# 2024年个人网站策划书 个人网站策划方案(优质8篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-07-24

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。个人网站策划书篇一互联网...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**个人网站策划书篇一**

互联网走到今天，之间经历了高潮和低谷，当失去耐心的人开始疾呼互联网是泡沫，大家不要陷进去的时候，中国互联网仍然我行我素，走着自己该走的路。专家们对于互联网企业将有90%关门的预言如今也不攻自破。这些风风雨雨让许多真正了解互联网的人终于看明白了一点：互联网本身并不能创造产值，它是一个服务性行业。

互联网用户20xx年初国内网民达到xxx万用户，到x月就达到了xx万户，年末将超过xxx万户。据美国研究机构国际数据公司x月x号公布的最新报告显示，到今年底，全世界的因特网用户将达到x亿，比一年前增加x亿；到20xx年，估计将有x亿人上网购物、交流和学习。按照摩尔定律，每半年用户将翻一番。中国已经成为继美国之后的第二大互联网国家。互联网趋势影响和媒体宣传的加强，使人们逐渐认识了互联网潜在的力量。

“xxx音乐网站”它是一个集在线收听免费下载用户上传等为一体的综合性音乐网站，伴随着互联网宽带技术应用的成熟以及网络媒体化系统的完善，可以预见，在线的音乐试听以及下载必将成为互联网普及应用的主流，必将成为人们生活中不可或缺的因素。

纵观当今互联网，各大音乐风云榜，各大音乐网站，xx音乐等已经成为了众多音乐人为其音乐造势的首选。

“xxxx音乐网站”利用自身的平台优势，为广大的音乐热爱者提供的事完全免费的试听下载，为了迎合xx年轻人的口味，我们还提供用户自己的音乐上传分享等，也就是说，我们网站不仅仅只是专业音乐的集散地同时也是用户原创音乐的集散地。

“xxx音乐网”不仅仅提供的音乐的下载，其还会将音乐人简介以及音乐的创作历程作为网站的核心，为的是更能够吸引那些热爱音乐的人加入进来。

我们做的不仅仅是一个网站，更是一种文化，一种信仰，一种对音乐无尚的追求。

“xxxx音乐网站”得一期工程主要是建设一个网上的多元化试听空间，为广大的音乐热爱者提供一个免费的网上试听场所，满足广大音乐热爱者的需求，同时利用互联网这个媒体传达整个站点，为以后扩大规模和影响力打下良好的基础。

整个网站由概念设计到正式营运，估计要一年的时间，进度安排如下：

第一季度：成立公司，收集材料，委托设计人员设计网页。

第二季度：完善公司部门，联系网上征集业务，参与网页开发，开始策划推广计划。

第三季度：网站进入调试阶段，开始宣传造势。

第四季度：网站试运营，又顾客来指出不足，然后逐步调整。

第五季度：网站正式运营。

2、网下推广，参加音乐会，建立会员俱乐部，校园推广，传统媒体推广，网站自身宣传。

**个人网站策划书篇二**

据中国互联网信息中心cnnic统计，截止到20xx年7月，我们网民总人数已达1.62亿。只是统计，估计实际会更多。网上购物已经被众多的网民接受。网下手机的需求量很多吧。随着我们网民的大幅度增加，具有一定消费水平的网民也会相对增多。其实，手机网站，就是将在手机实体店铺中的产品展示到网上。网上有相对多的消费群体。特别是时尚的年轻人，他们在网上购机的几率比较大。网上手机的市场也比较大。

和传统的店铺销售相比，手机网上销售最大的优势在于有很强的互动性。手机网站为消费者提供指导和咨询，为购机者提供直接的消费依据，起到沟通产品信息的作用。在决定购买后，通过互联网下单预定。网站迅速处理订单，并确认预定无误，几天后，速递员就能将手机送到用户手中。方便、快捷、资讯丰富是手机电子网站的几个关键性优点。

手机网店的弊端是消费者不能直接看到、触摸到手机。还有网站还没有形成公信力时，网上消费者可能会对我们网站持有怀疑、观望态度，怕卖的手机不是行货，以次充好，二手机等等。我们需要增强我们网站在互联网上的影响力。让我们的品质与服务都做到最好。其实，最好的方法还是口碑营销。引导消费者来我们网站购物，如果他们对购买手机的整个流程，收到的手机满意。他们或许就会介绍朋友到我们网站购买。

