# 2024年个人网站策划书案例(优秀14篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。个人网站策划书案例篇一二...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**个人网站策划书案例篇一**

二、网站的类型：我的\"个人网站

三、简述网站的建设方案（叙述网站的建设意义所在）

1.网站作用：让别人了解浪漫婚纱，预定婚纱

2.网站规模：规模不大

3.网站目标客户：朋友，中年人和老年人。

4.网站特色：我的这类网站面向追求浪漫，所以在色彩上和设计风格上追求浪漫的口味，画面绚烂，在内容上的特色表现为：

（1）内容标准化与个性化。

（2）充分体现互动性。

（3）内容实用性。

（4）多媒体技术专业性。

（5）网站平台延展性。

**个人网站策划书案例篇二**

：我的个人网站

1.网站作用：让别人了解我认识我

2.网站规模：因为是个人网站一般由一二十个网页组成，所以规模不大

3.网站目标客户：同学，朋友，和广大青年朋友。

4.网站特色：我的这类网站受众一般为青年人，所以在色彩上和设计风格上追求青年人的口味，画面绚烂，在内容上的特色表现为：

（1）内容标准化与个性化。

（2）充分体现互动性。

（3）内容实用性。

（4）多媒体技术专业性。

（5）网站平台延展性。

5.网站的宣传标语：展示自我，分享快乐。

1.网站名称：

2.网站域名：

3.网站logo：

4.网站标准色：

整个网站以橙黄色为主基色，配以黑白色，我认为配这种色代表年轻人的激情。

5.网站标准字体：

在字体上我主张采用默认字体，因为这种字体无论在那种浏览器上都能正常显示。所以我采用系统默认字体。

（画出栏目结构图）

1.特效功能

2.图片展示功能

3.文章查询功能

4.相册功能

5.在线视听功能

6.我的群功能

7.文件下载功能

8.在线留言功能

9.友情链接功能

10.时钟功能（flash）

11.电子邮件功能。

12点至通讯录

13.圈子

14.网摘功能

15.新闻功能

简述为了使我的的首页美观生动，吸引人，在我的首页我还添加了形象开头动画，首先映入你眼帘的是美丽的xx图片，在它的上面我添加可透明的flash动画，这样会使网页具有动态美的感觉，加上合理浅淡桔黄色，动听的背景音乐，无论是从视觉，听觉还是感觉上都是一个不错的网站。

在网站的右上角我还插了滚动字幕，这样可以让浏览着第一时间了解我本站的最新动态。

在网页的右下角是我的网站的名称，通过点击它就可以进入我的主页。

我的个人网站大体上包括一下内容：我的圈子，我的相册，我的音乐，最新动态，项目互动，资源下载，六大模块，这六大模块简介如下：

我的圈子简介：

（1）绍我的班级和我班级里边的同学，把我班里边的同学加到我的网页中并对每个人做详细的介绍，形成一个同学录一样的页面，在这里边每个人可以都可以尽量书写个人的兴趣爱好。

（3）因为只要有的几乎都有自己的空间所以我可以加个超连接，连接到我的qq空间我的相册。

我的相册简介：

（1）设计个人的相册

（2）朋友的相册

（3）贴图，如果发现好的图片我收集起来可以和广大朋友共同分享。

我的音乐简介：这个模块主要包括

（1）国内最新流行的音乐

（2）日韩最新流行的音乐

（3）欧美最新流行的音乐。

最新动态简介：

（1）本站公告

（2）站内新闻

（3）最新游戏

（3）新款服饰。

项目互动简介：

（1）请你留言，通过这个模块可以在线时时交流

（2）站内论坛。

资源下载简介：

（1）原创作品；在这里可以写个人的个人日志，心得体会。

（2）资源共享附栏目页或内容页模板图我的相册

网站在本地和上传到服务器中有无图片和动画无法显示或链接失效等情况通过反复的测试，在本地和上传到服务器中都没有发现图片和动画无法显示的或链接失效等情况。

**个人网站策划书案例篇三**

班级网站的建设，主要目标是帮助对班级进行宣传，及时实现信息发布，满足学生的需要，为师生提供周到的咨询服务。通过系统开发和建设，域名的申请、程序的开发、信息的搜集，处理和发布、相关链接推广、班级信息介绍等一系列工作的完成，从而打造出电子商务班级良好的形象，实现与大众的交流和沟通，吸引各位老师与同学！

