# 网络策划公司电话(实用13篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-05-05

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。网...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**网络策划公司电话篇一**

随着生活的信息化，电脑的普及及运用，网上购物已经取代了传统的购物模式，网上购物不受时间和空间的限制以及产品多样化给予消费者更多的便利与选择，吸引了越来越多的消费者，是现今流行的购物模式，因此网上开店成为了一种潮流，并且越来越多的人选择网上创业。网上创业成本低效益高，通过对市场的调查和分析，选择了网上创业，针对市场的需求选择了虚拟充值的市场，开了一家专卖游戏点卡的网店。

1.项目背景分析

1.1电子商务产业背景及地位

在我国至开始发展电子商务以来，他也惊人的速度蓬勃发展，几乎各行各业都在电子商务方面有所成就。电子商务现在占全国总消费水平的13%,而且正在以高速的增长速度发展。

1.2xxx（你选择的商品类型）发展现状分析

我从事的是网络游戏点卡方向的研究，主要经营腾讯qq的几大热面游戏的虚拟点卡、官方cdk等等。众所周知现在网络游戏已经是一个人们生活休闲娱乐当中的必须品，他可以在人们工作累的时候给人们一种放松，而且可以给人一种在现实生活当中无法体现的成就感、满足感。让人们在紧张的工作生活中得到放松，从而更好地工作生活。

中国现在的游戏市场很大而且相关的配套设施比较完善，针对有游戏的法律法规已经相当的健全，这也使得中国的游戏市场得到了良性的发展，并且游戏的发展速度是在电子商务领域当中发展最快的，也是盈利性最强的。

1.3c2c电子商务平台现状分析

我主要对淘宝网进行的研究，它是一个综合性的平台，里面有各种各样的商家，和庞大的消费用户群体。也是目前中国电子商务领域中的领头羊、主力军。淘宝网是更开始起步网络创业者最好的选择之一，淘宝去年一年的消费金额是一万亿。这是一个多么大的数字，而且这些交易金额都是由成千上万的ctoc商家来独立完成的。可见淘宝网的价值所在，并且淘宝网是中国电子商务领域的一个里程碑式的标榜，他最先实现了网络交易的可行性，安全性、便捷性、等等。

淘宝网创始人马云先生在去年的网商大会上说，今年淘宝网要创造十万亿的交易金额，而在这么多的交易金额背后是有着强大的技术支持、法律法规的逐步完善来配套的共同结果。淘宝网的未来发展是光明的、是有着无限潜力的一个电子商务平台。也是千千万万中小创业者渴望成功的摇篮。

淘宝网在未来发展、企业内部管理、中小卖家的管理当中都有自己明确的法律法规，任何一个在淘宝的人都要依靠它来行事。这样就给它有了良好健康发展的保障，所以我也选择了它。

2.项目的市场分析及定位

2.1项目开发环境的swot分析

2.1.1内在优势

（1）需要大想想我们身边的哥们，哪个不见手机，哪个不需要呢。

（2）无需物流不见发货的困扰，基础上只要几分钟就可以完工一桩交易~无需物流，就不会产生因快递地方的错误而产生的纠纷哦。

（3）拨款小不压钱只要花300元就可以开张了。而且操作容易。只要发动软件,一切都交给软件自动完工。无需存货，不用考虑卖不出门的压货问题。

（4）适合兼职基础上不需要先期购买啥，不需要跑来跑去的浪费时刻，只要有一台电脑，就可以随时完工交易，不会被固定的地点套住自我的步伐。

（5）累积信誉快做实物难就难在信誉累积太慢，不见信誉，顾客流失率就高。而做话费，周内都有可能升钻。

2.1.2内在劣势

现在淘宝店铺的信用分为，虚拟宝贝交易和实物宝贝交易两种

什么是虚拟宝贝？主要指无需物流就可以完成交易的商品，比如网络游戏点卡、话费充值戏币等等。

什么是实物宝贝？主要指需要物流参与的一些实实在在的商品，比如服装、化妆品等等。

在实物宝贝中有一类是比较特殊的，比如在淘宝上软件、店铺装修、虚拟主机、网站建设、装修模板等等，都是属于实物宝贝的生活服务类目下的商品，所以由这类宝贝带来的交易也属于实物宝贝交易。

相信有很多朋友会知道，我以前店铺经营的是自动充值软件，同时在我刚从事这个行业初期也做充值业务，所以积累了很多虚拟宝贝交易。

但是，由于现在淘宝在7月8日以后已经推出了一些新的规则，并且淘宝自身也出了充值系统，所以，以前网络上很多人都说的先靠虚拟冲钻然后转型做实物的做法就不再适用了。

所以，现在想做实物的掌柜就最好不要让自己的店铺有任何的虚拟宝贝交易的信用，如果现在还有的朋友是想靠虚拟冲钻然后转型做实物，那么这样你打造出来的店铺是一个废店，会存在很多弊端。

2.1.3外在机会

**网络策划公司电话篇二**

随着我国应届毕业生人数的不断增加，应届毕业生毕业后所面临的就业压力也越来越大。因此，应届毕业生在校期间就必须不断找机会锻炼自己，增长才干，积累经验，为将来找工作打下基础。为了能够给在校应届毕业生提供更多的实习机会，我们预备创建一个专门针对应届毕业生的兼职网站。这个网站的宗旨是为应届毕业生提供正确的兼职信息，方便他们在课后之余能够轻松找到一份兼职。这样，一来，省往了应届毕业生寻找兼职的麻烦和轻易上当的危险;二来，应届毕业生可以在这个网站上轻松找到适合自己的兼职。

网站域名：××××××××

网站宗旨：以免费帮助长沙所有应届毕业生寻找兼职为己任，旨在通过科学、专业、真实的网页信息来架起应届毕业生与人才需求者之间沟通的桥梁。让学生能够在工作中锻炼自己，让人才需求者能够获得最好的应届毕业生兼职服务。

创业理念：“××应届毕业生兼职网”目前处于调查研究和规划的阶段。创立这个网站的灵感来自于自己在学校的观察以及和同学们的接触得知：现在，越来越多的应届毕业生希看在课余时间能够找一份兼职，可目前，××还没有一个专门专业的应届毕业生兼职网站来为他们提供真实可靠的兼职信息，这种供需矛盾体现得就越来越明显。为了缓解这种供需矛盾，让应届毕业生在通过网上中介机构寻找兼职工作的时候不上当受骗，创建这个“××应届毕业生兼职网”的想法就应运而生。

为人才需求者发布兼职招聘信息。当有个人或者公司可以提供兼职岗位时，他们班长辞职申请书可以和公司联系，经过确认后，公司会及时正确的将兼职信息发不到网站。这样，人才需求者就可以很方便快捷地获得需要的人才。

为在校应届毕业生提供真实的兼职信息。当有应届毕业生想寻求一份兼职时，他们可以通过这个平台到适合自己的工作。

我们团队会为每一位即将做兼职的同学提供免费的专业的兼职技能培训，始每一个同学能在自己的兼职岗位上快速熟悉该工作。

摘要： 应届毕业生从事兼职工作，目前已呈现多元化的发展趋势，越来越多的应届毕业生通过网站的中介机构寻找兼职工作，也有不少企业或个人通过中介机构招聘兼职职员。通过对中介机构，企业，学校和学生的调查，对应届毕业生在兼职过程中出现的题目，秉着维护学生利益的原则提出了针对性的看法和建议。

本次调查以工商大学的在校应届毕业生为主，采用随机抽样的方法选取调查对象，发放调查问卷一百份，回收有效问卷90份，回收率为90%。另外，我们还通过走访，面谈等方式对中介机构和学生进行了访谈。最后，对回收的问卷进行整理和分析。

我们的问卷显示，大部分的学生都有寻找一份兼职工作的意愿。而其中，希看通过中介机构寻找兼职工作的学生所占比例最大。学生和企业宁愿付给中介机构相关的用度来选择。这是什么原因呢？我们以为这主要是信息不对称造成的。

企业需要为其从事某些短期或零散工作的学生，却找不到好的途径;学生渴看能够到企业往锻炼自己的能力却又苦于没有门路。而中介机构，正是在这种情形下应运而生。它作为穿针引线的媒介，通过获取企业和学生的需求信息，为这两方提供必要的联系，并从中获取中介用度。所以，中介机构的存在是社会发展的必然。因此，我们创建这个“××应届毕业生兼职网”也是基于此。

1

固然近几年，我国的中介机构发展异常火热，但是也存在很大的治理题目。一些人违法建立一些私人的网上中介机构，欺诈学生。而受骗学生却无处申诉。我们查阅了有关的法律资料，发现与兼职中介有关的法律条款很少，所有就有了很多不法分子通过网站提供的虚假招聘信息骗取钱财。

据我们的调查，有72%的应届毕业生表示，大多数的中介网站都需向学生收取中介用度。而且，中介网站在收取用度后并没有向学生开收据和发票。一旦发生纠纷，应届毕业生将处于极其不利的地位。

根据调查，20xx年应届毕业生兼职中介的用度大多在50元，而现在，中介用度已上涨到100元以上。而供需失衡是造成价格上涨的重要原因。这种供需失衡体现在：越来越多的应届毕业生渴求找到一份兼职，越来越多的企业需要临时的劳动力，而能够为双方提供一个真实安全的兼职网络平台却少之又少。

1. 在网站初期建设阶段，将目标定位为工商大学以及学府路的几所高校的应届毕业生

（1）.预备阶段：1组建网站内部职员，内部职员由五六个人组成，以进股形式参与网站治理。

3.选择好办公场地，购置办公用品以及网站建设方面的用品

（2）筹建阶段：1. 对网站域名申请注册

2. 在工商大学以及学府路各高校进行网站的宣传及推广

3.在长沙各个学校，商场，店展进行网站推广

4. 待网站推广成功后，我们将把各个企业的兼职招聘信息进行网上公布，各位应届毕业生可在此寻找适合自己的工作。

（3）扩展阶段：网站初具规模后，我们将加大宣传力度，将目标市场扩大到整个长沙高校。

1） 上风：a. 参与这次创业的团队成员都是在校应届毕业生，所以在本校推广时会比较轻易得到同学的信任和支持。

b. 网站提供的兼职信息都是事先和长沙各至公司合作之后得到的，所以在兼职信息的真实性上能够得到保障。并且，网站提供的所有信息都是免费的，这就更增加了网站的可信度。

c. 网站会给学生提供免费的全方位的兼职培训服务，所以在同行业方面会更有竞争力。

b. 现在已有多家大型的比较成功的兼职信息提供网站，如51job,58同城等，所以在竞争方面处于弱势。

3 ）机遇：a. 目前的大多数这方面的网站提供的兼职信息都是附带的，不够专业

4 ）挑战：假如网站做得比较成功，势必会面临其它网站的压力和打压

内部职员由四到五人组成，视情况可增减职员。其中，两名治理成员负责网站的整体运作以及对外的交流题目;两名网站维护职员负责网站的维护和兼职信息的发布;一名财会职员负责网站的资金活动;一名后勤职员负责网站各方面的题目。

