# 人才租赁网站创业计划书

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-07

*第一篇：人才租赁网站创业计划书人才租赁网站创业计划书人才是最重要的产品,可以销售,也可以租赁,你租赁人才帮助你了吗你把自己的才干作为产品对外租赁了吗?你如果想租赁人才、把自己对外租赁，或者想建立人才租赁网站，请和我一起探讨。威客网站是以临...*

**第一篇：人才租赁网站创业计划书**

人才租赁网站创业计划书

人才是最重要的产品,可以销售,也可以租赁,你租赁人才帮助你了吗你把自己的才干作为产品对外租赁了吗?你如果想租赁人才、把自己对外租赁，或者想建立人才租赁网站，请和我一起探讨。

威客网站是以临时服务为主，服务主要是通过网络来实现。但是现实生活中还有很多单位、家庭、个人需要各种临时的、面对面的人才服务，包括各种体力服务、专业指导、技能培训、咨询顾问、经验传授等。这种短期的人才服务市场有需求，也有很多人能愿意利用自己的业余时间、一技之长来满足这种临时的服务需求并获得利益回报，于是有了人才租赁网这个概念，人才租赁网就是要搭建临时性人才需求方和服务提供方发布信息、沟通交流的平台，打造专业人才和人才租赁者的专业服务平台”

一、市场需求分析

(一)、从人生的七个阶段分析人才租赁服务市场需求：

1、教育期，又叫做学习期，8-20岁期间，主要有各种类型的家教需求，需要文化补习老师，钢琴、绘画等专业补习老师。

2、独立期，20-30岁之间，主要有就业、创业咨询需求。需要专职或者业余的就业指导人员、创业指导顾问进行短期指导。经验问题很重要，年轻人求职创业最好能得到前辈的顾问指导。

3、筑巢期，25-35岁之间，主要有婚庆服务、购物指导等需求。需要恋爱指导人员、婚礼策划人员、购房装修顾问、购物顾问等人员进行短期服务。

4、满巢期-1，30-40岁之间，(又叫做家庭成长期)，主要有孕期指导、月嫂、保姆需求。

5、满巢期-2，40—55岁，(又叫做子女教育期，也是事业的黄金期)，需要保姆、家教、代购、跑腿等生活方面服务人员，培训、文秘、速记、法律顾问、代驾、代办、搬家等工作方面服务人员。

6、空巢期，50-60岁之间，主要是退休生活安排，需要投资顾问、兴趣爱好专业老师、导游、跑腿等服务人员。

7、自由期，60-80岁之间，主要有陪护需要。需要保姆、陪护、陪聊等人员。

以上分析可以看到，其实我们人生的各个阶段都需要各类临时服务人员，这种短期的人员服务需求必将促使人才租赁行业的诞生和发展。家政公司、月嫂公司、跑腿公司的诞生已经验证了这一点，随着社会和网络的快速发展，结合新时期社会需求和网络时代特点的人才租赁网站必将获得新的发展机遇。

(二)、从个人求职创业的关键点分析人才租赁服务市场需求

很多人在谈到自己创业失败的关键点时，常常提到是由于自己经验不足，走了弯路、错失良机。对此，我也是深有感触，我常想自己创业初期要是能得到有经验的人指导一下，把他的经验介绍给我，那我就可以少走很多弯路，可能早就成功了。人们常说“不听老人言，吃亏在眼前”其实说的就是经验的重要性，应该说经验是个人求职创业的一个关键点。通过人才租赁服务，聘请他人做顾问指导，其实就可以达到经验传授的目的，可以说所有的个人求职创业、各行各业的创业发展都有人才租赁的需求。一个能租赁到所有行业人才的网站大家迫切需要。

家政人才和专业技能人才是人才租赁网的两个重要方面，是应该舍弃一个还是同步发展，要根据经营者的目标和推广策略而定。

二、竞争对手分析

首先我们在此给“人才租赁”下个定义：利用一个人的时间、精力、专业、技能、经验为他人提供非长期固定服务并获取报酬的方式叫做人才租赁。

目前提供这样方式服务的有人才网、兼职网、家政网、跑腿网，家政服务公司、月嫂公司、中介公司、跑腿公司。那么人才租赁网如何突围而出呢?

