# 有关网站策划书内容及流程步骤简短(五篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-22

*有关网站策划书内容及流程步骤简短一基于家居装饰网站建设建站策划书的实际情况，我公司为家居装饰网站企业建站制定一套网站建设建站方案：1 域名注册 可选com，net，cn，org等后缀，例如：、 、 2 虚拟主机 \*\*型虚拟主机:\*\*g独立网...*

**有关网站策划书内容及流程步骤简短一**

基于家居装饰网站建设建站策划书的实际情况，我公司为家居装饰网站企业建站制定一套网站建设建站方案：

1 域名注册 可选com，net，cn，org等后缀，例如：、 、

2 虚拟主机 \*\*型虚拟主机:\*\*g独立网站空间，送\*\*g备份空间，送\*\*m数据库空间

可选机房：\*\*双线机房，\*\*机房，\*\*机房，\*\*机房

3 网站内容概述：公司简介、新闻文章、产品展示、公司视频、服务理念、联系方式、公司地图、在线留言、在线客服沟通、产品订购及货款支付、手机网站、微信网站、app下载，多语言网页等等

4 网站后台：会员管理、会员级别、会员折扣、红包发放、优惠券、积分、订单管理、发货管理、意向单、在线留言管理等

4 网站美术效果：网站开场动画设计、flash动画模块添加、视频调用、背景音乐、图片轮播，静态图片覆盖动画效果等。

5 手机网站：可以把企业的互联网网站，直接转换为适合手机访问的格式。并可针对转换后的页面进行编辑，调整格式，添加、删除内容等

5 微信网站：企业网站和微信公众号互通，关注企业微信，即完成接收企业动态，查看公司产品，在线下单购买等一系列商务操作 ，提高用户粘着度，加强与客户互动

5 手机app ：可在线生成手机app，客户下载后安装在手机上，可一键登陆企业手机网页，浏览网站信息，进行商品交易等。

6 网站推广：网站seo优化设置、网站关键词，网页标题，网站描述设置，在线推广入口，宣传推广指导等

7 网站维护：智能化自助建站后台，用户随时随地都可以进行网站维护操作，随时发布新闻动态，随时发布公司新品，随时发布公司促销活动等

8 网站备案：国内主机免费代办备案免费快递备案资料，若选海外主机无需备案

可方便地通过网络，随时添加、修改、删除公司和行业的新闻动态，以及添加新闻分类(将网站新闻/文章展示在页面上，根据模板可显示不同风格，可根据需要设置显示指定类别或者所有类的新闻/文章，以及新闻自动分页等大大改善您网站的新闻/文章阅读效果)

系统管理产品，添加、删除、修改产品、及其分类等功能。可批量添加产品，快速添加产品缩略图或大图，设置产品的属性(如：设置产品为新品/推荐产品/最新上架产品，产品说明等)，可将你的产品分类别展示在网站页面，多种风格供你选择。产品搜索功能，可搜索网站上的产品。另外，还可以设置自定义产品属性，别具一格地展示在页面上。

管理购物系统，在线下订单，在线支付功能。管理订单(可以批量设置的订单的确认状态，付款状态，配货状态，发货状态，取消订单和删除订单)。在线支付功能(集成的多种第三方在线支付功能)。购物车功能(显示购物车简要信息，包括购物车产品数量，价格以及相关链接)。

管理会员，设置会员注册必填的资料，会员信息。网站管理员处理会员的注册申请、生效、终止会员使用权、管理会员资料、查看所有会员的信息、设置会员分组、发送消息给会员或个别会员。后台功能概括如下：

1.增加、删除注册会员;

2.修改会员资料;

3.对会员进行升级、分类;

4.可设置不同等级会员的权限。

首次打开网站时，设置一个开场动画引导访客进入网站访问。我们提供不同风格的开场动画，可填写网站的信息或者图片，展示在开场动画上。

图片管理上传图片、重命名图片、删除图片、批量上传图片、添加文字水印、图片水印等功能。可支持ftp图片库管理，支持ftp协议浏览虚拟主机空间中的文件。

支持在上传时和上传后为图片添加图片水印或文字水印，并可设置文字格式等多种项目设置。

添加管理员，可以添加、修改、删除当前网站的管理员。管理员权限设置可设定每个会员的不同权限，限定管理员仅能进行某些操作。显示管理员列表并进行删除或修改，最多可添加\*\*个管理员。