网站以进股形式筹集资金，由内部治理职员共同出资组建网站

a. 网站的域名用度 （由本人视网站的发展情况而定）

b. 为维持网站各方面正常运转的用度

c. 网站初期的宣传用度（包括传单费，发传单职员的工资，以及其它宣传类型的用度）

a. 网站的经营和治理假如出现题目，可能导致网站陷进危机

b. 网站的推广面临巨大挑战，假如推广不成功，所有的投资都将白费

c. 网站的维护方面面临巨大的挑战

a. 广告收进：网站可以通过各种方式发布一些广告，从而获得收进

b. 通过与各公司合作取得收进：网站帮助公司发布兼职信息，获得收进

2 ）创业计划表述

网站名称 网站宗旨 网站服务 网站成员构成

网站建设职员：2名

财会职员：1名

后勤职员：1名

**网络策划公司电话篇三**

展览之窗网络发展有限公司(暂定)是从事展览业网络平台的开发和设计的公司，公司总部设在中国，在其它国家设立子公司或分公司。公司产品为展览之窗网站，是为展览会业架设的网上展览平台。

二、商业宗旨及模式

公司宗旨：

做全球最出色的展览业网络门户平台，提供最优网络扩大宣传方案。

商业模式：

依托实体展览会，为参展商提供网上同步展览服务，并推动网上广告宣传模式变革，为展览业提供it技术服务。

三、网站概述

展览之窗网站是致力于为企业进行网上宣传及广告服务的网站。网站致力于开发先进的网上展览系统，开发适合网络且具有高度吸引力的展览模式，定位于培育和服务于各出色的展览会。

五、市场分析

1、市场巨大 全球博览业市场极大，现在还未找到全球博览业的整体数字，但以下几个国家的有关数字足以证明其庞大：中国20xx年的展览项目达3800个，收入总额达127.5亿；法国每年举办1400多个展览会和100个博览会；德国展览公司20xx年的营业额近25亿欧元，参展商和参观者每年为德国展览会支出近100亿欧元。

2、信息垄断性 网上信息传递具有内容垄断的先天特性，即相同或相似的信息，只会有一到两家服务商受到大多数用户的喜爱。在网上展览业平台方面，只会有一到两家被接受是肯定的，故巨大的全球展览业市场和信息的垄断性足以成就一家着名的网络会展公司。

4、雏形的证明 现时已经有服务于展览业的雏形，如门户网站上对各种大型博览会的专题报道，有些还提供iptv服务等。这种方式已被证明是容易被接受的，并且信息网上宣传力度已成为参展商的一个重要考虑因素。

总之，巨大的全球市场空白的网络服务和内容的垄断性质决定了这个行业的非凡发展前途，抓住了这个机遇就会笑傲世界。

**网络策划公司电话篇四**

甲方：

法定代表人或委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

注册地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：姓名\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_性别\_\_\_\_\_\_\_\_\_

居民身份证号码\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

出生日期\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

邮政编码\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

户口所在地\_\_\_\_\_\_\_省(市)\_\_\_\_\_\_\_区(县)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_街道(乡镇)

邮政编码\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于乙方为退休人员，不具备劳动法律关系的主体资格，根据《中华人民共和国民法通则》、《中华人民共和国合同法》和有关规定，甲乙双方经平等协商一致，自愿签订本劳务协议，共同遵守本协议所列条款。

第一条本协议期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年。

本协议于\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日生效，至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日终止。

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条乙方提供劳务的方式为：

第五条乙方负有保守甲方商业秘密的义务。乙方负有保护义务的`商业秘密主要包括：

第六条甲方支付乙方劳务报酬的标准、方式、时间：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第七条乙方依法缴纳个人所得税，甲方依法代为扣缴。

第八条发生下列情形之一，本协议终止：

一、本协议期满的;

二、双方就解除本协议协商一致的;

三、乙方由于健康原因不能履行本协议义务的。

第九条甲、乙双方若单方面解除本协议，仅需提前一周通知另一方即可。

第十条本协议终止、解除后，乙方应在一周内将有关工作向甲方移交完毕，并附书面说明，如给甲方造成损失、应予赔偿。

第十一条甲乙双方约定，甲方为乙方购买一张新华人寿保险股份有限公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_意外伤害保险卡，用于乙方在为甲方提供劳务过程中发生意外伤害的补偿。保险期间与本协议期限相同。

第十二条乙方同意医疗费用自理，医疗期内甲方不支付劳务费。

第十三条依据本协议第九条、第十条约定终止或解除本协议，双方互不支付违约金。

第十四条因本协议引起的或与本协议有关的任何争议，均提请北京仲裁委员会按照该会仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

第十五条本合同首部甲、乙双方的通讯地址为双方联系的唯一固定通讯地址，若在履行本协议中双方有任何争议，甚至涉及仲裁时，该地址为双方法定地址。若其中一方通讯地址发生变化，应立即书面通知另一方，否则，造成双方联系障碍，由有过错的一方负责。

文档为doc格式

**网络策划公司电话篇五**

易视网络是一家数字教育视频类的电子商务公司，它构建了一个以企业对客户的网络教育视频贸易市场平台，让许多教育视频的需求者可以在这互联网飞速发展的时代中能方便地获取和观看教育视频。足不出户，就能进行精益求精的学习。

易视网络联合众多的数字教育视频出版公司，将数字教育视频网络化，让数字教育视频出版商家在公司平台上面拥有自己的网店，对数字教育出版公司的视频进行宣传和销售。网络平台会根据出版商的出版情况进行对视频的汇总，然后按照知识范围进行分类，在检索方面方便了消费者，消费者可以按照自己的需要进行选购。

易视教育会通过其拥有良好的定位、稳定的结构、优秀的服务等吸引视频出版商和消费者，并且提供100%正品保证、会员制、购物积分返现等优惠活动吸引消费者的购买，还有良好的售后和网上名师指导专栏。广阔的销售平台以追求和出版商，消费者三方面的互利共赢。

公司设有企业管理专才及电子商务专才培训服务，在企业管理方面，拥有一个专业于b2c（business-to-consumer商家对消费者）电子商务的服务和销售团队，团队拥有良好的分工合作，以达到迅速高效，全心全意的服务宗旨。

易视网络提倡诚信，快速，方便的网络交易文化，坚持“全心全意服务学习者”的企业理念。在创建销售平台的同时，建立服务客户端，联合高校名师开展网上一对一或者一对多的在线辅导服务。还与手机通信公司进行合作，推出手机软件等让消费者更加方便，更加随时随地学习到所需要的知识。

二、市场机会

自从1998年，中国第一笔互联网网上交易成功后同年10月，国家经贸委与信息产业部联合宣布启动以电子贸易为主要内容的的“金贸工程”，作为推动中国电子商务发展的动力。进入21世纪后，电子商务开始飞速发展，众多b2c电子商务平台在市场上浮现，以快速，方便，物美价廉等优点吸引了不少的消费者和商家。同时，85后、 90后、00后的孩子多为独生子女，父母对孩子的期望越来越高，投入的心血也随之增加然而现代人追求一种方便的，有成功潜力的教育方式去代替那些传统的教授方式。通过互联网的网络教育商务平台，父母或者学生个人可以按照需要的不同选择不同的教育类型和层次，获取教育视频。易视网络基本上符合了现代化网络教育的发展需求，在电子商务方面也是一种创新。

三、目标市场的描述和预测

根据不同消费者不同的消费特征，我们目前把学生群体作为公司的目标市场，根据市场调查分析，网络视频教育逐渐在教育市场形成一定的规模，快捷方便的视频教育逐渐成为学生课后接受再教育的主要方式。同时加上互联网的迅速发展，网络教育体系的逐渐成熟，我们通过采取积极的市场营销策略，运用好各方面的资源配置，争取占领目标市场。

此外，我们还将联合移动通信公司开发手机客户端，在达到共赢的前提下开辟新的市场，进一步把网络视频简单化，方便化，从而能吸引更多的消费者。

总之，我们的目标市场是非常广阔的，公司的发展前景也是非常宽广的。

四、运营优势和劣势

竞争优势：拥有庞大的学生市场和互联网的辅助发展，目前没有类似的公司竞争，有巨大的潜在市场，还会有高校的名师在线指导，出版的网络视频都是经过资深教师审核，相信会得到大众的认可。此外我们会通过返现等促销活动让消费者感受到实惠和真诚的教育。我们还会借鉴阿里巴巴等大型的网络销售公司的管理模式来进行经营。

竞争劣势：大学生创业的经验还是有限的，资金和融资方面也有一定的压力，还需要面对庞大的市场和许多的行业竞争压力，在网络销售方面的技术和聘请专家老师也具有一定的局限性。

公司运营初期主要困难在视频出版商的协商问题和学生群体不一定能接受我们的服务理念和我们教育的模式。公司步入正轨后的困难是行业之间的威胁，这种情况是要充分解决的。我们会通过对公司的宣传和对企业的管理，寻找我们的合作伙伴，以达到共赢为目标，以利于公司的长远发展为最终目标。我们面对劣势采取的措施有：

（一）在资金方面可以通过国家贷款和风险投资来解决。

（二）出版商和师资方面我们会制作出一幅关于本公司的发展蓝图，向出版商和高校资深老师介绍我们的具体情况。

（三）加大初期宣传力度，使更多的学生能接受这种网络学习的新理念。

（四）通过聘请社会上有经验的管理人士或者母校的`教授给予团队成员进行专业的培训。

（五）加强与相关公司的合作，开拓更广阔的市场。

**网络策划公司电话篇六**

第一章 摘 要

一 宗旨及商业模式

-----网络公司是一个新型的电子商务公司，其宗旨是以网络为依托致力于推广游戏代练信息，通过提供专业化、便捷化、个性化、时尚化的全新服务，以便捷为导向，以顾客满意为目标，努力满足顾客需求，通过各种赢利模式获得利润，并创造知名品牌。

本公司是一家处于创始阶段的公司，初期发展以石家庄为据点，服务针对两个目标群体：信息查询服务主要针对网络代练工作室及年轻爱好游戏娱乐的消费群体。 公司力求为顾客提供最准确、最快捷、最温馨、最周到的网络服务，从而促进公众的娱乐消费。

二 市场定位

在公司的宗旨中，我们已经将公司的目标市场定位为两个大方向的市场一是以代练为主导的卖家市场，二是针对广大需要进行信息查询服务的消费群体。

针对卖家代练卖家市场定位，我们的服务主要包括为其提供代练工作室主页链接，发布该工作室特色服务等信息；网络广告宣传；推荐业务通过调查显示，代练工作室行业的信息化非常低，使得工作室销售经营受阻，这就影响了该工作室的资金回笼和发展。公司针对代练工作室所提供的服务，有助于达到公司的双赢乃至多盈的目标。