（一）网站建立目的。

（二）网站整体风格。

（三）网站的结构。

（四）网站内容及各板块的功能。

（五）确定目标。

1、网站建立目的。

记录我们一起的共同欢笑。了解班级最新动态和发布资源，为了同学们以后联系方便，能够更好的相互了解彼此的状况。所以，我们需要建一个班级网站，我们应该与时具进，用网站的形式来实现同学、老师之间的交流。这样更为具体、全面。全方位的展示，一个展现自身的平台，也是别人了解班级的一个重要通道，对我们各方面能力的培养有较多帮助。

2、网站的整体风格。

因为是班级的网站，所以应该简单明了且不失温馨感

3、网站的结构。

网站主页结构分为四个部分：

（1）主页顶部显示班级网站主体名，名下面为导航栏。

（2）左侧同时建立班级网站导航、通告信息。

（3）中间主体部分。

4、网站内容及各板块的功能

（1）班级简介：介绍我们的班级，使别人更好的了解我们这个集体。

（2）班级成员：简单的介绍一下每一个班级成员。

（3）班级相册。

（4）资源中心：为同学们提供一些和专业有关的学习资料，供同学们下载学习。也可以是其他的有利于同学们学习的书籍。

（5）班级动态：主要是宣布班级下一步的主要工作。

（6）留言板：同学们可以在这里留言发表自己的意见和观点。

5、确定目标

使大家团结友爱、拼搏进取、共同进步学到有用是知识并建立深厚友谊。

**个人网站策划书案例篇四**

性别：女

出生年份：1987

手机：\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*

民族：汉族

政治面貌：团员

现居地：湖北省

婚姻状况：未婚

身高：172cm

体重：50kg

求职意向

意向职位：网站策划

期望薪资：10000

工作地点：湖北省

教育经历

.09—.07湖北商务大学

所学专业：电子商务

获得学历：本科

工作/实习经历

.02—.03\*\*科技有限公司

单位性质：股份制

工作地点：湖北省

所在部门：技术部

工作内容：

灵活掌握：

第一、市场策划分析

第二、网站功能定位

第三、网站技术方案

第四、网站内容规划

第五、网页ui设计

第六、网站的说服力

2024.03—2024.02\*\*科技有限公司

单位性质：私营

网站策划

工作地点：湖北省

所在部门：技术部

工作内容：

网站策划是指应用科学的思维方法，进行情报收集与分析，对网站设计、网站优化技术、网站优化技术分享、建设、推广和运营等各方面问题进行整体策划，并提供完善解决方案的`过程。

网站策划从业者要求的知识面较广阔，必须具备市场和销售意识，具备人体工程学的意识，具备较强的沟通能力和文字表达能力，熟悉商业情报收集和信息分析的方法，熟悉网站规划，掌握基本的建站方法，了解网站硬件环境配置，熟悉网络广告投放和搜索引擎优化等方法。

网站运营是指网站线上线下的销售运营和控制，主要是网站上线后的运营工作。网站策划指是网站上线前期对整个网站开发，营销等操作计划;网站编辑主要是网站的内容和相关的材料收集和稿写，发布。

相关技能

电脑：熟练

语言能力

英语

读写：熟练

听说：熟练

自我评价

本人是设计专业毕业生，熟练手绘，熟练cad,3dmax,vray,photoshop等设计软件，熟练办公软件。懂画施工图，懂一定的对装饰材料和施工方法。本人乐观开朗,积极好学,健谈,有自信,具有设计的创新思想;对待工作认真负责,细心,能够吃苦耐劳,敢于挑战,并且能够很快融于集体。思想上积极要求上进，团结同学，尊敬师长，乐于助人，能吃苦耐劳，为人诚恳老实，性格开朗善于与人交际，工作上有较强的组织管理和动手能力，集体观念强，具有团队协作精神，创新意识。

