# 2024年网络营销的工作计划和目标(精选10篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-06-02

*计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起...*

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**网络营销的工作计划和目标篇一**

工作计划网发布网络营销工作计划范文，更多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。

这篇关于《网络营销工作计划范文》的文章，是工作计划网特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

今年更是第二季度的营销状况相比去年同期没有业绩上的提升，甚至在个别区域出现了业绩上的下滑，在公司分析以后，发现绝大部分原因是受到金融危机影响，居民的购买力没有得到上涨，所以告诉第二季度的营销状况没有得到预期的效果。

虽然我们的第二季度营销状况不是很好，但是马上迎来的第三季度将是我们业绩上涨的时期，这是我们在分析了市场的销售效果后做出的决定。特此制定第三季度的工作计划，希望能够实现公司业绩的大提升：

一、总体目标

1、在基础材料方面进行适当升级。

2、重新整合品牌资源，适应新的市场竞争态势。

3、定位高端，打造与之相适应的资源配置，提高核心竞争力。

二、竞争态势

1、上半年竞争烈度明显减弱，金融危机产生两极分化，受金融危机的影响，上半年与对手间的竞烈度相对较小。各竞争对手均在想方设法应对疲软的.市场，开始显现两极分化迹象，以拜占庭，东易、好易居三家公司较为稳定。策略得当、根基稳固应是根本原因。

拜占庭是同行业里面劲的对手。其竞争优势主要表现为：

品牌美誉较高，口碑较好;

定位高端，口号鲜明

材料使用有鲜明的卖点

工程一直保持高质量

工地管理、包装、售后一直能维持较好状态

设计师善于将自身鲜明的卖点与对手比较

2、新的竞争对手

与往年不同的是，新业态的加入使经受金融危机影响的上半年市场更加雪上加霜。如百安居的“包清工”、“一条龙”的模式吸引了大批客户的目光。其月产值均能在200万—300万之间。百安居的市场定位明显较低，其主要目的是销售材料，多属中低档装修。但在初期的市场作为中，作为一种新的模式，对高端客户也会有一定的影响。

三、营销策略

1、新材料的引进和适度推广，新材料更多是一种放心和信心的保证。对基础板材适当升级，提供给客户更多选择，并进行适度的推广，形成差异化卖点。

2、架构新的品牌梯队，形成以a6工作室为标志的高端设计实力。成立a6工作室，以适合青岛的模式进行运作，以a6作为着力点，通过对a6的市场推广，提高品牌含金量，打造高端设计实力的象征。

四、市场分析

金融危机将得到有效控制，下半年市场将有所回暖，但总体市场空间并未达到理想状况。房地产业经过一年的调整期，一批新盘在下半年开始动工，但对今年的装饰市场影响不大。尽管如此，大波次的集中签单行为并非不可期待，因金融危机而暂缓装修的业主将积累至8月份左右而能形成相对集中的签单高峰，并有可能提前来临。

五、分阶段计划

1、9月为传统旺季，适度进行系列促销活动，整体活动以“东易家装节”贯穿。主要活动有：优秀作品巡回展，设计咨询，户型发布，家装讲座，样板间活动等。家装节期间推出新材料工地参观、展示，a6高级设计师咨询等活动形式，同时推出适当的优惠项目。

2、7月份扎实做好客户资源储备工作，利用看房活动、小区咨询等方式增加咨询量。着手新材料的引进和试用，做好相关培训工作。进行a6模式探讨，架构定型。7月营销主题为：夏日精品家装游，我到工地看一看，主要推广手段为：

推出精彩工地系列软文

在6月户型设计发布的基础上，将热点小区完工样板间进行推介。

仍采用软文+新闻的形式，新闻主要从品牌建设的角度进行采编。

工地参观活动，大量使用价格低廉的栏花广告，发布看工地活动。

各大报纸均推出数目不等的栏花广告，品牌和一句话活动信息。

在都市报家居版推出小版块工地查询列表：“东易精彩工地搜索引擎”，预约选择小区工地参观。

3、8月份做好迎接小旺季的准备，主要是针对上半年因非典暂缓装修的客户。

启动a6推广，并进行新材料的相应推广。

结合a6，注重品牌形象的推广，为旺季储备品牌张力

8月中旬后举行一些促销活动，以设计咨询为主。看工地活动照常举行。

主要推广手段为：

软新闻，对a6、新材料的适当炒做。软文精品样板间推介。

结合a6的品牌形象广告，促销活动信息。

金融危机虽然对我们公司影响很大，但是我们应该认识到，金融危机虽然把我们公司逼到了绝境，但是只要我们把握好自己，我们全体公司员工只要努力，那么我们的公司就一定会迎来一个新的高潮发展期。金融危机是挑战，也是机遇，就看我们是怎么看待的了。只要我们认真努力的工作，那么我们就会迎来一个新的爆发。

