# 网络策划公司招聘 公司网络营销策划方案书(实用10篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-05-04

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。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。网络策划公司招聘篇一为了确保工作或事情有序地进行，就常常需要事先准备方案，方...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。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。

**网络策划公司招聘篇一**

为了确保工作或事情有序地进行，就常常需要事先准备方案，方案可以对一个行动明确一个大概的方向。那么制定方案需要注意哪些问题呢？以下是小编收集整理的公司网络营销策划方案书范文，欢迎大家分享。

汽车网络营销的立异既要做好内容、情势、视觉表示、广告知求的创意，同时也要摸索技术上的立异。同时，准确的市场服务定位是营销网站取得胜利并不断进步的枢纽因素。在中国广告业网络媒体中，要让网站在相称长的时光内坚持在行业中的领先上风，这就须要一个有着立足现有、放眼未来的完全构架，网站服务的目的不但要定位在广告公司、广告媒体、广告主及广告相干行业，而且要对发展目的和服务功效进行正肯定位，以全面拓展其市场容量和收益空间。

服务永远是网站吸引顾客的手腕。放眼我国专业汽车网站的长远发展，不但要把网站构架完善，对行业的服务与业内交换工作也必须做到位，这样才会使自己的品牌与内涵得到更好的传布。同时还要注重汽车网络服务的.差别化。

在内容宣布、信息互动等方面要形成自己作风，在设计以及创意上应当有独到之处，和其他网站比较要有光鲜的特点。在网络的推广上，企业和网站双方应共同尽力。在深化信息的服务方面下良多功夫，有效应用信息分类、媒体监测、市场调研等服务内容，把信息资讯和广告整合成多套计划打包提供给消耗者。完美网站的服务系统还要注重有效互动，可以与一些海内著名网站的汽车频道和专业的汽车网站进行广告互换，网站互通友谊链接，紧密密切合作，资源共享，与汽车产业协会、行业协会等多家机构强强结合，共同发展与报纸、电视、电台等主流媒体形成战略合作伙伴关系，这样不但可以提高自身的\"服务质量，而且这种互动目标性强而又行之有效，同时节俭了大批的营销用度。

网站要有一支精英营销步队。在如今的关系营销环境中，营销职员要成为解决客户标题和与客户树立良好关系的高手，能及时了解客户需求并准确向公司反应，不断更新信息，全方位知足客户需求。客户关系营销使公司通过有效的适用个人账产信息，与每位有价值的客户树立关系，从而可以提供优异的实时客户服务。

一支精英步队不但是一支专业的步队，而且是一支有深挚企业文化的步队，这支步队代表着企业的形象和信用，是经销商和客户直接沟通的桥梁，这支步队的素质如何，将决议着汽车营销的成败。

一是要利用好网络资源，利用网络自身的资源为网站做宣扬，在自己的站点上或是在别人的站点上宣布网站的形象广告，提高网站的著名度和信用度。

二是要应用好传统媒体资源。不同的媒体有不同的特点及功效，网站要打出自己的品牌，还应当充足利用传统媒体的上风。电视是视听综合的媒体，不但可以在屏幕上完全地显示出网站的网址，而且还能用声音播出网址，可以从多种感官强化受众的记忆度。同时因为电视这一媒体具有受众面广、势力巨子性高的特色，本土网站可以应用本地域的电视频道做网站品牌广告。

三是有效利用会展。跟着汽车消耗的启动，近年来车展成为各大城市争相举行的大型会展流动，车展是一种低本钱、针对性极强的匆匆销手腕。汽车营销网站应充足利用车展的丰富内容形成网络和展会的互动，对一些经销商现场做采访，展会期间做好直播。

**网络策划公司招聘篇二**

根据企业所属行业特性、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。

20xx年x月x日

1、完成品牌网站建设。

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。

1、完成品牌网站制作，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，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6万人，论坛发贴200篇，浏览人数15万人，品牌新闻报道60篇以上，实现alexa网综合排名在90万内，pr值保持为4，网站跳出率低于30%，网站转化率高于1%。

10、每周、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。

**网络策划公司招聘篇三**

我们主要是采用网络为主要渠道进行客户的开发，以实体店作为辅助开展网络营销。所以我们的`目标客户就分为两种，一种是网民，具有上网习惯，习惯通过网络来获得信息进行网上购物，具备这一特征的结婚人群是我们的主要目标客户，一种是直接通过门店上门的客户，通过网络来进行维护和开发。通过他们进行网上平台的推广活动，通过口碑的形式实现网上的预约和订单。这也符合网络营销口碑营销的特点，更具有针对性。

主要目标客户的特征：

地域：主要是以xx及周边县市为主，辐射整个xx省。

学历：大专和本科。

性别：男性和女性区分开。

办公位置：写字楼。

消费类型：感性消费为主，混合时尚消费。

**网络策划公司招聘篇四**

新产品开发策略：针对网络目标客户的特点，在现有产品基础之上进行新的服务的开发。主要主要针对竞争对手的优劣势分析，有针对性的进行短期产品开发。

产品的定价策略：针对网络目标客户的特点结合门面店价格制定不同方式的定价策略。主要分为门面店价格、会员价格、网上预约价格、节日促销价格。

1、根据不同时间和节日进行促销价格的制定，限定人数的价格优惠活动。

通过不同价格的制定，吸引不用客户的关注，增加网站流量，通过网站增加客户到门面店的。机会。给予客户不同多样的选择。

2、借助门面店价格对到店咨询的客户没有直接成交的客户，只要客户在特定时间内在网上进行预约的客户给予打折的优惠。目的是通过网站平台提高客户的转化率。

3、对客户进行会员制营销，在网上进行注册成为会员享受折扣价格，以达到客户资料的收集。积累大量的客户资料，方便进行客户的定期开发。对会员进行级别的分类。不同的会员给予不同的价格和增值服务。

4、根据网上预约方式的不同进行价格的制定，直接在网上进行预订的客户制定相关价格优惠，通过网上客户咨询后到门店的进行价格制定。对通过网站获得信息直接到门店的客户进行不同的价格制定。