手机网频道

销售频道（目的）

1、手机品种（gsm手机，cnma手机，双模手机）。

2、手机配件。

3、手机饰品。

4、电话机，小灵通。

5、团购活动。

6、批发代理（手机批发和代理业务）

手机社区（吸引和留住用户）

手机新闻，手机评测，手机导购等内容

手机相关的必要措施(如手机软件，电子书下载等)

手机论坛（顾客咨询和手机用户交流）

作为一个手机销售网站，最重要的东西还是服务。将品种和服务结合，更能让普通的顾客感觉到价值。首先我们手机的品种要填写的全面一些，新品和缺货品种信息都要及时更新。还需要有客服。及时耐心的回答顾客的咨询一些问题。

运营内容

团购活动是由网站不定期发动某款手机的团购活动，由10人或者20人一起购买。当然团购价格在相对要低一些。

不定期举办一些主题活动。在节假日或者一些特殊日子，比如情人节可以引导顾客购情侣手机（一次购买两个手机）。母亲节，亲情购机（孝敬父母）等等。

推广

在一些人气高的网站或者论坛做广告。或者人工发布广告，在互联网上形成一定的覆盖率。

写网站软文，发布到一些具有一定水准的网站上去。引导客户访问我们网站。

到百度贴吧，iask知识人，天涯问答，雅虎知识堂等问答型社区，发布一些问题，如“在哪个网站买手机好？”“xx手机网怎么样”，并且以普通网民的角度作出相应的回答。使我们网站的公信力大大提高。

销售：

和一些手机论坛合作，搞些活动。给站长一些佣金。

利用cps方式和一些个人站长合作，依照其业绩回馈一定比例的佣金。

加一些手机方面的qq群，msn群等，深入到网民中间来，找到有意向的顾客。

可以在网络上发布招网店代理的信息。我们为他们提供货源，给他们优惠的价格。如果他们的网店有人购买手机，可以先将手机款发给我们网站，由我们代其发货。如果他们的网店做的好，可以酌情给予一些奖励。（也可以实行代理收费的策略）

另外，还可以去淘宝网开一家网店，在上面出售手机。

选择喜欢的某款手机或者其他的物品。

点击购买，进入购物车。

如果想要继续购物，就返回首页，如果结算，就点击结算，并且进入支付系统。

进入支付系统，填写送货地点，选择送货方式，支付方式，并且完成在线支付。或者网下银行转帐。

提交订单。等待审核。如果支付完成，网站方马上发货。网下银行支付的买主，审核完订单号和银行汇款，马上发货。

1、普通邮寄

2、ems快递

3、快递公司

（1）团队：

1、添加手机数据和发帖宣传的的工作人员

2、客服

3、网站美工（也可以兼做客服）

（2）硬件

1、独立服务器（为了网站的运行稳定和用户的访问速度）

2、域名注册费用

（在以后的发展中，也许会有许多的好主意实施到网店中。）

**个人网站策划书篇三**

为了能写出更好的策划书，下面应届毕业生求职网推荐一篇优秀策划书范文，仅供参考：

1：客户需求

2：网站定位；

是要进行站点的定位，加强网站自身内容的建设。这一点尤其重要。网站是否有价值关键是看它是否能够满足访问者特定方面的需求。如果一个网站没有任何可以吸引人的地方，那么再怎么宣传都是无济于事的，即使网站的访问量在短期之内能够得以提高，但一旦停止了宣传，网站访问量还是会迅速下降下来。在网络信息发达的今天，网站必将来一次大浪淘沙，只有那些有价值的站点才有可能生存下来。

4：网站栏目和功能策划

给客户定位好了网站和盈利点，这个时候就可以做网站栏目策划和功能策划了，每个类型的网站的功能和栏目都是不同的。所以要有针对性。

这个只是最基本的功能，就像做为一个最基本的网站程序员必须知道html语法一样，好多朋友都觉得网站策划是个很虚的位子，觉得谁都可以来做，这个是大错特错的。笔者魏天星之前写的《一个合格的网站策划应该知道的》篇已经注明了网站策划应该具备的知识，好多朋友觉得作为一个网站策划只需要懂得写文章，画框架图就可以了，其实表面上看完全是可以的，但是网站的设计，功能，程序之间是息息相关的。如果不具备综合的素质，那么做出来的东西要么是中看不中用，要么是让程序和设计云里雾里。原因有以下：