兴趣爱好

上网、看书、听音乐、跳舞

**个人网站策划书案例篇五**

一个成功的个人网站，前期的准备工作是至关重要的，好的开始等于成功的一半。在这一阶段有两个主要的问题需要考虑：

对于个人网站建设前期的定位是相当重要，你必须了解你做这个网站的目的，是为了宣传自己还是展示自己的爱好，本人感觉最好是定位在自己感兴趣或者自己工作的行业中，这样自己可能会对所确定的主题行业了解的更多些，很多人在建站初期总是喜欢在主页里堆积大量感兴趣的内容，但个人的精力总是有限的，因为无力维护而导致站点更新缓慢、内容匮乏，与其这样，不如选定一个主题做出自己的风格，不求大而全，但求小而精。

目前大部分个人网站还使用免费空间，免费空间其一会插一些提供商的广告，其二速度慢，这些大家应该都知道本人感觉个人网站建设应该选择一款优惠的空间，其一相对稳定，其二有自己独立的域名。

建设期：

主题定位好了就要收集素材，和整理资料，要制作成功的个人网站熟练掌握设计和图形处理的技巧是很有必要，网站建设最重要的莫过于设计和内容，我们这里谈一谈设计。

1.个人网站建设方案要求：

第二、风格要统一：保持统一风格，有助于加深访问者对你的个人的印象。

第三、色彩要和谐、重点突出：在网页设计中，根据和谐、均衡和重点突出的原则。

第四、动态效果不宜太多

2、技术方案中要注意的一些事项：

第一、不要沉迷于技术的运用，少用那些华而不实的特效；

第二、统一网站的css，有助于保持整个站点的风格统一，并且方便修改；

第三、不要有弹出窗口效果。

第四、图像处理上要尽量处理得小些，有助于浏览速度。图片的合理压缩可以让页面美观而且文件小巧。

第五、不要试图用禁用鼠标右键等功能为你的主页加密，只会让你失去更多支持者；

总之，个人网站建设要明确主题，无论是宣传自己还是推销个人，在设计上可适当形成一种个人风格，要明确主次，主要的可放在显要位置、加粗或变颜色等。从而使浏览者第一时间产生视觉效果。

达到好网站的要求，另外个人网站建设在设计上不要太过花，许多个人网站做得很花，看上去很不够专业，还有点让人讨厌的感觉，想想这样的网站能留住几个人。

**个人网站策划书案例篇六**

五、栏目页及内容页的设计构思我的个人网站大体上包括一下内容：我的圈子，我的相册，我的音乐，最新动态，项目互动，资源下载，六大模块这六大模块简介如下我的圈子简介：

(1)介绍我的班级和我班级里边的同学，把我班里边的同学加到我的网页中并对每个人做详细的介绍，形成一个同学录一样的页面，在这里边每个人可以都可以尽量书写个人的兴趣爱好。

(3)贴图，如果发现好的图片我收集起来可以和广大朋友共同分享。 我的音乐简介： 这个模块主要包括：

(1)国内最新流行的音乐 (2)日韩最新流行的音乐 (3)欧美最新流行的音乐 最新动态简介： (1)本站公告 (2)站内新闻 (3)最新游戏 (4)新款服饰 项目互动简介：

(1)请你留言，通过这个模块可以在线时时交流 (2)站内论坛 资源下载简介：

(1)原创作品;在这里可以写个人的个人日志，心得体会

(2)资源共享附栏目页或内容页模板图我的相册、我的音乐、你我互动、 最新动态、 资源下载 六、网站完成后的自查：网站在本地和上传到服务器中有无图片和动画无法显示或链接失效等情况通过反复的测试，在本地和上传到服务器中都没有发现图片和动画无法显示的或链接失效等情况。

七、网站完成后，你打算如何做进一步的推广，请写出网站推广的方案。(根据电子商务的知识写出较为详细推广方案)电子邮件推广电子邮件是最有效的网络许可营销方法之一。 分为：广告邮件、电子杂志两种。

**个人网站策划书案例篇七**

一、网站分析与定位：

2、各板块的具体内容及功能3、网页色彩基调

三、网站的层次结构

(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。

4、网站特色：网站面对的对象基本都是年轻人，所以网站的色彩和风格应该符合年轻人的\"

