# 网络营销的工作计划与目标 网络营销工作计划(汇总14篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-02

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。相信许多人会觉得计划很难写？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。网络营销的工作计划与目标篇一我们在讨论是...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。相信许多人会觉得计划很难写？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**网络营销的工作计划与目标篇一**

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。

（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

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x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）。

**网络营销的工作计划与目标篇二**

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。

**网络营销的工作计划与目标篇三**

i.网络直销

ii.行业网站

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

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。

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

ix.彩页、月刊、名片等推广

x.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。

二、效果验证

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。

三、客户统计

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。

四、意向客户信息整理

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。

五、大客户项目

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。

六、达成的交易量

**网络营销的工作计划与目标篇四**

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：

一、公司网站的日常维护和更新

二、网络推广

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。

三、天助软件的管理

2.天助软件的手动输入每天一个小时的时间

四、产品知识的学习

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。

**网络营销的工作计划与目标篇五**

工作计划网发布2024年度网络营销工作计划范文，更多2024年度网络营销工作计划范文相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

一、网络营销实施环境初步评估

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。

二、企业网络营销战略拟定

-、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）。

**网络营销的工作计划与目标篇六**

前些日子，我接到了一个橱柜企业网络营销case，我浏览了客户公司的网站，发现整体页面色彩和布局还是很不错的。但是，由于在网站开发时没有懂得网络营销人员的参与，因此没有充分考虑为今后的搜索引擎营销提供支持。

主要体现在网页的页头部分没有很好的设计，没有提供网站流量分析统计系统等方面。

网络营销是企业整个营销战略不可分割的组成部分，需要服从和服务于企业的整体营销计划。那些把网络营销和传统营销割裂开来的公司，往往不能取得良好效果，这是众多实践证明的。通过上次的沟通，我们对企业网路营销的作用和手段看法是基本一致的。

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\*\*\*\*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：

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。

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。

**网络营销的工作计划与目标篇七**

通过网络营销工作的完成为公司带来效益是我的职责所在，至少当我从事这项工作的时候便在积极探索职业发展的方向，虽然在网上购物的人越来越多导致网络营销的市场十分庞大，但由于从事这项工作的人越来越多自然意味着竞争压力很大，因此我得在不断的竞争中创造更多优势才能做好这份工作，现制定以下网络营销工作计划并期待能提升自身能力。

首先我得利用公司的品牌效应来建立客户感兴趣的点，毕竟公司销售的产品也是客户日常生活中需要用到的，因此要根据客户的需求展开工作并努力说服对方，既要打消客户内心的顾虑从而提升自身言语的可信度，又要开辟新的宣传渠道从而吸引更多的客户，在这之中还要考虑到竞争对手的问题并积极进行应对，面对污蔑公司产品质量的情况需要用事实说服对方，而且存在恶意差评的现象也可以及时向领导进行反馈，毕竟以往也曾出现过竞争对手假装客户来故意给差评，因此要能够熟练应对这类状况并积极向领导进行反馈。

其次需要梳理客户信息并定期做好回访工作，由于客户是以网购形式购买本公司的产品，因此对于客户的个人信息以及购买商品信心要严格核对，确保购买产品类型以及客户住址不会出现偏差，另外还要通过回访来了解客户的体验，对于投诉要虚心接受并反馈给部门领导，这样的话也便于对产品质量进行改善并帮助客户处理好售后问题，若是客户感到满意的话则可以适时推销公司的新产品，对我来说通过营销技巧的运用获得更多效益才是自己追求的方向。

最后应该对每月绩效进行分析并分析当前工作的不足之处，绩效方面落后于人自然是没能做好工作的缘故，所以要多从自身分析并找到业绩不理想的原因，而且在结束当天营销工作以后也要强化对营销知识的学习，明白如何揣摩客户心理并多与对方进行沟通，经过对以往工作的