**第二篇：人才租赁网站创业计划书**

人才租赁网站创业计划书

发布: 2024-3-27 10:42 | 作者: admin | 来源: 互联网 | 查看: 3次人才是最重要的产品,可以销售,也可以租赁,你租赁人才帮助你了吗你把自己的才干作为产品对外租赁了吗?你如果想租赁人才、把自己对外租赁，或者想建立人才租赁网站，请和我一起探讨。

威客网站是以临时服务为主，服务主要是通过网络来实现。但是现实生活中还有很多单位、家庭、个人需要各种临时的、面对面的人才服务，包括各种体力服务、专业指导、技能培训、咨询顾问、经验传授等。这种短期的人才服务市场有需求，也有很多人能愿意利用自己的业余时间、一技之长来满足这种临时的服务需求并获得利益回报，于是有了人才租赁网这个概念，人才租赁网就是要搭建临时性人才需求方和服务提供方发布信息、沟通交流的平台，打造专业人才和人才租赁者的专业服务平台”

一、市场需求分析

(一)、从人生的七个阶段分析人才租赁服务市场需求：

1、教育期，又叫做学习期，8-20岁期间，主要有各种类型的家教需求，需要文化补习老师，钢琴、绘画等专业补习老师。

2、独立期，20-30岁之间，主要有就业、创业咨询需求。需要专职或者业余的就业指导人员、创业指导顾问进行短期指导。经验问题很重要，年轻人求职创业最好能得到前辈的顾问指导。

3、筑巢期，25-35岁之间，主要有婚庆服务、购物指导等需求。需要恋爱指导人员、婚礼策划人员、购房装修顾问、购物顾问等人员进行短期服务。

4、满巢期-1，30-40岁之间，(又叫做家庭成长期)，主要有孕期指导、月嫂、保姆需求。

5、满巢期-2，40—55岁，(又叫做子女教育期，也是事业的黄金期)，需要保姆、家教、代购、跑腿等生活方面服务人员，培训、文秘、速记、法律顾问、代驾、代办、搬家等工作方面服务人员。

6、空巢期，50-60岁之间，主要是退休生活安排，需要投资顾问、兴趣爱好专业老师、导游、跑腿等服务人员。

7、自由期，60-80岁之间，主要有陪护需要。需要保姆、陪护、陪聊等人员。

以上分析可以看到，其实我们人生的各个阶段都需要各类临时服务人员，这种短期的人员服务需求必将促使人才租赁行业的诞生和发展。家政公司、月嫂公司、跑腿公司的诞生已经验证了这一点，随着社会和网络的快速发展，结合新时期社会需求和网络时代特点的人才租赁网站必将获得新的发展机遇。

(二)、从个人求职创业的关键点分析人才租赁服务市场需求很多人在谈到自己创业失败的关键点时，常常提到是由于自己经验不足，走了弯路、错失良机。对此，我也是深有感触，我常想自己创业初期要是能得到有经验的人指导一下，把他的经验

介绍给我，那我就可以少走很多弯路，可能早就成功了。人们常说“不听老人言，吃亏在眼前”其实说的就是经验的重要性，应该说经验是个人求职创业的一个关键点。通过人才租赁服务，聘请他人做顾问指导，其实就可以达到经验传授的目的，可以说所有的个人求职创业、各行各业的创业发展都有人才租赁的需求。一个能租赁到所有行业人才的网站大家迫切需要。

家政人才和专业技能人才是人才租赁网的两个重要方面，是应该舍弃一个还是同步发展，要根据经营者的目标和推广策略而定。

二、竞争对手分析

首先我们在此给“人才租赁”下个定义：利用一个人的时间、精力、专业、技能、经验为他人提供非长期固定服务并获取报酬的方式叫做人才租赁。

目前提供这样方式服务的有人才网、兼职网、家政网、跑腿网，家政服务公司、月嫂公司、中介公司、跑腿公司。那么人才租赁网如何突围而出呢?