针对进行信息查询服务的消费群体，我们提供关于代练工作室的各种信息查询，目标市场定位在热衷于游戏娱乐，有一定经济基础但时间不是很充裕的消费群体上。

三 我们的服务

通过市场合理的细分，公司服务也将针对两个目标市场的客户来提供。

针对代练工作室 对代练工作室我们为其制作专门的工作室网页并为其进行推广和宣传。

针对网络游戏玩家 我们为他们提供最准确、最快捷、最温馨、最周到的代练信息，同时有专业的工作人员在线解答玩家的疑问。

四 竞争

信息查询行业方面，我们的竞争对手是涉及此行业的相关定位网站，如：5173、爱宝客、名流客等成为我们某一细分市场的竞争者。由于我们采用了新颖便捷的查询方式并配置了专业细致的数据库，所以从经营方式来讲我们是全电子商务化的，是全新的。通过与多种现代通信工具及方式相结合，我们有两个优势，一是可以节约顾客的时间成本，顾客可以随时随地最快的获得所需的信息；二是帮助顾客全面了解国内各个代练工作室的信息，使其有针对性地消费，有效的降低其开销，获取最大的消费者剩余，真正意义上地实现互利。

五 团队优势

我们的团队目前由六名成员组成，我们分工细致但不缺乏横向联系，目标一致执行力强，技术方面由四名工作经验丰富的团队成员组成，市场方面由两名优秀而且富有激情，踏实肯干的大学生组成，他们在校期间参加过多种社会活动并在校担任职位，管理能力强。

第二章 公司介绍

一 宗旨

------网络信息服务公司是一个新型的电子商务公司，宗旨是以网络为依托提供专业细致的代练工作室信息查询服务。通过提供专业化、便捷化、个性化、时尚化的全新服务，以方便快捷为导向，以顾客满意为目标，努力满足顾客需求，通过各种赢利模式获得利润，并创造知名品牌。

随着经济发展，人们越发注重生活质量和休闲娱乐，网络游戏行业必将成为这个世纪国内最有前景的行业之一，而网游行业的衍生品游戏代练工作室也必将随之发展而发展壮大，但代练工作室的一些自身条件影响其发展，而我们将为他们提供服务，帮助他们很好的宣传自己提高其行业知名度，加速工作室发展。

我们公司的理念是：服务专业化、服务规范化、服务多样化以及服务新颖化。

服务的专业化：我们将力求根据顾客的需求，开发出性能良好的在线软件服务，尽可能将国内代练工作室的相关信息罗列到数据库。

服务的规范化：我们的服务始终以国家或河北省出台的相关法律（如《经济法》、《电子认证服务密码管理办法》、《电子签名法》）为前提，绝不向顾客提供不健康的服务和信息，同时将严格执行同行业的相关条款，绝不损害顾客的利益。

服务的多样化：我们公司将力推两大业务。在线信息管理系统；信息查询方面，从代练信誉查询和当前使用情况查询，到服务类型查询和价格查询，我们考虑到了大部分消费者的普遍需求，甚至我们将服务延伸到特色推荐。

二 公司发展将分为四阶段

第一阶段 构建网络宣传平台，我们将带领我们团队在最短的时间内搭建起一个比较成熟的代练宣传网，将重点建设在线信息数据库、公司内部网及内部数据库、外部网，与国内各个目标客户建立合作关系。

第二阶段 进行公司品牌宣传，并大力拓展市场，进一步完善在线信息管理系统和内部管理系统，开始查询服务，与此同时开始纵向发展。

第三阶段 继续巩固市场，并树立行业标准化的\'一面大旗

第四阶段 根据市场变化，公司进行适当的转型和业务的变更

三 公司架构

初期推行扁平化的组织结构，减少管理层次，实行ceo负责制，直接管理市场拓展部、网络技术部、人力资源部、客户服务部、财务投资部，各部门由部门经理分管，互相合作，协同一致为公司发展而努力。

市场拓展部：是迎接市场变化和竞争者挑战的中坚力量，着力研究市场开拓和业务扩展，并努力推广和扩大公司品牌。

网络技术部：负责建设公司信息系统和网站，完善公司数据库，并逐步实现与各休闲娱乐会所后台系统的对接，同时解决公司在日常运作方面的技术问题。

人力资源部：负责公司的人事、培训、招聘等事务，在为公司的发展注入新鲜血液的同时，协助各部门员工提升自我价值。

财务投资部：负责公司日常的财务工作，及项目拓展的资金成本、回收分析。 组织架构图：

四 公司管理 管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。将刚性管理、柔性管理结合。把硬性的规章制度、组织模式、奖罚标准与有形的情感投资、战略滚动和优质服务联系起来，达到一种软硬结合、和谐发展的最佳效果。通过规范化的制度形式、组织模式和行为规范来管理企业达到一种有章可循、有规可依的效果，使员工的自觉性、能动性得到充分发挥，促进员工实现自我价值。

管理队伍

更理性的思考，更高涨的热情

更规范的管理，更先进的文化 更宽广的心胸，更开阔的视野 1. 核心价值观

以人为本，精诚合作，细致服务，努力创新，引领潮流

2. 经营理念

用诚信打造企业形象，营造和谐的外部关系----共赢。

企业内部诚信文化，是管理诚信，对员工建立信用制度。

企业与顾客之间建立互动机制，对其诚信，才能得到忠诚，双方加强沟通。

企业与合作伙伴和不同利益主体间要建立互信互惠互利制度，我们将加强与同行业相关机构交流与合作，优势互补，实现多赢。

追求卓越，大胆创新，敢于挑战。

提倡换位思考的意识，向顾客提供针对性的、无缺陷的服务，来提高顾客满意度。 用创新方法不断改善服务质量和服务方式，挑战传统，根据网络文化给人们心觉和视觉带来的冲击。

专注目标，形成规模。

集中力量去做最擅长的业务、最有发展潜力的业务、最能够形成规模化的业务、最能够体现天行这个品牌的业务。

人本思想 ，团结协作。

建立完善的人才培养、选拔、评价、激励制度，实行量化管理和柔性管理想结合，强化以人为本的管理观念，坚持唯才是举的用人导向，搭建人才成长的发展平台，形成活力持久的激励机制，促进团队合作精神。

第三章 产品服务

公司是以网络为依托提供专业细致的游戏代练工作室信息查询服务，信息收集主要通过以下途径：市场部成立专门的市场信息采集项目组，负责收集各代练工作室的信息，如工作室信誉，服务范围，具体收费标准等。

服务内容

目标市场定位为两个大的市场方向，一是对查询服务的信息提供者游戏代练工作室；二是广大需要进行信息查询服务的消费群体。针对这两个目标市场，我们将提供以下具体服务。

针对游戏代练工作室的服务。

黄页链接

这是本公司获得以及发布游戏代练工作室信息的平台，也是公司最基本的盈利项目。该项服务是游戏代练工作室具体信息反映在我们的公司网站的相关板块中，同时公司将通过竞价排名方式排列同类会所的先后顺序。

广告服务

本公司为各个游戏代练工作室所提供广告宣传，为工作室进行宣传服务。公司将根据对方提供的广告费用的高低决定广告投放的位置，广告内容健康、不触犯法律。

推荐服务

本公司将在网站首页、网络查询系统显要位置等访问量高的地带设置推荐信息，帮助工作室做好宣传。

第四章 市场分析

国内网游行业

中国的互联网是一个非常年轻的行业，他才发展了10年，这样的一个行业是刚刚开始的。中国的互联网的下一个十年，我们都觉得应该比上一个十年更好。同时中国互联网也成为全球最大的市场。

2024年中国的网络游戏产业实际销售收入达183.8亿元，中国网络游戏用户数达到4936万，比2024年增加了22.9%。预计2024年中国网络游戏用户数将达到9453万，2024年到2024年的年复合增长率为13.9%。数据显示，在此期间网络游戏用户增长速度将高于互联网用户增长速度。

游戏代练行业

都知道经济危机可怕，并且蔓延全球，但是对于网络游戏的虚拟交易这个黄金产业，确实没有分毫的影响，反而显得更加灿烂辉煌，据不完全统计，全世界的虚拟物品交易目前已经超过了百亿美元，这么大的市场交易，没有职业玩家和工作室的进入几乎是不可能的。

正是这些职业的玩家和工作室才促进了网游虚拟交易的迅速发展和壮大，给自己本身和玩家以及运营商都带来了方便，而另一方面，他们却又在政策、运营商、第三方平台和玩家之间游走生存。

密码其一，选择有交易前景的游戏，考虑游戏本身内容及代理运营商；密码其二，考虑销售环境，也就是渠道，第三方交易平台，如淘宝，叮当猪，5173之类。

对于大部分的中小工作室来说，跟风是目前的主要状况，看哪个游戏赚钱了就一拥而上，自然造成了供求失衡，游戏币价值下降，进而导致利润降低乃至赔本，只好转向另外一个游戏，长期以往会导致整个工作室的生存能力和发展大大降低。

第五章 营销策略

盈利模式

一 黄页链接

本业务针对各工作室的商家。通过为目标客户提供工作室黄页链接来实现公司最基本的盈利。我们通过竞价排名方式为加入公司网络搜索的工作室提供信息介绍和排名对比等服务。

由于这一业务采取价高者得的策略，所以很难有一个具体定价，初步估价为每个黄页链接月费不低于2024元。预计初期加入商家有50家，预计月收入为10万元，经营一段时间后会有大幅增长。（初步估计）

二 “推荐”业务

本业务针对各游戏代练工作室。本公司将在网站首页、网络查询系统显要位置等访问量高的地带设置推荐信息，推荐信息的内容基本由商家自定义，但需经本公司审核后方可发布。该业务以月为周期，本公司将按月向商家收取推荐费用，具体费用价格双方面议。每月结束后，商家可选择是否继续该业务。

该项业务按照其宣传所在位置，按月收取不低于5000的使用价格，预计可用的推荐位置有10处，月收益约为5万元。（初步估计）

三 广告业务

本业务针对各游戏代练工作室及其他需要本公司提供广告宣传的企业、团体或个人。本公司将根据对方提供的广告费用的高低决定广告投放的位置，但前提是产品或服务的内容健康、不触犯法律。广告内容可由商家提供，也可以由本公司专员制作（广告制作费用另计）。该业务以三个月为一周期，具体费用双方面议。一周期结束后，商家可选择是否继续该业务。

每个广告链接点按照其不同的位置收取每月500－1500元的费用，预计广告链接点有20处，年收入约为18万元。

第六章 财务计划（另附）

第七章 风险分析及对策（另附）

第八章 网站规划

摘要：

在日益月薪的网络时代，我们要做的首先是一个安全可靠的网站，其中网络安全是一个最主要的方面，我所规划的网站是用jsp开发，其主要分为struts、hibernate、spring组成。