对网站进行备份和恢复，可以保存部分数据。所有备份列表备份栏目页面，新闻，产品等记录，。可以恢复系统已备份过的数据。

表单系统管理，添加表单，删除表单，编辑表单，自定义表单，用于搜集用户信息。可在表单系统查看搜集的数据。

可以自由开通和关闭短信系统，发送短信使用我公司的短信平台系统。当客户提交购买订单时发送订单短信;当客户网上支付成功后发送支付短信; 当客户留言后发送留言短信;可以指定给某个会员，或者某手机号码发送短信。

投票系统管理，添加、编辑、删除投票。自定义投票，用于搜集用户信息。可在投票系统查看投票结果及投票的具体信息。

招聘信息管理，可以发布、修改和删除招聘信息 查看应聘信息，查看网站浏览用户提交的应聘信息，可设置收到应聘记录时同时发给某邮箱。

可添加广告(文字、图片)、自定义广告等。在页面中显示对联广告、漂浮广告、自定义广告等广告代码，使网站不再单一，使访客快速了解网站。

开启网站计数功能，并有多种样式可供选择，需要在模块中调用显示，可以查看网站的计数量。

开启网站高级访问功能，并有多种样式可供选择，需要在模块中调用显示，可查看网站的访问的详细情况。

在前台接收用户的留言，并设置是否在前台展示，多种接收模式供选择，可回复留言，可开启短信回复。

可设置在商务吧网站显示的公司库信息，免费发布产品供应信息，免费发布产品求购信息 ，可以设置整个网站、以及单个页面的关键字等信息 。

建设一个同您的网站一样的，适合手机访问的网站。编辑、调整在手机显示的内容。提供产品页面、新闻页面、留言页面等页面。可自定义手机网站logo，提供多种风格模板。

建设一个支持微信客户端访问的微信网站。 绑定微信公众账号，添加文章，设置关键字，自定义菜单，发消息给客户，并生成手机app。

直接生成二维码扫描方式，客户扫描二维码直接进入你的网站，紧跟时代潮流。一方面可以积聚各种不同类型的网络受众，另一方面借助app平台获取流量，其中包括大众流量和定向流量.

自助建站系统——一佰互联建站宝盒v8为你打造一个低成本投入，少精力搭建，高实用营销，多利润回报的三站合一四核心企业网站

**有关网站策划书内容及流程步骤简短二**

随着社会的脚步加速，人们对时间越来越看重，而网络的普及率越来越高，相比繁琐的寻找合适的就餐地点而言，网商定餐越来越受人们的欢迎，尤其是高品位生活的白领及高层收入人士。餐饮业的未来肯定要涉及电子商务，如网上定餐，多人\"拼\"餐等。

餐饮行业进入网络营销必须注重行业的品牌建设和特色经营，提升餐饮业的文化品位和网络餐饮的文化特色。要搞电子商务，必须提高餐饮业的文化品位，摒弃传统餐饮业低层次的服务方式，走特色美食文化之路。有了自己的网站或有了自己的虚拟店面，不能只是简单地介绍饭店的地址、订座电话或几张炒菜图片，一定要突出餐饮的深层次服务，如企业精神、特色菜肴、休闲、文化娱乐、在同行业中的特色优势、投诉处理、意见反馈甚至互动交流。总之，餐饮业要触网，最重要的是要提升它的特色文化品位，重点定位在培养各阶层顾客对品牌的忠诚度上，处处体现出企业对客户的\"爱心、欢乐、洁净、美味\"的体贴；同时，也要兼顾网络文化的特点，让消费者能在网路上产生闻其香、诱其色、顺其意、进其餐、醉其眠的感觉。

首先声明，中企动力所制作的网站应该是\"自贡美食娱乐网\"改版之前的原版网站，只是在版权和归属上略加改动，这种做法为企业之大忌。当我看到网站首页时，给人的第一印象是\"俗\"，抛开技术和功能不说，但就网站设计谈谈我的看法。此网站在设计上还停留在互联网刚刚兴起的状态，无任何新意可言，要知道，如果想增加网站的流量和人气，紧紧抓住浏览者的眼球，必须要突破传统，给人以眼前一亮的感觉，色彩搭配最好能根据季节的变换来转变颜色，如夏天采用冷色调，冬天则换为冷色调，给人的感觉是最好的，这一技术可通过模板实现转换，也比较容易。

