# 2024年网络策划公司一年收入多少(优秀8篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 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。网络策划公司一年收入多少篇一如果我们理解了“特定网络营销目标”，那我们肯定就...*

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。

**网络策划公司一年收入多少篇一**

如果我们理解了“特定网络营销目标”，那我们肯定就明白，网络营销策划这是一个大概念，它其实需要分解成很多模块和内容的。一般来说，主要可分成下述几大类：

网络营销赢利模式策划：主要解决通过什么途径来赚钱的问题。

网络营销项目策划：这个加上赢利模式就相当于是一份商业计划书，主要解决我们是谁?我们做什么?我们的核心优势?我们靠什么赚钱?我们的目标是什么?我们应该怎样实现目标?等一些宏观层面的问题。同时需要将具体的行动编制成甘特图，也就是行进路线和进度控制。

网络营销平台策划：是策划建设网站，还是借助第三方平台来做，这个和模式需要相匹配。网站怎么规划?从结构逻辑、视觉、功能、内容、技术等怎么去规划。

网络推广策划：网站怎么推广?品牌产品怎么推广?怎么广而告之?怎么吸引目标客户?通过什么手段来传播推广，有什么具体的操作细节和技巧?怎么去执行?等。

其实，从系统来说，网络营销策划就上面几个模块，因为在具体网络营销运营过程中，我们要动态平衡，专题策划，比如，某网站的销售力差、转化率低，那就形成了以转化率为核心的网站销售力策划，但是这其实在网站平台策划中就包含了。而网络推广策划中就可以形成以单一传播形式的的策划，如：博客营销策划、软文策划、网络广告策划、seo策划、论坛推广策划，也可形成以主题为核心的阶段性整合传播策划，将各种网络传播管道集中利用。

另外，在网络营销运营过程中，数据分析是一个非常重要的模块，可理解为“为了达成提升公司网络营销效率的目标，而进行网络营销数据统计、分析、比对、解构和总结”的网络营销数据分析策划。

三段式，搞定一切网络营销策划方案

那如何撰写网络营销策划方案了?我认为：具体网络营销策划内容不同，方案的编制撰写思路和形式肯定不一样的。但是千变万变不离根本。因此，我整理一个三段式的网络营销方案格式。

一、确定目标：策划对象?策划目标?策划的意义作用?

二、分析思路：从目标客户、竞争对手、自身优劣势洞察来综合分析，确定策划的整体思路。

三、执行分解：将思路具体落地，需要分解为几个模块、几个步骤和环节，然后需要的人力、财力、物力的资源配合，最后将所有操作编制成一份甘特图，从时间、空间、任务、目标等落实到人。

这样基本上一份网络营销策划方案就完成了。需要注意的是，在具体的网络营销策划方案执行过程中，不管前期考虑多周详，也一定有需要调整的细节。所以，前期策划、组织领导和执行监督控制。是一样都不能缺失，才能将网络营销工作越做越好。运筹帷幄，决胜网络。

**网络策划公司一年收入多少篇二**

（一） 公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1、 主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

2、 团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3、 组织结构

4、 员工情况

（二） 经营财务历史

（三） 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

（四） 公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

（一） 网站建设产品、服务介绍

（二） 网站建设核心竞争力或技术优势

（三） 网站建设产品专利和注册商标

（一） 行业情况

网站建设行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

（二） 市场潜力

对网站建设市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

（三） 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

（四) 收入(盈利）模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

（五） 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测（融资不成功情况下）

（一） 网站建设目标市场分析

（二） 网站建设客户行为分析

（三） 网站建设营销业务计划

（1）建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

（2）广告、促销方面的策略

（3）产品/服务的定价策略

（4）对销售队伍采取的激励机制

（四） 网站建设服务质量控制

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年网站建设项目资产负债表

未来3-5年网站建设项目现金流量表

未来3-5年损益表

（一） 融资方式

（二） 资金用途

（三） 退出方式

**网络策划公司一年收入多少篇三**

本策划书将从网络营销部门规划，富井现状网络营销规划，两方面综合规划富井网络营销部门的运作模式及如何促进企业利润增长的策略分析。

下图为网络营销发展总结构图

客户 利益 和 服务 质量

时间，经验

图1实现网络营销的步骤

今年目标

如图一所示，网络营销的实现是一个循序渐进的过程。根据目前富井的现状，我们现在应该主要从富井现状网络营销规划入手，然后逐步实现网络营销总规化的目标，今年计划实现到网络营销的第三步：

