# 网络营销策划书方案(精选9篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-07-20

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。网...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**网络营销策划书方案篇一**

本站发布网络营销策划方案模板，更多网络营销策划方案模板相关信息请访问本站策划频道。

网络营销策划方案第一步：网站推广计划a、全面登录搜索引擎

统计表明，网站60％的访问量来自各大搜索引擎，因此品牌网站科学登录各大搜索引擎，是进行网站推广的首要步骤。

b、参加许可邮件营销

邮件营销是快速、高效的营销方式，但应避免成为垃圾邮件广告发送者，参加可信任的许可邮件营销，向目标客户定期发送邮件广告，是有效的网站推广方法；此外，建设自己的邮件列表，定期制作更新品牌网站电子杂志，向会员俱乐部会员和其他订阅用户发送，能有效的联系网站访客，提高用户忠诚度。

c、投放网络广告

网络广告是投入较大，效果也较为明显的网站推广方式。广告投放对象选择要符合网站访问群特征，并根据网站不同推广阶段的需要进行调整。网络广告主要分网站广告和即时通讯广告两种。制定网站广告投放计划，在各大门户网站和相关主题网站进行广告投放；即时通讯广告主要是在msn、qq等即时通讯工具进行广告投放。

d、网站互动推广

策划开展网站互动活动是有效的网站推广手段，且能提高访客忠诚度，持续深入的传播网站和品牌。在网络营销策划方案中具体步骤可分为：备注网友上传原创景观描绘文字、音乐、音像、图片等资料，并互相评分，优秀有奖网友上传原创笑容图片，并互相评分、评论。

联合其他机构，策划或由网友自发开展各类户外运动，由网站提供物质支持和奖励引导网友创作各种有意思的玩法，与众不同，出人意料。创意可以作为广告系列题材，为品牌所用，并奖励作者，对作者有较大鼓励，可以吸引更多人前来，刺激大家的积极性。

e、会员制营销

会员网站放置网站链接或活动内容介绍与链接，通过该会员网站来到且注册成为网站会员俱乐部成员的，为该会员奖励积分，积分可兑换网站纪念礼品。

f、信息发布

有偿信息发布是有效的网站推广方式，主要分为网络媒体信息发布和专业信息发布平台信息发布两种。

g、媒体合作

网站要推广，宣传报道不可少，品牌网站可与网上网下媒体展开充分合作，撰写公关文稿，关注网站发展动态，并定期在各媒体发布。

h、网站合作

同其他网站进行各种合作是效果明显的网站推广方式，可以借合作伙伴的力量，促使品牌网站的系列活动有效开展；此外，广泛征求友情链接，扩大网站外部链接活力，能增加网站的搜索引擎曝光率，获得理想的排名效果。

网络营销策划方案第二步：品牌网络传播计划

a、网站logo、banner有奖征集

品牌网站新近推出，为使网站形象贴近群众，深入人心，富有新意，现向社会公开征集网站logo、banner设计方案，欢迎关心网站的广大网络工作者、美术爱好者踊跃参加。奖项设置：一等奖（各1名），现金5000元。二等奖（各2名），价值xx元的纪念礼品。纪念奖（若干名），价值300元的纪念礼品。这属于一种互动的推广方式，在很多网络营销策划方案中都有体现。

b、网络护绿计划

为宣传绿化，培养网友维护生态平衡的观念，品牌网站将以省市一级为单位，开展网络护绿计划，计划的主要思路如下：可联合地市学校、团委、政府机构、绿化委员会等单位，开展认养小树活动，并制作铭牌，认养人定期给小树拍照，上传到网上进行评比。由网站定期选出护绿明星，给予奖励。此活动可长期开展，并逐步由小范围开展扩展到全国范围内，主要针对对象是热爱生态平衡和绿化的网友。

**网络营销策划书方案篇二**

一份好的营销策划书对于营销活动的支持和最后的结果都有巨大的影响。下面，小编为大家分享网络营销策划方案范本，希望对大家有所帮助!