第二，网站程序可采用动易和动网的美化版来做，或者直接自行美化两个程序，因为目前国内搞网站程序的公司中，二者是最大的了，动易是专业做网站主体，动网是以社区论坛为主。网站主体架构可参照\"饭桶网\"来做，因为此网站最先在全国实现网上定餐，使浏览者回头率相当高。网址：www。fantong。com此外，网站可参照\"北京餐饮娱乐网\"在首页实现城市地图，因为不是每个人都知道所在城市的街道，网站融入地图对消费者来说，可以以最快的时间找到目的地，而不必到处询问该怎么走，他可以自己找出最佳路线，而且消费者自驾车还可以节省燃油费，况且在油价居高不下的今天，消费者不会不考虑燃油费的，如果说顾客为了去目的地吃饭，费力的询问路线，到处绕圈寻找，那么就算他找到了目的地，他的心情能好得了吗？心情不好他也就没心思好好的品位大餐的魅力了，那么他下次来的可能性就减少了，所以说这2个设计非常能体现网站和商家的人性化服务，作为消费者而言，商家给自己考虑得这么周到，谁都会有好的印象，当然网站的点击率和商家的生意也就不言而语了。

第三，作为网站的管理者，对商家的加入要实行严格的控制和管理，与上家签署相关的协议，只有从根本上约束和规范商家的行为，才能在最大程度上保障消费者的权利和利益，当消费者感觉到自己受到尊重的同时也享受了美食了乐趣，就能给商家和网站带来巨大的经济效益和人气，如果网站和商家只考虑眼前的利益，而没有长远的眼光，那么最终受害的就是网站和商家自己了，这是服务提供商所必须的\"基本功\"。

在商家的选择上可以通过各地多数网有的推荐来吸收商家，这样的效果要好于网站自行选择，因为网友是通过亲身体验来做出决定的，能代表多数人的看法，这个环节要做到宁缺勿滥。

第四，网站的分类要紧可能的少，而且要精炼，分类所用的名字要有新意，就拿中企动力的作品来说，分类里面的\"政策法规\"属于多余，对就餐者而言毫无意义，而\"歌厅舞厅\"和\"美食论坛\"这2个名字欠文雅，前者对顾客来说比较敏感，应加以改动；网站论坛最好是以\"社区\"或\"家园\"等来命名的，所以说网站在分类设置和分类命名上要给人以温馨感和亲和力。再者，\"人才供求\"尽可能去除，因为餐饮网站的浏览者几乎都是美食爱好者，在工作上来说，都属于中高层人士，而商家的人才招聘可以通过专业的人才网或者人才市场来解决，所以说这样的分类作用很小，但是却容易使网站的整体形象大打折扣，容易使人感觉网站混乱。还有一点，网站可以设置国内餐饮娱乐赛事的专栏，提供赛事的相关信息，使网友对美食和娱乐有更深的了解，这些信息在电视台的网站基本都可以找到。设置食疗的专栏，让顾客在美食中吃出健康，而食疗也是当今餐饮的一个新话题，有不少餐饮新军已涉及此区域，一个新兴的产业必然会带动相当部分的消费群体。

第五，网站论坛的版块设置，网站的人气很大一部分是靠论坛带来的，所以说网站论坛的设计也必不可少。一个网站如果想有持久的生命力，就要摒弃传统的模式，加大力度去做好论坛的美工，可以把论坛界面周边加入富有吸引力的图片和部分动画，论坛的版块分类也可以加入图片替代原来的文字形式；版块分类可以选择当前的国内热门赛事话题作为专版，最大限度的聚集网友探讨。可以设置一些新颖的版块，如网友原创的心情故事，网友出游中品尝美食的经历，后者可以和某些户外俱乐部联合，既宣传了网站，又可以抓住网友的兴趣，在欣赏各地风景的同时又可以了解各地的美食，食色皆餐。设置互动版块，可以写一些站长或版主自己对某些事情的见解，让网友发表自己的看法，这样能更好的与网友进行交流，增加网友对网站的亲切感。可借鉴淘宝网的美食论坛设置，设立同城相约品美食，既可以认识新朋友，又可以品尝特色美食，一举两得。设置私房菜专栏，让大家把自己的拿手绝活加以展示，互相交流经验，同时增加了自己对美食的乐趣和满足感。其他的版块设计也可以拿来使用。