网络营销部门规划

公司总经理

部门经理

程序员

设计师

硬件维护

资深推广

信息发布

信息收集

资深业务

普通业务

网络营销部门内设三个分部，即技术部、推广部、业务部。网络营销部门设部门经理一职，下属三个分部，设主管一职。

（1）技术部主要职能

主要负责网站程序功能升级，开发新的特色功能；定期设计活动促销网页与企业广告设计；进行企业vi与网络vi的整合，根据搜索引擎状况与企业网络推广需要，进行搜索引擎优化；负责企业内部网络工程与电脑硬件，相关电子产品的维护、保养，使其保障正常运行。

（2）推广部主要职能

主要负责：，负责网站关键词排名靠前，通过博客论坛等工具对信息进行宣传推广，提高网站访问量；通过其他的网络方式进行产品推广；每天进行机械手信息的采集与产品或新闻信息的发布，通过各种途径，收集有效客户资源进行整理归档.

（3）业务部主要职能

主要负责：对客户投诉或建议进行沟通与协调，努力提高客户满意度。通过电话或网络工具进行咨询或询盘的客户进行转化，提高销售业绩。

网络营销部门经理

整体网络营销项目带头人，负责网络营销项目的构思、策划以及统筹工作，为公司制定营销计划，做好公司上传下达的工作，定期对总经理进行项目汇报、统计。

负责网页的制作、程序的编写、网站信息的采编以及seo优化等；负责部门内全部工作，完成网络营销经理安排的各项技术类工作，保障公司电脑与之相关的硬件正常使用，网络通讯畅通，下设三个岗位。

1．程序员

主要负责网站程序功能升级，开发新的特色功能；对网站运行过程的程序问题及时改进，保证网站正常运行，开发公司所有网站群的相关工作。

2.设计师

负责美工制图，并对采编图片进行美观设计，达到人性化的要求。此外还要进行特色网页的制作以及flash动画处理，并对公司vi和网络vi的品牌设计，公司相关活动广告设计。

3、硬件维护人员

保障公司电脑正常使用，网络通讯流畅，对公司相关电子产品进行维护。 二、推广主管

主要负责：通过各种seo技术和营销方法，提高网站关键词排名和访问量；对通过电话或网络工具进行咨询或询盘的客户进行转化，提高销售业绩。其下设资深推广专员、信息发布人员、信息收集人员。

1）资深推广专员

根据网站需要，对提高网站关键词排名做好技术支持，做好网站的优化工作，提高网站的访问量和互联网上的知名度，以获得更高有效的询盘量。

2）信息发布人员

每天对公司网站进行及时更新，利用好互联网资源，每天对信息的发布量进行量化，做好统计，利用各种手段，比如b2b、知道、贴吧、论坛、邮箱、软文等方法进行信息的发布，让富井机械手在网络上进行“麻雀效应”的宣传。

3）信息收集人员

通过互联网平台进行有关机械手的信息收集，做好统计，每天对询盘人员进行好分类统计，并作出初步判断哪些信息有效，哪些信息无效，将询盘信息进行有效的业务转化。

主要岗位职责为：联系客户、在线准确有技巧性的回复客户留言并对客户的疑问以及投诉进行处理。同时要做好客户后期服务以及客户培训。其下设资深业务专员与一般业务专员两个岗位。