1、网站流量分析

安装一套流量统计系统，可以清晰的判断网站目前所有营销手段的效果，并且还可以分析到：

(1)流量来路统计

可以清晰的统计到每年、每月、每日、客流是通过什么渠道来到网站的。可以清晰判断各种推广方法的效果。

(2)浏览页面和入口分析

可以判断网站中那个页面被流量的.次数多，并且可以分析出客流是从那个页面进入网站的。

(3)客流地区分布

清晰的分析出，网站浏览者的地区分布，并且以图表方式显示出各个地区流浪者的比例。

(4)搜索引擎与关键词分析

分析通过各个搜索引擎所带来的流量比例，并且可以分析出客流是通过搜索什么关键词来到网站的。

(5)客户端分析

可以分析出客户端使用的操作系统等信息。

2、站点页面分析

(1)主页面整体分析

(2)页面标签分析

(3)超链接检查

(4)浏览速度分析

(5)源代码设计分析

3、网站运用技术和设计分析

(1)分析目前技术是否采用合理

(2)分析网站构架是否合理

(3)分析网站设计是否有亲和力、是否容易阅读

4、网络营销基础分析

(1)关键词分析

(2)搜索引擎登记状况分析

(3)搜索引擎排名状况分析

(4)交换链接相关性

(5)网络营销主要方法分析

5、网站运营分析

(1)网络投资分析

(2)网站运营策略分析

1、网站结构优化

网站导航、页面布局优化

2、网页标签优化

网页titiel关键词标签、网页简介标签，图片注释、等方面的优化

3、网页减肥压缩

专门的网页减肥压缩软件对网页系统的进行压缩，提高页面流量速度。

4、超链接优化

超连接结构、超链接注释、超连接路径优化

5、页面内容优化

对主要页面内容进行调整、排版进行优化，让内容更容易阅读。

通过对网站进行综合的分析后，选择网络推广方法，在众多网络推广方法当中，最重要的方法就是搜索引擎排名。因为其他的方法都是比较花钱而且效果短暂的，而搜索引擎排名做好以后，它可以长期为你带来高质量的流量。一个网站的流量80%都是由搜索引擎带来的。

1、搜索引擎排名

(1)关键词选择

(2)搜索引擎登陆

包括google、yahoo、msn等国内外几百个搜索引擎。

(3)搜索引擎排名

通过我们专长的seo优化技术对网站整体进行优化，使尽可能多的词在各个搜索引擎的排名提升，以提高网站的流量。

2、相关链接交换

与相关网站进行友情链接交换。

3、网络广告投放

在网站运作过程之中，建议投放一些有效的网络广告。

授人与鱼不如授人鱼渔，通过网络，我们把对贵方网络技术人员进行培训，使其很快掌握网络营销与网站运营的秘诀，使贵方网站在我方为其打下很好的营销基础后，能够稳定、持续的保持其向前发展。

1、网络营销培训

网络营销各种方法与策略、以及相关细节。网络营销、细节之胜。

2、网站运营培训

运营网站是一种长期的工作，不同的其实需要不同的策略，我们把我们的经验毫不保留的告诉你们。

3、网络营销顾问

合同期限内，通过网络各种沟通方式，为贵方遇到网络营销相关的各类问题，均可以向我方咨询。

**网络营销策划书方案篇三**

统计表明，网站60％的访问量来自各大搜索引擎，因此品牌网站科学登录各大搜索引擎，是进行网站推广的首要步骤。

邮件营销是快速、高效的营销方式，但应避免成为垃圾邮件广告发送者，参加可信任的许可邮件营销，向目标客户定期发送邮件广告，是有效的网站推广方法；此外，建设自己的邮件列表，定期制作更新品牌网站电子杂志，向会员俱乐部会员和其他订阅用户发送，能有效的联系网站访客，提高用户忠诚度。

网络广告是投入较大，效果也较为明显的网站推广方式。广告投放对象选择要符合网站访问群特征，并根据网站不同推广阶段的需要进行调整。网络广告主要分网站广告和即时通讯广告两种。制定网站广告投放计划，在各大站和相关主题网站进行广告投放；即时通讯广告主要是在msn、qq等即时通讯工具进行广告投放。

策划开展网站互动活动是有效的网站推广手段，且能提高访客忠诚度，持续深入的传播网站和品牌。在网络营销策划方案中具体步骤可分为：备注网友上传原创景观描绘文字、音乐、音像、图片等资料，并互相评分，优秀有奖网友上传原创笑容图片，并互相评分、评论。

联合其他机构，策划或由网友自发开展各类户外运动，由网站提供物质支持和奖励引导网友创作各种有意思的玩法，与众不同，出人意料。创意可以作为广告系列题材，为品牌所用，并奖励作者，对作者有较大鼓励，可以吸引更多人前来，刺激大家的积极性。