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

**个人网站策划书案例篇八**

毕业院校： 广东工程职业技术学院

最高学历： 大专获得学位:  毕业日期： 2024-06

专 业 一： 软件技术it项目管理 专 业 二：

起始年月 终止年月 学校（机构） 所学专业 获得证书 证书编号

语言能力：本文信息来源于大学生个人简历网，转载请注明！

我有很强的学习能力，善于与人沟通，对工作认真负责，热爱写作，擅长文字编辑，具有一定的文学功底，熟悉办公软件，对自己严格，是一名合格的共产党员。遇事沉着冷静，喜欢所有与文化与文明有关的工作。相信我是一匹千里马，您就是伯乐。

**个人网站策划书案例篇九**

“xx平台”的目标是网站业务型、网站功能型的综合体。网站业务型的范围是为旅游业企业用户快速上网、实用的基本网上服务；网站功能型的范围是为企业在网上提供有包括办公功能的网上应用服务。

“xx平台”是针对旅游业用户及行业运营商建设asp运营需要的网站商务平台。平台中集成了几乎全部的网站管理功能，包括代理商管理、用户管理、资源定义、服务定制、费率设定、经营策略管理等管理功能。将代理在线服务、应用服务整合、运营业务管理等功能集成于统一的平台系统中，使运营商能轻松地为旅游业企业客户在互联网上开展企业宣传、信息沟通提供了流水式、工厂化、低成本、高效率的解决之道。

解决方案集成了几乎全部的asp网站运营功能，将运营商综合在线业务管理系统、运营系统管理、代理商业务支持系统、购物式在线服务门户、各种应用等功能集成于统一的平台系统。

1、运营商综合在线业务管理系统

网站运营商可以通过综合业务管理系统，对运营商在线服务门户网站的资源配置、服务定制、资费管理、商业策略、用户与代理商管理、订单处理、系统开通等功能进行全方位的统一调度与管理。使运营商能够在复杂的业务处理过程中对主要过程和业务对象进行清晰、流畅的控制和管理。

2、代理商业务支持系统

融入了业务供应链的概念，可对多级别的代理商进行管理，可对多级别的用户成员进行管理，体现了wits以运营商为服务中心的设计理念。

代理商可借助运营商提供的业务管理系统，开展asp服务的代理业务。代理商通过代理商后台业务管理系统，对运营商在线服务门户网站提供的资源、服务、费率进行浏览与查询；对自已发展的用户、用户所下的订单及自身的费用情况进行管理。

3、购物式在线服务门户

支持两种购物模式：用户通过代理商网站的服务订购；用户直接上运营商网站的服务订购。用户通过代理商网站的服务订购是一种btob型购物模式；用户直接上运营商网站的服务订购是一种btoc型购物模式。购物式在线服务门户即运营商网站门户。包括：注册与登录、在线服务配置、在线服务购买等模块。

4、运营系统管理

实现包括平台系统数据库、空间、域名、站点的管理和监控；实现平台系统架构的分布部署；实现硬件及平台性能数据的定时采集和监控；实现硬件及平台性能采集数据定制化分析、度量和预警。为asp运营商提供一个主要实现空间、域名、站点的半自动化管理、系统性能数据的定时自动采集、定制化性能度量、预警等功能的.系统级管理平台。

5、自助网站系统

包括客户自助网站创建系统、客户网站等部分。旅游机构通过网站创建系统，即可实时地申请域名、进行即建、即览、即得式的网站部署、架构调整、模板修改、栏目管理、内容发布、文件管理、状态监测，并可选配在线交流、论坛等可定制服务。即便粗通计算机的用户或多级机构也能迅速在线完成网站的自助申请、建立和维护。

6、在线网店系统

旅游企业对消费者（b2c）之间的在线生意模式，b2c电子商务具有先进完备的网上购物功能和强大的后台管理功能，商家可以利用网店迅速地建起具有个性店面、互动销售、商品管理、销售统计、订单跟踪、会员管理、厂商管理、策略管理、网上支付等功能的在线业务平台。可以满足多种旅游产品的推广和销售。

7、企业邮件系统

是旅游企业独立使用的电子邮局系统。当需要对自身所有邮件信箱进行统一收发、集中备份等管理时，可考虑建立一个电子邮局。可任意分割空间，把多个信箱分配给员工。使用＂集团信箱＂客户不需额外购买硬件或软件，不需配备高级系统管理人员。所有的应用服务都由集群管理部门为客户提供支持服务。