1）资深业务专员

能较好处理网上客户的疑难问题以及相关纠纷问题的业务专员，通常情况下，具有一般业务员不具备处理复杂困难问题的能力。

2）业务专员

能够详细准确地回答网上客户的相关问题，并且能够将潜在客户转化为目标客户的一般业务员。

**网络策划公司一年收入多少篇四**

（一）公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1、主要股东

股东名称出资额出资形式股份比例联系人联系电话

2、团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3、组织结构

4、员工情况

（二）经营财务历史

（三）外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

（四）公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

（一）网站建设产品、服务介绍

（二）网站建设核心竞争力或技术优势

（三）网站建设产品专利和注册商标

（一）行业情况

网站建设行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

（二）市场潜力

对网站建设市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

（三）行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

（四)收入(盈利）模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

（五）市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测（融资不成功情况下）

（一）网站建设目标市场分析

（二）网站建设客户行为分析

（三）网站建设营销业务计划

（1）建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

（2）广告、促销方面的策略

（3）产品/服务的定价策略

（4）对销售队伍采取的激励机制

（四）网站建设服务质量控制

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年网站建设项目资产负债表

未来3-5年网站建设项目现金流量表

未来3-5年损益表

（一）融资方式

（二）资金用途

（三）退出方式

**网络策划公司一年收入多少篇五**

（一）商务房间：对于学生，在如此一个房间里会应有尽有，它的便利会让你感觉到自己的充实，在次基础上享受你的大学生活，让我们一起来参与，创造属于我们自己的空间。

2、超市：各个超市的简介，然后为各个超市的物品及介绍，再次各超市的特点及优惠措施，最后反馈意见。

3、酒店：各酒店的简介，酒店菜谱及样品，酒店环境和特色，酒店适合消费

4、住宿：高档旅馆（价位，环境，特点）、中档旅店（价位，环境，特点）、便宜住宿（价位，环境，特点）

5、旅游：各景点的简介和具体介绍（详细的有旅行社提供）

6、交通工具：飞机，火车，高客（时间，地点）

7、求职与兼职：与企业直接联系推荐优秀，与其它求职网直接联系，与各学校直接联系

9、各种软件的应用和介绍

10、医疗：药房介绍、医院介绍、预防措施、健康人生、自我治疗、心理治疗

11、服装：专卖店，综合店，大型商场等介绍

12、化装：化妆品专卖介绍、美容美发论坛

13、广告布艺：对广告布艺工艺的描述，对策划设计技术的描述

14、品牌食品：对品牌的宣传，对店面的详细的介绍，食品优惠政策最新信息的包装

15、网吧：对网吧设备环境的详细介绍，优惠政策的介绍，网上预定

16、培训机构：对培训品牌的宣传，培训项目的详细介绍分析，培训优势的阐述

17、饰品礼品：对各种饰品礼品的做最全面的介绍

18、影楼：对影楼整体的描述，设计技术的介绍

19、大型商厦：对商厦整体的描述包装

20、太阳城：对太阳城各商铺店面的策划包装

21、房产信息：各种房产信息的介绍

（二）体育房间：足球、篮球

（三）电影厅：最新经典各类在线电影网站

（四）音乐厅：最新经典各类在线音乐网站

（五）娱乐厅：明星动态、娱乐趣事、开心一笑、开心一玩、开心一说

（六）游戏厅：各类最新的经典的游戏

（七）节日小屋：对各种节日的阐述、描述、设计策划

（八）生活专区：关于全国的一些重大新闻，秦皇岛的日常生活新闻

（九）奥运宣传：对奥运会全方面的信息包装

（十）创业空间：创业基金会，创业点子屋，创业论坛，创业项目大赛

（十一）公园文化：对各公元文化的描述宣传

（十二）咨询台

１、学生生活用品：小学，中学，大学

２、居民生活用品：以小区为主要单位

３、工作者生活用品：事业单位和企业单位第

1、宣传册和传单：每宿舍有三份，要亲自指导了解驿站所具有的功能和作用。

2、广告条幅：标语要醒目，易懂，有说服力，有表现力，有幽默感，能够体现出学生的心声。

3、校内活动：与赞助客户合作在校内举办促销活动，以驿站的名义。做讲座宣传并沟通。

4、必要的赞助社团：做社团活动来宣传。

5、与学校合作：与校方合作是关键，要在校方同意的前提下做项目。

在此基础上，有宣传学校的义务，目的是让所有人了解学校，扩大影响力。

（一）赞助客户：

1、做最好的最详细的最具体的包装宣传；

2、对赞助客户负责；

3、让赞助客户获得实惠——消费客户量

（二）消费客户：

1、提供最准确的信息；

2、让您做出最合适的最快的选择；

3、满足您提出的所有合理的要求；

4、希望听到您更多的意见和建议；

5、客户利益至上，欢迎您来参与。

6、足不出屋，享用一切。您的便利，我们的幸福。

主题思想：做包装信息服务宣传和商业广告，前期主要面向对象是大学生，而后向所有人推广。主线是实体+网站+人一体化的网络服务。

内容概述：包装信息宣传包含两部分赞助客户的信息和消费客户的信息。

1、把赞助客户的所有具体的准确的详细的信息向学生提供，让学生在最短的时间内得到最快的信息和作出最合理的最合适的选择。

例如：一个学生要请客，根据邀请不同的客人，他请客所在的酒店就要做出最佳的选择。而这个选择在平时只能在街上看哪个合适就选择那个或者由别人介绍，这样显得他很盲目，很被动！如果有这样一个信息，他就会根据自己的请客情况很快做出选择，还可以直接预定房间、预定时间、预定菜谱，所有的信息全部用网络来实现。