网站的推广是要以网站本身的质量来作为后盾的，如果一个网站做的很普通，不能突破原始的状态，那么费力的推广也是劳而无获，就算是有人点击你的网站，但是看到你得网站没有新意，没有特色，那么谁还会在你的网站逗留呢，事实证明，网站得点击率之所以很高，很大程度上要归功于回头客，使他们频繁的浏览网站，同时也自发的向他的朋友来推荐你的网站，那么如何能使网站的浏览者成为回头客呢，这就要考验设计者的能力了，只有网友觉得你得网站有值得看的地方，有对自己有益的东西，他才会频繁的来浏览网站。

当然，也不能否定宣传网站的作用，在此做一下初期的推广计划。

第一，利用各地站的人气来宣传。在各地站相关版块〈尤其是淘宝网，每天浏览量巨大〉频繁发表相关的帖子，在帖子的底部签名档附带本站的链接。如果在淘宝网的话，浏览量会更多，但网站浏览量从低到高需要一个过程。

第二，在相关户外旅游网站和白领经常光顾的网站发表文章，把美食和旅游，以及白领一族的健康联系起来，可以和点击量高的旅游网站建立友情链接，借助他们的人气来壮大自己，而这些网站对链接的网站质量有较高的要求，一般的网站是无法吸引他们的注意的。

第三，在腾讯网论坛发表文章，召集网友建立qq群，成立qq广播电台。qq为当今最流行的聊天工具，网友遍及全国各地，这对于网站收集信息和宣传有很大的帮助。qq广播电台是最新兴起的一种宣传渠道，而建立电台只需借助软件和一个声麦就可以解决，成本低廉，可以读一些散文，网友的原创故事，播报美食资讯，娱乐快报，介绍各地特色小吃，播放音乐等，要知道一些文字的东西通过语言表达出来，带给人的感觉是有差异的，可以使人重新找回听广播的日子，找回曾经的快乐。

第四，寻找一些全国连锁的实力商家进行合作，如阿伦故事酒吧就是其中的黑马，他的独特经营方法吸引了很多的网友，可以由他们提供最新的活动信息〈这样的商家一般都有网站〉，通过网友了解各地加盟商的活动，在本站予以免费发布，这样可以实现双赢。

以上是我对中国美食娱乐网的建议，希望能对网站的发展有所帮助，这是我结合以前制作和推广网站的经验，以及其他同行网站，和相关杂志的综合，写出了这份计划书，其中难免有不足之处，需要改进。以我对网站的看法，这些建议和意见应该有很大的实用性，相比其他方法更有帮助，其中的很多建议都是带有创新的，甚至有在同行或国内业内从未使用过的方法，我觉得这未尝不可，我们需要创新，浏览者也更希望看到新的东西，我们必须通过创新，使自己在业内达到领先的水平，才能在数以万计的同类网站中脱颖而出，而不是一味的跟在别人后面跑。

一个人想成就一番事业，必须有野心，有信心，有创新，有责任心，一个企业，一项事业同样也是如此。只有这样，才能在同行中出类拔萃，引领潮流。

**有关网站策划书内容及流程步骤简短三**

--你的客户带着问题来寻求你的帮助。所以你一定要让他把问题描述清楚：

问题一：为什么要做这个网站(或项目、产品--以下仅以网站为例)?

问题二：针对的顾客群是哪些人?

问题三：客户倾向的设计风格?有无他认为比较好的参考对象?

问题四：关于项目，他的初步构思是什么?

问题五：对工作的安排?你需要提交的文件是哪些?