1、如果不懂程序，没有起码的程序基础，数据库交互基矗策划出来的功能可能无法实现，在一个技术管理薄弱的公司，策划的位置是相当重要的，如果不能明确功能，程序无法进行。

2、如果没有一点设计基础，或者说ui开发经验。那么大家都知道，前台设计出来的页面可能会惨不忍睹。

3、如果没有网络从业经验，那么策划功能和页面的时候就没有依托。策划其实就是一个万花筒。把你以前的所有经验投进去，就能看到不同的东西，任何策划都是这样。策划不是凭空产生的，而是在经验积累和改进的基础上产生的。

作为一个策划，是理所当然应该具备多方面的知识，一个策划的综合素质一定要强，这样的策划才能在公司中独当一面。

如果我们把网站作为一个项目的话，那么策划的位置应该属于项目经理。这种观点可能对策划的要求更高，但是所有的网站策划都应该向这个目标奋斗。网站策划的职能就是项目的管理，任务分配，工作协调，以及处理一些日常事务。这样就好理解了，试想，如果没有一定的程序功底，没有一定的ui，ue功底，没有一定的行业从业经验，如何能担当此重任。

一个网站策划人应该具备的补充：

1、网站开发经验

此处的开发并不是自己开发，而是指参与开发即可。就算耳濡目染，应该对网站项目流程很清晰。

2、行业背景

至少在互联网圈有几年的摸爬滚打经验，如果搞过网站推广，网站设计，网站程序等经验做这个更轻松一点。

3、综合协调能力和管理经验

有足够的协调能力和管理经验才能协调好程序和设计之间的工作。

4、有一定的ui，ue设计基矗

5、有一定的程序基矗

把网站项目当作一个对象，网站策划如果想把这个项目做好，那么这个对象各方面的属性都应该了如指掌才行，包括前期的需求分析，功能抽线，数据流向，风格设计以及后期的网站推广方案，运营方式，盈利模式等等。

当然，这样的要求可能对网站策划的要求太高，但是我们可以把它作为一个策划的最终奋斗目标。无论如何笔者魏天星要强调的是策划绝对不是谁都可以当的，因为之前在一个群里听一个人说：这年头，谁都可以当网站策划。

纵观目前国内的许多网站策划，确实存在许多问题。网站策划书作为一个网站工作的预备工作。许多网站策划的策划书都是套模版来的，n个网站的策划书雷同，大同小异。而且最要命的是网站策划书里面满纸空话，涉及到实质性的东西少的可怜，除了让大家看了觉得这个项目很不错之外，没东西了。

所以书写网站策划书的时候一定要做到：

1、不能满纸空话

2、要让上级看了你的策划书对这个项目有整体的把握

3、这个策划书要对程序和设计有价值。

比如一个网站策划书，讲到某个功能模块。我们这里注册例子，我们要加入会员模块。那么

首先我们应该对这个会员模块的功能进行详细的描述：

包括：

1、会员注册

2、会员登录

3、发布文章等等

设计到会员的注册，我们还要细化，比如用户名要大于3个字符小于10个字符。比如密码要大于6位，这样比较安全，对于设计来说，用户输入错误，后面提示的话，应该用红字提示，提示文字的内容是什么等等。