还有节日宣传，娱乐宣传，游戏宣传，科技宣传，军事宣传，电影音乐宣传，教育宣传，电子信息宣传，生活宣传等等。

2、当消费客户真的知道我们所宣传的信息是可靠的正确的，而且还能学到很多的知识和开阔眼界，就会成为我们的会员。

在此基础上他们也会提出他们的需求，那就是我们所需要的宝贵意见和建议。因此我们的初期宣传是非常重要的，我们要作出最优化的宣传。

3、一段时间后，我们的工作模式会是这样的：我们的驿站就是一个基点一个平台，通过驿站赞助和消费会达成默契。我们也可以说成是一个网络中介，但与普通的中介又有区别。

可以这样比喻：就象银河系，我们是恒星太阳，而赞助客户和消费客户就是行星和其他的空间物质，我们作用就是为他们带来光明，就是让他们明白自己的作出的选择是毫无疑问的。透明化，清晰化，速度化。

4、我们也可以借助我们的太阳和平台做销售，网络与实体的结合，实现电子商务。当然在驿站成熟了商业广告自然会有的。

六、市场调查和分析

2024奥运会即将到来的同时信息网络也将进入一个新的时代，随着人们生活水平的提高，将会需要更细化更优化的全方位的服务。而网络将是我们生活中不可缺少的一部分，网络平台会为我们提供更全面更可信更便捷更多采多样的信息。

随着技术的进步，社会的发展，网络将不在是虚幻的世界，而真正的实体也将在网络实现。

（一）商家分析

2、对网络本身就不相信，因此对网络包装信息服务宣传也不是很感兴趣的商家占20%；

3、还有一些商家由于有品牌公司网络服务的支持不需要，这是很少的一部分商家。

（二）消费者分析

1、大学生：现代的大学生消费很盲目，知道去花钱消费却不知道怎么消费，而我们的网站要做的就是让他们消费的明白放心。同时，现代的大学生信息很封闭，由于学校条件的限制缺少获取信息的设备，网络是他们获得信息的最快捷的工具，而我们的网站就是提供最全面的信息供大学生阅读和参考。

2、工作人员：现在的工作人员每天都很忙也很累，很少有时间有精力去专门购买物品。我们给他们提供了一个选择、消费，而且还可以节省时间的一个平台，他们可以在这个平台上选择自己喜欢的需要的各种物品，在这个平台上应有尽有，这样何不是一个促销的方式呢。

并且还可以知道最新商铺店面的促销信息，在最短的时间里做最合理的消费。

3、老年人：老年人行动不是很方便，在这个平台上会让他们感受到真正的便利。

有可能他们不懂网络不信网络，我们的宣传会让他们对我们的网络树立信心的。这是我们21世纪年轻人的责任，让他们享受生活的同时也享受信息时代的便利。

4、其他人群：走进社会的人们虽然有了获取信息的各种渠道，但是现在的信息很泛滥，真假很难分辨，而我们的网站就要做到信息的真实，为他们提供方便，让他们信赖。

1、服务器年租金2万元

2、台式电脑两台共1万元

3、初期宣传费用1万元

4、数码相机一台5千元

5、数码摄象机一台5千元

6、其它费用5千元共计投资资金5.5万元

1、对商铺、店面、商厦、超市等包装宣传收取一定的服务费用；

3、随着网络的发展壮大，对广告收取一定的费用；

4、其它效益。经过调查分析评定秦皇岛市最少有50万元的市场。

1、将秦皇岛市做一个很好的样板

2、将秦皇岛这个样板向其它城市逐步推广

3、待网络成熟后，将会有更好的项目加入

这份计划书已经详细书写完毕，由于个人思想限制，其中可能有不尽如人意，有不完善的地方，以后会多加补充完善的。这样的类似网站在全国可能有很多，有的还算成功，有的已经失败，总体来说这样的网站是有发展前途的，但是还不够成熟。