多样的渠道建设策略：主要通过网站为主要的平台结合实体店面和我们的客户三方三方共建多样渠道。

1、体验式营销：通过建立更强的体验式网站功能，来体现公司产异化的产品和独特的服务，在网上设计一个客户试婚纱的功能，让客户既可以选择试穿婚纱效果。又可以得到一种独特的网上体验，体现公司的独特的网上服务方式，建立独特的网站功能模式。

2、网站本身：增强网站本身的营销功能和客户体验功能，让客户获得更多的管全面的信息。更完善更新颖的体验。增加客户驻足网站的时间和反诉浏览的次数。通过网站增加客户的信赖感，达到客户进行口碑宣传的作用。

3、结合实体店达到对网站平台的宣传，让实体店的员工对进店的客户进行网站宣传，使客户进行网站访问，借助现有的平面媒体，如标志，名片、宣传册等一些列的工具进行网站平台的宣传，进行线下的网站推广。

4、通过客户即一种合作伙伴营销策略：建立客户转介绍的一种模式，给予客户一定的佣金。让客户成为我们合作伙伴，成为我们的销售人员，通过建立这个模式达到客户转介绍的目的。借助网络平台实现对客户的管理。

促销策略：借助互联的多媒体手段实现对客户的增值促销，给客户提供电子相册制作服务，结合其他产品进行组合。

**网络策划公司招聘篇五**

华山论剑 谁与争锋?xx网络公司2024年度年终尾牙群英会

天元宾馆6楼多功能厅

1、 尾牙晚宴：员工进餐

2、 晚会节目：晚会开始前进行节目表演

3、 颁奖活动：为本年优秀团队及个人办法各种奖项

4、 抽奖环节：进行游戏及抽奖活动

1、 总指挥：xxx，负责整个尾牙活动的全盘规划及协调工作;

3、 现场布置组：xxx，负责对尾牙现场进行布置及相关设备的调试工作;

4、 晚会节目组：xxx，负责组织及准备联欢晚会节目相关工作;

5、 嘉宾接待组：xxx，负责对到场的嘉宾进行联系及安排等工作;

6、 后勤组：xxx，负责尾牙活动的所有后勤准备及后勤服务工作;

7、 晚会主持人：xxx、xxx、xxx、xxx、xxx、xx、xxx、xxx、xxx、xxx。

本次尾牙活动的主题不是单纯的聚餐，我们的主题是“华山论剑，谁与争锋?”，我们的目的是希望通过这样的一个活动来对今年优秀的员工和团队进行表彰，为其他的员工树立标杆!同时也为了给我们的员工放松一下心情，洗涤一下一年的疲惫。那我们的现场布置就必须要贴合我们的主题，以英雄和英雄的团队为诉求点，凸现出一种浓烈的古代战场、武林高手的意境，群英会的涵义，就是每一个参加尾牙活动的员工都是精英，都是叱诧风云的武林高手，我们来这里的目的就是为了夺取属于英雄的勋章，属于个人的荣耀!

1、 席位牌：初定为10桌，要求宾馆方提供台卡，我方制作写真内容，每一桌的命名均以古时兵器命名，彰显出一种王者霸气!(具体桌名见附1)

2、 现场以红色为主题布置色调，在强调我们的英雄氛围的同时也兼顾到喜庆

4、 音乐：大气磅礴类型及欢庆类型各3-5首

5、 影片：主要是两个方面的影片，团队精神《冲出亚马逊》中有大量的团队合作的镜头，我们的用意在于告诉我们的员工，一个公司就是几个团队在通力合作，才能取得更大的成就，一支过硬的团队就是公司的财富，就是我们发展的保证。个人奖项时播放电影《英雄》的预告片，告诉在一个强大的团队的基础上，我们也同样需要一些个人英雄，凭一己之力，百万军中取敌上将首级，如探囊取物!

6、 在晚宴现场布置一些红色气球、中国结等。代表喜庆的氛围。

1、尾牙活动各工作组进入活动现场进行各项工作的最后准备，确保一切事项都已就绪;

2、员工进场，并按照排定坐席进行就座;并开始上小点心及酒水;

3、(主持人

串词

，欢迎大家的到来点明今天晚会的主题，解释我们的含义，并提出我们的期许)圆桌介绍，既然我们每一个桌子都有队名，我们整个晚会的主题就是突出一种武林、江湖、英雄的，我们首先就是要进行每一桌的介绍，按照每一桌的命名进行介绍，(ppt放映每一桌的详细介绍，包括兵器的图片和文字解说，同时主持人进行宣读，点名我们的每一个员工每一个团队都是上古神兵，都是削铁如泥的神器)

(串词)，请总指挥xxx代表xx公司讲话

第二部分，【主题：人生得意须尽欢 莫使金樽空对月】

4、(主持人串词)，节目表演开始，节目1：

5、(主持人串词)，节目2：男女对唱《片片枫叶情》(xxx、xxx)

6、(主持人串词)，游戏1：我要倒着说(具体游戏规则见附2)

7、(主持人串词)，节目3：

8、(主持人串词)，节目4：女声独唱《我只在乎你》(xxx)

9、(主持人串词)，抽奖1：

10、(主持人串词)，节目5：英文对唱《the day you went away》(xxx、xxx)

11、(主持人串词)，节目6：男生独唱《别怕我伤心》(xxx)

12、(主持人串词)，游戏2：

13、(主持人串词)，节目7：

14、(主持人串词)，节目8：

第三部分，【主题：一身转战三千里，一剑曾挡百万师】

15、(主持人串词：引入主题，在现代的这个社会，我们越来越注重个人的能力的培养，千军易得而一将难求)，进入个人表彰环节，大投影先进行《英雄》电影的播放，表现出英雄的个人气概及胆识!