8、旅行社信息发布系统

主要完成旅行社会员的产品信息发布，以提供给其他同行会员、酒店会员和公众查询信息，提高服务质量和效率。旅行社的信息主要包括旅游线路发布、地接旅游线路报价、地接单项服务报价的信息。为了给旅客提供更加经济便利的地接信息，特地将地接信息单独分开，提供地接单项服务的信息。

9、酒店信息发布系统

酒店信息系统是面向面向游客和旅行团介绍本酒店的各项服务信息及服务报价及服务特色的模块，主要分三个方面，酒店信息发布，酒店信息维护，酒店信息检索。

10、消息发布系统

产品/供求信息发布的一种重要渠道，将信息直接推送会员信箱中。在每周发布的各种产品/供求信息中，精选部分经过包装加工制作成b周报性质的电子刊物，通过maillist途径发放给会员。

统一客户门户体系

复合型系统操作平台

多站协同的架构设计

灵活的代理业务系统

统一的多级用户管理

灵活的角色控制

强大的安全机制

集中式的系统管理

强壮的后台支持体系

附录：旅游行业酒店票务预订系统解决方案

旅游行业酒店预订系统解决方案是旅游企业对全国、跨国的用户、代理商、分销点、业务员进行全方位的业务促进、支持，可以迅速地实现的对会员、会员卡、酒店房源、票务、价格、折扣、收费、销售政策进行灵活、统一的管理。

功能包括：为企业提供客户或会员信息管理、交易信息管理、会员卡发行管理、消费积分管理、投诉与反馈、往来结算、业绩奖惩、callcenter（cti）集成、传真集成、短信息集成等，满足企业销售自动化、客户资源管理、挖掘销售机会的需要。

＂旅游行业酒店预订系统＂功能包括：

预定卡管理系统

会员消费管理系统

酒店房态管理系统

预订业务管理系统

财务结算管理系统

代理商业务管理系统

代收代付管理系统

银行卡支付管理系统

多方式预定系统（自助预订系统）

互联网信息门户系统

系统及其运营管理

系统的核心作用：没有一个完善的信息系统的支撑，预定业务几乎不可能超过xxx，不可能支持对会员的快速服务、准确有效的管理，不可能及时准确的跟酒店结算，出现较高的业务跑单情况（noshow）。所以预定系统是个核心，类似于银行业务管理系统。尽有电话、传真、人力服务是远远不够的。

**个人网站策划书案例篇十**

姓名：

国籍：中国

目前所在地：广州

民族：汉族

户口所在地：广州

身材：171cm75kg

婚姻状况：

未婚年龄：24岁

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

应聘职位：系统管理员/网络管理员：计算机类、计算机类：网络推广、网站策划：

工作年限：2

职称：无职称

求职类型：全职

可到职日期：随时

月薪要求：1500--

希望工作地区：广州

个人工作经历：

公司名称：

公司性质：民营企业

所属行业：计算机业

担任职务：网络管理员、网站服务器管理、网络推广

离职原因：新发展

公司名称：

公司性质：私营企业

所属行业：电器，电子，通信设备

担任职务：gps技术员和网络管理员

工作描述：gps技术员和网络管理员

离职原因：新发展

教育背景

毕业院校：广东岭南职业技术学院

最高学历：大专

所学专业：网络与通信

语言能力

外语：英语一般

国语水平：一般

粤语水平：一般

工作能力及其他专长

1.熟悉操作系统平台，

2.能熟练使用microsoftoffice办公件如world、excel、powerpoint等。

3.对计算机硬件有相当的了解,可以独立完成机子的装拆，

4.能解决较多的软件、硬件问题

5.了解网络原理知识并熟悉网络协议，

6.网络工程方面较强。

7.扎实的计算机以及互联网相关专业技术功底

8.能手动杀毒.