不过我们现在时破釜沉舟的战略，只有置之死地而后生，我们才会迎来新的爆发，我想我们会凭借我们的危机感战胜一切。因为我们没有退路了，如果我们的计划失败，那么我们公司就会十分的被动，所以我们大家一定要全体努力，共同战胜困难，迎来公司的美好明天!

**网络营销的工作计划和目标篇二**

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。

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。

**网络营销的工作计划和目标篇三**

1、网络直销

开通淘宝、阿里巴巴、慧聪、qq、中关村在线等直销，在线平台销售条码扫描枪，打印机，数据采集器等。

2、行业网站

对已经开通的行业，删选出20-30个效果较好，重点维护，及效果评估，回复客户留言等。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。

3、邮件营销

4、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。微博可以实时的对行业网发布的产品信息，分享到各大微博(qq、新浪、搜狐、人人、开心等)，建立起与本行业相关的粉丝群体，加入相关的微博群。

5、企业网站

维护公司网站，添加新闻，产品，解决方案，进行关键优化，点击量统计等。

6、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。

7、企业网站优化和竞价部分

定期对企业网站的关键进行优化，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。

8、搜索云推广

1年6800可推广100关键，将企业的信息，以分类行业信息的形式排在各引擎的首页。

9、彩页、月刊、名片等推广

10、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。

1、电话量统计：针对每月的电话来访量进行登记。关键排名：定期对所推广的涉及到企业产品信息的关键搜索引擎排名情况，包括企业自身网站的关键排名以及行业网站发布的精准产品信息的排名情况。

2、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。

3、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。

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。

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。

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。

看具体情况

**网络营销的工作计划和目标篇四**

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：

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。

2.天助软件的手动输入 每天一个小时的时间

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和目标篇五**

公司是一家具有完整的生产设备和熟练的技术工人的led节能灯生产的公司，目前主要出口欧美等地，为了服务本国人民公司未来会大力开扩国内市场。

品牌定位：

a、在led节能灯的领域成为国内品牌设备供应商。

b、跻身一流的国内led节能灯的生产商和供应商。

c、以门店销售带动网络销售和发展。必须有一间门店展示我们公司产品，是在led节能灯比较集中的地方开一间店，这样我们就有进入led节能灯的圈子里。如果盲目的进入到网络销售中去并不能很快的表现，毕竟现在进入网络销售的人很多，首先是我们要营造我们品牌的知名度，至少在一个地区内我们要让人家销售商知道我们有这些产品还要派门店的销售人员定时的整理一份价格表格给各个供应商以作参考。通过这些了解各个销售商的联系方式，如果对方同意我们可以出一部分的样品以作展示，这样我们的门店就可以和渠道和网络销售联系在一起了。

1、我们应当采取由点到面的策略。

2、前期大力营造我们公司产品的知名度。

3、重点发展网络销售但是我们也应当抓紧门店毕竟这是网络销售前期的一个基础。以门店销售为公司进入led节能灯的消费的最后第二个圈子（经销商）打造我们产品形象和知名度，同时多联系他们扩大我们网络销售的范围和难度，后期需要我们做网络销售的来扩大销售范围来促进门店的销售。

1、争取在短时间内为我们公司内的产品营造良好的形象和知名度（至少在小范围内比如供应商）为网络销售后期服务，（同时我们的销售人员要知道产品材料、型号、价格等和各个公司的产品情况定期出下我们公司的产品情况。要对产品了如指掌。我们的销售人员也要经常培训，包括我们的门店销售人员，要定期的总结下我们销售过程中的一些技巧。）

2、努力提高我们公司产品的知名度和公司形象。争取在短时间内在国内市场上取得一定的地位，取得良好的营销业绩。

1、我们销售的基本理念是要开放心胸、战胜自我、勇于挑战、要有专业精神。

2、我们销售的规则是通过点到面的过程，我们要明确目标，我们的产品适用那些地方要有明确的想法。每个销售人员要对我们公司的产品有信心我们不是新品牌，我们已经供应出口那么多长时间了。