项目

公司雇佣时间服务方式服务时间服务主要内容中介还是独立沟通

长期短期网络面对面兼职专职体力脑力中介独立

沟通

人才租赁网√√√√√√√√√

兼职网√√√√√√√√

跑腿网√√√√√√

威客网√√√√√

门客网√√√√√

月嫂、家政、速

记等服务公司√√√√√√√

人才网√√√√√√√

家政网√√√√√√√

从上图可以看出：人才租赁网是提供短期专职或者兼职的体力和脑力劳动人才都涵盖的网络信息发布平台。网站的特点有三，短期、专兼职人才都具备、体力和脑力劳动都覆盖。最大的竞争对手是兼职网，不过人才租赁网可以通过拉拢专业技术学校和独立的专业技能服务人员，有目的的逐步组织专业服务团队与之区分和竞争。

三、盈利模式探讨

初期平台应该是开放式的，可以通过代客寻才、请才，代才推广、洽谈业务进行双向盈利。随着数据库的充实，还可以增加vip收费会员，提供置顶、固顶等特别服务。进而可以开展人才包装、人才推广、人才评估、人才代理等增值服务。

四、人才管理探讨

人才租赁网对人才实行免费注册登记。但网站应该及早建立人才认证机制，开展身份验证、学历验证、学术专利认证，并鼓

励人才通过在人才租赁网建立个人博客、发表论文著作介绍自己，人才租赁网既要帮助人才推广又要帮助企业评估。待网站有一定的知名度后可以采用签约代理的方式管理。

五、发展目标和发展策略

人才租赁网最终的发展应该朝高级专业人才的包装、推广、评估、代理方面发展。抓住了真正的人才就抓住了一切;抓住了真正的人才盈利模式和周边效益就会丰富多彩;抓住了真正的人才就会前途无限。人才租赁网站的口号可以说成“打造国内最大的专业人才和人才租赁者的沟通交流平台”。

但是如何才能实现这个目标，还需要要在具体的建设和推广过程中不断摸索、总结。要坚持“服务人才、服务企业、找准重点、突出关键、专业专注、持续改善”的发展策略。

六、网站运营的注意事项

网站的运营是个系统工程，不是说一个好的点子就能成功，也不是说有几个方面注意了就能成功。最好是考虑周全，面面俱到，你要是面面都不知道那就完了。至于都有哪些问题需要注意，还是请有志于在人才租赁网方面发展的朋友先看一下敝作《想赚钱的个人网站站长要回答的33个问题，看看你能不能及格》，可以网上搜索得到。

才智有限，本文肯定还有很多怡笑方家之处，肯请各位批评指正。期待起到抛砖引玉的作用，为促进中国的人才推广事业尽到一份薄力。

**第三篇：人才租赁创业计划书**

人才租赁创业计划书

这这个时代人才是最重要的产品,人才可以销售,人才可以也可以租,你想过把人才作为产品的对外出租吗如果你想租人才,把他们的租赁、或者想创建一个租用人才的站,那么请你和我一起探讨。

威客类型的站现在很多，但他们都是服务那种临时的,主要是通过络来完成任务。但是现实生活中还有很多单位、家庭和个人需要各种临时的、面对面的服务,包括各种有形人才服务,专业的指导、技术培训、顾问,经验等等。短期的人才服务的市场需求,也有很多人愿意用闲暇时间和技能来满足需求的临时服务和得益,然后一个人才租赁这个概念,人才租赁是建立临时人才和服务提供商发布信息”

一、市场需求分析

一个),从日常生活中的七个阶段来分析人才租用市场的需求量。、教育阶段,也被称为学习期间,820年期间,主要有各种类型的家庭教育的需要,需要文化与教师、钢琴、绘画和其他专业的老师。

二、独立的时期,20 30岁之间,主要有就业、商务咨询的需求。需要专职的或者兼职的就业指导人员,业务指导顾问短期的指导。问题是很重要的,经验的年轻人能得到最好的工作风险的前辈咨询。、筑巢期,25 35,主要有婚庆服务,如购物指南的需要。指导人员需要爱,婚礼策划,购房装饰顾问、购物为一体的短期咨询人员服务。