16、(主持人串词)，并邀请相应的嘉宾进行各类奖项的颁发并留影(具体奖项请见附3)

第四部分，【主题：提师百万西湖上，立马吴山第一峰】

17、(主持人串词，个人英雄奖励之后为团队奖励环节，俗话说双手难敌四拳，一个过硬的团队就是我们成功的保证)，播放《冲出亚马逊》电影片段，通过电影告诉我们的员工，何为团队，何为团队合作，(播放结束后，主持人串词)进行团队奖项的颁发。

18、邀请相应的人员为获奖团队进行奖项的办法并留影(具体团队奖项见附3)

19、(主持人串词)，抽奖2

20、市场部合唱《阳光总在风雨后》(xxx、xxx、xxx、xxx、xxx、xxx、xxx、xxx、xxx)

第五部分，【主题：长风破浪会有时，直挂云帆济沧海!】

21、(主持人串词)邀请xxx为大家进行讲话，并宣布晚餐开始!

22、员工用餐。

23、结束后组织方对员工、嘉宾及现场进行合理安排，尾牙活动全部完成。

须准备以下物资

1、 全体组织人员会议

2、 现场布置

3、 物质准备

1、元霸锤：

2、岳王枪：

3、李广弓：

锋利不如刀枪，刚猛不如锤斧，然急如闪电呼啸而至，杀人于弹指之间，克敌于百步之外。李广之弓，雕弓如月，月如钩，铁骑纵横，万里愁，叱诧边疆，会挽雕弓如满月，西北望，射天狼!

4、倚天剑：

倚天剑，乃绝世神兵，当年芷若借此利器，纵横江湖，另多少江湖豪杰无不闻风丧胆。倚天未曾出鞘时，有如一弘碧水，令人沉醉;一旦长剑出鞘，则寒气逼人，映人毛发，出手时剑光一卷，有如星雨银河。

5、偃月刀：

刀名偃月，亮如霜雪，挥洒之间漫天银雨。无血不归，十步之内 ，谁与争锋!武圣关公关云长，身经百战，所向披靡，手持此霸道之刀，敌军之中取上将首级，易如反掌。千里送嫂，温情如故!只可惜饮恨麦城，而偃月刀亦不知去处!

6、小李飞刀：

无声无形。神鬼莫测，来去无踪，见血封喉，一刀致命。其凶险诡异人所共惧。刀光剑影，固然能制人死地。这就是小李飞刀!当年百晓生兵器谱中，小李飞刀笑傲江湖，跻身排行榜前列，武林之人，闻其破空之声，莫不心惊胆颤!

7、离别钩：

8、霸王鞭：

刚柔相济。长可远攻，短可及近。矫若游龙，翩若惊鸿，灵性十足，变幻莫测，乃以柔克刚之利器。长鞭，灵性十足，刚柔相济，变幻莫测。霸王项羽，跃马扬鞭，踏平大半疆土，天下诸侯谁敢不从?唯乌江之后，空留霸王威名!

9、盘古斧

功坚利器。刚猛无敌、锋利无匹。用之摧城拔寨，则所向披靡。能善用之者，必为勇猛 豪强之辈。此斧乃传说天地混沌之初，盘古由睡梦醒来，见天地昏暗，遂拿一巨大之斧劈开天与地，自此才有人类世界，此斧拥有分天开地，穿越太虚之力，流传后世，噬血无数!

10、玄铁棍

棍为百兵之首。棍是最原始的武器，许多兵刃都是由它演化而来。棍看似普通，却奥妙无穷;看似笨拙，却常以巧取胜。当年轩辕黄帝击败蚩尤之后，自感杀戮过重，遂将所用神器轩辕剑投入熔炉，铸成浑圆敦厚之玄铁神棍!

1、 我要倒着说

这个游戏主要是考验参与人员的反应能力。每一组为5-10，可同时邀请1-2组人员上台先后进行表演，形式如下：

a：：“ 天才发明了倒装句--我吃鸡。”

b：“ 偏偏我要倒着说--鸡吃我。”

c：“天才发明了倒装句，我好帅”

d：“偏偏我要倒着说-帅好我”

……

一直循环往下传，不允许说错，不允许卡壳，不允许重复，直到出现了违规现象，宣告游戏结束，犯规者处于一定的处罚。

2、 其实我是个演员!

“其实我是个演员”，来自于周星驰的《喜剧之王》中的一句经典台词，很多人看到了明星在舞台上、荧幕上风光无限，今天也就一起来做一回演员，过一回艺术生涯。

规则：请8人，分2组。第1组甲任意说出对方(即第2组)一个或两个成员的名字，第1组乙任意说出一个形容词，第一组丙任意说出一个动作，第1组丁任意说出一个时间，组成一个句子，请被叫到名字的第2组成员表演该句子的全部含义，由观众评判，表演得好得100分。然后由第2组甲任意说出对方(即第1组)一个或二个成员的名字……。进行2个回合，4个表演，谁得分最多胜出。

需要道具：每一桌需要一个评分牌

附三：奖项设置

在尾牙活动前先行组织员工进行提名候选，主管进行讨论后保密不予公布，尾牙当天在候选人中宣布获奖者，获奖者发表

获奖感言

，完全按照奥斯卡的模式来操作。

评选方法：由员工及部分进行提名候选，每一奖项设置3名候选人，在1月18日前收集完毕，1月20日下午主管及总经办进行评选，但不通知，要求参与评选的人严守秘密，20日尾牙时予以正是公布!

原则：公平、公正、公开，评选出来的结果必须服众。

奖项设置：

个人奖项：

1、神州七号奖(进步最快)

2、雷厉风行奖(执行力强)

3、天马行空奖(最具创新)

4、星光无限奖(本年度最佳员工)

5、头狼奖(市场部最佳员工，市场就是要有狼的精神)

6、孺子牛奖(教务部最佳员工，教务就是要俯首甘为孺子牛)

团队奖项：

1、集体智慧奖(最具创新能力的团队)

2、齐心协力奖(执行力最佳的团队)

3、逸仙至尊奖(本年度最佳团队)