这个是细化到点上的策划书，那么程序和设计拿到策划书就知道如何下手。当然这个只是很局部的东西。笔者魏天星以为一个完整的网站策划书应该包含一下几部分：

1、网站项目前期调查

包括网站的可行性分析，前期需求分析，网站定位

2、网站项目需求分析

根据调查结果，来制定网站所要解决什么问题，分析用户需求等等

3、与设计，程序以及市场人员沟通

4、网站功能抽像

至少可以用自然语言来描述网站的整体功能，分块功能

5、网站功能模块化

将网站的各个功能模块化。并且详述该功能的特点，作用，属性，方法，各个属性的特点，各个属性的方法。

6、网站功能流程图

绘制网站功能流程图，详细介绍各功能之间的关系。以及前后台调用关系。并且对流程进行分析。

7、绘制网站结构图

绘制网站整体构架图。前后台关系，以及和各模块之间的关系。

9、绘制数据流程图

8、定制网站目录结构

定制网站的各个目录，以及目录下文件的名称。以树形结构表示，并且注明该页面的功能。

9、定制网站开发规范

包括在此网站项目中，网页设计师和程序员共同遵守的规范。例如命名规则，页面设计规范，数据库规范。ue实现规范等。

10、与程序，设计二次沟通

11、程序，设计分工完毕，各自进入开发阶段。

关于网站策划涉及到功能模块的东西在上面已经说明，其他的比如市场运作方案，推广方案等这里就不在一一描述。

5：网站策划报价

给客户策划完毕功能和栏目，最后要给出一个合理的价格，当然根据工作量和制作水平来报价啦，小公司一般价格很低廉，高水平的公司一般价格就比较贵，出来的东西也不同嘛。毕竟网站策划书是给未签约客户看的，客户看完觉得策划书不错，很专业，然后看了价格会有对比，如果价格也适中，基本定下我们就没什么问题啦。

6：团队简介

7：售后服务

以上几天基本完毕啦，一个网站策划书就差不多完成啦，也比较全面。

**个人网站策划书篇四**

《互联网创业前奏曲：网站策划九步走》目录：

1网站的赢利模式

网站的赢利模式有哪些：

广告、互联网增值服务、电子商务、移动增值服务、网络游戏。

什么是好的赢利模式：

百万格子网站、中国化工网、中国香料化学网、ha0123、51社区的赢利模式。

婚恋网站、招聘网站、九钻模式、携程模式、阿里妈妈、豆瓣模式、威客模式。

篱笆团购模式等其他一些模式

如何找到网站的赢利模式：

发现你的客户开发你的产品或者服务。

2什么是网站策划

网站策划诞生的背景

网站策划关键点：引导网站走向成功的因素。

3如何成为网站策划人

网站策划人员需要做哪些工作。

网站策划人员需要什么样的素质。

4前期准备工作

分析互联网的市场环境，确定网站发展方向，分析互联网的市场环境。

5如何进行互联网市场调查

分析标杆网站

分析哪些网站

如何进行网站的分析

制作互联网网站的商业计划书

商业计划书的关键点

6商业计划书的模板

第1步确定网站的定位

为什么要确定网站的定位；如何确定网站定位；如何确定网站的用户群体。

第2步网站内容策划

什么是网站的内容；网站内容策划的重要性；网站内容策划要解决的问题是什么；网站内容构架的搭建；具体产品的规则和流程。

第3步网站设计策划

为什么要研究网站设计；网站设计策划要解决什么问题；确定网站整体风格的关键点；确定网页的表现方式。

第4步网站易用性策划

易用性是什么？它有什么重要意义；易用性的关键点。

第5步网站技术策划

网站运行的基储选择合适的服务器、编程语言及数据库、网站的接入方式、网站安全防范。

第6步建立策划文档

策划实用文档有哪些，确立规范文档的必要性，主要有哪些实用文档，网站菜单结构图，网页文件目录结构，为什么需要网页文件目录结构文档；产品流程文档、产品的规则文档、设计基调文档、网站页面模型图、制作网页模型图。

第7步网站项目实施计划

网站项目的实施计划，任务的分解，资源的匹配，网站的测试和上线，网站测试主要包括哪些方面，网站的上线。

第8步网站的推广策划

为什么要推广网站？如何推广网站？目前网站的主要推广方式有哪些：搜索引擎推广、社区营销式的推广、商业资源合作推广、病毒营销式的推广、线下的推广、其他形式的推广。

第9步网站运营策划

网站运营的重要性，网站运营主要做什么呢？对网站运行的整体情况进行把脉，根据网站整体战略制定阶段性目标，根据网站战略目标和具体运营情况，制定一系列网站的运营措施，网站服务的安全管理，了解了这些那就可以策划出基本的网站策划书了。

市场分析

门户网站：门户网站包括综合性门户网站、电子商务类门户网站、行业门户网站、信息服务类门户网站(这里我们将bbs归类为综合性门户网站；将博客归类为信息服务类门户网站)。以笔者曾做过的一个汽配行业门户网站为例，建站初期先进行市场调研，找到同行业的汽配网站有哪些，它们的主要栏目有什么，特色服务有什么，发展情况怎么样等等。然后对它们的栏目进行取舍，再根据自身特点创办栏目。确定自己网站的栏目之后，还要对同行业外网站进行筛选，找出内容上互补的网站以便日后推广时做链接与合作。对同行业的网站发展情况做个大致的。了解后，根据实际情况检查自己有什么样的优势，有什么不利因素，然后才能对网站进行定位。