四、全巢period1,30 40岁,(也称为家庭之间,主要有怀孕增长的指导,穿上,宝贝的需要。

五、全巢period255岁,40(也称为子女教育期间,也就是黄金时期),商业需要保姆,导师,代购,跑腿、生活服务人员、培训、秘书、速记、法律顾问、代驾、代理,例如移动工作服务的人员。、空巢期,50到60岁之间,主要是退休的安排,需要投资顾问、兴趣爱好的专业教师、导游、跑腿和其他服务人员。

免费的时期,60 80岁之间,主要有也需要。需要保姆,伴随着,陪聊等人员。

经过以上分析,我们可以看到的不同阶段的生活需要各种临时服务人员,短期人员服务需求必须使人才租赁行业的诞生和发展。国内公司,把该公司的出生跑腿的公司,已经测试了这个,随着社会和络技术的飞速发展,新时期社会的要求和特点相结合,在络时代的人才租赁站必将获得新的发展机遇。

从个人创业的关键点来分析人才租赁服务的市场需求

很多人都在谈论他的生意失败的原因,重点是经常提及由于他们缺乏经验,走了弯路,错失良机。为此,我也非常普遍,我想自己创业的人如果早期获得的经验教导我能把他的经验,我被介绍去,那我就可以少走许多弯路,可能早就成功了。人们常说“别听老狗叫,他说,“事实上所看的经验的重要性,应该说经验是一名男子的业务应用一个重点。通过人才租赁服务,雇佣他人做咨询,实际上能达到目的的经历,可以说所有的个人工作创业、各行各业的创业发展有人才租赁需求。人才租赁所有在这个站上你迫切需要。

家政人员和专业技能人才租赁的人才是两个重要的方面,应该放弃一个或同步发展,根据目标的经营者和促销策略而定。

第二,竞争对手分析

首先,我们在这个“人才租赁”定义:使用一个人的时间、精力、职业、技能和经验,为他人提供一个长期的正常运行和获得报酬时被称为人才租赁。

目前提供这样的服务是人们、兼职、国内、跑腿、家政服务公司、月嫂公司,中介公司,快递公司。所以人才租赁如何突围而出

项目

公司雇佣了时间的服务方式服务中介服务主要内容或独立的沟通

长期短期络兼职体育精神中介面对面全职的独立

沟通

“√”质量指标的人才租赁√√√√√√质量指标

质量指标√√兼职√√√√质量指标

“√”质量指标跑腿√√√质量指标

质量指标√√运动√√1/212下一页尾页

**第四篇：网站创业计划书**

网站创业计划书

在当今社会生活中，很多场合都离不了创业计划书，创业计划书是创业者计划创立的业务的书面摘要，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。那么创业计划书怎么拟定才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的网站创业计划书，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

网站创业计划书1

今天笔者作为一个互联网创业大军中的一员，和大家谈谈互联网创业最开始必须要准备的一个东西—计划书。和大家说说我眼中的创业计划书该如何去撰写才能为自己的创业道路提供一份帮助！废话不多说，开始正文。

计划书分为四大块。第一块是方案整合；第二块是可行性分析；第三块是方案预算；第四块是运作方式。所以我们也会从这四大块来说！

第一块，方案整合。

方案整合要细分为一下几点：

1、网站定位。网站定位这点应该详细说明该网站服务的对象，网站应该以什么为主，什么以辅，要实现什么。同时可以为服务对象提供什么。这里要详细，让合作伙伴可以很迅速的了解网站的大致情况。

2、网站目标。网站目标就是自己网站的发展，能达到什么，能获得什么，能给予什么。重点讲明为服务对象提供的解决方案，能让服务对象获得什么好处和快捷。这里所畅谈未来吧！

3、网站内容。这里就是网站拥有哪些频道，首页导航拥有哪些项目，内页频道的分布。要详细介绍每个频道的内容，每个频道的服务项目。这里就是简单说明网站的整体框架。

4、线下产品。以上三点说的都是网站内容和网站介绍。这点针对打算推广线下产品的网站。比如有的网站会推广杂志期刊，会员卡等等。线下产品这点应该写出，市场调研对产品的需求大小，实施准备工作，具体操作办法等等！线下产品成本比较高，所以前期的调研工作很重要，这里也一定要详细的说明。