9.懂seo优化，网络推广;

10.有一定网页制作基础。

**个人网站策划书案例篇十一**

网站采用全局导航系统，访问者可以清楚了解网站的内部结构，方便他们在不同部门之间跳转。

2、功能模块

网站建设以界面的简洁化，功能模块的灵活变通性为原则，为\_\_\_数码产品有限公司网站设计制作维护人员提供一个自主更新维护的动态空间和发挥余地，去完善办好他们的网站，达到一次投资，长期受益，降低成本的根本目的。

3、网站首页

网站首页是网站的第一内容页，整个网站的最新、最值得推荐的内容将在这里展示。以达到整个公司的企业形象的和谐统一;在制作上采用asp动态页面，系统可以调用最新的内容在首页显示。在内容上，首页有公司的新闻热点，推荐产品等信息，并且管理员在后台可以动态更新首页的内容，使整个网站时时充满生机和活力。在设计上，注重协调各区域的主次关系，以营造高易用性与视觉舒适性的人机交互界面为终极目标。给浏览者耳目一新的感觉，吸引浏览者经常访问\_\_\_数码产品有限公司网站。

4、主要栏目

(1)关于\_\_\_数码产品有限公司

本栏目采用静态页面，主要功能是宣传企业，通过对的基本情况、文化理念、服务、产品的了解，使\_\_\_数码产品有限公司为更多客户所熟悉、信赖。在页面设计上，我们采用灵活运用多种动画效果，力求将\_\_\_数码产品有限公司的企业形象予以的传达。

(2)企业荣誉

本栏目采用静态页面，主要内容为介绍公司所获得的荣誉证书、通过的技术认证等信息，可以采用图片加文字的表现手法。

(3)企业动态

本栏目为动态，其主要内容就是及时发布出\_\_\_数码产品有限公司公司内部新闻、活动。

(4)产品介绍

本栏目为动态，其主要内容就是介绍公司最新产品的种类和价格等。此栏目为整个网站的重要部分。网站采用产品展示系统来管理产品。这样，产品信息的发布非常方便、快捷，而且能给网站访问者提供非常强大的产品快速查找的功能。

(5)信息反馈

信息反馈采用静态页面，实现方式为一个反馈表单，客户可以在线填写表单信息，内容以电子邮件形式发送到管理员信箱。客户可以选择不同的反馈信息类别，向不同的管理员发送反馈信息。

(6)留言板

本栏目提供了一个公共的信息发布平台，适用于作为企业内部个人办公助手以及企业与企业之间进行信息交流;在internet上储存留言资料，方便查阅。

5、网站建设进度及实施过程

根据本网站建设过程中的工作内容和范围，将成立一个9个人左右的项目工作组来负责本项目的开发。包括项目经理、高级程序员、html制作等。同时拥有一套实际运用和不断完善的实施方法和富有经验的项目管理人才。保证网站能够得以顺利完成，有效协同各种专业人员共同参与，有组织有计划的进行资源管理和分配。

6、网站后期的维护管理

在网站的日常运行中，维护管理是很重要的。除了对活的系统进行必须的监视、维护来保证其正常运作外，管理维护阶段更重要的任务是从正处于实际运营的系统上测试实际的系统性能;在运营中发现系统需要完善和升级的部分;衡量并比对系统较商业目的和需求的成功与否。将所有这些信息整理成一份计划以便于将来对网站系统的增强和升级。以我们真诚的服务、优秀的技术能力、科学的项目管理方法，我们一定能将\_\_\_数码产品有限公司网站建设得让客户满意!

**个人网站策划书案例篇十二**

x x x移动电话网络

网站以简约风格为主，最终目的是为客户提供一个真正需要的短媒体平台。

随着科技的发展和通讯的进步，手机是目前最流行的通讯工具，手机行业的竞争也越来越激烈。我们需要卖出自己的品牌，占领市场，提高市场份额，塑造自己的品牌，让更多的人知道我们的产品，让更多的人了解我们的产品，从而达成交易，赢得更大的利润。

1、目前网站流量的最大来源是搜索引擎。

在中国，来自x x x和x x x搜索引擎的流量很久以前就固定了。一般在网站运营初期，占据主导地位。

2、商业网站上的广告。现在有各种形式的广告。电视、汽车杂志、报纸、电子杂志、网站广告等各种广告也能带来大量的流量。但是一般来自广告的流量是有时间限制的，一旦广告投入停止，流量会急剧减少，成本会比较大，所以我们前期不使用广告来推广我们的网站。