企业网站

企业网站的市场分析比较容易，因为企业建站的目的无非是想对企业自身进行更好的宣传，想要在互联网营销中占有一席之地，想要提供产品的技术支持和在线互动，以便更好的为客户服务，同时也提高企业利润。企业网站的建设思路可以参照同行业做得比较好的网站，但同时也要根据自身的发展进行调整，切不可盲目跟从。企业网站同样可以找到一些同行业的互补网站来进行链接。

个人网站

个人网站建设在内容上往往是大同小异的，但是也有一些个人网站可以别出心裁，采用独特的网站类型，这样的建站效果通常可以收到奇效。一般来说个人网站对市场分析是比较忽略的，但是大中型的个人网站应该进行市场调研，和门户网站所做的一样。

网站定位

市场分析做完后，通常要有一个总结。然后要对自己将要做的网站有一个明确的认识，做出目标和定位。

网站目标

**个人网站策划书篇五**

首先，是要进行站点的定位，加强网站自身内容的建设。这一点尤其重要。网站是否有价值关键是看它是否能够满足访问者特定方面的需求。如果一个网站没有任何可以吸引人的地方，那么再怎么宣传都是无济于事的，即使网站的访问量在短期之内能够得以提高，但一旦停止了宣传，网站访问量还是会迅速下降下来。在网络信息发达的今天，网站必将来一次大浪淘沙，只有那些有价值的站点才有可能生存下来。

在建维博网之前，我曾建过很多站点，付出了很大的努力，但都没有取得成功。虽然是失败了，但在此过程中也并非一无所获，因为自己因此而开始明白了只有最大的满足访问者的需求，网站才有可能生存，发展。这句话虽然看似简单，但如果没有亲身体验也是很难理解其中的道理。为什么hao123能够取得成功?因为它满足了网络发展初期大多数对互联网还不是很熟悉网民的需求。为什么专业网站异军突起，而门户网站影响力正逐年下降?因为随着网络的发展，单个门户网站很难满足网络用户所有的需求，人们需要的信息常常都只能通过一些专业网站来获龋这也正是google价值观10个真理的第一条：以用户为中心，其他一切纷至沓来。