很多时候，设计师听命于老板或客户，老板或者客户将想法简单描述给他，他就开始做设计了，而且一上来就直接做photoshop设计风格。注意，客户虽然是想做这个项目，也有一定的目的，但是他也许并不能清楚将需求让你知道。如果你不事先了解清楚就盲目开始做设计，只能事倍功半，日后有的是修改的痛苦。所以，要认真挖掘他的需求是什么?记录下来，认真分析。

所以，通过客户访谈，了解他真正的需求所在，做一个网站，有很多目的，比如仅仅是宣传，提高公司知名度?还是直接在线销售产品?还是促进内部交流，协同办公沟通?还是提供在线服务?……太多了，问清楚最核心的目的。并询问他对网站栏目建设的意见。保持一种开放性的沟通，激发客户的想法。前期沟通，他的想法越多越好，给你了提炼的机会。就怕是刚开始几次客户缄默不语，而后却开始意见多多。

又问：\"如果客户确实说不清楚需求是什么怎么办?\"是的，很多时候你只接到一个简单的任务，客户不说清楚需求就让你开始动工，而当你费尽心思把设计做出来了，他就开始挑三拣四。

所以这个时候，你需要注意需求的第二个途径--市场与用户。帮助你的客户去了解需求，你如果想成为专业人士，不妨通过市场调研，用户访谈，市场竞争分析等得到的需求，整理成市场需求文档(mrd)，反馈给客户。

这一步的目的是通过对市场竞争对手的分析，找到他们的优势和弱点，寻求自己产品的差异化，特色以及卖点。

第一次的访谈必定给你许多信息了。然后找寻市场上同类型的网站数个，做对比分析。比如网站栏目建设，布局，色调，提供的功能，易用性等。这些网站各自的特色、优势是什么?不足和缺陷在哪里?当时在开始做策划时，也找了很多关于竞争对手分析的资料，若你英语还不错，建议阅读这一篇--《competitive analysis》。在做横向对比分析时，里面提到的案例分别从products(产品)、search box(搜索框)、navigation(导航)、contact information(联系信息)、shopping functions(购买功能)等。若你对英文很头疼，这篇草根网上的文章也可一读--《网站分析及竞争对手分析》。

这一步的分析，也要详细写到mrd里。

\"我的客户很麻烦，刚开始什么意见都不给。就让我开始做设计，我询问他的喜好，他一直等我辛辛苦苦把整个页面做完。突然提出了一大堆的问题，内容的，栏目的，图片的，颜色的，我简直都要疯了。正改得马不停蹄的时候，他突然给了我几个网站让我做模仿--\"

做竞争对手分析能够帮助你日后少一些以上的麻烦--客户给的网站很多是竞争对手的网站，你先经过分析，综合其优点，抛弃其不足，并言之有理。处处站在为客户着想的角度去思考问题--相信他不会强行你去模仿一个\"有不足和弱点的\"网站。

这一步的目的是\"设计出一个让目标群体喜欢的网站，而不是我喜欢和客户喜欢就行。\"

一个网络运营商要做一个网络商城。请设计师小c做首页风格。小c在征询了客户的颜色偏好后，结合栏目要求，很快就出了几个样稿。客户很满意，经过两个人挑选，最后决定了一个最佳方案。小c喜欢凝重的颜色，尝试了红、黑、白的经典搭配，而客户也很喜欢这种大气而不失稳重的颜色。而且在同类的网站中，更能够突现这个网站的独特个性。因此很快就敲定了。

接下来，同风格的栏目页、内容页等系列页面很快就做出来了。小c松口气，终于可以交付给开发人员了。这时，小c的女朋友来了，小c得意地展示设计作品。没想到她淡淡一扫，就打起电动来了。

\"喜欢吗?这种风格?\"

\"还好吧。做什么用的?\"

\"你以后想要饰品，礼物，可以来这里买。这是小玩意淘。各种各样希奇古怪的玩意都有。\"

\"这样碍…\"女朋友头也不抬，\"那干嘛做得像政治论坛?\"

是的。小c的女朋友代表了这个网站面向的用户群：年轻，时尚，有冒险精神，追求新鲜，有趣味的东西。或许，如果再认真将产品加以分析的话，或许还会发现，这些产品大部分都是女孩子喜欢淘的--发现生活之类的小店，向来是女孩子拖着男孩子逛。而网上购物的，又是女孩子居多。可是小c的女朋友居然不喜欢。而客户是位40岁的男子，小c是位有点特地独行的设计师，他们的喜好不能够决定客户的喜好。

所以，策划人员在这一步，要帮客户分析目标市场:

问题一：这个网站的主要使用人群是那些?

问题二：这些人的主要特点?

问题三：这些人有什么样的需求?