3、网站友情链接:在一些大型网站交换友情链接，尤其是同行业的网站，也能带来一定的流量。包括来自x x x类的网格子目录的流量。

4、qq群，论坛，贴吧，留言板，邮件，摘要推荐。如果方法得当，也能带来一些流量。

5、口碑宣传:这是最好的流量。这个来源的大部分流量都是潜在客户。但是口碑是需要慢慢积累的。前期很难。

6、营销人员的推广。商业网站有庞大的营销团队。电话销售、电子邮件跟踪等。都是很少的推广模式。既能带来流量，又能扩大人气。对培养口碑宣传有一定的作用。

7、在展会等大型聚会上，提供文件袋等小礼品，或者派发名片传单。效果和上一个一样。

8、网站赞助商开展活动。这样不仅能带来流量，还能扩大人气。

9、和同行业的网站合作。实现资源共享。

10、客户直接输入网址。这部分来源一般前期比较少。但也需要通过其他方式进行公示，如6。

11、其他流量来源。如(百度、博客等。)

12、你自己朋友的提升。

13、群发短信。我自己也能经常收到很多商业信息。如果房子开盘，什么优惠等等。

1、搜索引擎的优化首先是关键词的优化，关键词的选择是重中之重。它决定了一个网站被搜索的次数和在搜索引擎中的影响力。网站前期，大部分流量来自百度、谷歌、雅虎等搜索引擎。因此，选择正确的关键词也可以影响网站流量的来源。

2、尽可能多地建立友谊关系。友情连接最好是一些比自己流量高的知名网站。再次，是一个补充自己内容的网站，然后是一个类似的网站。

3、以推广为目的提供免费功能。中国人喜欢贪图小便宜。互联网上的大部分东西都是免费的。现在很多手机网站对铃声收费。酷网提供和他们一样甚至更好的服务，不收费。自然会有人免费宣传。

4、百度贴吧。百度知道。这个地方，宣传效果很好。这已经是很流行的使用方式了，所以我只是个负担。

5、qq群推广加入各大手机qq群，进行变相推广。不是用来做广告的，广告效果极差。qq群用于变相宣传。热衷于手机刷机、打补丁的发烧友很多。qq群的目的就是给这些爱好者提供这些信息。

6、加入同行网站联盟。比如移动之家，追鱼，还有很多其他的网站。也就是网站合作。

7、写有影响力的文章，或者技术文章，比较容易推广。这样一来，网站也得到了推广。

8、值得去各种论坛发帖宣传。尤其是手机网站。当然，发布的帖子一定是变相广告。

9、登陆导航网站对于网站初期来说，导航网站所能带来的流量远远超过搜索引擎等方式。

10、用户互动的门槛前期尽量低，社区趋势形成后可以逐步规范。

1、推广费用:按照上面的步骤，大概需要1-2万。

通过各种推广方式，打造自己的品牌形象，让更多的用户通过推广渠道找到我们。与同类竞争对手相比，手机网站独立访问用户数主要在搜索引擎性能、链接网站数和注册用户数上。

**个人网站策划书案例篇十三**

：我的\'个人网站

1.网站作用：让别人了解浪漫婚纱，预定婚纱

2.网站规模：规模不大

3.网站目标客户：朋友，中年人和老年人。

4.网站特色：我的这类网站面向追求浪漫，所以在色彩上和设计风格上追求浪漫的口味，画面绚烂，在内容上的特色表现为：

（1）内容标准化与个性化。

（2）充分体现互动性。

（3）内容实用性。

（4）多媒体技术专业性。

（5）网站平台延展性。

**个人网站策划书案例篇十四**

随着上世纪70年代末、80年代初婴儿潮时期出生的人群逐步进入适婚年龄，以及“金猪宝宝”和“奥运宝宝”相继而至，专家预测，建国以来第四波婴儿潮已经来临。伴随婴儿潮来临的，是一个庞大的抗经济周期波动的母婴消费市场，为母婴类网站的创业者提供了新的机遇。