本项目主要采用mvc设计模式。

struts：主要是结构的匡架，又它的存在，可以任意调节页面与业务层之间的交互。 hibernate：hibernate主要完成功能是与数据库之间进行持久化的操作。

spring：spring完成的功能主要是把struts和hibernate结合管理起来，组成完美的一套程序。

网站功能

本网站服务业务主要是：带练商与客户端之间的交易平台，主要完成的功能是，帮助带练游戏工作室完成推广。

1． 网站主页要求美观大方，公开栏目信息，广告地域大小，联系我们。

2． 带练游戏工作室主页，工作室的环境照片、地址、联系方式、带练游戏、公开栏目。

3． 整合公司资源，确定网站功能。根据公司的需要和计划，确定网站的功能：产品宣传型、网上营销型、客户服务型、电子商务型等。

4． 根据网站功能，确定网站应达到的目的作用。

5． 企业内部网（intranet)的建设情况和网站的可扩展性。

网站技术解决方案

根据网站的功能确定网站技术解决方案。

1、采用自建服务器，还是租用虚拟主机。

2、选择操作系统，用unix、linux还是window2000/nt。分析投入成本、功能、开发、稳定性和安全性等。

3、采用系统性的解决方案（如ibm、hp）等公司提供的企业上网方案、电子商务解决方案？还是自己开发。

4、网站安全性措施，防黑、防病毒方案。

5、相关程序开发。如网页程序asp、jsp、cgi、数据库程序等。

网站内容规划

1、根据网站的目的和功能规划网站内容，一般企业网站应包括：公司简介、产品介绍、服务内容、价格信息、联系方式、网上定单等基本内容。

2、电子商务类网站要提供会员注册、详细的商品服务信息、信息搜索查询、定单确认、付款、个人信息保密措施、相关帮助等。

3、如果网站栏目比较多，则考虑采用网站编程专人负责相关内容。 注意：网站内容是网站吸引浏览者最重要的因素，无内容或不实用的信息不会吸引匆匆浏览的访客。可事先对人们希望阅读的信息进行调查，并在网站发布后调查人们对网站内容的满意度，以及时调整网站内容。

网页设计

1、网页设计美术设计要求，网页美术设计一般要与企业整体形象一致，要符合ci规范。要注意网页色彩、图片的应用及版面规划，保持网页的整体一致性。

2、在新技术的采用上要考虑主要目标访问群体的分布地域、年龄阶层、网络速度、阅读习惯等。

3、制定网页改版计划，如半年到一年时间进行较大规模改版等。

jsp开发网站

数据库：sqlservlet2000。

软件平台：eclipse, dreamweaver.

服务器：tomcat6.0

项目描述：

项目基于j2ee平台，b/s模式开发。采用struts、hibernate、 spring、ajax、xml等技术,同时系统采用7层架构设计:web层、控制转发层、dto层、服务层、dao层、持久化层和数据库层。

1．系统大量采用抽象工厂模式、装饰者模式、代理模式、门面模式等设计模式,并把spring的aop思想合理的使用在日志处理和系统异常处理,使用dom4j进行xml解析，使用log4j实现日志管理。

层使用struts 框架，配合使用jstl元素,使用ajax技术实现无刷新提交。

3.控制转发层扩展struts框架的action设计理念，同时使用spring来管理所有的action，使用spring的核心技术ioc可以很好的控制action的生命周期以及各种服务的注入关系。

层设计中dto、vo、pojo的相互拷贝通过beanutils包来实现，解决数据传输过程中各层之间数据耦合紧密的问题，从而能更大程度的实现编程思想中各模块或层之间松散耦合的目标。

5.服务层沿用代理设计模式来实现，系统的服务层以下随时可以更换，甚至可以考虑用ejb来做业务逻辑实现，同时通过spring的托管机制可以和dao层无缝耦合起来。

6．dao层使用抽象工厂模式和外观模式，同时使用spring 提供的hibernate 模板和 hibernate api 访问持久层，这样可以进一步解耦，在系统查询模块处大量使用正则表达式进行查询操作。

7.持久层使用轻量级框架技术hibernate来实现orm处理，同时使用spring容器来管理持久层，通过spring提供的hibernatetemplate和hiberante api可以很好的解决代码的重复冗余问题。

在现在社会用的广泛。在java的程序中有dwr的动态及时更新数据

新闻发布系统：

通过jsp、servlet、javabean来完成的新闻发布系统，其中用到了mvc三层结构设计理念，数据访问层，业务层，bean层，界面层，完美的结合了jsp执行动作跳转中控servlet之间的关系影射。通过javabean来复值取值，用到以下技术。

数据库设计

1需求分析阶段：分析客户的业务和数据处理需求，按照三范式;

2概要设计阶段：设计数据库的e-r模型图，确认需求信息的正确和完整;

4.代码编写阶段：选择具体数据库进行物理实现，并编写代码实现前端应用;

5.软件测试阶段：……

6.安装部署：……

第九章 法律依据（另附）

第十章 附录

**网络策划公司电话篇七**

第一天：寻找5个每单利润在500元以上的产品，那怕不睡觉，必须完成。

第二天：使用教程中讲的方法，对各类产品进行对比分析，然后选择出最容易成功的产品，晚上12点前，必须确定。同时申请adwords、百度竞价账户。

第三天：参考相关产品信息，撰写好一个销售网页扥文案，不要追求完美，一定要先搞定，完善是长期做的事情。

第五天：把销售网站做出来，如果你不精通技术，就别因为自己不会做网站而停止不前，花一点钱，就可以找一个做网站的人帮你完成。这两天中，顺便还可以把400电话搞定、物流合作谈定。

第六天：设置投放广告，第一天测试广告费不要太吝啬了，直接可以先投放500元，搞定500个流量应该没问题，产生10个咨询，最后成2单，你就是赢利500的。

第七天：根据过去一天的网络营销各项数据，分析可以改善的环节，不断进行优化和完善。

30天后：广告优化完善，收入稳定，然后可以学习seo，用seo来降低营销成本，同时也可以学习更多的营销技巧来进一步提升销售转化率。

计划也许简单，但是计划有了，你的头脑中就有了一个框架，有一个执行的步骤，这样的话，执行过程中就不会忙乱。同时按照计划中每个环节的细化标准，设定不同的时间完成不同的目标，按步就班，不用急，不用燥，很快就可以实现目标。

也许你会认为这是非常简单的事情，但是非常重要，你开始行动了么？

**网络策划公司电话篇八**

易视网络是一家数字教育视频类的电子商务公司，它构建了一个以企业对客户的网络教育视频贸易市场平台，让许多教育视频的需求者可以在这互联网飞速发展的时代中能方便地获取和观看教育视频。足不出户，就能进行精益求精的学习。

易视网络联合众多的数字教育视频出版公司，将数字教育视频网络化，让数字教育视频出版商家在公司平台上面拥有自己的网店，对数字教育出版公司的视频进行宣传和销售。网络平台会根据出版商的出版情况进行对视频的汇总，然后按照知识范围进行分类，在检索方面方便了消费者，消费者可以按照自己的需要进行选购。

易视教育会通过其拥有良好的定位、稳定的结构、优秀的服务等吸引视频出版商和消费者，并且提供100%正品保证、会员制、购物积分返现等优惠活动吸引消费者的购买，还有良好的售后和网上名师指导专栏。广阔的销售平台以追求和出版商，消费者三方面的互利共赢。

公司设有企业管理专才及电子商务专才培训服务，在企业管理方面，拥有一个专业于b2c（business-to-consumer商家对消费者）电子商务的服务和销售团队，团队拥有良好的分工合作，以达到迅速高效，全心全意的服务宗旨。

易视网络提倡诚信，快速，方便的网络交易文化，坚持“全心全意服务学习者”的企业理念。在创建销售平台的同时，建立服务客户端，联合高校名师开展网上一对一或者一对多的在线辅导服务。还与手机通信公司进行合作，推出手机软件等让消费者更加方便，更加随时随地学习到所需要的知识。

二、市场机会

自从1998年，中国第一笔互联网网上交易成功后同年10月，国家经贸委与信息产业部联合宣布启动以电子贸易为主要内容的的“金贸工程”，作为推动中国电子商务发展的动力。进入21世纪后，电子商务开始飞速发展，众多b2c电子商务平台在市场上浮现，以快速，方便，物美价廉等优点吸引了不少的消费者和商家。同时，85后、 90后、00后的孩子多为独生子女，父母对孩子的期望越来越高，投入的心血也随之增加然而现代人追求一种方便的，有成功潜力的教育方式去代替那些传统的教授方式。通过互联网的网络教育商务平台，父母或者学生个人可以按照需要的不同选择不同的教育类型和层次，获取教育视频。易视网络基本上符合了现代化网络教育的发展需求，在电子商务方面也是一种创新。

三、目标市场的描述和预测

根据不同消费者不同的消费特征，我们目前把学生群体作为公司的目标市场，根据市场调查分析，网络视频教育逐渐在教育市场形成一定的规模，快捷方便的视频教育逐渐成为学生课后接受再教育的主要方式。同时加上互联网的迅速发展，网络教育体系的逐渐成熟，我们通过采取积极的市场营销策略，运用好各方面的资源配置，争取占领目标市场。

此外，我们还将联合移动通信公司开发手机客户端，在达到共赢的前提下开辟新的市场，进一步把网络视频简单化，方便化，从而能吸引更多的消费者。

总之，我们的目标市场是非常广阔的，公司的发展前景也是非常宽广的。

四、运营优势和劣势

竞争优势：拥有庞大的学生市场和互联网的辅助发展，目前没有类似的公司竞争，有巨大的潜在市场，还会有高校的名师在线指导，出版的网络视频都是经过资深教师审核，相信会得到大众的认可。此外我们会通过返现等促销活动让消费者感受到实惠和真诚的教育。我们还会借鉴阿里巴巴等大型的网络销售公司的管理模式来进行经营。

竞争劣势：大学生创业的经验还是有限的，资金和融资方面也有一定的压力，还需要面对庞大的市场和许多的行业竞争压力，在网络销售方面的技术和聘请专家老师也具有一定的局限性。

公司运营初期主要困难在视频出版商的协商问题和学生群体不一定能接受我们的服务理念和我们教育的模式。公司步入正轨后的困难是行业之间的威胁，这种情况是要充分解决的。我们会通过对公司的宣传和对企业的管理，寻找我们的合作伙伴，以达到共赢为目标，以利于公司的长远发展为最终目标。我们面对劣势采取的措施有：