既然有个人或者企业做这个项目，那就说明国内是有很大市场的，有市场就有竞争，有竞争就有挑战，有挑战的同时也存在机遇，机遇不是等来的而是创造出来的。我们的网站要走有自己特色的道路，这需要我们团队的凝聚力，我们团队的艰苦创业奋斗精神，还需要合作伙伴的鼎力相助，社会各界人士的大力支持，更需要消费者客户对我们所做的事业最大的信赖，集这一切才有我们最后的成功。

我们有信心做全国最具实力最具信赖最广泛的包装信息服务宣传网络，为全国人民服务。愿我们共享共创共赢。

**网络策划公司一年收入多少篇六**

本站发布公司网络营销策划方案范文，更多公司网络营销策划方案范文相关信息请访问本站策划频道。

网络营销，作为电子商务的第一步，是信息时代企业营销的重要手段，甚至主要手段。当前，随着网络应用环境的快速成熟，网络营销已引起企业界广泛注意，并已开始实际应用。作为年轻的技术型企业，本公司有条件且有必要进行积极的尝试，使公司的营销工作步入全新的轨道，确保公司继续跳跃式高速发展。

以下是我对公司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

我们在讨论是否实行及如何实行网络营销之前，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、公司实行网上营销有一定优势，主要体现在：

(1)公司产品为高技术产品。

(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)本公司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相当优势，理由：

(1)客户服务对公司至关重要，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。未进行深入系统的研究，其应用对本公司及所在行业发展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负责整体实施。

(3)虽已建立起企业网站但由于其在表现形式、内容及信息含量、网站功能、网站推广等方面有所不足，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要求。如：网站维护、更新方式，isp提供的服务等等。

(5)现行的网上反馈信息管理是否高效应重新评估

3、结论：

1、初步认为网络营销在公司具备可行性，有着良好的发展前景，运用得当可能为公司带来重大贡献，存在由此引发公司经营方式重大变革的可能。

2、本公司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，快速推进。

二、公司网络营销战略拟定

1、制定网络营销战略需考虑的因素：

我们应该确立怎样的发展战略，以什么态度，以怎样的方式与速度推进其发展，需从下列因素考虑：

(1)从公司长远发展战略考虑

网络营销的采用，是在新的市场条件下发生的，说明企业内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。

社会信息化、企业信息化、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行，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信息时代，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，以怎样的态度与方式去适应。我认为快适应可赢得更多的空间，对公司有利。

本公司是一个技术型公司，公司核心价值在技术，时刻保持技术优势是发展的关键。但应看到，只有有效解决营销与客户服务，公司才可能有更多的精力与资源用于技术开发。

另外，从公司目前情况看，我们可否推断：当前影响公司更快发展的，其最主要障碍，是营销问题，正是此问题难以有效突破，成为了发展的瓶颈。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)从公司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，我们可以采取的方式极为有限，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，本公司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，还未成为行业内强手。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。传统的方法成本高、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)从公司营销工作的特点考虑

网络营销作为新的手段，其本身具有传统方式无可比拟的先进性。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，网络营销几乎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)。

本公司营销工作的特点：

a、产品特点：复杂程度高、标准化程度高;

b、服务特点：主要是技术支持，需求高，成本高，指导性质;

c、市场特点：点多面广，计算机网络应用程度高;

d、销售特点：以直销为主，面向技术人员开展销售;

网络营销可能产生的影响：

b、市场拓展：市场范围大幅扩大，向国内外所有潜在客户展开营销;

c、促进销售：开展独立或配合营销活动促进销售;

d、降低费用：减少中间环节，降低销售成本，有逐步取消人员推销的可能;

f、其他：对网络的有效运用还可改变公司生产组织方式，提前实现个性化生产，利用网络提高生产外协能力，构建虚拟工厂，低成本提高生产能力;网络应用对采购方式、技术开发方式等也能产生影响。

2、本公司网络营销战略初定：

(1)充分认识网络营销作为新的战略经营手段的重要性，承认其具有的巨大效能，决心发展本公司对应策略，制定计划，积极推进，促其充分发展。

(2)适当平衡快速发展与公司承受力的关系，在可能的范围内适度超前发展。

(3)结合公司现状，将本公司网络营销目标初步确立为：

借助网络交互平台及网络通信工具，以直复营销、整合营销、软营销理论为指导展开营销操作，以达到拓展市场，提高品牌知名度，降低营销费用，促进销售之目的。同时积极探索网上客户服务，巩固既有市场，提高品牌美誉度。