正因为明白了这一点，我才开始了重新定位了自己的网站。目前上网主要有两大群体：一是娱乐，二是学习。娱乐包括游戏，音乐，电影，聊天等等。在娱乐方面，个人是很难做成功的，想要获得长足的发展，离不开娱乐公司的支持。chinamp3为网民提供了免费mp3下载的服务，是个很受网民欢迎的网站，但却因为mp3版权的原因而闹得官司不断。只要mp3版权问题一日没解决，chinamp3就很难得到健康发展。所以，在这方面个人想要加入是很难的。其次是学习，而上网学习又尤以计算机相关背景的为主。综观国内，目前虽然有很多网站编程，网页制作的网站，但发展的空间都太窄，尤其在研究网站建设方面目前还是一片空白。中国站长站，以提供源代码下载为主，在网站制作技术方面还比较薄弱的。蓝色理想，5d多媒体等，又以网页设计为主，其他方面也并不是特别出色。chinaasp，csdn，又以研究网站编程，技术为主的网站，在网站制作方面也没有过多的涉及。其他的门户网站就不用说了，因为里面涉及的东西太广，内容多而不精，所以人们更愿意到那些专业的站点去学习计算机技术。当然，网站的制作只是网站建设的一个方面，而网站今后的生存和发展都离不开网站的运营以及网站的推广。目前，这样的网站在国内却还没有一家比较权威的，就是关于网络法律方面的网站也是寥寥可数。分析原因，主要是这样的网站不容易做。因为网络的运营与推广，需要以科学的`研究态度来对网站的建设进行思考，对于历史中的失败与成功的例子进行总结，然后以最生动的语言描述出来，这样才能被大众所接受。而能够达到这一点的，目前还很少人能够做得到。目前，有很多人，甚至可以说是网络营销方面的专家对hao123,9flash等网站进行研究，但其实他们的研究结果却几乎没有任何意义，枯燥而乏味。还有很多所谓的网站推广专家，往往陷入了自己设下的搜索引擎优化甚至是搜索引擎作弊的圈套之中，他们不时的写出了一些关于关键字优化，内部链接，外部链接优化的文章，但对于一般人却没有任何启示的作用。可以说，经过seo的网站是\*google，\*百度生存的，因此如果google,百度把这些网站封-杀了，那种网站便几乎扁的一文不值。所以，研究网站推广不只是研究搜索引擎优化而已，而更重要的是要研究网站的品牌建设，让自己的网站在网民中建立口碑这是最重要的。当然，网站运营，网站推广也不乏一些专业的文章。但这些文章大多只是在理论上的研究，很少有具体的实践指导。所以，在网上我们常常可以看到很多站长在问，“做什么样的网站最赚钱?”“我的网站该如何推广?”但几乎没有人能够回答这个问题。既使那些成功了的站长们也很很难解释自己是如何成功的?因为他们刚开始的时候也只是凭着自己一时的热情来做网站，没有过多的考虑自己的网站具体要如何发展，而是\*着一点一点的积累而获得成功的。就象hao123这个网站，大家都把它当成一个个人网站成功的例子来看。但它的成功更多是\*运气。因为它正好满足了中国网络发展初期，人们对于互联网还不熟悉的要求。当网络事业发展到一个新的水平，人们对于网络的运用更加纯熟，那么其走向死亡也是必然的。网络发展的过程中，总不断的会有新的事物出现。比如，一年前闹得沸沸扬扬的博客，与及如今流行一时的网摘。他们的出现都是满足了该阶段莫一个特定群体的需要。也只要那些能够能够及时抓住网民需要的网站才可能获得生存。

因此，在建立维博网之前，我也再问自己，我这个网站能给访问我这个网站的人带来什么样的好处?到底有那些人会愿意访问我这个网站?确定了网站的价值之后，我才开始进行了维博网的建设。待网站发布后，经过了十天的宣传，网站的日独立ip达到了100ip/日，十五天后达到了150ip/日，网站的访问量正在稳步的增长。从网站的访问来源来看，通过直接网址输入或书签导入的人占了30%-40%左右，回访率也是比较高的，由此可见网站还是比较受欢迎的。但鉴于网站目前的原创作品还显得不足，网站今后如果要继续保持稳定的增长势头，最重要的还是要加强网站的内容建设，多提供一些有指导意义的文章。我会在这方面多下功夫的。至于，自己网站初期是如何进行宣传的，我将会在近期之内写一篇详细的文章。

希望各位站长与我共同探讨网站建设，运营，推广的问题，让我们一直共同努力，为中国个人网站的未来献策献力。同时欢迎光临我的网站。

**个人网站策划书篇六**

近十年来，中国的经济发展带来了人民物质生活水平的不断提高。据《中国消费导报》1993年刊登的一项调查显示，女性用于美容化妆的费用较1992年提高了5。9%。经一些经济专家预测，女性注重自身美容化妆的人数将有等比例增加的趋向，一些品牌优美、知名度高、价格较为适宜的美容化妆品将越来越受到消费者的喜爱。事实证明，人们已经知道化妆品不再是奢侈品，而是女性生活中的必需品。随着富裕程度的提高，女性更注重自己的打扮，希望把自己的生活打扮的多姿多彩。这个形式，给xx化妆拓展中国内地市场，扩大销售，提高效益创造了有利的市场机会，同时，也给国内外其他品牌的化妆品角逐中国内地市场创造了同样的条件。如何在竞争中求发展，在竞争中创效益，用什么样的方法使人们尽快认识“xx”，是xx化妆品代理商、经销商不可忽视的重要课题，做好“xx”的推广对于完善产品的营销体系，有着不可低估的作用。

