# 2024年个人网站策划书(三篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-06-10

*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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧个人网站策划书篇一在数化的信息时...*

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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**个人网站策划书篇一**

在数化的信息时代，网络媒体资源正在以它的低成本，高效快速。互动性强的优势改变着人们思维与生活方式。与其相较之下，传统封闭式的人际交往模式遭受到严重的冲击，传统的介绍交友在地域与人脉广度上有很大的局限性，它以不足以满足当今人们的交友需求。虽网络上并不缺乏各种交友网站。但其充斥着各种虚假个人资料和网络骗局，身份的难以核对和保障机制不够完善使得网络交友并未给人们提供可靠的交友平台。

而本策划所推销的大学交友娱乐网络正是以经营校园人际关系为生，通过学号登记的实名制为在校大学生提供丰富且透明的校内交友信息，以补充现代化生活节奏下大学生的情感却缺失，一定程度上替代传统人际关系沟通模式。策划目的是为大学生提供一个信息广且安全可靠校内交友平台，同时获得利益，这是个双赢的结果。

1、市场上活跃着各种类型的交友网站，但是这些网站都是面向社会，没有一个专属于大学生的交友空间。面对这一市场空缺，大学生娱乐交友的运作势在必行。大学生娱乐交友的目标主要是面对本校在校大学生，趁现在交友市场尚未成熟的阶段，渗透进入市场。网站通过学号登记的实名制为在校大学生提供丰富且透明的校内交友信息，旨在为本校大学生提供一个良好的交友环境，不与社会人闲杂人士进行交友活动。（如果初步开展成功，后期可以拓展到各个高校）。

2、目前，交友服务的市场正在迅速增长，而几年前，互联网交友服务还处于零市值的情况。而现在国内的交友服务网站已经超过了150家，而且这个数还将继续增长，而且由于服务的进一步开发，经历了免费-收费-普通用户费用-vip用户收费的转型过程。国内最大的社区交友网站xx网，xx年x月x日，xx网在美国纽交所上市。xx年x月x日，xx网的成功登陆纽交所证明了这种盈利模式的正确性，并通过其卓越的业绩展示网络交友的良好发展前景。

优势：

1.市场定位精准，专注于服务大学生。

2.用户使用便捷，不需繁琐的注册，直接使用学号登陆。

3.工作人群来自学校服务于学校，更明白学生的需求。

劣势：

1.网络交友行业管理不规范，缺少监督与管理。

2.网络交友行业良莠不齐影响学生对我们的信任感。

机会：

1.专注于大学生交友的网站不多，竞争压力小。

2.大型交友网站以转移重点目标，由小众市场转为全社会。

威胁：

1.资金短缺，经验不足。

2.相关法制，法规的不完善制约了交友行业发展。

3.交友市场秩序混乱，环境污染严重。

4.交友网站无行业标准。

1.大学生娱乐交友网站通过网络平台运行。

2.网站的技术人员来自计算机系学生，一方面网站可以得到更专业的技术运行，另一方面可以使我们计算机系的学生得到更多的学习实践经验。

3.网站在技术方面的目标是安全可靠，用户信息得到很好的保护，建立起一套安全模式体系。

1.为确保交友网站成为信息安全可靠的交平台，策划严格划定目标市场的定位，即在校大学生。初步范围划定在本校大学生，当本校交友已经发展成熟时，可以将目标市场拓宽至xx其他高校，以校园交友网站方式，使顾客大学生基本属性不变的基础上有更为广阔的资源。

2.大学生交友网站通过录用在大学生的信息，如：所在学校，年级，学号来确保网站服务对象严格圈定在目标市场内，旨在通过目标市场的严格定位，保证网站的信息得安全可靠。

3.在校大学生他们是一群特殊的消费群体，空闲时间多，交友在这个群体里显得尤为突出。在客户的类型上，大学生高素质，高文化层次的特点也为交友网站良好文化环境的建设打下了基础。

1.和传统网站一样比较，依靠广告联盟等。

2.品牌广告植入，比较典型的就是现在的xx网的客户端最顶端，xx网站内的两边等等。

3.会员收费，权限收费，虚拟增值。

4、插人应用下载，通过下载量实现盈利。

在网站经过测试之后，发布网站，进行一段时间的试运行之后，不断改进网站，进行网站的优化，确保网站本身结构、页面、内容的优化，通过对网站结构和布局等的调整，使得网站更适合浏览者和搜索引擎。接着进行网站的推广，使用的策略主要有：

