入 每天一个小时的时间

产品的性能，用途的等，以便接听电话时更好的和客户进行沟通。

网络推广，尤其是网络品牌推广，不能仅局限于企业网站的高访问量，还要保证各站、行业网站、社区论坛等等网络媒体对品牌频繁的曝光率，利用主流网络媒体对企业品牌的正面报道，引导其它网络媒体的大量转载，以传播企业品牌的核心信息，增强企业的网络口啤及美誉度，提升企业品牌在目标客户群中的知名度和号召力，最终影响网络用户的合作意向。根据防水建材行业特性、网络发展现状、竞争对手和我司的实际情况，结合20xx年我司年度战略方向，制定此网络推广策划方案。

1、 完成品牌网站建设(改版)。

2、完成对网站诊断、优化，增强网站用户体验、方便运营推广。

3、整合各种网络推广方法。结合社会热点、事件进行炒作，利用差异化的传播途径，避免与竞争对手正面冲突。持续加大网络宣传的覆盖面，增强品牌的正面形象，为企业战略方向提供支持。

4、控制网络推广费用，实现精准营销，增加网站非付费广告点击的比重。

5、完成品牌新闻报道超过25个行业网站以上的10篇，报道超过15个行业网站以上的8篇，社区论坛品牌贴子浏览量超过3万人的15篇，浏览量超过5千人的贴子35篇，流览量超过1千人的贴子100篇。

6、实现网站访问量达到40万人，行业论坛社区贴子浏览量120万人，品牌软文行业网站转载400余次.

7、安装网上监控代码，对网站流量等数据进行有效的监控、分析、优化。实现在行业谈季网站日均访问量大于800人，行业旺季网站日均访问量大于1200人，并对网络客户的转化率进行跟踪统计。

我司网络推广将分四个阶段进行(2个月为一个阶段)

第一阶段：6月20日—8月20日 1、完成品牌网站制作(改版)，整合相关内容并添加完毕。2、对网站全面优化，重点针对搜索引擎优化(第一阶段)，实现企业主要关键词搜索自然排名居于前列。3、分析网民搜索习惯，针对付费搜索筛选适合我司不同阶段推广的关键词，并整合相关宣传推广内容。4、配合企业年度战略方向，选取有影响力的品牌新闻网络宣传平台，并制定品牌软文内容年度性方案。5、筛选出较有影响力的20个论坛社区平台，并对论坛贴子炒作制定年度性方案。6、每周跟进付费广告、品牌新闻发布、攒写贴子并发布论坛社区等方式进行推广宣传。7、 整理收集潜在客户、竞争对手等信息，并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。8、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。9、完成网站访问量3万人，论坛发贴200篇,浏览人数10万人，品牌新闻报道40篇以上，实现alexa网综合排名在70万内，pr值保持为3，网站跳出率低于30%，网站转化率高于1%10.每月总结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化建议方案。

第二阶段：8月20日—10月20日 1、重点针对搜索引擎进行网站优化(第二阶段)，实现我司主要关键词居于搜索引擎前列。2、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周攒写贴子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。3、针对公司十一促销活动，制作网络宣传专题，加大网络宣传力度。4、调整、优化付费广告 5、整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。6、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。7、执行公司安排的其它事务。8、完成网站访问量3万人，论坛发贴200篇,浏览人数10万人，品牌新闻报道60篇以上，实现网站alexa综合排名在70万内，pr值保持为3，网站跳出率低于25%，网站转化率高于1%。9、月结、半年总结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化方案。

第三阶段：10月20日—12月20日 1、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周攒写贴子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。2、针对公司元旦促销活动，制作网络宣传专题，加大网络宣传力度。3、调整、优化付费广告宣传。4、整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。5、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。6、执行公司安排的其它临时性事务。7、完成网站访问量8万人，论坛发贴200篇,浏览人数25万人，品牌新闻报道60篇以上，实现网站alexa综合排名在50万内，pr值升级为5，网站跳出率低于22%，网站转化率高于1%。8、周结、月结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化方案。