**网络策划公司招聘篇六**

网站的架构优化：结构优化，电子商务运行环境优网络策划团队亘谷化等；

网站页面优化：页面布局，页面设计优化；

导航设计：导航的方便性，导航的文字优化等；

链接整理：对网站的内外链接进行处理；

标签优化设计：对相关标签进行优化设计。

根据以上我建议：

1：网站设计要简洁，大气，能够吸引别人继续在网站上浏览，适合服装。

2：尽量使用文字加图片的方式，使网站易被人搜索到，尤其是google搜索。

3：网上商城，要有购物的氛围。在节日即将到来之际，应该有相当的促销活动。这样能够吸引潜在顾客进行购买。

4：多几个在线联系方式。聊天工具很多，不要局限于qq。让人易找到联系方式。

不过，要说明在线客服的时间。让你的顾客容易找到你。

5：支付方式不要只局限于银行汇款，现在支付宝，贝宝，财付通等也逐渐的被人们接受。6：商品的拍摄技术需要提高，建议商品的图片加上边框。时刻为企业做宣传。

7：商品的描述，简洁，易懂。但不要只写个规格。要更加专业些。

8：邮寄方式，应该写上。并写上邮资，让顾客清楚些。

9：退换货的说明，应该写上。

10：时刻房地产策划师考试检查一些链接，杜绝死链接的发生。

为了不影响版面的花乱可采取三种形式的链接

1)、文字链接，

2)、bar的链接，包括交换广告的链接

3)、logo的链拉

要注意的是，时刻检查，对方是否为自己加上了链接。链接的图片是否清晰。

二：营销分析

1、关键词分析：关键词是否恰当，关键词密度是否合理等

技巧(1)：选择关键词

选择错误的关键字将使您的努力付之东流。相反，一旦选择了正确的关键词，你就可使网站访问量飚升。

以下有几个很好的关键字选择原则：

a)把自己放在来访者的角度上去看问题

b)找出你的竞争对手所使用的关键词

c)尽量使你的关键字词短小

d)选择合适的词组组合

对yahoo的注册不能草率了事

原因：yahoo是目前最重要也是最难进入的目录，提交信息会被真正的编辑审查，所以要按信上的指示做。

如例：

1)确定查询关键词，以瓷砖为例

3)注册工网络策划亘谷公司作比较烦琐，但请耐心注意以下几个问题：

——从yahoo中文首页逐层查找到体适合的页面

——注册时注意提交有内容的页面，不一定是主页

——提交前要检查页面中是否有死链接

——不要试图使用太多的图像，以避免下载时间过长，不要有任何“正在建设中”的网页

技巧(2)：网页标题或摘要中一定要含有查询关键字

即使您排在搜索结果的第一位，点击率既可能高至90%以上，也可能低至10%以下，决定因素是您的网页摘要的相关性。

认真填写您的网页摘要，使您的网页摘要与各关键字相关，以吸引访问者。

登陆搜索引擎：首先必须先写好自己网站提头（标题）和简介，做到每个搜索引擎登陆时注册填写网站介绍一致。

文字突出产品，简单，概括性强。

搜索引擎登录分析：采用何种登录方式，登录的信息是否有效；

链接相关性分析：链接的人气是否高，是否属于相关性较大的链接；

目标市场分析：对目标市场进行分析，研究目标市场与营销的关系；

产品分析：分析产品的特性，产品的卖点等；

营销渠道分析：所采用的营销之渠道如何，新的营销渠道如何开拓；

后续产品和服务分析：后续产品的开发，服务的情况反馈分析；

价格分析：价格如何，合理性等。

**网络策划公司招聘篇七**

一， 独立网站的内容更新

对独立网站的新产品的更新，最新消息的更新。搜索引擎（seo）关键词的注入。

二， 分类信息平台操作与使用

首先对分类信息平台的选择与注册，及最新产品最新推广产品信息，在各处分类信息平台发布信息，并且更新操作，坚持每天发布相关产品信息。

制作人：沈若正

制作人：沈若正

三， 其它b2b平台

选择一些与礼品行业相关，排名靠前，知名度高的平台，发布一些最新的重点产品推荐信息。并且每天及时更新。

四， 论坛，社区平台的操作

选择人气，流量，还有收录比较高的平台，发布一些软文，软文推广的效果最为明显。参加一些活动，聚集人气。

制作人：沈若正

五， 博客平台的操作

去这些博客更新一篇原创，留下网站的链接，做3个以下的关键词描点文字。每一个博客都做一个固定的导出链接到独立网站。

六， 百科类平台操作

找一些搜索排名比较好的百科平台，提一些与礼品行业相关的问题，或是与采购礼品相连的产品问题来宣传最新的推荐产品信息。还有公司信息。

七， 友情链接操作

制作人：沈若正

找一些相关行业的，或是权威比较好的网站做友情链接，或是多做一些外部链接。

制作人：沈若正

一、 目标

为配合公司进行“谷田”品牌礼品的推广，做好礼品的线下推广方案。

二、 市场分析

中国礼品市场的不断发展，带动着国内商务礼品市场以惊人的速度蓬勃发展，在2024—2024年中国商务礼品市场调查与投资前景预测报告中显示，目前我国商务礼品市场有超过1000亿元的市场空间，并仍在以15%左右的速度增长，近年来礼品市场的异常火爆也归结为商务礼品的异军突起，它的发展前景十分广阔。

有机食品是食品当中的无害食品，是符合人类健康的高端食品，近几年，随着食品安全的日益严重，越来越多的消费者更加注重食品的`安全性，而有机食品引领着这一趋势，势必成为人们餐桌上的主要食品。

鉴于中国人对礼的推崇，也对有机食品的高度认识，将两者合二为一成为大势所趋，这不但是送礼的佳品，更是带给人们无法估量的健康，正所谓礼轻情意重，现抓住这样一个为我们的创业提供了很好的市场机会，我们将逐步把这种产品带进市场，占领市场，使我公司成为该行业的佼佼者。

三、市场推广与营销策略

公司初创时知名度不高，公司销售人员人数较少，我们要想在礼品市场上立足，我司务必采用较大力度的市场推广策略打开市场。我们采用以点带面、电话营销，传销式营销等方式进行开拓市场，以实现我们的营销目标。