3、公司的网络营销管理模型可描述为(网络营销的运作机理)：

推广品牌及产品==》吸引潜在用户==》开展直复营销==》促成购买

客户服务==》顾客忠诚==》增加销售

三、网络营销战略的实施：

制定了良好的发展战略，接下来就需要有可行的推进计划保证其实施，我们可按下列步骤操作执行：

1.确定负责部门、人员、职能及营销预算

网络营销属营销工作，一般由营销部门负责，在营销副总经理领导下工作。一般应设立专门部门或工作小组，成员由网络营销人员和网络技术人员组成，即使是工作初期考虑精简，也应保证有专人负责，工作初期调查、规划、协调、组织，任务繁重，兼职很难保证工作的完成。

专职网络营销人员职责应包括：

(1)综合公司各部门意见，制定网站构建计划，并领导实施网站建设。

(2)网站日常维护、监督及管理。

(3)网站推广计划的制定与实施。

(4)网上反馈信息管理。

(5)独立开展网上营销活动。

(6)对公司其他部门实施网上营销支持。

(7)网上信息资源收集及管理，对公司网络资源应用提供指导。

在网络营销费用方面我们将确保可能的节约，但我们仍需对可能的投入有所估计，我们的营销预算可能来自于：

(1)人员工资

(2)硬件费用：如计算机添置

(3)软件费用：如空间租用、网页制作、web程序开发、数据库开发

(4)其他：如上网费、网络广告费等

2.综合各部门意见，构建网站交互平台

公司网站作为网络营销的主要载体，其自身的好坏直接影响网络营销的水平，同时网站也并非仅为营销功能，还包括企业形象展示、客户服务、公司管理及文化建设、合作企业交流等等功能，只有在广泛集合公司各方面意见的前提下才能逐步建立起满足要求的.网站平台。

构建网站应注意网站应有如下功能：

(1)信息丰富：信息量太低是目前公司网站的通病;

(2)美观与实用适度统一：以实用为主，兼顾视觉效果;

(3)功能强大：只有具备相应的功能，才能满足公司各部门要求。

(4)网站人性化：以客户角度出发而非以本企业为中心

(5)交互功能：力求增加访问者参与机会，实现在线交互。

可以看出，本公司现有的网站在以上方面均有不足，需要逐步改进(方案另附)。

3.制定网站推广方案并实施

具备了一个好的网站平台，接着应实行网站推广。网站推广的过程同时也是品牌及产品推广的过程。

制定网站推广计划应考虑的因素有：

(1)本公司产品的潜在用户范围;

(3)我们应该主要向谁做推广;

(4)我们以怎样的方式向其推广效果更佳;

(5)是否需借助传统媒体，如何借助;

(6)我们竞争对手的推广手段如何;

(7)如何保持较低的宣传成本。

我们可以借助的手段：

(1)搜索引擎登录;

(2)网站间交换连接;

(3)建立邮件列表，运用邮件推广;

(4)通过网上论坛、bbs进行宣传;

(5)通过新闻组进行宣传;

(6)在公司名片等对外资料中标明网址;

(7)在公司所有对外广告中添加网址宣传;

(8)借助传统媒体进行适当宣传。

注：有关网站推广的计划另行制定。

4.网络营销效果评估及改进

网站推广之后我们的工作完成了一个阶段，我们将获得较多的网上反馈，借此我们应进行网络营销效果的初步评估，以使工作迈上一个新的台阶。

评估内容包括：

(1)公司网站建设是否成功，有哪些不足;

(2)网站推广是否有效;

(3)网上客户参与度如何?分析原因;

(4)潜在客户及现有客户对我网上营销的接受程度如何;

(5)公司对网上反馈信息的处理是否积极有效;

(6)公司各部门对网络营销的配合是否高效。

评估指标主要有：

网站访问人数、访问者来源地、访问频率、逗留时间、反馈信件数、反馈内容、所提意见等等。

5.全面网络营销实施

在此阶段我们将展开全面的有计划网上营销。如开展面向潜在客户的市场调查、资料收集、面向用户单位的网上公关、面向现有用户的网上使用咨询、客户服务、面向同行的竞争资料收集及监控、面向开发人员的技术交流、面向经销商的调查及管理等等。我们将充分利用现有条件开展可行的营销活动。