人口出生率是衡量母婴市场规模的基础。国家统计局相关数据显示，中国年均出生人口是1500万到1700万。一个妈妈从怀孕到孩子6岁上学，这7年正是母婴市场的黄金时间，取人均年出生平均数1600万乘以7，得出大约有1.1亿个孩子或者说有1.1亿个家庭是母婴市场的买方。如果平均一个家庭一年在孩子身上的开销是1000元，那么这个市场的容量就有1100亿元，而有关调查表明，中等城市的新生儿每年消费在6000到1.8万元之间。

从怀孕开始，刚性消费支出就开始了：母亲的保健品、防护服、孕妇装、护理用品等;婴儿的奶瓶、童车、童装、专用洗涤用品、玩具等;甚至胎教、家政服务、幼教服务，以及随之而来家庭买房、换房要求、小孩入学等等。

以母婴市场为目标的网站面对的是一片蓝海。中国互联网络信息中心数据显示，2024年，中国25-30岁间网民的普及率为25%，18-24岁间的普及率为38.8%。以25%的普及率乘以母婴群体的人口数量，得出至少有2500万个家庭是母婴网站的潜在用户，而目前各母婴网站的注册用户人数尚不超过250万。有母婴网站的从业者乐观估计，国内母婴网站的市场潜在规模超过300亿美元。

从商业模式上看，目前母婴网站大致可划分为两大类：资讯社区服务类和网络零售类。资讯社区服务类网站以摇篮网、宝宝树、妈妈说等为代表，主要是打造门户、提供社区博客等服务，为妈妈群提供资讯和在线沟通交流的平台。此类网站的价值诉求在于满足父母的信息和沟通需求，通过打造人气旺盛的社区吸引广告投放，从而实现盈利。网络零售类网站主要面向育儿家庭销售母婴相关的商品，属于b2c的范畴，主要以上下游之间的差价为利润来源。根据销售渠道的复合程度，可以进一步将网络零售的模式分为“电子商务+目录销售”和“电子商务+目录销售+实体店销售”两种，前者以红孩子、爱婴网等为代表，后者以乐友、好孩子、丽家宝贝、酷菲儿等为代表。

儿经验。因此，她们也迫切需要与同类人交流的平台。所以应包括以下板块：

1、育婴知识版块，内容主要为营养搭配，注意事项，宝宝成长，宝宝教育等，可以下分新生儿，0~1岁，1~3岁，3~6岁兰密，这样可以方便查询。

2、博客，必不可少的板块，新妈妈们一定渴望将自己的经历记录下来，博客版面可采用暖色调，符合妈妈们的心理。

3、相册，建议增加动感影集功能，让照片动起来，谁不想秀秀自家的宝宝呢，同时可以定期评选明星宝宝，如“可爱宝宝大比拼”活动，给予一定奖励，这样网站的点击率一定有所提升。

4、视频录像板块，现在家庭有dv的不在少数，录像也比照片更生动，秀秀自己宝宝的录像也是爸爸妈妈们的愿望。

5、论坛，初为人父人母，肯定有许多话题来探讨，论坛可以提供一个交流的平台，注意要管理好，切勿成为一个广告平台。

6、广告版面，可将广告版面放在网页的四周，价格因位置而异。不要做成弹出式，这样会引起访问者的反感。

7、商城，里面可设妈妈用品，宝宝食品，玩具，日用品，玩具，服饰，书，音像和软件板块，诚招有信誉的商家。

8、如有条件，可以设置专家答疑板块，能很大的提高点击率。

1、广告，当然是广告，先用内容吸引大量的用户注册，然后在吸引商家来做广告。

2、网上商城，充分发挥会员优势，和实体店联系起来，以网站带动实体店销售，同时实体店对网站进行宣传。

作为一个在全国范围内不够有名气的网站，首要是发展本地会员，然后在推广到全国乃至世界，托会员群，延伸产业链，进入零售领域；也可以在现有资讯业务上，引入点评业务，发挥推荐、导购和比价作用，丰富收入来源。同时一方面需加强对物流体系的整合，以降低配送成本，另一方面需与资讯社区服务类网站开展合作，互助营销，提升盈利能力并降低经营风险。

ps:第一次做企划案，做的不好请多多指教，谢谢。

xxx

电话：xxxxxxxxxx

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