（一）在资金方面可以通过国家贷款和风险投资来解决。

（二）出版商和师资方面我们会制作出一幅关于本公司的发展蓝图，向出版商和高校资深老师介绍我们的具体情况。

（三）加大初期宣传力度，使更多的学生能接受这种网络学习的新理念。

（四）通过聘请社会上有经验的管理人士或者母校的教授给予团队成员进行专业的培训。

（五）加强与相关公司的合作，开拓更广阔的市场。

**网络策划公司电话篇九**

一、活动主题

华山论剑谁与争锋?xx网络公司年终尾牙群英会

二、活动时间

三、活动地点

天元宾馆6楼多功能厅

四、活动组成部分

1、尾牙晚宴：员工进餐

2、晚会节目：晚会开始前进行节目表演

3、颁奖活动：为本年优秀团队及个人办法各种奖项

4、抽奖环节：进行游戏及抽奖活动

五、尾牙活动工作安排

1、总指挥：xxx，负责整个尾牙活动的全盘规划及协调工作;

3、现场布置组：xxx，负责对尾牙现场进行布置及相关设备的调试工作;

4、晚会节目组：xxx，负责组织及准备联欢晚会节目相关工作;

5、嘉宾接待组：xxx，负责对到场的嘉宾进行联系及安排等工作;

6、后勤组：xxx，负责尾牙活动的所有后勤准备及后勤服务工作;

7、晚会主持人：xxx、xxx、xxx、xxx、xxx、xx、xxx、xxx、xxx、xxx。

六、现场布置事项

本次尾牙活动的主题不是单纯的聚餐，我们的主题是“华山论剑，谁与争锋?”，我们的目的是希望通过这样的一个活动来对今年优秀的员工和团队进行表彰，为其他的员工树立标杆!同时也为了给我们的员工放松一下心情，洗涤一下一年的疲惫。那我们的现场布置就必须要贴合我们的主题，以英雄和英雄的团队为诉求点，凸现出一种浓烈的古代战场、武林高手的意境，群英会的涵义，就是每一个参加尾牙活动的员工都是精英，都是叱诧风云的武林高手，我们来这里的目的就是为了夺取属于英雄的勋章，属于个人的荣耀!

1、席位牌：初定为10桌，要求宾馆方提供台卡，我方制作写真内容，每一桌的命名均以古时兵器命名，彰显出一种王者霸气!(具体桌名见附1)

2、现场以红色为主题布置色调，在强调我们的英雄氛围的同时也兼顾到喜庆

4、音乐：大气磅礴类型及欢庆类型各3-5首

5、影片：主要是两个方面的影片，团队精神《冲出亚马逊》中有大量的团队合作的镜头，我们的用意在于告诉我们的员工，一个公司就是几个团队在通力合作，才能取得更大的成就，一支过硬的团队就是公司的财富，就是我们发展的保证。个人奖项时播放电影《英雄》的.预告片，告诉在一个强大的团队的基础上，我们也同样需要一些个人英雄，凭一己之力，百万军中取敌上将首级，如探囊取物!

6、在晚宴现场布置一些红色气球、中国结等。代表喜庆的氛围。

七、尾牙具体活动安排

1、尾牙活动各工作组进入活动现场进行各项工作的最后准备，确保一切事项都已就绪;()

2、员工进场，并按照排定坐席进行就座;并开始上小点心及酒水;

3、(主持人串词，欢迎大家的到来点明今天晚会的主题，解释我们的含义，并提出我们的期许)圆桌介绍，既然我们每一个桌子都有队名，我们整个晚会的主题就是突出一种武林、江湖、英雄的，我们首先就是要进行每一桌的介绍，按照每一桌的命名进行介绍，(ppt放映每一桌的详细介绍，包括兵器的图片和文字解说，同时主持人进行宣读，点名我们的每一个员工每一个团队都是上古神兵，都是削铁如泥的神器)

(串词)，请总指挥xxx代表xx公司讲话

第二部分，【主题：人生得意须尽欢莫使金樽空对月】

4、(主持人串词)，节目表演开始，节目1：

5、(主持人串词)，节目2：男女对唱《片片枫叶情》(xxx、xxx)

6、(主持人串词)，游戏1：我要倒着说(具体游戏规则见附2)

7、(主持人串词)，节目3：

8、(主持人串词)，节目4：女声独唱《我只在乎你》(xxx)

9、(主持人串词)，抽奖1：

10、(主持人串词)，节目5：英文对唱《thedayyouwentaway》(xxx、xxx)

11、(主持人串词)，节目6：男生独唱《别怕我伤心》(xxx)

12、(主持人串词)，游戏2：

13、(主持人串词)，节目7：

14、(主持人串词)，节目8：

第三部分，【主题：一身转战三千里，一剑曾挡百万师】

15、(主持人串词：引入主题，在现代的这个社会，我们越来越注重个人的能力的培养，千军易得而一将难求)，进入个人表彰环节，大投影先进行《英雄》电影的播放，表现出英雄的个人气概及胆识!

16、(主持人串词)，并邀请相应的嘉宾进行各类奖项的颁发并留影(具体奖项请见附3)

第四部分，【主题：提师百万西湖上，立马吴山第一峰】

17、(主持人串词，个人英雄奖励之后为团队奖励环节，俗话说双手难敌四拳，一个过硬的团队就是我们成功的保证)，播放《冲出亚马逊》电影片段，通过电影告诉我们的员工，何为团队，何为团队合作，(播放结束后，主持人串词)进行团队奖项的颁发。

18、邀请相应的人员为获奖团队进行奖项的办法并留影(具体团队奖项见附3)

19、(主持人串词)，抽奖2

20、市场部合唱《阳光总在风雨后》(xxx、xxx、xxx、xxx、xxx、xxx、xxx、xxx、xxx)

第五部分，【主题：长风破浪会有时，直挂云帆济沧海!】

21、(主持人串词)邀请xxx为大家进行讲话，并宣布晚餐开始!

22、员工用餐。

23、结束后组织方对员工、嘉宾及现场进行合理安排，尾牙活动全部完成。

八、物质准备

须准备以下物资

物品名

用途

须到位时间

责任人

责任人签名

备注

荣誉证书

团队及个人奖项

.1.18

xxx

将里面证书芯先行填写好

台卡写真

每一桌的武器介绍

2024.1.18

xxx

计算机老师配合进行设计

气球

用于布置现场

2024.1.18

xxx

需要xxx个

电影片段

现场播放用

2024.1.15

xxx

英雄、冲出亚马逊并挑选好片段

背景音乐

现场播放用

2024.1.18

xxx

大气磅礴类型及欢庆类型各几首

ppt

结合现场实时放映

2024.1.18

xxx

根据安排提前按顺序全部制作好

……

……

九、活动准备

1、全体组织人员会议

2、现场布置

3、物质准备

附一：各桌名字及解说词

1、元霸锤：

2、岳王枪：

百兵之祖，

3、李广弓：

锋利不如刀枪，刚猛不如锤斧，然急如闪电呼啸而至，杀人于弹指之间，克敌于百步之外。李广之弓，雕弓如月，月如钩，铁骑纵横，万里愁，叱诧边疆，会挽雕弓如满月，西北望，射天狼!

4、倚天剑：

倚天剑，乃绝世神兵，当年芷若借此利器，纵横江湖，另多少江湖豪杰无不闻风丧胆。倚天未曾出鞘时，有如一弘碧水，令人沉醉;一旦长剑出鞘，则寒气逼人，映人毛发，出手时剑光一卷，有如星雨银河。

5、偃月刀：

刀名偃月，亮如霜雪，挥洒之间漫天银雨。无血不归，十步之内，谁与争锋!武圣关公关云长，身经百战，所向披靡，手持此霸道之刀，敌军之中取上将首级，易如反掌。千里送嫂，温情如故!只可惜饮恨麦城，而偃月刀亦不知去处!

6、小李飞刀：

无声无形。神鬼莫测，来去无踪，见血封喉，一刀致命。其凶险诡异人所共惧。刀光剑影，固然能制人死地。这就是小李飞刀!当年百晓生兵器谱中，小李飞刀笑傲江湖，跻身排行榜前列，武林之人，闻其破空之声，莫不心惊胆颤!

7、离别钩：

8、霸王鞭：

刚柔相济。长可远攻，短可及近。矫若游龙，翩若惊鸿，灵性十足，变幻莫测，乃以柔克刚之利器。长鞭，灵性十足，刚柔相济，变幻莫测。霸王项羽，跃马扬鞭，踏平大半疆土，天下诸侯谁敢不从?唯乌江之后，空留霸王威名!

9、盘古斧

功坚利器。刚猛无敌、锋利无匹。用之摧城拔寨，则所向披靡。能善用之者，必为勇猛豪强之辈。此斧乃传说天地混沌之初，盘古由睡梦醒来，见天地昏暗，遂拿一巨大之斧劈开天与地，自此才有人类世界，此斧拥有分天开地，穿越太虚之力，流传后世，噬血无数!

10、玄铁棍

棍为百兵之首。棍是最原始的武器，许多兵刃都是由它演化而来。棍看似普通，却奥妙无穷;看似笨拙，却常以巧取胜。当年轩辕黄帝击败蚩尤之后，自感杀戮过重，遂将所用神器轩辕剑投入熔炉，铸成浑圆敦厚之玄铁神棍!

附二：游戏规则

1、我要倒着说

这个游戏主要是考验参与人员的反应能力。每一组为5-10，可同时邀请1-2组人员上台先后进行表演，形式如下：

a：：“天才发明了倒装句--我吃鸡。”

b：“偏偏我要倒着说--鸡吃我。”

c：“天才发明了倒装句，我好帅”

d：“偏偏我要倒着说-帅好我”

……

一直循环往下传，不允许说错，不允许卡壳，不允许重复，直到出现了违规现象，宣告游戏结束，犯规者处于一定的处罚。

2、其实我是个演员!

“其实我是个演员”，来自于周星驰的《喜剧之王》中的一句经典台词，很多人看到了明星在舞台上、荧幕上风光无限，今天也就一起来做一回演员，过一回艺术生涯。

规则：请8人，分2组。第1组甲任意说出对方(即第2组)一个或两个成员的名字，第1组乙任意说出一个形容词，第一组丙任意说出一个动作，第1组丁任意说出一个时间，组成一个句子，请被叫到名字的第2组成员表演该句子的全部含义，由观众评判，表演得好得100分。然后由第2组甲任意说出对方(即第1组)一个或二个成员的名字……。进行2个回合，4个表演，谁得分最多胜出。

需要道具：每一桌需要一个评分牌

附三：奖项设置

在尾牙活动前先行组织员工进行提名候选，主管进行讨论后保密不予公布，尾牙当天在候选人中宣布获奖者，获奖者发表获奖感言，完全按照奥斯卡的模式来操作。

评选方法：由员工及部分进行提名候选，每一奖项设置3名候选人，在1月18日前收集完毕，1月20日下午主管及总经办进行评选，但不通知，要求参与评选的人严守秘密，20日尾牙时予以正是公布!