这一步的分析，也要详细写到mrd里。

这一步的目的是\"了解对设计的限制，知其可为与不可为。知其发展趋势和标准。\"

这一点可能更能够某些特定行业中适用，比如餐饮页，用暖色增加食欲，一般多用橙黄，橘红。但是这种颜色也不能滥用，一般仍要保留一种洁净感和卫生感。如果要寻求突破，把行业惯用的颜色从暖色、绿色，改成为梅红色、粉红色，就太不合适了。

更明显的例子就是医院行业了。医院更要有一种人文关怀、卫生和洁净感。一般以蓝、绿为主色，当然，某些以妇科为主的可以用梅红色来突出目标群体。但是颜色不能多而乱，不能够随意发挥。

**有关网站策划书内容及流程步骤简短四**

网站推广计划是网络营销计划的组成部分。制定网站推广计划本身也是一种网站推广策略，推广计划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，合理的网站推广计划也就成为网站推广策略中必不可少的内容。

一个网站如果想要保证比较好的推广效果以及效益，推广前的一些准备是必不可少的，制定推广计划之前，以下准备是不可或缺的：

1、对企业产品深入了解

对自己要推广的产品，先要深入了解，只有深入了解才能设计出最合适的推广方案，才能把推广工作做的最好，效果发挥最大。

2、了解竞争对手

知己知彼，百战不殆。重点去了解竞争对手的推广方式，好的经验，拿来学习借鉴，失败的地方要吸取教训。最主要的是要避免在推广的过程中互相冲突。

3、善于分析定时评估

每做完一个项目都要及时总结分析。否则就像一只无头的苍蝇，推广起来变得很盲目。如果是让网络公司做推广，一般每个月他们都会出具分析报表的，就像某个公司的效益型网络服务，会出具体报告。

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、确定网站推广方案的阶段目标。

2、在网站发布运营的不同阶段所采取的网站推广方法。

3、网站推广策略的控制和效果评价。

网站推广计划中，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，同时网站推广也不是孤立的，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是网站的访问量，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。网络营销的成功与否更多是取决于网络推广这个因素，网络推广是网络营销成功的关键所在。如何更好的策划网络推广方案，形成真正可执行的网络推广方案？

第一、分析自身与竞争对手的网络营销现状

知己知彼，百战不殆。在做任何网络推广方案之前，都必须对自身与竞争对手有一个详细了解。自己优势在哪里？自己哪些方面不如竞争对手？竞争对手做了什么？竞争对手正在做什么？它们下一步又想做什么？

如：分析双方哪些媒介进行网络推广，使用的具体推广方式，实际效果评估，搜索收录情况，链接、pr值、ip、pv等等数据查询。

第二、列出潜在客户群体

哪些是我们潜在的客户群体？对相关群体进一步的细化，如年龄大小、性别、数量、学历、收入情况、兴趣爱好、上网习惯等，根据目标人群的习惯等来制订网络推广方案。

第三、选择网络推广方法及策略

根据收集资料分析，确定网络推广方法及策略，详细列出将使用哪些网络推广方法，如搜索引擎推广、博客推广、邮件群发营销、qq群通讯、论坛社区发帖、撰写软文宣传、活动推广、网络广告投放等，对每一种网络推广方法的优劣及效果等做分析及具体如何实施。

第四、明确每一阶段目标

1、每天ip访问量、pv浏览量

2、各搜索引擎收录多少

3、外部链接每阶段完成多少

4、网站的排名、pr值权重多少

5、关键词多少、各搜索引擎排名情况如何

6、网络推广实际转化的客户多少

7、网络品牌形象如何

第五、工作进度及人员安排

好的方案还要有好的执行团队，依据方案制作详细的计划进度表，控制方案执行的进程，对推广活动进行详细罗列，安排具体的人员来负责落实，确保方案得到有效的执行。

第六、确认网络广告预算

网络推广方案的实施，必然会有广告预算，要通过规划控制让广告费用发挥最大的网络推广效果，定期分析优化账户结构，减少资金浪费，让推广的效果达到最大化。

第七、效果评估监测

安装监控工具，对数据来源、点击等进行监测跟踪，帮助企业及时调整推广的策略。并对每一阶段进行效果评估。

第八、预备网络推广方案

市场并非一成不变，当计划跟不上变化时，就不能依照原来网络推广方案完完全全执行下去。如果提前制作风险预备方案，当市场变化时，才不致于手忙脚乱。

计划没有变化快，真正可执行的网站推广方案不是一成不变的，作为网络营销的策划者要时刻关注这些变化。针对市场的变化、行业的变化、企业的变化实时调整、优化自己的方案，让自己的网络推广效果达到最大化，好的网络推广方案加上有效的执行团队方能达到自己的预期效果。一、战略整体规划：市场分析、竞争分析、受众分析、品牌与产品分析、独特销售主张提炼、创意策略制定、整体运营步骤规划、投入和预期设定。