采用由点到面的方法，前期有店铺和网络同时为公司产品营造知名度，通过门店进入到销售商的圈子里面为后续的网络销售做准备，后期由网络销售来促进门店的销售。

1、我们应当采取高品质、高价位、高利润回报为原则。

2、制定较合理的价格表，一份公开报价和一份销售的。

3、制定一些月反点或者季反点。

4、同时要控制好各个层面的价位和最后的利润。

要做好网络销售的人员培训，和店铺的销售人员的培训，要定期的组织销售人员互相讨论下发表下自己的销售技巧，使大家都相互提高。

处理好公司形象、产品介绍、资料、招工等，还要电子商务、客户下单、货物查询、库存查询等。

1、每周召开一次工作会议，提交工作报告。（如本周销售数量、渠道的进展、下周的销售预测和困难，月底对销售人员排名和奖励制度和情况进行统计。）

2、统一价格和折扣制度，价格的审批制度。

3、其他人员要做好销售的支持，一定时间的业绩，折扣，返点的计算。订单处罚，分销商的业绩排名。

**网络营销的工作计划和目标篇六**

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。下面计划网小编就搜集整理了一些网络营销工作计划书范文。

篇一

网络推广，尤其是网络品牌推广，不能仅局限于企业网站的高访问量，还要保证各门户网站、行业网站、社区论坛等等网络媒体对品牌频繁的曝光率，利用主流网络媒体对企业品牌的正面报道，引导其它网络媒体的大量转载，以传播企业品牌的核心信息，增强企业的网络口啤及美誉度，提升企业品牌在目标客户群中的知名度和号召力，最终影响网络用户的合作意向。根据防水建材行业特性、网络发展现状、竞争对手和我司的实际情况，结合2024年我司年度战略方向，制定此网络推广策划方案。

一、时间：2024年6月20日—2024年2月20日

二、2024年年度目标：1、 完成品牌网站建设(改版)。2、完成对网站诊断、优化，增强网站用户体验、方便运营推广。3、整合各种网络推广方法。结合社会热点、事件进行炒作，利用差异化的传播途径，避免与竞争对手正面冲突。持续加大网络宣传的覆盖面，增强品牌的正面形象，为企业战略方向提供支持。4、控制网络推广费用，实现精准营销，增加网站非付费广告点击的比重。5、完成品牌新闻报道超过25个行业网站以上的10篇，报道超过15个行业网站以上的8篇，社区论坛品牌贴子浏览量超过3万人的15篇，浏览量超过5千人的贴子35篇，流览量超过1千人的贴子100篇。6、实现网站访问量达到40万人，行业论坛社区贴子浏览量120万人，品牌软文行业网站转载400余次.7、安装网上监控代码，对网站流量等数据进行有效的监控、分析、优化。实现在行业谈季网站日均访问量大于800人，行业旺季网站日均访问量大于1200人，并对网络客户的转化率进行跟踪统计。

三、2024年度具体工作安排表：我司网络推广将分四个阶段进行(2个月为一个阶段)

第一阶段：6月20日—8月20日1、完成品牌网站制作(改版)，整合相关内容并添加完毕。2、对网站全面优化，重点针对搜索引擎优化(第一阶段)，实现企业主要关键词搜索自然排名居于前列。3、分析网民搜索习惯，针对付费搜索筛选适合我司不同阶段推广的关键词，并整合相关宣传推广内容。4、配合企业年度战略方向，选取有影响力的品牌新闻网络宣传平台，并制定品牌软文内容年度性方案。5、筛选出较有影响力的20个论坛社区平台，并对论坛贴子炒作制定年度性方案。6、每周跟进付费广告、品牌新闻发布、攒写贴子并发布论坛社区等方式进行推广宣传。7、 整理收集潜在客户、竞争对手等信息，并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。8、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。9、完成网站访问量3万人，论坛发贴200篇,浏览人数10万人，品牌新闻报道40篇以上，实现alexa网综合排名在70万内，pr值保持为3，网站跳出率低于30%，网站转化率高于1%10.每月总结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化建议方案。

第二阶段：8月20日—10月20日 1、重点针对搜索引擎进行网站优化(第二阶段)，实现我司主要关键词居于搜索引擎前列。2、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周攒写贴子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。3、针对公司十一促销活动，制作网络宣传专题，加大网络宣传力度。4、调整、优化付费广告 5、整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。6、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。7、执行公司安排的其它事务。8、完成网站访问量3万人，论坛发贴200篇,浏览人数10万人，品牌新闻报道60篇以上，实现网站alexa综合排名在70万内，pr值保持为3，网站跳出率低于25%，网站转化率高于1%。9、月结、半年总结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化方案。