第四阶段：12月20日—2月20日 1、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周攒写贴子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。2、调整、优化付费广告宣传。3、 整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。4、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。5、 执行公司安排的其它临时性事务. 6、完成对各竞争对手网络推广的比较、分析及总结。 7、完成网站访问量10万人，论坛发贴200篇,浏览人数25万人，品牌新闻报道120篇以上，实现网站alexa综合排名在30万内，pr值升级为4，网站跳出率低于20%，网站转化率高于1%。9、月结、年结，并针对下一年度制定网络推广计划。

**网络营销工作计划书篇十**

企业发展壮大的同时，电子商务也是应在有序的进行发展。个人认为分为3个阶段。

第一阶段：电子商务的初级阶段，做好店铺的产品描述及店铺装修。

主要做的\'步骤是：

1、拍摄及处理好图片，图片务求实拍，保证和实物色差相差达到最小化。

2、务必做好产品描述的文字说明

3、产品上架，店铺装修风格与上级主管商讨，确定后店铺装修，开始营业

第二阶段：每天维护店铺，发现问题及时处理。

第三阶段：网络推广的工作，企业品牌的建立。

1、网店的销售一定要做到诚信，建立企业的品牌，达到好的口碑，方便以后的工作进行。

2、进行网络推广，参加适合自己公司的活动，以及各个团购的活动等

3、每天的店铺维护，产品的上架、下架等。

**网络营销工作计划书篇十一**

一、开展国内网络营销推荐使用以下方式：

1、网站页面的基本优化。网站优化和搜索引擎作弊有着本质的不同，而是让网站对搜索引擎更友好，更多的被搜索引擎收录，并提升网站的pr值，努力达到在不支付费用的前提下，在主要搜索引擎中占据好的排名位置。这需要做长期的大量的工作，我知道有一个公司可以为企业体供专业水准的优化服务，并可以保证指定关键词的具体排名达到与贵公司商议的排名。有需要的话可以与我联系，我的电话是：02080590248。网站优化将从根本上节约网站的推广成本。一般的优化效果在2-3个月内显现出来。

主要手段有：作为它们公司的技术性商业秘密，占不透露。费用为xxxx元/年。目标是让公司的主要关键词在主要搜索引擎中有较好的排名。

2、搜索引擎推广：目前，国内外主流搜索引擎均提供竞价排名服务。在网站优化过程中，以及在优化不能解决的方面，可以通过搜索竞价加以弥补。比如：百度目前“橱柜”一词首页10个位置均已售出。因此如果想排在首页，必须要通过搜索竞价来实现。

各搜索引擎的价格如下：

百度：2400元预存广告费用(没有时间限制)+600元基本服务费(按年支付，百度统一收取)。第11名后，显示在搜索结果右侧。

google:目前，我们一般采用包年的形式，保证全年时时显示在google首页右侧。按关键词的数量和热门程度不同，一次性收费。企业不用在消耗完广告费后另外支付费用。