二、营销型网站：网站结构、视觉风格、网站栏目、页面布局、网站功能、关键字策划、网站seo、设计与开发。

三、传播内容规划：品牌形象文案策划、产品销售概念策划、产品销售文案策划、招商文案策划、产品口碑文案策划、新闻资讯、内容策划、各种广告文字策划。

四、整合传播推广：seo排名优化、博客营销、微博营销、论坛营销、知识营销、口碑营销、新闻软文营销、视频营销、事件营销、新闻报道推广、公关活动等病毒传播方式。

五、数据监控运营：网站排名监控、传播数据分析、网站访问数量统计分析、访问人群分析、咨询统计分析、网页浏览深度统计分析、热门关键字访问统计分析中的五大解决方案。1、首先要做好网站的策划与建设。

既然是以网站为核心的推广，当然首先要对自己的网站有个基本规划，网站的内容必需新奇，要有自己的独特风格，明确网站的用途。在做好基本规划之后再开始网站的建设，同时要求网站要有比较快的更新速度。

2、其次要明确网站推广的方法。

网站推广愈演愈烈的今天，不明白方法而盲目进行推广，效果肯定是不尽如人意的。网站推广的方式有seo、qq推广、百度竞价、博客推广、论坛推广等，选择适合自己的网站推广方法，往往能使公司的网站推广做到事半功倍。

3、选择一些网站推广的途径

以前的推广，去论坛发发信息，去博客留留链接，去分类信息发布供求等。这样的方式没有说哪个对哪个错，枢纽是要寻找一个适合自己的方式。有的人就是去行业网站里发布，都能有很好的效果。好比某行业的站点只是在里面把供求信息发布出去，通过网站自己优化的技术，把用户的流量顺利地引到了企业的商铺产品里，网络营销的第一步效果已基本实现了。

4、最后要做好推广效果的跟踪并及时调整方法，做事情绝对不可以虎头蛇尾的，那样会前功尽弃的。从产品出发，做足特色

他人为什么选择你的产品，为什么选择浏览你的网站，为什么选择从你的网站购买物品……你的产品必须是适合大众的，是大众需要的。而更重要的是你的产品给顾客的用户体验要好，只有用户体验才是根本，当一个网站或者产品都没有建设完备就开始做推广，那是徒劳无功的，甚至有时会适得其反。网络推广只是将目标人群通过一定的方式引导到自己的产品面前，而最终决定用户做什么，评价如何，是否会再次光临等都是建立在产品的基础之上。

分析目标人群

网络推广方案的制定实际上是市场营销方案制定的一部分，正如市场营销一样，网络推广方案必须建立在对自身产品的定位分析和对目标人群的细分与充分了解之后才能开始。只有对目标人群进行细分之后，才能选择适合不同人群的推广方法。比如推广女性服装网店，你需要对你自己的产品进行分类，如90后爱穿的、韩版的、成年女性的等等，然后针对这不同的种类细分你的目标客户，就可以细分出90后、上班一族、成年女性、时尚女性等类别，然后通过对不同类别的人群的网络习惯进行分析，进而选择合适的网络推广方法。

选择适合推广方法

这一步离不开第二步的支持，只有对目标人群细分、锁定之后，才能开始选择合适的网络推广方法。有的适合借助搜索引擎（seo或者sem），有的适合网站品牌广告，有的适合植入式广告，有的时候sns的互助推广等等。网络推广的方法很多，但并不是每一种方法都能给你带来最直接的效果。你可以列出所有可行的网络推广方法，然后多方对比，对效果进行预估，最终选择你认为最合适、最有效的2~3种方法去进行下面的步骤。