（1）搜索引擎优化：即利用工具或者其他的各种手法使自己的网站符合搜索引擎的搜索规则从而获得较好的网站排名。

（2）链接策略：结合搜索引擎策略，尽量更多的在各类网页中出现公司网站的名称及链接，行业网站、专业目录、互换连接、签名文章等等，目的在于提供访问量的同时，提高连接广泛度。

1、网站名称：xx网。

2、团队名称：

队名：six top （译six：表示我们团队的六个人；top：希望我们六个人无论遇到什么困难都可以向更高的地方努力，永不放弃。）

3、团对成员：成员：xx。

4、团队理念：

务实创新，精益求精，不怕困难，勇于挑战，只有想不到、没有做不到！

**个人网站策划书篇二**

1、相关行业的市场是怎样的，市场有什么样的特点，是否能够在互联网上开展公司业务。

2、市场主要竞争者分析，竞争对手上网情况及其网站策划、功能作用。

3、公司自身条件分析、公司概况、市场优势，可以利用网站提升哪些竞争力，建设网站的能力（费用、技术、人力等）。

在确定了网站目标和名称之后，接下来就要设计网站的功能。一般来说，一个网站有几个主要的功能模块，这些模块体现了一个网站的核心价值。

1、为什么要建设网站，是为了树立企业形象，宣传产品，进行电子商务，还是建立行业性网站？是企业的基本需要还是市场开拓的延伸？

2、整合公司资源，确定网站功能。根据公司的需要和计划，确定网站的功能类型：企业型网站、应用型网站、商业型网站（行业型网站）、电子商务型网站；企业网站又分为企业形象型、产品宣传型、网上营销型、客户服务型、电子商务型等。

3、根据网站功能，确定网站应达到的目的作用。

4、企业内部网（intranet）的建设情况和网站的可扩展性。

根据网站的功能确定网站技术解决方案。

1、采用自建服务器，还是租用虚拟主机。

2、选择操作系统，用window2000/nt还是unix，linux。分析投入成本、功能、开发、稳定性和安全性等。

3、采用模板自助建站、建站套餐还是个性化开发。

4、网站安全性措施，防黑、防病毒方案（如果采用虚拟主机，则该项由专业公司代劳）。

5、选择什么样的动态程序及相应数据库。如程序asp、jsp、php；数据库sql、access、oracle等。

不同类别的网站，在内容方面的差别很大，因此，网站内容规划没有固定的格式，此网站策划书中只是举例说明，具体需根据不同的网站类型来制订。

1、根据网站的目的确定网站的结构导航。一般企业型网站应包括：公司简介、企业动态、产品介绍、客户服务、联系方式、在线留言等基本内容。更多内容如：常见问题、营销网络、招贤纳士、在线论坛、英文版等等。

2、根据网站的目的`及内容确定网站整合功能。如flash引导页、会员系统、网上购物系统、在线支付、问卷调查系统、在线支付、信息搜索查询系统、流量统计系统等。

3、确定网站的结构导航中的每个频道的子栏目。如公司简介中可以包括：总裁致词、发展历程、企业文化、核心优势、生产基地、科技研发、合作伙伴、主要客户、客户评价等；客户服务可以包括：服务热线、服务宗旨、服务项目等。

4、确定网站内容的实现方式。如产品中心使用动态程序数据库还是静态页面；营销网络是采用列表方式还是地图展示。

1、网页设计美术设计要求，网页美术设计一般要与企业整体形象一致，要符合企业ci规范。要注意网页色彩、图片的应用及版面策划，保持网页的整体一致性。

2、在新技术的采用上要考虑主要目标访问群体的分布地域、年龄阶层、网络速度、阅读习惯等。

3、制定网页改版计划，如半年到一年时间进行较大规模改版等。

1、企业建站费用的初步预算。一般根据企业的规模、建站的目的、上级的批准而定。

2、专业建站公司提供详细的功能描述及报价，企业进行性价比研究。

3、网站的价格从几千元到十几万元不等。如果排除模板式自助建站（通常企业的网站无论大小，必须有排他性，如果千篇一律对企业形象的影响极大）和牟取暴利的因素，网站建设的费用一般与功能要求是成正比的。