会员网站放置网站链接或活动内容介绍与链接，通过该会员网站来到且注册成为网站会员俱乐部成员的，为该会员奖励积分，积分可兑换网站纪念礼品。

有偿信息发布是有效的网站推广方式，主要分为网络媒体信息发布和专业信息发布平台信息发布两种。

网站要推广，宣传报道不可少，品牌网站可与网上网下媒体展开充分合作，撰写公关文稿，关注网站发展动态，并定期在各媒体发布。

同其他网站进行各种合作是效果明显的网站推广方式，可以借合作伙伴的力量，促使品牌网站的系列活动有效开展；此外，广泛征求友情链接，扩大网站外部链接活力，能增加网站的搜索引擎曝光率，获得理想的排名效果。

品牌网站新近推出，为使网站形象贴近群众，深入人心，富有新意，现向社会公开站logo、banner设计方案，欢迎关心网站的广大网络工作者、美术爱好者踊跃参加。奖项设置：一等奖（各1名），现金5000元。二等奖（各2名），价值xx元的纪念礼品。纪念奖（若干名），价值300元的纪念礼品。这属于一种互动的推广方式，在很多网络营销策划方案中都有体现。

为宣传绿化，培养网友维护生态平衡的观念，品牌网站将以省市一级为单位，开展网络护绿计划，计划的主要思路如下：可联合地市学校、团委、政府机构、绿化委员会等单位，开展认养小树活动，并制作铭牌，认养人定期给小树拍照，上传到网上进行评比。由网站定期选出护绿明星，给予奖励。此活动可长期开展，并逐步由小范围开展扩展到全国范围内，主要针对对象是热爱生态平衡和绿化的网友。

**网络营销策划书方案篇四**

1、网站流量

安装一套流量统计系统，可以清晰的判断网站目前所有营销手段的效果，并且还可以到：

（1）、流量来路统计

可以清晰的统计到每年、每月、每日、客流是通过什么渠道来到网站的。可以清晰判断各种推广方法的效果。

（2）、浏览页面和入口

可以判断网站中那个页面被流量的次数多，并且可以出客流是从那个页面进入网站的。

（3）、客流地区分布

清晰的出，网站浏览者的地区分布，并且以图表方式显示出各个地区流浪者的比例。

（4）、搜索引擎与关键词

通过各个搜索引擎所带来的流量比例，并且可以出客流是通过搜索什么关键词来到网站的。

（5）、客户端

可以出客户端使用的操作系统等信息。

2、站点页面

（1）、主页面整体

（2）、页面标签

（3）、超链接检查

（4）、浏览速度

（5）、源代码设计

3、网站运用技术和设计

（1）、目前技术是否采用合理

（2）、网站构架是否合理

（3）、网站设计是否有亲和力、是否容易阅读

4、外贸网络营销基础

（1）、关键词

（2）、搜索引擎登记状况

（3）、搜索引擎排名状况

（4）、交换链接相关性

（5）、外贸网络营销主要方法

5、网站运营

（1）、网络投资

（2）、网站运营策略

1、网站结构优化

网站导航、页面布局优化

2、网页标签优化

网页titiel关键词标签、网页简介标签，图片注释、等方面的.优化

3、网页减肥压缩

专门的网页减肥压缩软件对网页系统的进行压缩，提高页面流量速度。

4、超链接优化

超连接结构、超链接注释、超连接路径优化

5、页面内容优化

对主要页面内容进行调整、排版进行优化，让内容更容易阅读。

通过对网站进行综合的后，选择网络推广方法，在众多网络推广方法当中，最重要的方法就是搜索引擎排名。因为其他的方法都是比较花钱而且效果短暂的，而搜索引擎排名做好以后，它可以长期为你带来高质量的流量。一个网站的流量80％都是由搜索引擎带来的。

1、搜索引擎排名

（1）、关键词选择

（2）、搜索引擎登陆

包括google、yahoo、msn等。

（3）、搜索引擎排名

通过我们专长的seo技术对网站整体进行优化，使尽可能多的词在各个搜索引擎的排名提升，以提高网站的流量。

2、相关链接交换

与相关网站进行友情链接交换。

3、网络投放

在网站运作过程之中，建议投放一些有效的网络。

对待网站推广方法，我们选择不追求多，而是追求最有效。对于一般的网站，80％以上的流量均来自以上外贸网络营销渠道。

授人与鱼不如授人鱼渔，通过网络，我们将对贵方网络技术人员进行培训，使其很快掌握外贸网络营销与网站运营的秘诀，使贵方网站在我方为其打下很好的营销基础后，能够稳定、持续的保持其向前发展。

1、外贸网络营销培训

外贸网络营销各种方法与策略、以及相关细节。外贸网络营销、细节之胜。

2、网站运营培训

运营网站是一种长期的工作，不同的其实需要不同的策略，我们把我们的经验毫不保留的告诉你们。

3、外贸网络营销顾问

合同期限内，通过网络各种沟通方式，为贵方遇到外贸网络营销相关的各类问题，均可以向我方咨询。

我们追求的目标是:让网络实实在在帮客户赚钱!