第三阶段：10月20日—12月20日 1、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周攒写贴子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。2、针对公司元旦促销活动，制作网络宣传专题，加大网络宣传力度。3、调整、优化付费广告宣传。4、整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。5、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。6、执行公司安排的其它临时性事务。7、完成网站访问量8万人，论坛发贴200篇,浏览人数25万人，品牌新闻报道60篇以上，实现网站alexa综合排名在50万内，pr值升级为5，网站跳出率低于22%，网站转化率高于1%。8、周结、月结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化方案。

第四阶段：12月20日—2月20日 1、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周攒写贴子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。2、调整、优化付费广告宣传。3、 整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。4、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。5、 执行公司安排的其它临时性事务. 6、完成对各竞争对手网络推广的比较、分析及总结。7、完成网站访问量10万人，论坛发贴200篇,浏览人数25万人，品牌新闻报道120篇以上，实现网站alexa综合排名在30万内，pr值升级为4，网站跳出率低于20%，网站转化率高于1%。9、月结、年结，并针对下一年度制定网络推广计划。

篇二

经验总结

根据今年行情总结出：年后一个月内可以继续卖保暖内衣

3-4月份是伞具的销售旺季

同时3月份开始上架长袖t恤

4月份上短袖t恤，泳装

4月中旬或下旬上花花公子t恤及花花公子及其他品牌商品的夏款!

9月份卖秋款商品

10底开始保暖内衣的上架及销售，做好后勤保障工作。

做好四大方面工作

1、产品定位

找准市场定位，众观各大超级店铺或是商城旗舰店，大多数店铺产品结构比较专一(但不单一)和关联!

2、做好供货商及快递公司的沟通关系

把握好和供货商的关系可以有效的取得货源。量走的大到一定程度可以有效的降低成本! 把握好快递公司的关系可以大大减少售后工作量，比如说可以及时发货的话则不用受很急的顾客朋友的催促。可以减少快递成本!

3、做好营销推广

4、做好客服销售及售后服务

提升客服人员销售技巧!不管能不能卖成不要得罪任何一名顾客，哪怕再刁钻的顾客。售后服务应做到诚信，是自己的失误导致要敢于承认错误!承担失误所造成的损失。顾客造成的售后工作则应妥善处理。让顾客觉得理所应当需要他自身来承担所需费用。做到让顾客觉得我们服务好!

综合分析

a、重点在芭莎内衣专营店商城(重中之重)，消逝的电波，kikiki\_1975，nabasha诚信通。

b、4朋份开始，天气开始转热。尤其要做好商城的准备和销售工作。杉杉牛仔，雅兰芬内衣，绅门内裤，夏艳泳衣，情趣内衣等。

c、做好品牌选择和定位工作。表面上看公司新增好几个品牌，每天似乎很忙，但是实际想想每个店铺有什么品牌?哪些是主打?卖的好的又有哪些?其实不然，因为保暖内衣要到十一月份才进入旺季，而且天堂伞马上过销售旺季。那现在有产品结构还是很单一!当然最主要的是没有主打商品。让我们一起来分析一下各店铺的当下能卖的商品结构：《芭莎内衣专营店》妮尔莉文胸，雅兰芬吊带、内裤，杉杉牛仔。《消逝的电波》花花公子衣服、鞋子，天堂伞，杉杉牛仔。《kikiki\_1975》花花公子衣服、鞋子，天堂伞，杉杉牛仔。《沙漠中的生命绿洲》七波辉衣服、鞋子。综合观看，公司现有品牌主要是花花公子，天堂伞，杉杉牛仔，妮尔莉，雅兰芬，七波辉。而且天堂伞即将走过销售旺季。那么现有就是花花公子，杉杉牛仔，妮尔莉，雅兰芬，七波辉。杉杉牛仔在网络上推广少，整个网络卖的不理想。在我们也没有推广的情况下(推广必定要花较大的资金，而且不能保证百分百有效，很多人都不想成为第一个吃螃蟹的人)七波辉相对更新比较慢，可能由于供应商的情况，公司这一块行动一直都是拖拖拉拉。再则供应商规定江西市场不能销售。这么看来只有花花公子，妮尔莉和雅兰芬三个品牌合适推广。我本人观点并不主张要上许多个品牌，我主张找对品牌。那么在现在的情况下只能把花花公子，妮尔莉，雅兰芬做好推广和服务。打响这几个品牌，让公司在这几个品牌上成为数一数二并不是不可能。问题在于我们如何定位市场和推广及做好每一个细节。

d、定价要合理，根据自身情况和淘宝卖同类产品的.行情定出合理的价格，为以后做营销推广：促销活动，搭配减价，满就送等活动做相应的工作。

e、九月份做好猫人内衣和波斯登羽绒服谈判工作。十月份中旬务必做好这两个品牌和现有的南极人保暖内衣的上架及推广工作!