雅虎：xx元预存广告费用(没有时间限制)+600元基本服务费(按年支付，雅虎统一收取)。每页显示2个位置。

目前以上三个搜索引擎占据了国内85%以上的市场份额，其他搜索引擎推广基本不用考虑。

3、供求信息平台：

1、在国内b2b贸易平台中，阿里巴巴无疑是绝对的霸主，和其他竞争者不在同一个层面上。因此如果希望通过供求信息平台开展网络营销，阿里巴巴无疑是首选。

同时，企业也可以在国内最大的b2c交易平台淘宝网上开设自己的销售窗口。目的，不是为了带来多少销售，而是可以为企业带来一些宣传的窗口。

4、网络营销软件：

网络营销软件作为一种营销工具，毫无疑问，在企业开发代理商和渠道拓展时将发挥重要作用。

一方面可以大量在众多供求信息平台发布供求、招商合作信息。

一方面可以通过信息收集功能，把散步在各个平台上的采购项目、合作意向信息收集到本地，共市场开发人员跟进。

同时，可以适度开展邮件广告营销。该软件提供了邮件搜索和邮件群发的基本工具，目前有三个版本可以考虑：

费用预算：

2个行业版：1980元/套。5行业版：2580元/套。全行业版：3980元/套。

每半年的升级费用是250元。

5、网站流量分析统计系统的安装。

尽管目前国内有很多优秀的免费网站流量分析统计系统，但是由于企业缺乏专业人才，懂得应用的很少。我们可以免费提供。

在我的关于《搜索营销系列之四：企业如何用好搜索竞价推广》一文中提到了，这类软件的优势和如何使用。摘抄如下：

1、访问来源统计：记录访问者是通过何种方式进入企业网站的。比如通过那个搜索引擎、友情链接的网站或是其他网站如通过在阿里巴巴发布的一条供应信息等。系统会记录来源页面，方便管理者察看。这就比一大堆数据更有价值得多。对于同时在多家搜索引擎和供求信息平台开展推广的企业，这个功能可以提供一个极具说服力的评定优劣的依据。

2、网站各页面的受访统计。记录网站各个页面的受访次数，用以作为网站内容受关注程度的重要依据。显然，如果统计结果显示，你的产品介绍页面有更多的访问将是一件值得高兴的事，这说明潜在客户真正的希望了解我们的产品。而情况相反，只是浏览了网站首页就走掉，就要分析一下原因：网站页面制作水准是否没有给访问者留下良好的第一印象;内容和网站导航是否设计合理，是否为访问者浏览产品提供了方便，还是其它原因。

3、关键词统计。访问者是以那个关键词查询并链接到企业的网站，这个信息对企业非常重要。他代表了企业关键词排名位置是否合理以及关键词的选择是否正确和高效。也可以通过各个关键的点击数量结合来源统计对竞价服务提供商的收费统计进行相互印证，如果没有出现较大差距说明收费基本上是合理和可信的。

4、访问者的地理位置。系统会把访问者的ip(计算机物力地址)翻译成可以方便浏览的地理位置，企业可以由此了解各个目标市场的检索情况。当一家微波设备生产企业发现大量的访问来自非目标市场就要考虑取消在该地区的投放，以避免资源浪费。如果来自于某个市场的检索量明显增多可能说明该地起的市场需求在提升，应该及时向市场部门反馈，结合市场部门的信息进行验证，从而为传统市场力量向该地区的重点开发提供依据。

二、开发国外市场推荐使用如下手段：

开发海外市场，传统的手段显得有些力不从心。要么费用过高，要么风险太大。而网络营销无疑是国内企业开发国际市场的最有竞争力的先头部队。目前主要的手段是：

1、google英文右侧赞助商广告：根据关键词的不同，价格有所不同。google的影响力是巨大而有效的手段。价格根据关键词的热门程度而定。

2、英文雅虎海外推广：雅虎目前依然是全球访问量最高的网站，旗下有众多知名的搜索引擎全体如overture，altvasta等。同时，雅虎和msn、美国在线等国际顶尖的搜索引擎采取联合策略。企业可以通过雅虎英文把广告覆盖到全球几乎所有知名搜索引擎，保证了搜索引擎的效果。价格根据关键词的热门程度而定。

3、rss营销：是目前国际上具有很大发展潜力的基于新一代网络技术web2.0中的rss技术的一种营销工具。其核心思想就是把企业的产品、销售信息、采购信息、新闻信息等内容制作成rss信息源，通过目前提供的在线阅读网站、线下阅读器、rss搜索引擎同步更新企业信息。方便潜在顾客随时掌握企业的各种动态信息。

举个简单例子：您在自己的网站上发布一条采购信息，马上所有的国外订阅者就会查看的这条信息，并且这条信息会被各个搜索引擎同步更新收录。

而企业要做的仅仅是对自己的网站进行相应的升级，变成可以向互联网提供rss内容的rss信息源。

据统计，国外网民是用rss在线阅读的比例超过30%，这对于开展外贸的国内企业来讲是一个非常具有开发价值的处女地。rss营销代表这一种全新的网络营销手段，是企业必然要面对的先进营销工具。