原则：公平、公正、公开，评选出来的结果必须服众。

奖项设置：

个人奖项：

1、神州七号奖(进步最快)

2、雷厉风行奖(执行力强)

3、天马行空奖(最具创新)

4、星光无限奖(本年度最佳员工)

5、头狼奖(市场部最佳员工，市场就是要有狼的精神)

6、孺子牛奖(教务部最佳员工，教务就是要俯首甘为孺子牛)

团队奖项：

1、集体智慧奖(最具创新能力的团队)

2、齐心协力奖(执行力最佳的团队)

3、逸仙至尊奖(本年度最佳团队)

**网络策划公司电话篇十**

随着电子信息的发展和全球化，网络游戏以计算机信息为基础作为一个新兴的朝阳产业迅速地在全球盛行。\*\*年中国仅内陆地区网络游戏市场份额已经突破200亿，如今仍继续保持着百分20以上的增幅。中国游戏市场的潜力非常巨大，中国庞大的网络用户基数是网络游戏能够快速发展的主要条件。

而各种网络游戏尤其大型网络游戏如《魔兽》、《cf》等都离不开游戏装备、游戏道具等，而往往这些道具都是需要花费一定的货币来购买的，对于这些网络的虚拟货币大部分玩家又没有足够时间和精力来获取，因此他们更倾向于用货币来购买游戏中的物品，因此网络中虚拟的货币便拥有了其意义上的价值。

为了满足市场对丰富游戏的需求，我们公司以推动网络游戏发展为导向，以信誉至上、服务快捷为宗旨，发展成为玩家心目中值得信赖的虚货币交易商。并努力将公司发展为国内网络游戏货币交易的主导企业，带领网络产业走向国际市场。

二、公司简介

1、公司简介

x公司是一个服务广大网游玩家的互联网公司，其宗旨是以互联网为依托，凭借专业的技术与服务和公司至上的信誉，为玩家提供各种网络游戏货币。公司主要从各中小型工作站收购网络游戏虚拟货币，然后向玩家提供有保障的、值得信赖的现金瑞环网络游戏虚拟货币的服务。业务主要以精品网络游戏如《魔兽》、《cf》、《eva》等，并同时提供其他非主要网游，以便方便不同游戏的玩家。

2、公司管理

股权机构：全员持股计划。管理层持股百分60，员工持股百分40，其中员工股中对关键骨干人员提供了赠送职工股份等措施进行激励。日后的发展还要根据公司发展变化以及市场需求来改变策略。

管理部门：

1、营销部门：主要负责把握市场上存在的各种机会，善于捕捉到网络市场发展方向的动态信息，对其加以分析，并能向市场推销公司最新开发的业务。该部门员工需要头脑灵活、分析能力强、有一定营销经验的人才。

2、外交部门：主要负责调合公司与各网络游戏的和谐关系，并与各个网络游戏工作站进行洽谈，力求以最低成本收购各游戏货币，同时负责联系一些有意联盟本公司的公司。该部门要求人员的口才好、头脑好、同时需有一定的良好礼仪、气质。

3、销售技术部门：主要负责直接和消费者沟通，了解消费者需求的动态信息，和负责制定网络服务程序。这要求工作人员要有一定的游戏技术经验和专业的电脑技术，信誉良好，服务态度良好。

4、决策部门：主要负责分析公司有关收益，根据市场制定相关公司发展政策。

5、财务部门：负责管理公司的财务、工资分配、资金周转等问题。

不管是哪个部门的人员，作为管理网络游戏的工作者，都需要具备强烈的上进心，并接触过两款以上大型的网络游戏和对网络产业有总体上的把握，同时在职业道德上要信守承诺，遵循公司宗旨理念。

**网络策划公司电话篇十一**

全球现正陷入internet的淘金热中，如何从internet找到商机?各行各业都使出浑身解数、yahoo与amazon的成功可以internet商机无限、虽然本业还未赚钱。但大量的到访人潮及具创意的行销方式，颠覆了传统营销渠道。小而美的企业也可能当主角了。也许你已经来不及成为现存产业的重要品牌、但是你绝对有机会成为网络上的知名品牌.

互联网已经越来越多的改变我们的生活，人们对电子商务的注意力已经转变到如何将这些电子业务变成更便捷、模块化、个性化、更紧密集成的电子化服务，流程定制上来，即要实现“你在web上工作”到“web为你工作”这一重大转变。网络资源的利用程度已经可以很大地决定一个企业的生存与发展，高赛尔公司虽已有自己的门户网站，但企业的网络营销才刚刚起步，尚未形成一套完整的网络营销战略和方案，因而需要根据网络市场的特点和企业资源，策划出一套行之有效的网络行销计划，以期能使传统销售和网络销售有机地集合。

二、网络营销环境分析

营销环境，是指对企业的生存和发展产生影响的各种外部条件。营销环境是企业营销管理过程中不可控制的因素，企业经营的优劣成败，在于营销管理者能否顺应不断变化的营销环境。公司的市场营销环境是指在营销活动之外，能够影响营销部门发展并保持与目标顾客良好关系的能力的各种因素和力量。营销环境既能提供机遇，也可能造成威胁。成功的公司必须持续不断地观察与适应变化着的环境。

1、市场环境分析

我国的黄金销售量从1982年的0.7吨增长到目前的大约140吨,从而使中国成为世界第三大黄金消费国,照此速度增长的话我国的黄金市场规模会发展得令人吃惊.据有关部门统计,世界上大约7,000人就拥有一家金店,而我国目前仅有8,000多家金店,即使仅以发达地区的2亿消费者计算，也才达到25,000人才有一家金店,在大城市仅有55%的居民拥有珠宝首饰,中小城市这一比例仅为23%,而东部的农村更少,仅达到17%.目前以及将来黄金礼品市场的增长动力主要来自婚庆需求，境外游客需求，还有赠品等.中国人由于受传统的影响，对黄金特别钟爱，除了购买项链，戒指，耳环，手链外，一些纯金小摆设比如磨砂或空心的生肖等饰物也颇受欢迎.但是最受欢迎的仍然是那些表面深度光处理过的首饰，含有建筑风和自由风格的抽象图样的款式仍旧受欢迎。在销售上，黄金名店和连锁点形式站主要地位，一些大的商场等也设有专柜，—这些方式都是传统的行销，在e化的当今时代似乎有点落伍。随着中国的入世，黄金市场也逐步走向开放，这更是给黄金行业的发展带来了生机，另外人民银行也对黄金报价改为每周一次，使黄金价格更贴国际行情。

2、企业形象分析

2.1公司简介

某金银公司是中国印钞造币总公司成都印钞公司与香港金银路有限公司合资成立的企业，亦是人民银行系统首家合资企业。成都印钞公司是集印钞、造纸、金银精炼和加工为一体的大型综合性企业，其金银精炼和加工能力处于国内领先地位，是国家黄金、白银精炼加工基地。香港金银路有限公司是从事有色金属、贵金属贸易及相关产品开发的上市公司。

某金银公司现已发展成为拥有高赛尔标准金条，金银制品创新制作、系列收藏珍品的设计开发及贵金属国际贸易于一身的综合性企业，市场已遍及全国、欧美、印度及东南亚地区。

2.2我们的理念

公司信奉“创造市场，与伙伴分享”的经营理念，秉承“吾以精诚铸真金”的经营之道，与我们的股东、员工、客户、供应商齐心协力，精诚合作，开辟市场，共享利益。

2.3我们的团队

公司启用“德才兼备，唯才是用”的人才机制，管理人员中拥有硕士、大学本科学历的占95%。引进优秀的海外留学管理人才，运用先进的管理系统，创建高效率的市场营销团队。

2.4我们的荣誉

某金银公司致力于为社会创造价值，以真诚服务于社会，公司以优秀的业绩和规范的运作被评为成都市“优秀外商投资企业”、获得成都市高新区“纳税大户”的称号、成都市“双优”企业奖及出口创汇重点企业;由于公司坚持诚信经营的方针，在资信等级评级中被授予“aaa”级。

2.5公司前景

随着中国经济与世界经济逐步接轨，中国黄金市场的稳步发展，某金银公司将在贵金属行业勇于创新、进取、诚信经营，为发展黄金投资市场，加快西部经济大开发，起到积极领先的作用，积极开拓高赛尔牌金条市场及金银制品，为进入中国黄金企业十强努力进取。

3、产品分析

本公司金条买卖为西部黄金市场开辟了新的投资渠道;本公司可以利用自身的路透信息终端在第一时间为投资者获取准确的世界贵金属市场信息，方便快捷地提供黄金、白银等贵金属产品的投资理财咨询服务。

本公司引进国际先进的全套电铸工艺生产线，采用德国先进的工艺、原料、技术，具备国内一流的圆雕、浮雕纯金银制品的制作技术，工艺精湛。中国足协委托本公司制造20xx年“蓝带中国足协杯”金杯，而且由本公司制作的“四羊方尊”、“乐山大佛”等精品已被国家部委作为出访外交时的国礼赠品。

本金银制品制造优良、价格合理、信誉度高，可为客户提供全方位企业文化形象宣传方案，并量身定做、开发、设计高档纯金银工艺品、礼品、纪念品、收藏品、企业形象宣传品。

4、竞争分析

按本公司的实力来看，在我国国内竞争者是很少的。但是，我们也不能粗心大意，一旦放松警惕就可以让别人有虚而入。我们先看一下一个竞争者的资料：中宝戴梦得投资股份有限公司1999年6月成功地在上海证券交易所上市，20xx年通过国际资本运作与世界k金王国首饰制造商强强联合，将著名品牌“orop”引进中国市场，并已在国内注册了“orop”商标。中宝戴梦得获得了国内唯一对意大利首饰企业出料加工权。实现原料、技术、工艺、产品、品牌和市场优势组合。依托意大利国际领先的设备、技术和生产工艺，占领国内k金精品市场;运用“orop”品牌的设计优势和影响力，取得国际品牌中国市场的成功，依据国内巨大的市场需求，建立长期、稳定的产品发展体系。中宝戴梦的投资股份有限公司拥有代表欧洲文化艺术风格的国际品牌。具有起点高、国际化、专业化运作的特点，是中国珠宝上市公司进军国际市场、参与国际经济大循环的战略工程。