四、

目标客户

五、销售目标：100万

重点目标客户：礼品公司、企业和金融类公司 六、执行时间

概述：通过上网搜索、黄页查询、客户介绍等方式拿到目标客户的主要负责人联系方式，通过电话营销，预约，再到上门拜访面谈的方式来进行签单。

有用的客户信息进行备案，制作我司的礼品客户名单，将有机会的客户信息进行录入，以备预约使用。

7.1.3 目标客户电话预约

通过业务员电话销售的方式向目标客户介绍本公司情况、产品情况，以获取客户的兴趣，为后面的面谈做好客户储备。

7.1.4 面谈 准备资料

概述：银行、保险、礼品公司等公司企业一般都在商务写字楼办公，我们可以租赁商务写字楼大堂作为场地，进行现场推广活动，在活动期间，业务员可以对本栋写字楼的所有企业进行陌拜，寻求合适客户。

7.2.3活动时间：周一到周五都可以

7.2.4 现场活动的意义：现场活动，人们的上下班或者午饭时间会经过我们的活动现场，我们就可以针对性的进行讲解，这样对我司产品快速引起关注做好基础，也为业务员的陌拜做好铺垫。

7.2.5 商务写字楼的寻找：东莞城区有不少商务写字楼，如：胜和广场、国泰大厦、第一国际等，这里面集中了城区大部分的公司企业，对我们开展礼品销售具有很好的客户基础。

7.2.6 物料制作：物料由公司统一制作购买

概述：业务员根据目标客户信息直接上门拜访。 八、具体销售方案 8.1礼品公司合作

概述：礼品公司作为专门进行礼品营销的公司，他们有很多礼品营销渠道和客户，我们通过和他们商谈，将我司礼品代理给他们进行推广，利润分成.

8.1.1 方式

（1）和礼品公司合作，签订合作协议

概述：直接将我司的礼品销售给目标客户，发货，收款。 8.3 代卖

概述：将我司的产品放到农庄、饭店、美容院、养生馆等场所进行带卖，利润分成。 8.3.1 合作方式：和我司签署合作意向书，我司将产品放到代卖方销售柜台等地方进行展示销售，第一批免费供货，第二次供货时必须结清第一次货款。

8.3.2 签订合作意向书，按照我司的陈列标准进行陈列销售，价格由双方共同制定。

**网络策划公司招聘篇八**

全球现正陷入internet的淘金热中，如何从internet找到商机？各行各业都使出浑身解数、yahoo与amazon的成功可以internet商机无限、虽然本业还未赚钱。但大量的到访人潮及具创意的行销方式，颠覆了传统营销渠道。小而美的企业也可能当主角了。也许你已经来不及成为现存产业的重要品牌、但是你绝对有机会成为网络上的知名品牌。

互联网已经越来越多的改变我们的生活，人们对电子商务的注意力已经转变到如何将这些电子业务变成更便捷、模块化、个性化、更紧密集成的电子化服务，流程定制上来，即要实现“你在web上工作”到“web为你工作”这一重大转变。网络资源的利用程度已经可以很大地决定一个企业的生存与发展，高赛尔公司虽已有自己的门户网站，但企业的网络营销才刚刚起步，尚未形成一套完整的网络营销战略和方案，因而需要根据网络市场的特点和企业资源，策划出一套行之有效的网络行销计划，以期能使传统销售和网络销售有机地集合。

二、网络营销环境分析

营销环境，是指对企业的生存和发展产生影响的各种外部条件。营销环境是企业营销管理过程中不可控制的因素，企业经营的优劣成败，在于营销管理者能否顺应不断变化的营销环境。公司的市场营销环境是指在营销活动之外，能够影响营销部门发展并保持与目标顾客良好关系的能力的各种因素和力量。营销环境既能提供机遇，也可能造成威胁。成功的公司必须持续不断地观察与适应变化着的环境。

1、市场环境分析

我国的黄金销售量从1982年的0.7吨增长到目前的大约140吨，从而使中国成为世界第三大黄金消费国，照此速度增长的话我国的黄金市场规模会发展得令人吃惊。据有关部门统计，世界上大约7,000人就拥有一家金店，而我国目前仅有8,000多家金店，即使仅以发达地区的2亿消费者计算，也才达到25,000人才有一家金店，在大城市仅有55%的居民拥有珠宝首饰，中小城市这一比例仅为23%，而东部的农村更少，仅达到17%。目前以及将来黄金礼品市场的增长动力主要来自婚庆需求，境外游客需求，还有赠品等。中国人由于受传统的影响，对黄金特别钟爱，除了购买项链，戒指，耳环，手链外，一些纯金小摆设比如磨砂或空心的生肖等饰物也颇受欢迎。但是最受欢迎的仍然是那些表面深度光处理过的首饰，含有建筑风和自由风格的抽象图样的款式仍旧受欢迎。在销售上，黄金名店和连锁点形式站主要地位，一些大的商场等也设有专柜，—这些方式都是传统的行销，在e化的当今时代似乎有点落伍。随着中国的入世，黄金市场也逐步走向开放，这更是给黄金行业的发展带来了生机，另外人民银行也对黄金报价改为每周一次，使黄金价格更贴国际行情。

2、企业形象分析

2.1公司简介

某金银公司是中国印钞造币总公司成都印钞公司与香港金银路有限公司合资成立的企业，亦是人民银行系统首家合资企业。成都印钞公司是集印钞、造纸、金银精炼和加工为一体的大型综合性企业，其金银精炼和加工能力处于国内领先地位，是国家黄金、白银精炼加工基地。香港金银路有限公司是从事有色金属、贵金属贸易及相关产品开发的上市公司。

某金银公司现已发展成为拥有高赛尔标准金条，金银制品创新制作、系列收藏珍品的设计开发及贵金属国际贸易于一身的综合性企业，市场已遍及全国、欧美、印度及东南亚地区。

2.2我们的理念

公司信奉“创造市场，与伙伴分享”的经营理念，秉承“吾以精诚铸真金”的经营之道，与我们的股东、员工、客户、供应商齐心协力，精诚合作，开辟市场，共享利益。

2.3我们的团队

公司启用“德才兼备，唯才是用”的人才机制，管理人员中拥有硕士、大学本科学历的占95%。引进优秀的海外留学管理人才，运用先进的管理系统，创建高效率的市场营销团队。

2.4我们的荣誉

某金银公司致力于为社会创造价值，以真诚服务于社会，公司以优秀的业绩和规范的运作被评为成都市“优秀外商投资企业”、获得成都市高新区“纳税大户”的称号、成都市“双优”企业奖及出口创汇重点企业；由于公司坚持诚信经营的方针，在资信等级评级中被授予“aaa”级。