同其他网络营销手段不同的是。rss资源输出的建设费用是一次性的，因此，现在不做，明天也要做。超越对手一步，就有可能对我们的企业网络营销代来现实和潜在的巨大利益。

而这样的费用也是非常少的。我们按照给您网站制作的信息源的个数收费，每个rss信息源800元，2个1200元。3个1500元。4个以上xx元。一次性收费。

三、其他需要说明的问题

网络营销推广的关键不是推广方式，而是网络营销的操作者。这是很多企业都忽视的问题，也是在大量投入后没有效果的重要原因。比如，看似简单的竞价排名服务，其实如果要真正发挥效果不但需要对关键词进行跟踪观察，更重要的是对整个网络营销过程进行跟踪，及时总结，不断调整投入方案，才能达到理想的效果。因此，我可以免费提供专业的网络营销培训指导，帮助企业的网络营销人员提高自身的应用能力。

实际上，还有一个项目是值得您考虑的。网页800免费呼叫电话。

我们所有的推广目的都是为了把潜在客户吸引到网站上来，不过，我们的真正目的，是让客户能看到我们的产品马上和我们联系。目前，网站提供的手段是邮箱、留言板，时效性太差。没有客户有耐心等企业回复。更多的选择是直接电话联系。可是，电话首先是有费用问题，而其，经常出现占线的可能，这会某种程度上打击客户联系企业的积极性。而这第一个电话对企业是至关重要的。目前，很多大企业都开通电信提供的免费800电话就是这个原因。

网页800免费呼叫电话，是指嵌在网站页面上，客户可以直接通过网络电话和企业客服人员沟通。不存在占线问题，语音质量清晰。而且，可以由管理员根据需要转接到指定的相关部门(需要有电脑和耳麦)。使用非常方便。不需要安装特殊硬件设备，没有额外投入。当公司的下班后，可以将客户的电话直接转接到企业指定的固定电话、移动电话或者小灵通上。

目前，这项服务的\'收费是xx元/年。

**网络营销工作计划书篇十二**

我们在讨论是否实施及如何实施网络营销之前，必须对目前基本现状有一个清醒的认识，这是我们工作的前提。

1、企业实施网上营销有一定优势，主要体现在：

（1）企业产品为高技术产品。

（2）潜在用户主要为技术人员，其网络应用程度较高。

（3）产品销售范围广，国内市场乃至国际市场。

（4）同行业网络营销运用仍处初期，较强的网上竞争对手还未出现。

（5）本企业员工计算机及网络应用已具备良好水平。

另外，开展网络客户服务也有非常优势，理由：

（1）客户服务对企业至关重要，但服务地域广，任务重，成本高。

（2）客户服务属技术指导性质，如充分沟通可远距离完成。

2、目前可能存在的不足：

（1）对网络营销认识程度还较低。未开展深入系统的研究，其应用对本企业及所在行业成长可能带来的影响还缺乏评估。

（2）尚未形成明确的网络营销工作思路，没有专业部门或专职经理承担责任整体实施。

（3）虽已建立起企业网站但由于其在表现形式、内容及资讯含量、网站功能、网站推广等地方有所不足，尚未发挥其应有的作用。

（4）现有的网站管理模式尚不完善，难以适应开展网络营销的规定。如：网站维护、更新方法，isp提供的服务等等。

（5）现行的网上反馈资讯管理是否高效应重新评估

3、结论：

1、初步认为网络营销在企业具备可行性，有着良好的成长前景，运用得当可能为企业带来重大贡献，存在由此引发企业经营方法重大变革的可能。

2、本企业网络运用水平虽强于一般企业或同行，但领先程度有限，网络营销还处于准备阶段，还未正式起步。

保持清醒认识将有利于我们明确目标，改进不足，制定措施，快速推动。

制定网络营销战略需考虑的因素：

我们应该确立怎样的成长战略，以什么态度，以怎样的方法与速度推动其成长，需从下列因素考虑：

（1）从企业长远成长战略考虑

网络营销的采用，是在新的市场条件下发生的，说明企专业部与外部条件正在发生变化，能否适应这样的变化，尽可能迅速地制定对策，运用新的思维新的工具开展工作，这既关系到企业短期效益更深刻影响到企业的长期经营。