6.使网络营销与公司管理融为一体

网络营销的有效运用，将可对公司其他部门的运行产生积极影响，同时也影响到公司的整体运营管理。作为网络信息条件经营方式的探索，它将极大推动公司走向新经济的步伐。它将发挥如下作用：

促进公司内部信息化建设，加快企业电子商务准备，完善公司管理信息系统，提高公司管理的质量与效率，提高员工素质，培养电子商务人才。

这些变化将影响公司现有的生产组织形式、销售方式、开发方式、管理方式等等，推动公司进行经营方式的战略性转型。

总之，网络营销的开展是一项艰巨而又复杂的工作，绝非建网站收mail如此简单。好的效果需要扎实的工作积累，不可一蹴而就。同时我们也完全有理由相信，本公司网络营销的运作前景良好，只要我们有信心、有决心，就一定能够获得成功。

**网络策划公司一年收入多少篇七**

工作计划网发布策划书:公司网络营销策划书范文，更多策划书:公司网络营销策划书范文相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

一、公司简介

本公司以“与绿色同行，与自然为本”为企业宗旨，号召广大人民热爱大自然，保护大自然。

本公司以生产绿色产品为主（包括绿色食品，绿色日用品，等绿色系列品），创建于xx年1月，产品一经推出就受到广大市民的好评，现在，本公司已创立了自己的品牌，产品畅销全国。

二、公司目标

1．财务目标今年（200x年），力争销售收入达到1亿元，利润比上年番一番（达到3000万元）。

2．市场营销目标市场覆盖面扩展到国际，力图打造国际品牌。

三、市场营销策略

1、目标市场中高收入家庭。

2．产品定位质量和多品种，外包装采用国际绿色包装的4r策略。

3．价格价格稍高于同类传统产品。

4．销售渠道重点放在大城市消费水平高的大商场，建立公司自己的销售渠道，以“绿色”为主。

5．销售人员对销售人员的招聘男女比例为2:1，建立自己的培训中心，对销售人员实行培训上岗，采用全国账户管理系统。

6．服务建立一流的服务水平，服务过程标准化，网络化。

7．广告前期开展一个大规模、高密集度、多方位、网络化的广告宣传活动。突出产品的特色，突出企业的形象并兼顾一定的医疗与环保知识。

8．促销在网上进行产品促销，节假日进行价格优惠，用考核销售人员销售业绩的方法，促使销售人员大力推销。

9．研究开发开发绿色资源，着重开发无公害、养护型产品。

10.营销研究调查消费者对此类产品的选择过程和产品的改进方案。

四、网络营销战略

经过精心策划，公司首次注册了二个国际域名，建立了中国“与绿色同行”网网站，在网站中全面介绍公司的销售产品业务和服务内容，详细介绍各种产品。紧接着逐步在搜狐、雅虎等搜索引擎中登记，并以网络广告为主，辅以报纸、电视、广播和印刷品广告，扩大在全国的影响，再结合网络通信，增加全国各地综合网站的友情连接。

五、网络营销的顾客服务

通过实施交互式营销策略，提供满意的顾客服务。主要工具有电子邮件、电子论坛，常见问题解答等。

六、管理：

（一）、网络营销战略的实施:

制定了良好的发展战略，接下来就需要有可行的`推进计划保证其实施，我们可按下列步骤操作执行：

1.确定负责部门、人员、职能及营销预算:

网络营销属营销工作，一般由营销部门负责，在营销副总经理领导下工作。一般应设立专门部门或工作小组，成员由网络营销人员和网络技术人员组成，即使是工作初期考虑精简，也应保证有专人负责，工作初期调查、规划、协调、组织，任务繁重，兼职很难保证工作的完成。