2.5公司前景

随着中国经济与世界经济逐步接轨，中国黄金市场的稳步发展，某金银公司将在贵金属行业勇于创新、进取、诚信经营，为发展黄金投资市场，加快西部经济大开发，起到积极领先的作用，积极开拓高赛尔牌金条市场及金银制品，为进入中国黄金企业十强努力进取。

3、产品分析

本公司金条买卖为西部黄金市场开辟了新的投资渠道；本公司可以利用自身的路透信息终端在第一时间为投资者获取准确的世界贵金属市场信息，方便快捷地提供黄金、白银等贵金属产品的投资理财咨询服务。

本公司引进国际先进的全套电铸工艺生产线，采用德国先进的工艺、原料、技术，具备国内一流的圆雕、浮雕纯金银制品的制作技术，工艺精湛。中国足协委托本公司制造20xx年“蓝带中国足协杯”金杯，而且由本公司制作的“四羊方尊”、“乐山大佛”等精品已被国家部委作为出访外交时的国礼赠品。

本金银制品制造优良、价格合理、信誉度高，可为客户提供全方位企业文化形象宣传方案，并量身定做、开发、设计高档纯金银工艺品、礼品、纪念品、收藏品、企业形象宣传品。

4、竞争分析

按本公司的实力来看，在我国国内竞争者是很少的。但是，我们也不能粗心大意，一旦放松警惕就可以让别人有虚而入。我们先看一下一个竞争者的资料：中宝戴梦得投资股份有限公司1999年6月成功地在上海证券交易所上市，20xx年通过国际资本运作与世界k金王国首饰制造商强强联合，将著名品牌“orop”引进中国市场，并已在国内注册了“orop”商标。中宝戴梦得获得了国内唯一对意大利首饰企业出料加工权。实现原料、技术、工艺、产品、品牌和市场优势组合。依托意大利国际领先的设备、技术和生产工艺，占领国内k金精品市场；运用“orop”品牌的设计优势和影响力，取得国际品牌中国市场的成功，依据国内巨大的市场需求，建立长期、稳定的产品发展体系。中宝戴梦的投资股份有限公司拥有代表欧洲文化艺术风格的国际品牌。具有起点高、国际化、专业化运作的特点，是中国珠宝上市公司进军国际市场、参与国际经济大循环的战略工程。

5、品牌特点：

品牌的宣传定位：来自意大利的k金艺术

品牌的市场定位：中、高档。

核心理念：佩戴者才是艺术的拥有者和创造者。

表现形象：经典、高雅、时尚

独特个性：艺术

“orop”产品的特点：

设计引领国际潮流：以先于国内市场流行2—3年的前瞻概推出。工艺特点：首饰制造王国——意大利先进工艺制造。

品质保证：堪称世界第一，通过国际、国内三级检测。

款式丰富：常规产品近5000个款式，每年主推约30款领先市场潮流2—3年的最时尚精美的纯手工款式，全年上市几百款国际流行首饰。

经典、高雅、时尚的风格使每一件饰品都是艺术杰作。产品分为高、中、低三个档次，以适应市场不同目标消费群的需求。产品的价格除具常规的以克为单位计量外，还根据不同款式的工艺难度及其他附加值予以分类定价。产品的风格是在变化中的组合，既可成套佩戴，又可独立装饰。

产品具有自用和礼品赠送等多种用途。产品包装新颖、时尚化、国际化。采用code128码，高端产品实行每件1号，跟踪服务。

从以上可以看出中宝戴梦得和本公司一样都是把产品定位在中、高档，强调高雅与艺术，而且也有一定的海外基础，但是，本公司在海外的名气更大，技术上更先进，从国内来说则很难分辨谁的知名度要旺一些。他们也有共同的弱势，就是网上营销这一块作得不是很完善。所以单是从这一方面来讲，本公司和竞争者都是在同一起跑线上，主要是看谁反映更快。总而言之，本公司的优势占上风。在金银行业，虽然可以与本公司媲美的不多，但是不可相提并论的伪劣产品此时却成了“竞争者”。前不久有关部门对75家经销企业的106批金银饰品进行了监督抽查，合格61批，抽查合格率为57.5%。其中纯金饰品抽查合格率为57.5%；银饰品抽查合格率为57.6%。在本次被抽查的不合格产品中，全部表现为含量不足。尤其是银锁饰品内垫铜铁现象十分普遍。这些饰品加工粗糙、成色低，甚至含有对人体有害元素，对消费者健康构成威胁。

金银饰品质量问题严重这无疑带给我们一个讯息：本公司的产品会因此而受到严重影响！所以，在此，我建议本公司采用建设并推出金银珠宝质量检测证书互联网查询系统，查询人只需在金银珠宝证书查询栏目中输入检测证书的编号以及证书所示商品的质量；网页上即可显示出所查询证书的电子信息。这样不但让消费者的权益受到保障而且使本公司自身也受益匪浅，双盈得以体现。

6、消费者分析

对于本公司的网络产品主要是针对观念比较新的人群，因为他们更容易从传统的交易模式中解脱出来，对于网络营销予以肯定。一般的人群习惯了传统的交易，要让他们没有看实货、质量等就直接电子交汇，那是不容易接受的。而且，黄金制品的购买较其他商品更讲究，要看光泽、精细度等，那就更难让人抉择。【企业网络营销策划方案3篇】活动方案。金银是贵重的高档产品，消费者的购买行为是延展性决策，所以在这一块要注意使购买过程尽量简单化、标准化、程序化。而对于有钱、图方便、繁忙、头脑“新”的人群要加以激发（特别是女性）。