店铺装修

a、在每一个产品链接中做好相关同类产品的相互链接，最好是图片链接。不要太多，8-12款热销款则可。从而更好的激起消费者购买欲。促进更大销量。

b、在淘宝店铺中每一个产品链接里加入附带产品的链接。例：花花公子衣服链接里加入手提袋和夏款薄袜(进价在一元以内，也就是购买了花花公子产品拍下就可以送，从而实现买一个商品做三个信用度的快速增加)(卢壮负责)

c、在部分热销款中加入销售记录和顾客好评贴图(可以用其他款的评价)只要让顾客朋友认可。

d、尽量做好每一个细节工作，建议在每一个商品链接结尾处加入该商品的正规授权图片，许可证等图片。让消费者更确信其可行性。

e、左侧类目多参照优秀店铺做法，尽量简洁明了，让顾客容易找到所需要商品。

综合提议

a、工作中的每个环节必须紧扣(和供应商商谈拍照事宜，尤其要注意某些品牌的进价。每一次拿回来后交给固定的某个人输入电脑存档、拍照、处理图片、上架、客服销售、拿货(重点，包括拿货时间和数量，没有的货及时跟客服人员沟通，由客服人员打电话跟顾客沟通，做到诚心诚信经营)售后等。

b、每个星期一开一次会议，凝结大家力量，多出主意，多出对策。员工对本公司运行状况最了解，所以建议多听听大家的意见!大家齐心协力公司一定更快更强的发展!

篇三

一、网络营销推广部分

i. 网络直销

ii. 行业网站

对已经开通的行业，删选出20-30个效果较好，重点维护，及效果评估，回复客户留言等。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

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

看具体情况

篇四

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。

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：xxxxxx。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。

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。

》》点击访问更多营销工作计划《《

**网络营销的工作计划和目标篇七**

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。下面小编就搜集整理了一些网络营销

工作计划书

范文。

随着山东区市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存。销售工作仍将是我们公司的工作重点，面对先期投入，正视现有市场，作为我山东区销售经理，我创业激情高涨，信心百倍，又深感责任重大。

着眼公司当前，兼顾未来发展。在总经理的领导下，在销售工作中我坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务。

一、销量指标：

二、计划拟定：

1、年初拟定《年度销售总体计划》;

2、年终拟定《年度销售总结》;

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》;

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

三、客户分类：

根据04年度销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析。

四、实施措施：

1、技术交流：

(1)本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会;

(2)参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会;

2、客户回访：

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈,已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

(2)适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我05年工作重点。

3、网络检索：

充分发挥我司网站及网络资源，通过信息检索发现掌握销售信息。

4、售后协调：

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。

用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

本年度我将严格遵守公司各项

规章制度

，加强业务学习，提高业务水平，努力完成销售任务。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩!

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。

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。

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)。

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

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。

网络推广，尤其是网络品牌推广，不能仅局限于企业网站的高访问量，还要保证各门户网站、行业网站、社区论坛等等网络媒体对品牌频繁的曝光率，利用主流网络媒体对企业品牌的正面报道，引导其它网络媒体的大量转载，以传播企业品牌的核心信息，增强企业的网络口啤及美誉度，提升企业品牌在目标客户群中的知名度和号召力，最终影响网络用户的合作意向。根据防水建材行业特性、网络发展现状、竞争对手和我司的实际情况，结合20xx年我司年度战略方向，制定此网络推广