制定网络推广计划

方法只是一种思路，而计划则是指导整个推广正常有效进行的关键，推广计划要求你为你的推广方案实行有效的时间预期和成本预估。设定阶段性目标很关键，只有这样才能检验你的推广方案是否真的有效，才能将整个推广有效的实现时间管理与成本控制，同时也才能不断发现新的目标和捷径。

成本预估与控制

有效的网络推广应该是利用尽可能少的成本获取最大的回报，所以在正式开始推广方案之前，必须对推广成本进行预估，钱花在刀刃上，不必要花的或者可以通过其他办法弥补的都需要完善到推广方案中去。对耗资巨大，砸钱式的推广方法应该坚决摒弃。

完善网络推广方案

一份优秀的网络推广方案应该对自身产品和目标人群都有详尽的分析，需要包含时间控制与成本控制，包含执行计划，效果预期等内容。最后，你还需要将方案书进行认真的检查和分析，修改纰漏和添加补充说明，要站在执行者的角度来考虑所有问题，对有可能出现问题进行预期并补充解决方案等。

**有关网站策划书内容及流程步骤简短五**

互联网的发展日新月异。仅仅几年，互联网电子商务已经从两年前的萌芽阶段迅速成为中国未来经济的支柱力量。新的商务模式，正在深刻而彻底地改变着我们传统的经营方式，让我们在短时间内得以与世界经济接轨。

眼下，利用网络，电子化机构与电子化生活已经越发显出激动人心的商机与活力！信息流、物流、资金流的循环，开拓全新的市场机会。 大学班级网站一直是互联网的新生活力项目，在互联网上各种各样的班级网站都有，但大多基本上还处于有待加强和提高，当中的原因有很多。

因为苦于缺乏资金和技术，如何把握班级网站的尺度，做到简单优雅、满足众人胃口也是问题所在。结合各网站的特点，我们可以看到，班级网站是在网络中把班级成员联系到一起。班级网站的特点是需要成员的参与、交流的项目。

首先我们认识到，我们有自己动手的能力，有html、asp、数据库这方面学习的经历，通过这个项目，可以把学到的知识运用到实践中，但不足之处可能就在于我们的知识程度有限，网络在发展，技术在进步，许多新技术应用的出现，是我们不能及的，所以，在现有的条件下，我们做这个网站只能是在简单中追求完美，尽最大可能的发挥我们这个团队的优势，尽最大努力做到最好。

建设初步定位是：

以班级成员网上联系交流为主的互动网络平台，以信息交流为主，附设新闻前线、娱乐地带等趣味栏目，开设互动式流言专区，开设同学信息、同学作品等版块。

首页要求

体现青春活力，同学情谊，与时代同行的气息；背景为：校园景色、青春主题 具体内容 前台

1 [首页]

2 [班级简介]

3 [班级展厅]

4 [同学通讯录]

5 [您的建议]

6 [关于我们]

后台

1、网站会员登陆系统

2、网站社区服务系统

3、其他相关程序

网站属班级网站，功能比较少，需要的服务器空间较小，并且对服务器的功能要求，扩展性要求较低，对未来访问量的高承受能力和带宽要求也不是很高，因此，在服务器的选择上，要做到经用够用和好用，能够保障网站的正常运行需要，追求最高最好的性能价格比。

在服务器操作系统方面，可以使用windows20\_ adervace server 操作系统和iis5.0 internet服务器软件，此服务器开发环境兼容性能好，开发难度低，可利用资源多；在服务器安全和稳定性能方面，需要加载病毒防火墙和反黑客软件用以保障。

网站程序开发可以使用microsoft公司的active server pages 技术进行开发应用，在数据库使用方面，可以使用microsoft 公司的 sql server 20\_或acss数据库软件；前两者技术成熟，兼容性能良好，可利用资源多，开发经验丰富，是组建电子商务网络平台的较好选择。

网站建成后，有一个常规推广期，在这个期间内，需要收集各方面对网站的初步看法和意见，并继续加大网站充实的力度，进行更新，培养初步的访问群，力争在用达到日真实访问量50以上，此期间主要有以下手段：

1、搜索引擎加注：做好每个网页的关键字索引，争取每个页面的关键字都有所不同；

2、广泛友情连接：

3、到各类留言板留言

4、到各大论坛发布广告

5、利用论坛网聚人气，广泛收集精彩贴子，广交天下。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找