总结

自己对今后任务的部署相信自己能够凭借着这份地职业发展的追求取得进步，在我看来这种注重工作细节的方法无疑是需要继续观察下去的。

我始终在追求公司效益的提升并认真走好营销工作，期待在接下来的网络营销工作中能再接再厉从而创造理想的成绩。

本文为编辑原创文章，版权归所有，未经授权杜绝转载，违者追究法律责任。

**网络营销的工作计划与目标篇八**

网站推广方案是网络营销计划的组成部分，制定网站推广方案本身也是一种网站推广策略，推广方案不仅是推广的行动指南，同时也是检验推广效果是否达到预期目标的衡量标准。所以，合理的网站推广方案也就成为网站推广策略中必不可少的内容。网络营销计划包含的内容比较多，如网站的功能、内容、商业模式和运营策略等，一份好的网络营销计划书应该在网站正式建设之前就完成，并且为实际操作提供总体指导。网站推广计划通常也是在网站策略阶段就应该完成的，甚至可以在网站建设阶段就开始网站的“推广”工作。

与完整的网络营销计划相比，网站推广计划比较简单，然而更为具体。一般来说，网站推广计划至少应包含下列主要内容：

1、确定网站推广的阶段目标。如在发布后1年内实现每天独立访问用户数量、与竞争者相比的相对排名、在主要搜索引擎的表现、网站被链接的数量、注册用户数量等。

2、在网站发布运营的不同阶段所采取的网站推广方法。如果可能，详细列出各个阶段的具体网站推广方法，如登录搜索引擎的名称、网络广告的主要形式和媒体选择、需要投入的费用等。

3、网站推广策略的控制和效果评价。如阶段推广目标的控制、推广效果评价指标等。对网站推广计划的控制和评价是为了及时发现网络营销过程中的问题，保证网络营销活动的顺利进行。

下面以案例的形式来说明网站推广计划的主要内容。实际工作中由于每个网站的情况不同，并不一定要照搬这些步骤和方法，只是作为一种参考。

案例：某网站的推广计划(简化版)

这里将一个网站第一个推广年度分为4个阶段，每个阶段3个月左右：网站策划建设阶段、网站发布初期、网站增长期、网站稳定期。某公司生产和销售旅游纪念品，为此建立一个网站来宣传公司产品，并且具备了网上下订单的功能。

该网站制定的推广计划主要包括下列内容：

3、网站发布初期的基本推广手段：登录10个主要搜索引擎和分类目录(列出计划登录网站的名单)、购买2-3个网络实名/通用网址、与部分合作伙伴建立网站链接。另外，配合公司其他营销活动，在部分媒体和行业网站发布企业新闻。

5、网站稳定期的推广：结合公司新产品促销，不定期发送在线优惠卷;参与行业内的排行评比等活动，以期获得新闻价值;在条件成熟的情况下，建设一个中立的与企业核心产品相关的行业信息类网站来进行辅助推广。

6、推广效果的评价：对主要网站推广措施的效果进行跟踪，定期进行网站流量统计分析，必要时与专业网络顾问机构合作进行网络营销诊断，改进或者取消效果不佳的推广手段，在效果明显的推广策略方面加大投入比重。

这个案例并不是一个完整的网站推广计划，仅仅笼统地列出了部分重要的推广内容，不过，从这个简单的网站推广计划中，我们仍然可以得出几个基本结论：

第一，制定网站推广计划有助于在网站推广工作中有的放矢，并且有步骤有目的地开展工作，避免重要的遗漏。

第二，网站推广是在网站正式发布之前就已经开始进行的，尤其是针对搜索引擎的优化工作，在网站设计阶段就应考虑到推广的需要，并做必要的优化设计。

第三，网站推广的基本方法对于大部分网站都是适用的，也就是所谓的通用网站推广方法，一个网站在建设阶段和发布初期通常都需要进行这些常规的推广。

第四，在网站推广的不同阶段需要采用不同的方法，也就是说网站推广方法具有阶段性的特征。有些网站推广方法可能长期有效，有些则仅适用于某个阶段，或者临时性采用，各种网站推广方法往往是相结合使用的。

第五，网站推广是网络营销的内容之一，但不是网络营销的全部，同时网站推广也不事立的，需要与其他网络营销活动相结合来进行。

第六，网站进入稳定期之后，推广工作不应停止，但由于进一步提高访问量有较大难度，需要采用一些超越常规的推广策略，如上述案例中建设一个行业信息类网站的计划等。

第七，网站推广不能盲目进行，需要进行效果跟踪和控制。在网站推广评价方法中，最为重要的一项指标的网站的访问量，访问量的变化情况基本上反映了网站推广的成效，因此网站访问统计分析报告对网站推广的成功具有至关重要的作用。