**网络营销策划书方案篇五**

二、方式：论坛发帖抢爆眼球，沸沸扬扬营造声势

三、步骤：启（发起话题）——转（有了转机）——悬（再生悬疑）

四：具体操作：

下面是现在网络上流行的一个网店的炒作话题，你可以参考一下：

当然具体内容您要根据自己的店铺来设计，我只是提供一个模板来跟您说一下网店的推广操作，希望您可以考虑。

1.至各大论坛发帖，爆料新闻，话题要奇！要简洁！要有互动性！持续1周左右。

【参考文字】网购蹊跷事，买墨盒收到金笔！

2.看到上边的帖子，说不准就有人也想去占便宜呢！再发动推手热烈回应，建议在携手网做个“评论任务”。与上面发帖同步进行，一周左右。

【注意】不必在乎回复什么内容，关键是要有回应，动起来！

3.发帖人再做下文分解！要有个续集嘛！推手呼应也要相应跟进啦。持续一周左右。

【参考文字】网购蹊跷事，买墨盒收到金笔！（续）

我觉得不义之财不可取啊。给他们网站打电话，果然是他们发货错了。不过，没想到，他们老总亲自回电话给我，说愿意将金笔送为纪念，以示歉意。呵呵，今天就收到了加急的快递，里面除了墨盒，还真的把那支金笔送来了呢！哈哈，我真是占了大便宜啦。

4.以网站名义做出回应，指出上述事情纯属乌有！让人觉得又失望啦。要在同一个论坛发！

【参考文字】

我是创鸿文化用品有限公司网站工作人员，针对《网购蹊跷事，买墨盒收到金笔》一文所述事实我网站全不知情，我公司网站地址为：

对《蹊跷事》一文作者，我公司保留进一步追究其法律责任的权利！

创鸿文化用品有限公司

20xx年7月10日

五、方案说明：

就是一个双簧！让人既觉得可信，又觉得可疑！虚虚实实，真真假假，只要没有太大的负面影响，什么都可以做的！一定要发到人多的论坛上，别人识破了也没关系啦。

**网络营销策划书方案篇六**

陕西网上人力资源市场网宣传策划方案 陕西网上人力资源市场网（）是陕西东方人才交流有限公司的服务网站，负责本公司的招聘会宣传及会后的服务工作。为扩大本网站的知名度，树立本网站的品牌形象，使其在求职者和用人单位中形成一定的知名度和公信力，让公众了解、认可并使用本网站所提供的各项招聘求职服务。因此制作此方案，具体事项如：

一、宣传主题：陕西网上人力资源市场网（）

二、宣传目标：

（一） 提高“陕西网上人力资源市场网”的社会形象，扩大知名

度，以及宣传本网站的特色及理念

（二） 完善“陕西网上人力资源市场网”的各项招聘求职业务

（三） 塑造“陕西网上人力资源市场网”的品牌形象

（四） 吸引更多求职者及用人单位

三、现状分析

以下仅为个人对网站运营情况的简单了解及分析

现行的招聘模式尤其是现场招聘模式越来越不能满足求职者和用人单位的需求，如今网上招聘成为了一种新型的招聘模式。利用网络进行招聘求职已经逐步被广大求职者及用人单位所接受。像人们熟知的51job 、智联、中华英才网等各大招聘网站已经深入人心。 陕西网上人力资源市场网（）也是随之而产生的一个招聘求职网站，现在本网站并没有真正被求职者及用人单位所接受，自运营一年以来并没有给公司带来可观的收益。其主要原因有以下几点：

（1）宣传方式单一。我们仅仅凭宣传单的发放是远远不够的，况且我们所制作的宣传卡片内容是以现场招聘会为主的。并没有对网站宣传起到作用。对此，我进行了多次的咨询了解很多的求职者不能明白卡片的真正用意，而且更多的用人单位拒绝接受此类宣传卡片。自发卡片至今，我公司在各大招聘会点所发卡片约20000张，但效果不甚理想。从后台注册情况统计个人注册的不超过100人，企业注册的更是屈指可数。