四、网络营销方案

1、营销目标和战略重点

根据以上的分析，我们可以看出企业虽然在国际以及业内是知名企业，可是在国内很少人知道本公司，当然对它的产品也就知之甚少。根据这一存在的主要问题我们实施网络营销方案的最根本的目的就是要把企业宣传出去！所要实现的目标是在短期内（大概一个月）建立一个全新的网站并迅速投以使用，用一年的时间既到20xx年底20xx年初时将企业网上知名度提高到国内同行业前几名。而我们的战略重点在于：以网络为重点辅以其他相关媒介进行广告宣传、拓展市场，为产品准确定位，突出企业形象和产品特色，采取差异化的网络营销竞争策略。

2、产品和价格策略

首先我们需要了解客户需要的是什么样的产品，在产品同质化越来越严重的今天我们需要为顾客提供有创意，非常有个性化的产品，要不停的创新。在网络营销的平台下我们可以让顾客自己来创意自己喜欢的产品，为顾客量身定制。本公司的金银制品都是优质品，它的价格是以国际市场的金银的价格为标准，价格非常的透明，市场上同重量和含金量的金银制品的价格差别不大，但是礼品的价格空间就非常大了。含金量的多少和工艺的好坏很大程度的决定了它的价格空间。

我们在国际上的定位是在高端市场，产品都属于纯金银高工艺的优质高端产品，自然价格也相对较高。在国内我们同样只出售优质品，定位在中、高端市场上。在国内具体环境来看，各大金银制品商产品多样，且各种替代品充斥着市场，而绝大多数消费者是非常看重价格的，为了争取一定市场份额我们将许多5百多元的礼品“换”成2到3百多元。注意，这的换不是指降低产品档次，而是在保持质量和工艺不变的情况下减轻它的重量将其的比例减小，多生产一些“小型号”的产品。如：小型的国宝熊猫。

在产品包装上采取统一包装，在外形上采用相同的图案，近似的色彩和共同的特征，使顾客容易辨别是本企业的产品并务必使其看上去精美有档次以搞好产品的品牌形象。

3、渠道和促销策略

金银制品在渠道上没有什么大的突破，鉴于在国内网上在线销售并不理想，且金银这些贵重饰品的在线支付额大，对网络的安全要求高，消费者大都还是喜欢以传统的方式购买的具体情况，我们将策略的重点放在建立一个宣传资讯网站以及网站的推广促销上。

3.1门户网站的建立

本公司面向交易会员所的资讯网站，力求将本公司企业良好形象、丰富的财经资讯、合理健全的交易程序作全面的展示，并且能够涵盖企业办公管理、在线知识管理、人力资源管理等公司信息。通过及时、有效的资讯提供，客服互动在所有客户面前树立本公司更好的企业形象，为创造更好的社会效益和经济效益铺垫基础。

完善的企业网站解决方案其优点在于：它会成为信息发布、信息收集、信息处理及信息共享的最有效工具。通过借助完善的方案策划书，本公司必须充分考虑网站未来信息流量大、信息密度高，信息面广的特点，将信息服务有序的、实时的、准确的完成。同时，借助网站的互动能力广泛地收集来自企业内外部受众的反馈信息，并加以整理和分析，充分融合，然后以intranet/internet的形式让信息自外向内再自内向外有序流动、形成一个闭环的信息系统，真正将信息服务提高一个层次。

五、实施计划

准备阶段

本公司的营销毕竟是从沿用的传统模式更变为电子商务形式，对于企业自身的消费者来讲都需要一个适应过程，所以不能急功近利地把网络营销100%的采用，而是要两者加以结合，慢慢地实现电子商务完全融入。（本策划书的策略部分有详细讲解）

测试阶段

在网站与电子商务的推行期间，应逐步完善并加强管理。对于试行期间出现的问题应予以及时加以纠错，此期间网络工程人员的责任最大。

**网络策划公司招聘篇九**

（一）负责：董事会成员、总经办、企划部

（二）成员：各部门负责人

二、活动时间：

9月18日至9月30日

三、活动目的：

借助中国的传统节日“中秋节”小长假和国人的七日长假“国庆节”营造商场第二个销售高峰，以及针对长假后的冷淡市场有的放矢，减缓及减小销售下降趋势。

四、活动主题：

庆中秋，迎国庆，送大礼！

五、活动口号：

略

六、场景布置：

（一）场外布置：

大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节；外墙悬挂巨幅：宽：高=10\*13m。

在门上方悬挂大红灯笼8个。

（二）场内布置：

1、分别在一、二、三、四楼电梯两端悬挂宣传指示牌。

2、在一楼大厅设立一个大月饼（由采购部洽谈）；

4、在各楼层主通道、电梯口、月饼堆头上端悬挂相应的宫廷灯笼；宫廷灯笼300个。

5、在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗（各一面）；吊旗1000张。

6、楼梯护栏以金黄色绒布围边，同时加强对电梯口布置。

7、中厅中央吊一个大型（2、5米宽）的灯笼，在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”，在从再加上其它的装饰物。

七、宣传策略

（一）dm海报宣传

（二）电视媒体宣传

（三）宣传内容：月饼上市、团购、大宗购月饼以及相关活动内容；

（四）时间：

（五）费用收取：

（六）宣传形式：动画图片加文字。

（七）场外巨幅、展板宣传；

（八）场内播音宣传；

（九）社区各人流密集处以小条幅宣传，内容：“xx购物广场祝全市人民中秋节快乐。

八、活动策略：

活动一：购物满20留住快乐瞬间

活动时间：9月1———9月30日

活动内容：一次性在本商场购物满20元以上可凭电脑小票在商场入口处靓新新娘婚纱摄影咨询处参与抽奖活动。

奖项设置：

一等奖：奖价值288元摄影套餐

二等奖：奖价值198元摄影套餐

进行。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**网络策划公司招聘篇十**

本公司是一个以围绕信息服务为中心的服务类企业，公司致力于打造针对校园内部的网络交易平台，利用网络信息传递便利的优点，结合校园交易活动即时性、跨越地域范围狭小的特点，为校园商务活动提供信息交流便捷、涵盖内容系统全面的网络交易平台把虚拟的网络拉近学生们的身边，突破网络服务只能提供虚拟服务的局限，让同学们体验到网络生活带来的实体便利：以此为公司运作基础，树立公司良好形象，科学合理运营公司项目，立足于长远发展。