5、品牌特点：

品牌的宣传定位：来自意大利的k金艺术

品牌的市场定位：中、高档。

核心理念：佩戴者才是艺术的拥有者和创造者。

表现形象：经典、高雅、时尚

独特个性：艺术

“orop”产品的特点：

设计引领国际潮流：以先于国内市场流行2—3年的前瞻概推出。工艺特点：首饰制造王国——意大利先进工艺制造。

品质保证：堪称世界第一，通过国际、国内三级检测。

款式丰富：常规产品近5000个款式，每年主推约30款领先市场潮流2—3年的最时尚精美的纯手工款式，全年上市几百款国际流行首饰。

经典、高雅、时尚的风格使每一件饰品都是艺术杰作。产品分为高、中、低三个档次，以适应市场不同目标消费群的需求。产品的价格除具常规的以克为单位计量外，还根据不同款式的工艺难度及其他附加值予以分类定价。产品的风格是在变化中的组合，既可成套佩戴，又可独立装饰。

产品具有自用和礼品赠送等多种用途。产品包装新颖、时尚化、国际化。采用code128码，高端产品实行每件1号，跟踪服务。

从以上可以看出中宝戴梦得和本公司一样都是把产品定位在中、高档，强调高雅与艺术，而且也有一定的海外基础，但是，本公司在海外的名气更大，技术上更先进，从国内来说则很难分辨谁的知名度要旺一些。他们也有共同的弱势，就是网上营销这一块作得不是很完善。所以单是从这一方面来讲，本公司和竞争者都是在同一起跑线上，主要是看谁反映更快。总而言之，本公司的优势占上风。在金银行业，虽然可以与本公司媲美的不多，但是不可相提并论的伪劣产品此时却成了“竞争者”。前不久有关部门对75家经销企业的106批金银饰品进行了监督抽查，合格61批，抽查合格率为57.5%。其中纯金饰品抽查合格率为57.5%;银饰品抽查合格率为57.6%。在本次被抽查的不合格产品中，全部表现为含量不足。尤其是银锁饰品内垫铜铁现象十分普遍。这些饰品加工粗糙、成色低，甚至含有对人体有害元素，对消费者健康构成威胁。

金银饰品质量问题严重这无疑带给我们一个讯息：本公司的产品会因此而受到严重影响!所以，在此，我建议本公司采用建设并推出金银珠宝质量检测证书互联网查询系统，查询人只需在金银珠宝证书查询栏目中输入检测证书的编号以及证书所示商品的质量;网页上即可显示出所查询证书的电子信息。这样不但让消费者的权益受到保障而且使本公司自身也受益匪浅，双盈得以体现。

6、消费者分析

对于本公司的网络产品主要是针对观念比较新的人群，因为他们更容易从传统的交易模式中解脱出来，对于网络营销予以肯定。一般的人群习惯了传统的交易，要让他们没有看实货、质量等就直接电子交汇，那是不容易接受的。而且，黄金制品的购买较其他商品更讲究，要看光泽、精细度等，那就更难让人抉择。【企业网络营销策划方案3篇】活动方案。金银是贵重的高档产品，消费者的购买行为是延展性决策，所以在这一块要注意使购买过程尽量简单化、标准化、程序化。而对于有钱、图方便、繁忙、头脑“新”的人群要加以激发(特别是女性)。

四、网络营销方案

1、营销目标和战略重点

根据以上的分析，我们可以看出企业虽然在国际以及业内是知名企业，可是在国内很少人知道本公司，当然对它的产品也就知之甚少。根据这一存在的主要问题我们实施网络营销方案的最根本的目的就是要把企业宣传出去!所要实现的目标是在短期内(大概一个月)建立一个全新的网站并迅速投以使用，用一年的时间既到20xx年底20xx年初时将企业网上知名度提高到国内同行业前几名。而我们的战略重点在于：以网络为重点辅以其他相关媒介进行广告宣传、拓展市场，为产品准确定位，突出企业形象和产品特色，采取差异化的网络营销竞争策略。

2、产品和价格策略

首先我们需要了解客户需要的是什么样的产品，在产品同质化越来越严重的今天我们需要为顾客提供有创意，非常有个性化的产品，要不停的创新。在网络营销的平台下我们可以让顾客自己来创意自己喜欢的产品，为顾客量身定制。本公司的金银制品都是优质品，它的价格是以国际市场的金银的价格为标准，价格非常的透明，市场上同重量和含金量的金银制品的价格差别不大，但是礼品的价格空间就非常大了。含金量的多少和工艺的好坏很大程度的决定了它的价格空间。

我们在国际上的定位是在高端市场，产品都属于纯金银高工艺的优质高端产品，自然价格也相对较高。在国内我们同样只出售优质品，定位在中、高端市场上。在国内具体环境来看，各大金银制品商产品多样，且各种替代品充斥着市场，而绝大多数消费者是非常看重价格的，为了争取一定市场份额我们将许多5百多元的礼品“换”成2到3百多元。注意，这的换不是指降低产品档次，而是在保持质量和工艺不变的情况下减轻它的重量将其的比例减小，多生产一些“小型号”的产品。如：小型的国宝熊猫。

在产品包装上采取统一包装，在外形上采用相同的图案，近似的色彩和共同的特征，使顾客容易辨别是本企业的产品并务必使其看上去精美有档次以搞好产品的品牌形象。

3、渠道和促销策略

金银制品在渠道上没有什么大的突破，鉴于在国内网上在线销售并不理想，且金银这些贵重饰品的在线支付额大，对网络的安全要求高，消费者大都还是喜欢以传统的方式购买的具体情况，我们将策略的重点放在建立一个宣传资讯网站以及网站的推广促销上。

3.1门户网站的建立

本公司面向交易会员所的资讯网站，力求将本公司企业良好形象、丰富的财经资讯、合理健全的交易程序作全面的展示，并且能够涵盖企业办公管理、在线知识管理、人力资源管理等公司信息。通过及时、有效的资讯提供，客服互动在所有客户面前树立本公司更好的企业形象，为创造更好的社会效益和经济效益铺垫基础。

完善的企业网站解决方案其优点在于：它会成为信息发布、信息收集、信息处理及信息共享的最有效工具。通过借助完善的方案策划书，本公司必须充分考虑网站未来信息流量大、信息密度高，信息面广的特点，将信息服务有序的、实时的、准确的完成。同时，借助网站的互动能力广泛地收集来自企业内外部受众的反馈信息，并加以整理和分析，充分融合，然后以intranet/internet的形式让信息自外向内再自内向外有序流动、形成一个闭环的信息系统，真正将信息服务提高一个层次。

五、实施计划

准备阶段

本公司的营销毕竟是从沿用的传统模式更变为电子商务形式，对于企业自身的消费者来讲都需要一个适应过程，所以不能急功近利地把网络营销100%的采用，而是要两者加以结合，慢慢地实现电子商务完全融入。(本策划书的策略部分有详细讲解)

测试阶段

在网站与电子商务的推行期间，应逐步完善并加强管理。对于试行期间出现的问题应予以及时加以纠错，此期间网络工程人员的责任最大。

**网络策划公司电话篇十二**

（一）商务房间：对于学生，在如此一个房间里会应有尽有，它的便利会让你感觉到自己的充实，在次基础上享受你的大学生活，让我们一起来参与，创造属于我们自己的空间。

2 、超市：各个超市的简介，然后为各个超市的物品及介绍，再次各超市的特点及优惠措施，最后反馈意见。

3 、酒店：各酒店的简介，酒店菜谱及样品，酒店环境和特色，酒店适合消费

4 、住宿：高档旅馆（价位，环境，特点）、中档旅店（价位，环境，特点）、便宜住宿（价位，环境，特点）

5 、旅游：各景点的简介和具体介绍（详细的有旅行社提供）

6 、交通工具：飞机，火车，高客（时间，地点）

7 、求职与兼职：与企业直接联系推荐优秀，与其它求职网直接联系，与各学校直接联系

9 、各种软件的应用和介绍

10、医疗：药房介绍、医院介绍、预防措施、健康人生、自我治疗、心理治疗

11 、服装：专卖店，综合店，大型商场等介绍

12 、化装：化妆品专卖介绍、美容美发论坛

13、广告布艺：对广告布艺工艺的描述，对策划设计技术的描述

14、品牌食品：对品牌的宣传，对店面的详细的介绍，食品优惠政策最新信息的包装

15、 网吧：对网吧设备环境的详细介绍，优惠政策的介绍，网上预定

16、培训机构：对培训品牌的宣传，培训项目的详细介绍分析，培训优势的阐述

17 、饰品礼品：对各种饰品礼品的做最全面的介绍

18 、影楼：对影楼整体的描述，设计技术的介绍

19、大型商厦：对商厦整体的描述包装

20、太阳城：对太阳城各商铺店面的策划包装

21、房产信息：各种房产信息的介绍

（二）体育房间：足球、篮球

（三）电影厅：最新经典各类在线电影网站

（四）音乐厅：最新经典各类在线音乐网站

（五）娱乐厅：明星动态、娱乐趣事、开心一笑、开心一玩、开心一说

（六）游戏厅：各类最新的经典的游戏

（七）节日小屋：对各种节日的阐述、描述、设计策划

（八）生活专区：关于全国的一些重大新闻，秦皇岛的日常生活新闻

（九）奥运宣传：对奥运会全方面的信息包装

（十）创业空间：创业基金会，创业点子屋，创业论坛，创业项目大赛

（十一）公园文化：对各公元文化的描述宣传

（十二）咨询台

１、学生生活用品：小学，中学，大学

２、居民生活用品：以小区为主要单位

３、工作者生活用品：事业单位和企业单位第

1、宣传册和传单：每宿舍有三份，要亲自指导了解驿站所具有的功能和作用。

2、广告条幅：标语要醒目，易懂，有说服力，有表现力，有幽默感，能够体现出学生的心声。

3、校内活动：与赞助客户合作在校内举办促销活动，以驿站的名义。做讲座宣传并沟通。

4、必要的赞助社团：做社团活动来宣传。

5 、与学校合作：与校方合作是关键，要在校方同意的前提下做项目。

在此基础上，有宣传学校的义务，目的是让所有人了解学校，扩大影响力。

（一）赞助客户：

1、做最好的最详细的最具体的包装宣传；

2、对赞助客户负责；

3、让赞助客户获得实惠——消费客户量

（二）消费客户：

1 、提供最准确的信息；

2、让您做出最合适的最快的选择；

3、满足您提出的所有合理的要求；

4、希望听到您更多的意见和建议；

5、客户利益至上，欢迎您来参与。

6、足不出屋，享用一切。您的便利，我们的幸福。

主题思想：做包装信息服务宣传和商业广告，前期主要面向对象是大学生，而后向所有人推广。主线是实体+网站+人一体化的网络服务。

内容概述：包装信息宣传包含两部分赞助客户的信息和消费客户的信息。

1 、把赞助客户的所有具体的准确的详细的信息向学生提供，让学生在最短的时间内得到最快的信息和作出最合理的最合适的选择。

例如：一个学生要请客，根据邀请不同的客人，他请客所在的酒店就要做出最佳的选择。而这个选择在平时只能在街上看哪个合适就选择那个或者由别人介绍，这样显得他很盲目，很被动！如果有这样一个信息，他就会根据自己的请客情况很快做出选择，还可以直接预定房间、预定时间、预定菜谱，所有的信息全部用网络来实现。