2.专职网络营销人员职责应包括：

（1）综合公司各部门意见，制定网站构建计划，并领导实施网站建设。

（2）网站日常维护、监督及管理。

（3）网站推广计划的制定与实施。

（4）网上反馈信息管理。

（5）独立开展网上营销活动。

（6）对公司其他部门实施网上营销支持。

（7）网上信息资源收集及管理，对公司网络资源应用提供指导。

3.在网络营销费用方面我们将确保可能的节约，但我们仍需对可能的投入有所估计，我们的营销预算主要来自于：

（1）人员工资

（2）硬件费用：如计算机添置

（3）软件费用：如空间租用、网页制作、web程序开发、数据库开发

（4）其他：如上网费、网络广告费等

（二）、综合各部门意见，构建网站交互平台

公司网站作为网络营销的主要载体，其自身的好坏直接影响网络营销的水平，同时网站也并非仅为营销功能，还包括企业形象展示、客户服务、公司管理及文化建设、合作企业交流等等功能，只有在广泛集合公司各方面意见的前提下才能逐步建立起满足要求的网站平台。

构建网站应注意网站应有如下功能：

（1）信息丰富：信息量太低是目前公司网站的通病；

（2）美观与实用适度统一：以实用为主，兼顾视觉效果；

（3）功能强大：只有具备相应的功能，才能满足公司各部门要求。

（4）网站人性化：以客户角度出发而非以本企业为中心

（5）交互功能：力求增加访问者参与机会，实现在线交互。

（三）、制定网站推广方案并实施

具备了一个好的网站平台，接着应实行网站推广。网站推广的过程同时也是品牌及产品推广的过程。

1.制定网站推广计划应考虑的因素有：

（1）本公司产品的潜在用户范围；

（3）我们应该主要向谁做推广；

（4）我们以怎样的方式向其推广效果更佳；

（5）是否需借助传统媒体，如何借助；

（6）我们竞争对手的推广手段如何；

（7）如何保持较低的宣传成本。

2.我们可以借助的手段：

（1）搜索引擎登录；

（2）网站间交换连接；

（3）建立邮件列表，运用邮件推广；

（4）通过网上论坛、bbs进行宣传；

（5）通过新闻组进行宣传；

（6）在公司名片等对外资料中标明网址；

（7）在公司所有对外广告中添加网址宣传；

（8）借助传统媒体进行适当宣传。

六、网络营销效果评估及改进

网站推广之后我们的工作完成了一个阶段，我们将获得较多的网上反馈，借此我们应进行网络营销效果的初步评估，以使工作迈上一个新的台阶。

1.评估内容包括：

（1）公司网站建设是否成功，有哪些不足；

（2）网站推广是否有效；

（3）网上客户参与度如何？分析原因；

（4）潜在客户及现有客户对我网上营销的接受程度如何；

（5）公司对网上反馈信息的处理是否积极有效；

（6）公司各部门对网络营销的配合是否高效。

2.评估指标主要有：

网站访问人数、访问者来源地、访问频率、逗留时间、反馈信件数、反馈内容、所提意见等等。

网络营销的有效运用，将可对公司其他部门的运行产生积极影响，同时也影响到公司的整体运营管理。作为网络信息条件经营方式的探索，它将极大推动公司走向新经济的步伐。它将发挥如下作用：

促进公司内部信息化建设，加快企业电子商务准备，完善公司管理信息系统，提高公司管理的质量与效率，提高员工素质，培养电子商务人才。

这些变化将影响公司现有的生产组织形式、销售方式、开发方式、管理方式等等，推动公司进行经营方式的战略性转型。

策划人：

**网络策划公司一年收入多少篇八**

一年一度的新春佳节即将来临，为庆祝我国这个传统的节日，加强企业文化建设，提高员工凝聚力，集团拟于月29日星期五晚举办卫东集团尾牙宴。具体如下：

1.尾牙宴时间(如有更改，总工办将另行通知：

2.节目征集令：

2.1节目征集：即日起，请各部门报晚会节目至总工办，其中新能源至少报3个节目；房地产至少1个节目；卫东环保(含自动化)每部门至少报1个节目。

2.2节目质量标准：节目类型不限；主旨思想：积极向上、喜庆欢乐。

2.3欢迎全体员工及家属踊跃至总工办报名参加演出。经筛选通过上台表演的节目均有鼓励。

3.其它事宜：

3.2请各公司/部门负责人并于20xx年12月31日17：00pm前将参加尾牙宴的员工人数及名单报至总工办(希望全体员工均能参会，因出差/个人原因实在无法参加的例外，出差人员家属亦欢迎参加晚宴，请各部门一并统计入名单)。

xx有限公司

20xx年12月7日

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