1.2公司战略

燕山大学是我们公司发展的起点和试点，前期从小处着手，深入开拓燕山大学市场，积累经验教训，立足于长远，我们会根据未来发展状况，把这个平台推广到秦皇岛的各大高校中，最终拓展到全国的每一所高校。

1.3执行项目概要

学生自由交易平台；二手书出售；超市在线购物；承包培训机构招生；承包旅游机构组团；商家网上开店；常用型产品出售；广告业务。

1.4资金筹集方式

公司运营资金由负责人（周保成、郭慧）筹集也允许公司其他成员的股份的方式融资。

2.1发展背景

当当网：1999年11月正式开通，成立以来，当当网一直保持高速度增长，每年成长率均超过100%。20xx年图书销售超过六亿元每月约有20xx万人在当当网浏览各类信息。它靠网上销售图书获得良好声誉，逐步把销售范围扩大到各种大众商品，采用消费者鼠标轻轻一点，精品尽在眼前-快递公司送货上门，当面收款经营模式，吸引了全球3756万的顾客在当当网上选购自己喜爱的商品。自己售书的同时为其他商品提供交易平台获利。

针对于大学生的非常成功的例子就是江西农业大学学生吴子发创办的大学生168服务网，该网站于20xx年建立，到20xx年月成交额达百万元。该网站提供集网上订餐、网上超市、网上二手书店的服务，初期经营范围只在一个学校，到后来把业务逐步扩大周边大学校园，采用网上下订单，货到付款的交易方式，大大方便了学生的日常生活，在学生当中赢得了很好的口碑，很值得我们学习。

综上，网络交易平台对商品分类，智能查询、购物导航和轻松的购物方式进行了完美的展现，加上每个网站的特色服务，吸引浏览者和商家，这样网站经营者得到了丰厚的回报。

2.2自身发展优势

2.2.1随着网络技术的不断发展，网络以其时效性强，信息交流便捷等特点，成为21世纪另一个市场。虽然互联网已经发展的相当广泛了，但是互联网在学生市场中并没有真正的打开。学生市场与互联网之间还存在着很大的距离，据我们对周围学生的观察，学生们主要利用网络的方式有：学习、查资料、看新闻、网上聊天、玩游戏、发表言论等，可以看到，这些都是比较虚拟的服务，对学生带来很少实体的。

2.3.1注重学生需求的实际，让服务更专业、更全面。

不同服务根据学生需求特点采用不同的经营管理模式，如：二手书服务中，我们把所有可能要购买的书都集合在我们的网上书店里，学生可用鼠标轻轻一点即可搜索到，之后进行简单的购物流程即可在宿舍收到想要的价格低廉的书籍，不用花高价购买新书、不用花费力气四处找借、不用花费金钱复印质量不高的书本。这样，到位的服务会赚取好的口碑和利润。

2.3.2把网络拉到学生身边，惠及他们的切身利益，办出我们的特色。

现在学生接触到的网络深入到学生生活还不够全面、不够彻底，例如百度涉及到的是信息检索，不能触及到日常具体生活，显得不够全面，而淘宝提供的网上购物虽有实体的味道，但也只是一部分实体，显得不够彻底。而我们创办的网站因为具有面对具体学生群体的要求，涵盖内容是专门为学生所关注和参与的，所以能够真正把网络拉到学生身边，惠及他们的切身利益，打造我们最具特色的一面。

2.3.3合理构建服务项目，保持生存与发展。

在我们经营的项目中，在线购物、在线订餐、在线购书、学生自由交易平台是我们赢得学生欢迎、商家信任的重要策略，是网站生存发展的前提条件；除自由交易平台外，其他六个服务都有获利的空间，可以说把校园交易的主要获利渠道容纳进来了，达到团队生存发展的目的。

2.3.4.借鉴知名网站的服务模式和服务特色，结合校园生活的特点，科学合理的规划，精心细致的设计，打造出功能强大，服务周到，适应学校实际的独具特色的本土化网站。

总之，要用适合学生根本利益的服务站稳脚跟，而不是用宣传获得昙花一现。

2.4行业风险

3.1学生自由交易平台

我们开辟一个自由交易的平台，为学生免费投放广告，学生只要把广告刊登到相应的分类信息中，就会被消费者轻易浏览到，或者被搜索引擎找到。用这种服务来提高网站的知名度。

3.2超市在线购物

3.2.1市场分析

燕山大学学地域广阔，宿舍区分布广泛，大部分宿舍区距离超市较远，学生购物极其不便，在线购物--上门送货和网上选购的方式正好迎合了学生们的需求。另外超市之间形成了比较激烈的竞争，我们了解到校远周边超市的商品要比其他地方的价格低，这就是激烈竞争的结果，可想而知他们对赢得学生市场的渴望，而我们给他们提供的在线购物服务是他们竞争的有力筹码，只要我们提出的服务费用比他们靠降价竞争的方式划算，他们就会很愿意和我们合作的。

3.2.2行销策略

把校园内外的超市吸引过来，我们打算对超市商家实行页面展示+订单销售战略，超市根据自身情况是否选择订单服务。

为他们在网站上提供空间，让他们在网站上开店展示商品。当一个学生找商品时，或者直接打开某一个超市的页面进行选购，或者用站内搜索引擎搜索想要的物品，经过智能化的处理，网站会把所得结果（包括价格、所在超市、型号等商品信息）都罗列出来，以供选择，然后在线下订单，超市看到订单后就会及时组织人员送货上门，各个超市可根据自身情况制定消费底限提供上门送货和送货时间。

3.2.3财务分析

根据我们对西校区利联超市调查：平均每天营业额在5000元左右，预计在网站上每家超市的销售额为500元，根据统计周边超市数量，我们把合作目标定在四个。

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