策划方案

。

一、时间：20xx年6月20日—20xx年2月20日

二、20xx年年度目标：1、 完成品牌网站建设(改版)。2、完成对网站诊断、优化，增强网站用户体验、方便运营推广。3、整合各种网络推广方法。结合社会热点、事件进行炒作，利用差异化的传播途径，避免与竞争对手正面冲突。持续加大网络宣传的覆盖面，增强品牌的正面形象，为企业战略方向提供支持。4、控制网络推广费用，实现精准营销，增加网站非付费广告点击的比重。5、完成品牌新闻报道超过25个行业网站以上的10篇，报道超过15个行业网站以上的8篇，社区论坛品牌贴子浏览量超过3万人的15篇，浏览量超过5千人的贴子35篇，流览量超过1千人的贴子100篇。6、实现网站访问量达到40万人，行业论坛社区贴子浏览量120万人，品牌软文行业网站转载400余次.7、安装网上监控代码，对网站流量等数据进行有效的监控、分析、优化。实现在行业谈季网站日均访问量大于800人，行业旺季网站日均访问量大于1200人，并对网络客户的转化率进行跟踪统计。

三、20xx年度具体工作安排表：我司网络推广将分四个阶段进行(2个月为一个阶段)

第一阶段：6月20日—8月20日 1、完成品牌网站制作(改版)，整合相关内容并添加完毕。2、对网站全面优化，重点针对搜索引擎优化(第一阶段)，实现企业主要关键词搜索自然排名居于前列。3、分析网民搜索习惯，针对付费搜索筛选适合我司不同阶段推广的关键词，并整合相关宣传推广内容。4、配合企业年度战略方向，选取有影响力的品牌新闻网络宣传平台，并制定品牌软文内容年度性方案。5、筛选出较有影响力的20个论坛社区平台，并对论坛贴子炒作制定年度性方案。6、每周跟进付费广告、品牌新闻发布、攒写贴子并发布论坛社区等方式进行推广宣传。7、 整理收集潜在客户、竞争对手等信息，并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。8、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。9、完成网站访问量3万人，论坛发贴200篇,浏览人数10万人，品牌新闻报道40篇以上，实现alexa网综合排名在70万内，pr值保持为3，网站跳出率低于30%，网站转化率高于1%10.每月总结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化建议方案。

第二阶段：8月20日—10月20日 1、重点针对搜索引擎进行网站优化(第二阶段)，实现我司主要关键词居于搜索引擎前列。2、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周攒写贴子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。3、针对公司十一促销活动，制作网络宣传专题，加大网络宣传力度。4、调整、优化付费广告 5、整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。6、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。7、执行公司安排的其它事务。8、完成网站访问量3万人，论坛发贴200篇,浏览人数10万人，品牌新闻报道60篇以上，实现网站alexa综合排名在70万内，pr值保持为3，网站跳出率低于25%，网站转化率高于1%。9、月结、半年总结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化方案。

第三阶段：10月20日—12月20日 1、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周攒写贴子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。2、针对公司元旦促销活动，制作网络宣传专题，加大网络宣传力度。3、调整、优化付费广告宣传。4、整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。5、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。6、执行公司安排的其它临时性事务。7、完成网站访问量8万人，论坛发贴200篇,浏览人数25万人，品牌新闻报道60篇以上，实现网站alexa综合排名在50万内，pr值升级为5，网站跳出率低于22%，网站转化率高于1%。8、周结、月结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化方案。

第四阶段：12月20日—2月20日 1、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周攒写贴子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。2、调整、优化付费广告宣传。3、 整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。4、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。5、 执行公司安排的其它临时性事务. 6、完成对各竞争对手网络推广的比较、分析及总结。 7、完成网站访问量10万人，论坛发贴200篇,浏览人数25万人，品牌新闻报道120篇以上，实现网站alexa综合排名在30万内，pr值升级为4，网站跳出率低于20%，网站转化率高于1%。9、月结、年结，并针对下一年度制定网络推广计划。

一、网络营销推广部分

i. 网络直销

ii. 行业网站

对已经开通的行业，删选出20-30个效果较好，重点维护，及效果评估，回复客户留言等。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

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。

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

看具体情况

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。

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。

**网络营销的工作计划和目标篇八**

工作计划网发布网络营销工作计划书2024，更多网络营销工作计划书2024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和目标篇九**

ii.行业网站

对已经开通的行业，删选出20-30个效果较好，重点维护，及效果评估，回复客户留言等。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

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。

（一）、效果验证

1.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。

2.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

3.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。

（二）、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。

（三）、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。

（四）、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。

（五）、达成的交易量

看具体情况

**网络营销的工作计划和目标篇十**

i、网络直销

ii、行业网站

对已经开通的行业，删选出20—30个效果较好，重点维护，及效果评估，回复客户留言等。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

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。

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。

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。

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。

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。

看具体情况

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