5、远景规划。这里就是畅想当网站各项指标都在直线上升的情况下，网站应该推出什么样更具有创新的内容或者产品。并提供理由和解决方案。

第二块，可行性分析。分为以下三点：

1、目标市场分析。这里应该把网站针对的所有服务对象列举出来，并详细阐述，每个目标用户对网站内容和产品的需求，以及需求的同时能为网站带来哪些利益。

2、竞争优势分析。这里就是说明自己和竞争对手相比拥有哪些有点和缺点，还要写出竞争对手网站的有点和缺点，并做出对比，分析出自己缺少的，并提供详细解决方案，说明怎么才能超越竞争对手。

3、市场前景分析。对自己网站所处的环境市场做出合理的估算，分析出自己所处的市场大小，市场未来的发展会如何，市场用户群是否固定，用户群是否符合网站定位。

第三块，方案预算。

根据网站项目的投资要求和整个网站投资项目的长期规划，拿出多种方案预算。网站预算方案一般化会分为以下几点：

1、硬件方面。也就是网站用到的服务器。各种服务器价格也有所不同，有虚拟空间，有VPS，有独立服务器。看你网站的需求，把每个项目的几个列举出来。

2、软件方面。主要是服务器系统的购买，现在基本上不要花这个钱了。剩下就是网站程序的开发，是买开发好的程序，还是自己的技术人员开发，分析出各种方式需要的资金。这里要详细说明，开发时间，开发人员数量。

3、产品方面。估算出网站线下产品所需要的资金。

4、生活开销。根据平时每个人每天的生活所需费用，估算出前期创业人员每月所需的费用。并估算出多长时间收入能维持日常开销，多长时间能盈利。这里所知的生活开销包括吃饭，租房，办公用品等等生活中的日常开销。

5、后期如果发展壮大，还会有员工加入，所以后期还会有员工工资方面的开销。这里就不特别说明了！

第四块，运作方式。

创业的目的是也梦想，更多的是因为赚钱。所以在最后应该是运作方式，运作方式决定网站能否盈利。运作方式依然分为以下几点来介绍：

网站创业计划书2

网站建设项目创业计划书模板已经为大家整理好了，创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，一起看看下面的网站建设创业计划书吧！

网站建设创业计划书

【目录】

(一)公司基本情况

对成立时间、注册资本、经营产品、员工规模等进行简要介绍

(二)产品/服务介绍

对公司主要的产品和系列服务进行简要描述

(三)行业/市场分析

对行业状况、市场容量、市场发展前景、消费者接受程度进行简要分析

(四)业务现状

对市场份额、客户数量简要分析

(五)财务分析

公司成立以来累计投入、产出、本收入及利润

(六)融资计划

融资金额、参股比例、融资期限、退出方式

第一部分 公司概况

(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

第二部分 产品及服务

(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

第三部分 行业及市场

(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）

第四部分 营销策略

(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

第五部分 财务计划

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

第六部分 融资计划

(一)融资方式

详细说明未来阶段性的发展需要投入多少资金，公司能提供多少，需要投资多少。融资金额、参股比例、融资期限

(二)资金用途

(三)退出方式

第七部分 风险控制

说明该网站建设项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等

网站创业计划书3

B/S系统建设平台及软件销售

编写者：梁曙杰

时间：20xx年1月30日

目录

第一章：计划概要...........................................................................................................................4

1.1、常用名词解释..................................................................................................................4

1.2、创业计划介绍..................................................................................................................4

第二章：行业与市场分析...............................................................................................................6

2.1、中小型企业网站建设行业状况及市场分析..................................................................6

2.1.1、中小型企业互联网服务市场概述.......................................................................6

2.1.2、中小型企业互联网服务市场分析.......................................................................7

2.2、中小型企业网站建设业务的前景良好..........................................................................9

2.2.1、网站建设市场发展迅速.......................................................................................9

2.2.2、成本低廉、质量优良是决定性因素...................................................................9

2.2.4、中小型企业的网站需求.....................................................................................10

2.2.4、开放、共享的未来.............................................................................................11

2.3、我们能做到....................................................................................................................11

2.3.1、低成本建设.........................................................................................................11