1．市场的建立 xx护肤品虽然面世十多年，且在国外有很好的销量（说明其在国外的认识程度较高），但对于中国内地市场来说，仍是一个新牌子、新品种。中国内地有3。5亿以上女性较崇尚护肤美容一体化的护肤品，消费者较喜爱，已经面世（在内地市场）较久的护肤品牌，对这些护肤品有很大的信任感（如玉兰油、雅芳、永芳、夏士莲等）。“xx”虽然有它独特的性能，但要想取得消费者的信任和赏识，迅速建立自己的市场是迫在眉睫的工作之一。因此，在短期内，“xx”应该在人们对做为“外来品”的“xx护肤品”持疑惑、观望态度之时，迅速树立品牌形象，建立自己独有特色的市场形象，继而开辟批发市场，实现“xx”在中国内地市场较好定位，形成一个推广发展的良性循环，开辟产品的输送地，减少流通环节，提高产品效益。

2．已建立市场的分析 “xx”虽然进入中国内地市场数月，但在市场定位上仍感做得不够深入细致，原因有如下五个方面：

（1）宣传攻势没有展开，知名度低

（2）没有针对同行业产品的宣传攻势采取迂回措施，树立品牌特点

（3）进入商场后没有实行配套服务（如免费美容等工作）

（4）价格较高，没有较好的考虑消费者意愿及购买力

（5）树立品牌形象时没有鲜明的主题（对消费者来说，主题不鲜明就没有吸引力和诱惑力）

但也由于“xx“有一般护肤品没有的药物效果，有能治疗皮肤、柔软皮肤、自动去死皮、平衡调节肌肤分泌、抗拒紫外线伤害等一系列优点特点，有品牌形象独特、富情感和吸引力等自身优势，同已在中国内地有一定市场的其他国外护肤品化妆品一较高低，平分秋色是非常有希望而且是有可能的。

1． 品牌形象塑造：塑造良好的品牌形象对xx化妆品在中国内地市场的销售有着不可低估的作用，建议以“春夏秋冬，给你温馨一片；寒冬酷暑，还你美的容颜”为主题进行品牌形象塑造，利用中国传统的节日（母亲节、情人节、妇女节等）举办冠名“xx”的文娱晚会，用化妆品赞助模特队、舞蹈队、歌手、歌星的亚洲、中国等级的小姐竞选活动，吸收知名影、视、歌红星为“xx”化妆品名誉演职员，用“xx”冠名加盟无舞蹈、模特培训学校，在活动过程中反复渲染，达到良好的效果，提高品牌形象，增加“xx”的知名度和美誉度。

2． 向知名商场、娱乐场所、大企业集团进行推广。从消费者的消费观念和“xx”目前在中国内地市场的知名度来看，建议“xx”化妆品在知名商场和娱乐场所建立产品专柜。这样做，一是可以扩大影响，同其他化妆品进行市场竞争；二是在这些场合里能使产品直接同消费者见面，增加消费者对“xx”的认识；三是通过消费者有口皆碑的宣传，争取良好的口传效应。

3． 与美容培训学校、培训班联系，举办一定规模的美容化妆讲座，通过美容化妆过程中的不断宣传，渲染渗透，让消费者形成共识，起到促销的作用。

4． 广告宣传推广：广告宣传推广是连接产品同顾客的桥梁。“xx”应把其品牌形象、性能、特点、效果预测等以简洁、明了、动人、感人的广告语诉诸于公众，加深公众对“xx“的感性认识，达到消费者认可的目的。

5． 建立专制的推广机构，负责调查市场走向和市场需求量，根据市场需求变化情况，不断调整推广策略和方法，进行推广的实施产品展销会等筹备组织工作，以避免销售和推广的交叉。

根据对中国内地的消费者市场和消费对象的分析，建议“xx”的广告对象应着重考虑如下结构的层次：

（1） 青年扮靓女性

（2） 较富裕的城市、地区（如珠江三角洲和上海、北京、西安、武汉等计划单列市）

（3） 文化娱乐界歌星、影星、舞星等层次

（4） 知名商场、政府阶层女性

（5） 专卖店老板、独立经营商、分销商

由于“xx”不考虑电视广告，因此，广告的创造应围绕“共识”效果而作，广告形式选择如下：

1．旅游广告：相关旅游设施的“xx化妆品”门票，登机牌、影（视）票券、旅行袋广告等。

2．文娱广告：赞助节目活动、演出活动、节目宣传等。

3．交通广告：制作提醒人们注意交通安全的路牌、车辆广告等。

4．报刊特约节目内容：提醒人们注意“xx”会给家庭幸福、女性美丽带来积极作用和良好效果。

5．在进行上述广告的创作时，具体运用的广告策略有：

（1）广告主题系列策略：根据“xx”在每一时期的广告目标和市场特点，市场营销需要不断交换xx广告主题，以适应不同广告对象心理需要，起到指导消费的作用。

（2）功效系列策略：通过多媒体的多则广告，针对多姿多彩的女性生活需要，多方面证明“xx”的特色特点，使消费者易于记忆理解，达到引导消费的目的，起到立竿见影的促销作用。