**网络营销的工作计划与目标篇九**

工作计划网发布网络营销工作计划书范文，更多网络营销工作计划书范文相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是我对企业开展网络营销工作的一点设想：

一、网络营销实施环境初步评估

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。

二、企业网络营销战略拟定

-、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）。

**网络营销的工作计划与目标篇十**

网络营销工作计划书 编写网络营销计划书是开展网络营销的前提，也是企业实施网络营销的依据，它包括网络营销策略、网络营销方案、及网络营销策划等，是一份综合性的网络营销实施文案。下面我提供一份《橱柜企业网络营销计划书》给大家作参考，希望可以帮到需要写网络营销计划书的朋友。

某橱柜企业国内及海外推广计划说明

前些日子，我接到了一个橱柜企业网络营销case，我浏览了客户公司的网站，发现整体页面色彩和布局还是很不错的。但是，由于在网站开发时没有懂得网络营销人员的参与，因此没有充分考虑为今后的搜索引擎营销提供支持。 主要体现在网页的页头部分没有很好的设计，没有提供网站流量分析统计系统等方面。

网络营销是企业整个营销战略不可分割的组成部分，需要服从和服务于企业的整体营销计划。那些把网络营销和传统营销割裂开来的公司，往往不能取得良好效果，这是众多实践证明的。通过上次的沟通，我们对企业网路营销的作用和手段看法是基本一致的。

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\*\*\*\*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：2024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。

因为阿里巴巴诚信通会员业务不设置代理商，需要向阿里巴巴公司杭州总部提出申请。具体联系电话：0571－85025188。目前费用为2300元/年。

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、关于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。

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。

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。

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2024元。一次性收费。

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2024元/年。

**网络营销的工作计划与目标篇十一**

通过三星自身的网站宣传吸引潜在顾客，在网站上提供客户服务。当然关键是他的网址被列入主要的和重要的搜索引擎中，例如：百度、谷歌、搜狗、雅虎等。

竞价推广法

将企业的产品、服务等通过以关键词的形式在搜索引擎平台上做推广，是一种新型而成熟的搜索引擎广告。三星在购买该项服务后通过注册一定数量的关键词，其推广信息就会率先出现在网民相应的搜索结果中。

二：论坛寻找法

通过行业论坛查询，关注和识别论坛中的提到相关需求的准顾客，并与之取得联系。

三：微博营销

注册官方微博，及时发布产品信息，扩大传播范

围。

四：网络销售法

通过网络交易平台或自身网站进行销售产品以便买家购买，这是一种“宅经济”。

五：互动营销

三星galaxy的互动营销最大的特色就是将当下热门的穿越剧《步步惊心》、《宫》和微电影与炫酷移动科技体验完美融合，，给用户提供无处不在的互动。

六，效果评估

通过网络营销，韩国国内三星galaxy总销量已经突破300万，据三星it移动部门社长申宗均表示，预计今年galaxy的总销量可突破3000万部。在中国，还未上市时，通过强大的微博造势和借助伦敦奥运，是继iphone4s畅销之后的又一个神话。

**网络营销的工作计划与目标篇十二**

工作计划网发布2024年网络营销工作计划书，更多2024年网络营销工作计划书相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是我对企业开展网络营销工作的一点设想：

一、网络营销实施环境初步评估

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。

二、企业网络营销战略拟定

-、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）。

**网络营销的工作计划与目标篇十三**

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。

2024年网络营销工作计划

**网络营销的工作计划与目标篇十四**

网络营销是企业整个营销战略不可分割的组成部分，需要服从和服务于企业的整体营销计划。那些把网络营销和传统营销割裂开来的公司，往往不能取得良好效果，这是众多实践证明的。通过上次的沟通，我们对企业网路营销的作用和手段看法是基本一致的。

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：。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\*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：20xx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。

因为阿里巴巴诚信通会员业务不设置代理商，需要向阿里巴巴公司杭州总部提出申请。具体联系电话：0571-85025188。目前费用为2300元/年。

同时，企业也可以在国内的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、关于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。

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