（2）内容不够丰富。本网站的简历数量及质量远远不能满足用人单位的需求。我们的简历来源基本是在会场所搜集的个人简历以及从其他网站进行复制而来的，这些是远远不够的。关于网站上的招聘企业均是参加过现场招聘会的企业，从数量及招聘岗位来看也不能满足众多求职者的要求。

（3）人力不够充实。要想每天更新足够数量的个人及企业，必须在网站维护方面添加人手。只有这样才能满足求职者及用人单位的需求。

四、宣传方式

（二） 传统宣传

从目前我们公司的综合情况来看，我们不可能采取全方位的宣传，但我们可以选择个别的方式进行重点宣传。逐步进行扩大宣传,最终达到我们的宣传目的。

七、活动负责人及主要参与者

本次宣传活动负责人：陈老师

本次宣传活动组织者：谷雪洁

策划人： 谷雪洁

**网络营销策划书方案篇七**

1、制定行动方案

为了有效地实施网络营销推广方案，必须制定详细的行动方案，这个方案应该明确网络营销策略实施的关键性决策和任务，还应该包含具体的时间表，定出行动的确切时间。

2、建立组织结构

企业的正式组织在网络营销执行过程中起决定性的作用，组织将战略实施的任务分配给具体的部门和人员，规定明确的职权界限和信息沟通渠道，协调企业内部的各项决策和行动。

3、设计决策和报酬制度

为实施网络营销推广方案，必须设计相应的决策和报酬制度。就企业对管理人员工作的评估和报酬制度而言，如果以短期的经营利润为标准，则管理人员的行为必定趋于短期化，他们就不会有为实现长期备战目标而努力的积极性。

4、开发人力资源

网络营销推广方案最终是由企业内部的工作人员进行执行的，所以人力资源的开发至关重要。在考核选拔管理人员时，要注意将恰当的工作分配给适当的人，做到人尽其才。为了激发员工的积极性，必须建立完善的工资、福利和奖罚制度。

5、建设企业文化

企业文化是指一个企业内部全体人员共同持有和普遍遵循的价值标准、基本信念和行为准则，对企业经营思想和领导风格、职工的工作态度和作风，均起着决定性的作用。企业文化体现了集体责任感和集体荣誉感，甚至关系到职工人生观和他们所追求的目标，能够起到把全体员工团结在一起的“黏合剂”作用，所以，塑造和强化企业文化是执行企业传略不容忽视的一环。

1、计划脱离实际

(1)方案策划人员只考虑总体战略而忽视执行中的细节，结果使网络营销计划过于笼统和流于形式。

(2)方案策划人员往往不了解计划执行中的具体问题，所定计划脱离实际。

(3)方案策划人员和网络营销人员之间没有充分的交流和沟通，致使网络营销管理人员在执行过程中经常遇到困难，因为他们并不完全理解需要他们去执行的方案。

2、长期目标和短期目标相矛盾

网络营销策划中的战略策划通常着眼于企业长期目标，涉及今后3—5年的经营活动。但具体执行这些战略的网络营销人员通常根据他们的短期工作绩效获得评估和奖励，因此，网络营销人员常选择短期行为。

3、存在因循守旧的惰性

企业当前的经营活动往往是为了实现既定的战略目标，新的网络营销推广方案如果不符合企业的传统和习俗就回遭到抵制，要想执行与就网络营销策划方案截然不同新网络营销推广方案，常常需要打破企业传统的组织架构。

4、缺乏具体明确的执行方案

有些网络营销推广方案计划之所以失败，是应为计划人员没有制定明确而具体的执行方案。许多企业面临困境，就是缺乏一个能够使企业内部各有关部门协调一致行动的集体方案实施。

**网络营销策划书方案篇八**

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\_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(20\_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

(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：

(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;

(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。

七、网络营销效果评估及改

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。

**网络营销策划书方案篇九**

《人在囧途之泰囧》这部电影不是一般的火，营销策划方案非常成功，创造了超过十亿的票房奇迹，被誉为华语片之最。好的电影多半是营销出来的。《泰囧》在世界末日之前上映，“与其等死不如笑死”的经典广告词在网络以病毒式的方式疯传播，加上影片主角徐铮，王宝强和黄渤的三大爆笑组合以及影片的`口碑营销。《泰囧》的末日营销和病毒式营销取得了成功，创造了华语片票房神话。

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