社会资讯化、企业资讯化、商务电子化，这已是公认的趋势，而网络营销正是这种变化在企业营销领域的运用，由于其相对电子商务而言更易实施，更快见效，所以优先得到了应用。网络营销的运用既是新的经营手段，同时也是企业进入网络资讯时代，开展电子商务的必要的积累与准备，其应用能力及水平直接影响企业新的条件下管理及经营的水平。

应当说，网络营销是否应被采用已不是一个可以讨论的问题，可供选择的只是如何去更好地适应，以怎样的态度与方法去适应。我认为快适应可赢得更多的空间，对企业有利。

本企业是一个技术型企业，企业核心价值在技术，时刻保持技术优势是成长的关键。但应看到，只有有效解决营销与客户服务，企业才可能有更多的精力与资源用于技术开发。

另外，从企业目前情况看，我们可否推断：当前影响企业更快成长的，其最主要障碍，是营销问题，正是此问题难以有效突破，成为了成长的瓶颈。传统办法成本高，效果缓慢。我们需要尝试新的营销手段。网络营销成为必然的选择。

（2）从企业竞争优势的获取考虑

我们的企业面临着激烈的竞争，市场条件下大多如此。能否保持竞争中的优势地位，有时甚至比企业的效益还重要。传统条件下，我们可以采取的方法极为有限，因为大家都在这么做，我们很难保证能比对手做的更好。正因如此每每出现竞争格局的大调整大多是诞生了新的技术或市场手段。

xx行业也是如此，本企业能在国内市场脱颖而出关键在技术，但既使在国内我们的技术优势也是有限的，更不必说与wto后即将全面进入中国的国际品牌。技术优势为我们赢得市场奠定了一定基础，但对于立志成为行业先锋的我们而言当然不应沾沾自喜，我们的市场分额还太小，还只是是个后起之秀，还未成为行专业强手。支撑我们继续赶超的仅技术优势是不够的，必须在营销上突破。传统的办法成本高、难度大，难以胜任。

网络营销手段的出现为我们提供了一种可能。作为后发企业，我们的优势是包袱轻、观念新、敢于探索，发扬我们的长处另辟新径，是我们赢得竞争优势的最佳选择。早一步运用新工具，就可能赢取全新的竞争局面。

（3）从企业营销工作的特点考虑

网络营销作为新的手段，其本身具有传统方法无可比拟的先进性。运用网络平台技术企业可与客户缩短时间、空间距离，实现每周7天，每天24小时工作，运用数据库等工具可实现一对一直复营销，实现与客户充分的交互与沟通，网络营销基本上可以完成除交货及付款外的所有工作（将来与电子商务衔接后此两点也可网上实现）。

**网络营销工作计划书篇十三**

时间总是在悄无声息的流逝，20xx年渐渐离我们远去，为了20xx年工作开展的有条不紊，现特做如下工作计划：

1、关注产品信息在百度的排名情况,有针对性的注册各种b2b平台，论坛，贴吧等 (注册电子商务网站信息时，内容要详细，详细的公司资料，详细的产品供应信息)

2、利用比较知名的网站发布我司的信息及产品，扩大我司产品的知名度，比如，好喇叭，一呼百应，灯火，环球经贸，环球厨卫等。

3、因季节不同，有针对性的发布产品

3)8-10月份 乐扣杯子，保鲜盒，旅行餐具，花瓶摆件，丝绸画， 钢化玻璃碗等

11月-明年1月， 被子，羊绒围巾，效率手册，笔记本，健身用品，干货礼盒等

4)针对特殊的节日，有针对性的发一些帖子

4、时时留意qq动态，抓住客户咨询的内容，有针对性的解答客户的问题，努力开发跟踪网上潜在的客户资源，以及时的在线工具，电话沟通等完成销售工作。

2、天助软件的手动输入 每天一个小时的时间

产品的性能，用途的等，以便接听电话时更好的和客户进行沟通。

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