（3）产品系列策略：结合“xx”系列化妆品的经营特点（如洁面护肤乳、防皱霜、日霜等不同功效品种在不同地区的使用效果）进行推广宣传，主要强调“xx”的品种多、声势大、连带性强等特点，起到诱惑消费者心理作用。

根据消费市场的消费比例，建议在如下地区进行广告宣传推广。

1．珠江三角洲地区及广东省其他城市。

2．长沙、武汉、成都、昆明、苏州、杭州、上海、天津、北京等计划单列市。

3．少数民族较集中的地区级城市。

注：由于对以上地区的广告宣传面大，因此，只适宜作单页，宣传单可搞成有奖测试式的。

**个人网站策划书篇七**

1、目标人群定位：

居家男女，主要以35—55岁，收入水平位于中高档的消费者，

分析：

（1）该部分人群所用产品与年轻人相比不需要太时尚，与年长者相比专业性较低，即同质化程度高，易于进货及仓储管理。

（2）该部分人群经济条件较好，且正处于事业期，更希望有便利的途径进行繁琐的日常购物，节约时间。

（3）补充：

其实现在“夕阳产业”才是企业应该主攻的地方。因为现在60岁以上的长者大多经济条件良好，且没有样儿育女的负担，个人可支配收入较多。“夕阳产业”是一个蒸蒸日上的产业，如果网站有额外的精力可单独发展着一块，可单独做一版块专卖老年用品。

2、经营模式定位：

网络载体+直销渠道+实体店铺，三强联合。

3、经营理念定位：

1分钟结帐付款+1小时发货单到位+终身售后服务

4、服务理念定位：

绝不得罪任何一个顾客！

分析：

（1）每个顾客会把他的满意告诉10个人，把不满意告诉30个人。

（2）失去一个顾客，不仅仅只是失去一份订单，而是失去一个甚至无数个顾客的终身利润。终身利润：一个顾客在其店铺一辈子所购买的产品所能提供给该店的总利润。

5、价格定位：

超低价格，一流服务，高品质生活。

6、品牌定位：

本销售系统取名为“xx生活网”，定位于中高档品牌，类似于美国的“家庭仓库”、“雅芳”等，要给人一种“来自购物很有面子”的感觉，并伴以低廉的价格，优质的产品，让人觉得物超所值，从而网罗住中高档消费者，也可以向低档、高档延伸。

本品牌要坚持走品牌化道路，处处强调“xx”，除了在商品上贴牌（但不覆盖原有品牌标识），还必须加强宣传，打响品牌，提升品牌知名度，美誉度等等。

**个人网站策划书篇八**

2、各板块的具体内容及功能3、网页色彩基调

(可以建立学院系部网站、班级网站、同学会网站、计算机协会网站、科普网站(电脑、兵器、动植物、体育)、购物网站、旅游网站、影视网站、小说网站；从网上浏览相关网站，下载一些文章，图片作为素材)

案例一

1、网站作用：让别人了解我。2、网站规模：由简单网页组成。3、网站目标用户：同学、朋友。

审美需要，画面要绚烂。内容方面的特色内容表现为：个性化、互动性、实用性。5、网站的宣传标语：6、网站logo。

一、网站的风格以及配色方案1、网站名称：个人博客2、网站域名：

3、网站标准色：绿色黄色4、网站字体：

二、网站的栏目设计：

三、网站设计和制作中采用的技术1、图片展示功能。2、文章查询功能。3、相册功能。4、在线留言功能。5、友情链接功能。

四、首页设计：…………

收藏、留言板六大模块。

首页简介：

1、介绍自我，包括自己的生活体会，和兴趣爱好。2、友情链接栏目能方便到达一些高校网站。

留言板简介：1、留言内容

2、留言者注册信息六、网站完成后测试七、网站完成

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