还有节日宣传，娱乐宣传，游戏宣传，科技宣传，军事宣传，电影音乐宣传，教育宣传，电子信息宣传，生活宣传等等。

2、当消费客户真的知道我们所宣传的信息是可靠的正确的，而且还能学到很多的知识和开阔眼界，就会成为我们的会员。

在此基础上他们也会提出他们的需求，那就是我们所需要的宝贵意见和建议。因此我们的初期宣传是非常重要的，我们要作出最优化的宣传。

3、一段时间后，我们的工作模式会是这样的：我们的驿站就是一个基点一个平台，通过驿站赞助和消费会达成默契。我们也可以说成是一个网络中介，但与普通的中介又有区别。

可以这样比喻：就象银河系，我们是恒星太阳，而赞助客户和消费客户就是行星和其他的空间物质，我们作用就是为他们带来光明，就是让他们明白自己的作出的选择是毫无疑问的。透明化，清晰化，速度化。

4、我们也可以借助我们的太阳和平台做销售，网络与实体的结合，实现电子商务。当然在驿站成熟了商业广告自然会有的。

六、市场调查和分析

2024奥运会即将到来的同时信息网络也将进入一个新的时代，随着人们生活水平的提高，将会需要更细化更优化的全方位的服务。而网络将是我们生活中不可缺少的一部分，网络平台会为我们提供更全面更可信更便捷更多采多样的信息。

随着技术的进步，社会的发展，网络将不在是虚幻的世界，而真正的实体也将在网络实现。

（一）商家分析

2、对网络本身就不相信，因此对网络包装信息服务宣传也不是很感兴趣的商家占20%；

3 、还有一些商家由于有品牌公司网络服务的支持不需要，这是很少的一部分商家。

（二）消费者分析

1、大学生：现代的大学生消费很盲目，知道去花钱消费却不知道怎么消费，而我们的网站要做的就是让他们消费的明白放心。同时，现代的大学生信息很封闭，由于学校条件的限制缺少获取信息的设备，网络是他们获得信息的最快捷的工具，而我们的网站就是提供最全面的信息供大学生阅读和参考。

2、工作人员：现在的工作人员每天都很忙也很累，很少有时间有精力去专门购买物品。我们给他们提供了一个选择、消 费，而且还可以节省时间的一个平台，他们可以在这个平台上选择自己喜欢的需要的各种物品，在这个平台上应有尽有，这样何不是一个促销的方式呢。

并且还可以知道最新商铺店面的促销信息，在最短的时间里做最合理的消费。

3、老年人：老年人行动不是很方便，在这个平台上会让他们感受到真正的便利。

有可能他们不懂网络不信网络，我们的宣传会让他们对我们的网络树立信心的。这是我们21世纪年轻人的责任，让他们享受生活的同时也享受信息时代的便利。

4、其他人群：走进社会的人们虽然有了获取信息的各种渠道，但是现在的信息很泛滥，真假很难分辨，而我们的网站就要做到信息的真实，为他们提供方便，让他们信赖。

1、服务器年租金2万元

2、台式电脑两台共1万元

3 、初期宣传费用1万元

4 、数码相机一台5千元

5 、数码摄象机一台5千元

6、其它费用5千元共计投资资金5.5万元

1 、对商铺、店面、商厦、超市等包装宣传收取一定的服务费用；

3 、随着网络的发展壮大，对广告收取一定的费用；

4 、其它效益。经过调查分析评定秦皇岛市最少有50万元的市场。

1 、将秦皇岛市做一个很好的样板

2 、将秦皇岛这个样板向其它城市逐步推广

3 、待网络成熟后，将会有更好的项目加入

这份计划书已经详细书写完毕，由于个人思想限制，其中可能有不尽如人意，有不完善的地方，以后会多加补充完善的。这样的类似网站在全国可能有很多，有的还算成功，有的已经失败，总体来说这样的网站是有发展前途的，但是还不够成熟。

既然有个人或者企业做这个项目，那就说明国内是有很大市场的，有市场就有竞争，有竞争就有挑战，有挑战的同时也存在机遇，机遇不是等来的而是创造出来的。我们的网站要走有自己特色的道路，这需要我们团队的凝聚力，我们团队的艰苦创业奋斗精神，还需要合作伙伴的鼎力相助，社会各界人士的大力支持，更需要消费者客户对我们所做的事业最大的信赖，集这一切才有我们最后的成功。

我们有信心做全国最具实力最具信赖最广泛的包装信息服务宣传网络，为全国人民服务。愿我们共享共创共赢。

**网络策划公司电话篇十三**

一、公司简介

本公司以“与绿色同行，与自然为本”为企业宗旨，号召广大人民热爱大自然，保护大自然。

本公司以生产绿色产品为主（包括绿色食品，绿色日用品，等绿色系列品），创建于xx年1月，产品一经推出就受到广大市民的好评，现在，本公司已创立了自己的品牌，产品畅销全国。

二、公司目标

1.财务目标今年（200x年），力争销售收入达到1亿元，利润比上年番一番（达到3000万元）。

2.市场营销目标市场覆盖面扩展到国际，力图打造国际品牌。

三、市场营销策略

1、目标市场中高收入家庭。

2.产品定位质量最佳和多品种，外包装采用国际绿色包装的4r策略。

3.价格价格稍高于同类传统产品。

4.销售渠道重点放在大城市消费水平高的大商场，建立公司自己的销售渠道，以“绿色”为主。

5.销售人员对销售人员的招聘男女比例为2:1，建立自己的培训中心，对销售人员实行培训上岗，采用全国账户管理系统。

6.服务建立一流的服务水平，服务过程标准化，网络化。

7.广告前期开展一个大规模、高密集度、多方位、网络化的广告宣传活动。突出产品的特色，突出企业的形象并兼顾一定的医疗与环保知识。

8.促销在网上进行产品促销，节假日进行价格优惠，用考核销售人员销售业绩的方法，促使销售人员大力推销。

9.研究开发开发绿色资源，着重开发无公害、养护型产品。

10.营销研究调查消费者对此类产品的选择过程和产品的改进方案。

四、网络营销战略

经过精心策划，公司首次注册了二个国际顶级域名（和），建立了中国“与绿色同行”网网站，在网站中全面介绍公司的销售产品业务和服务内容，详细介绍各种产品。紧接着逐步在搜狐、雅虎等著名搜索引擎中登记，并以网络广告为主，辅以报纸、电视、广播和印刷品广告，扩大在全国的影响，再结合网络通信，增加全国各地综合网站的友情连接。

五、网络营销的顾客服务

通过实施交互式营销策略，提供满意的顾客服务。主要工具有电子邮件、电子论坛，常见问题解答等。

六、管理：

（一）、网络营销战略的实施:

制定了良好的发展战略，接下来就需要有可行的推进计划保证其实施，我们可按下列步骤操作执行：

1.确定负责部门、人员、职能及营销预算:

网络营销属营销工作，一般由营销部门负责，在营销副总经理领导下工作。一般应设立专门部门或工作小组，成员由网络营销人员和网络技术人员组成，即使是工作初期考虑精简，也应保证有专人负责，工作初期调查、规划、协调、组织，任务繁重，兼职很难保证工作的完成。

2.专职网络营销人员职责应包括：

（1）综合公司各部门意见，制定网站构建计划，并领导实施网站建设。

（2）网站日常维护、监督及管理。

（3）网站推广计划的制定与实施。

（4）网上反馈信息管理。

（5）独立开展网上营销活动。

（6）对公司其他部门实施网上营销支持。

（7）网上信息资源收集及管理，对公司网络资源应用提供指导。

3.在网络营销费用方面我们将确保最大可能的节约，但我们仍需对可能的投入有所估计，我们的营销预算主要来自于：

（1）人员工资

（2）硬件费用：如计算机添置

（3）软件费用：如空间租用、网页制作、web程序开发、数据库开发

（4）其他：如上网费、网络广告费等

（二）、综合各部门意见，构建网站交互平台

公司网站作为网络营销的主要载体，其自身的好坏直接影响网络营销的水平，同时网站也并非仅为营销功能，还包括企业形象展示、客户服务、公司管理及文化建设、合作企业交流等等功能，只有在广泛集合公司各方面意见的前提下才能逐步建立起满足要求的网站平台。

构建网站应注意网站应有如下功能：

（1）信息丰富：信息量太低是目前公司网站的通病；

（2）美观与实用适度统一：以实用为主，兼顾视觉效果；

（3）功能强大：只有具备相应的功能，才能满足公司各部门要求。

（4）网站人性化：以客户角度出发而非以本企业为中心

（5）交互功能：力求增加访问者参与机会，实现在线交互。

（三）、制定网站推广方案并实施

具备了一个好的网站平台，接着应实行网站推广。网站推广的过程同时也是品牌及产品推广的过程。

1.制定网站推广计划应考虑的因素有：

（1）本公司产品的潜在用户范围；

（3）我们应该主要向谁做推广；

（4）我们以怎样的方式向其推广效果更佳；

（5）是否需借助传统媒体，如何借助；

（6）我们竞争对手的推广手段如何；

（7）如何保持较低的宣传成本。

2.我们可以借助的手段：

（1）搜索引擎登录；

（2）网站间交换连接；

（3）建立邮件列表，运用邮件推广；

（4）通过网上论坛、bbs进行宣传；

（5）通过新闻组进行宣传；

（6）在公司名片等对外资料中标明网址；

（7）在公司所有对外广告中添加网址宣传；

（8）借助传统媒体进行适当宣传。

六、网络营销效果评估及改进

网站推广之后我们的工作完成了一个阶段，我们将获得较多的网上反馈，借此我们应进行网络营销效果的初步评估，以使工作迈上一个新的台阶。

1.评估内容包括：

（1）公司网站建设是否成功，有哪些不足；

（2）网站推广是否有效；

（3）网上客户参与度如何？分析原因；

（4）潜在客户及现有客户对我网上营销的接受程度如何；

（5）公司对网上反馈信息的处理是否积极有效；

（6）公司各部门对网络营销的配合是否高效。

2.评估指标主要有：

网站访问人数、访问者来源地、访问频率、逗留时间、反馈信件数、反馈内容、所提意见等等。

网络营销的有效运用，将可对公司其他部门的运行产生积极影响，同时也影响到公司的整体运营管理。作为网络信息条件经营方式的探索，它将极大推动公司走向新经济的步伐。它将发挥如下作用：

促进公司内部信息化建设，加快企业电子商务准备，完善公司管理信息系统，提高公司管理的质量与效率，提高员工素质，培养电子商务人才。

这些变化将影响公司现有的生产组织形式、销售方式、开发方式、管理方式等等，推动公司进行经营方式的战略性转型。

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