1、服务器及相关软硬件的维护，对可能出现的问题进行评估，制定响应时间。

2、数据库维护，有效地利用数据是网站维护的重要内容，因此数据库的维护要受到重视。

3、内容的更新、调整等。

4、制定相关网站维护的规定，将网站维护制度化、规范化。

5、说明：动态信息的维护通常由企业安排相应人员进行在线的更新管理；静态信息（即没用动态程序数据库支持）可由专业公司进行维护。

在网站设计完成之后，应先进行测试，然后才能正式发布。主要测试内容：

1、网站服务器稳定性、安全性。

2、各种插件、数据库、图像、链接等是否工作正常。

3、在不同接入速率情况下的网页下载速度。

4、网页对不同浏览器的兼容性，在不同显示器和不同显示模式下的表现等。

5、根据需要的其他测试。

网站推广活动一般发生在网站正式发布之后，当然也不排除一些网站在筹备期间就开始宣传的可能，因此在制定网站策划书的时候就应该考虑到。

1、网站测试后进行发布的公关，广告活动。

2、搜索引掣登记等。

**个人网站策划书篇三**

旅游市场分析

餐饮市场分析

网络覆盖了全球，缩短了人们之间的距离，带来了许多主便，介是很多网站都没有能存活下来，很快被网络市场所淘汰，被淹没在网络浪潮之中。

1、许多站点不注重盈利点和盈利周期，只想着赚钱，不善于选择经营模式和盈利模式。

2、站点的信息更新速度慢，信息有吸引力不强。

3、没有自己的特点，定信不明确，缺少一定的气氛和感觉。

4、服务水平不高，功能不全。

5、没有抓住顾客的眼球。

（一）提供什么

1、要获得更大的发展，必须吸引大量网民、旅游景点、旅行社和宾馆饭店，为想来xx旅游的游客提供便利。

2、提供xx旅游景点和宾馆饭店的分布图。

3、提供最新的旅游线路。

4、市场分析。

5、介绍各类优惠信息。

（二）成功的因素

1、较好的商业动作模式及盈利模式。

2、有价值的咨询信息，有价值的市场分析。

3、公平合理。

4、网上订购。

5、网站人员文泛，便于操作管理。

6、充分利用网民的参与、商家参与及互动全作。

7、网站立足于人们感兴趣的旅游和饮食。

8、网民可直接从本站订餐、组团旅游。

（三）凭什么盈利

xxx是集咨询、娱乐、体闲、商务于一体的旅游网站，集顾客商家为一点的区域，是人们茶余饭后的体闲区，是现代生活的首选，帮人员潜力极是庞大，它给旅行社、宾馆饭店带来如下利益：

1、获取巨大的经济效益和社会效益。

2、知名度迅速提升。

3、为经销商带来更多的顾客。

4、协助商家进入网络营销行业，使个商家的服务更加的全面。

5、同时，也给顾客带来各种优惠和利益及方便。

1、xx文化。

2、xx景点。

3、预订服务。

4、xx论坛。

5、旅游常识。

6、饮食文化。

7、咨询广场。

8、会员注册：个人注册和商家注册。

9、服务区。

网页的版面设计直接影响到网站的效率。避免与其他网站的雷同，以致于被埋没在网络的大海之中，故本网站将全方们设计一个具格令人回味的界面。

1、优化视图设计，插入动画，但数量不能太多。

2、图文并茂，色彩图片、文字合理搭配，在保持网页整体一致性的情况下追求属于本网站独特品味，造出一些亮点。

3、网让导航栏的设计，使整个网站的组织形式清晰，并保证页面不单调。

4、网站设计真正做到以服务顾客为核心。

5、及时和定期与日俱增新信息。

个性化，应用灵活，功能强大，可扩展性、实用性强。宣传效果佳，成本低廉，服务优，维护有保障，便于操作，立足于服务，立足于提高人们的生活水平。

1、时时监控，若软硬件出现问题，及时进行评估并在24小进内解决。

2、第天备份数据，优化数据库设计

1、宣传工作与各大网站建立链接，注同搜索引擎。

2、与商家保持联系，取得他们的支持，获取网页素材和市场信息。

3、通过制作成功的风站扫提供的信息提高网站人气，配合商家的有关活动，增加网站的可信度。丰富网站内容，加大推广力度，吸引苏州人和来苏旅游的人的眼球。使网站在短期内能运转起来，以便为将来网站盈利作准备。

（一）支出

1、维护费用。

2、设备费用。

3、人员工资。

4、推广费用。

（二）收入

1、广告收入。

2、注册收费vip。

3、出售旅游用品。

4、代理业务。

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