2.3.2、良好的服务.........................................................................................................12

2.3.3、新的市场运营模式.............................................................................................12

第三章：公司项目介绍.........................................................................................................13

3.1、创业背景........................................................................................................................13

3.2、产品及服务....................................................................................................................14

3.2.1、产品及服务类型.................................................................................................14

3.2.2.1、公司的两个业务方向..............................................................................14

3.2.2.2、核心产品简介..........................................................................................15

3.2.2、B/S系统建设平台介绍......................................................................................15

第四章：市场营销.........................................................................................................................17

4.1、市场目标........................................................................................................................17

4.2、营销策略........................................................................................................................18

4.2.1、IT服务（互联网）营销.....................................................................................18

4.2.1.1、网站建设解决方案销售模式..................................................................18

4.2.1.2、技术服务入股模式..................................................................................19

4.2.1.3、新渠道销售模式......................................................................................20

4.2.1.4、营销计划及目标......................................................................................20

4.2.2、第三方软件代理销售.........................................................................................21

4.2.2.1、产品简单介绍..........................................................................................21

4.2.2.2、大学校园渠道..........................................................................................22

4.3、建立有效的市场壁垒....................................................................................................22

第五章：创业团队.........................................................................................................................23

5.1、成员介绍........................................................................................................................23

5.2、团队建设及安排............................................................................................................24

5.2.1、公司创建结构.....................................................................................................24

5.2.2、创业团队成员安排.............................................................................................24

5.3、人员需求和决定............................................................................................................25

5.4、公司注册及选址............................................................................................................25

第六章：财务分析.........................................................................................................................26

6.1、20xx 年预算及安排......................................................................................................26

6.2、收支平衡点....................................................................................................................26

第七章：资金需求.........................................................................................................................27

7.1、人员成本........................................................................................................................27

7.2、硬件投入........................................................................................................................27

7.3、销售成本........................................................................................................................27

7.4、其它成本与费用............................................................................................................28

7.5、资金需求........................................................................................................................28

第八章：投入退出机制.................................................................................................................29

8.1、资本投入与股份分配....................................................................................................29

8.1、进入资本市场................................................................................................................29

8.2、企业并购........................................................................................................................29

第九章：风险分析.........................................................................................................................30

9.1、强大的竞争对手............................................................................................................30

9.2、销售成本与回报............................................................................................................30

第十章：结论.................................................................................................................................31

第十一章：附件.............................................................................................................................31

第一章：计划概要

1.1、常用名词解释

B/S系统：浏览器/服务器（Brower/Server）系统。简单的说，就是所有用浏览器（IE&Firefox）作为客户端的系统结构，网站就是其中的典型应用。

1.2、创业计划介绍

中小型企业网站建设行业是一个混乱而无序的行业。在这个行业中充斥着劣质服务、暴利和薄利同时存在、用户缺乏对网站建设者的信任感等现象。同时，相当数量的技术人员，在这个行业里不停地重复着相同的开发工作，这对于社会资源来说也是一个巨大的浪费。

然而，另一方面，这个市场却又是一个相当庞大的并有着巨大发展潜力的领域。互联网的兴起和发展，电子商务的方兴未艾，都使网站建设市场呈现着非凡的活力。全中国3000万家中小型企业，真正建设网站的不过区区30%，而现在就有兴趣在这方面进行投入的中小型企业占60%还多，他们愿意每年在互联网上投入1000-30000元，来获得更好的信息发布、用户交流、在线销售等等功能，他们也希望能获得真正满意的服务。

如何在这样一个动荡却充满机会的市场中获得机会呢？

我们认为，建立一个能够快速搭建网站的平台，并能够提供良好品质的服务，将是在这个市场中取得优势的决定性因素。快速搭建，就意味着成本低廉，也意味着同样的投入能获得更好的回报。这，就是我们希望看到，并已经开始进行的工作。

“B/S系统建设平台”，是我们已经开发了一段时间的软件系统，在这个系统上，我们可以做到通过简单的点击、拖拽、信息的输入和状态的修改，就完成一个网站的建设。通过这样的平台，用户可以用更少的资金获得优良的产品和服务品质。

此外，这个平台是一个开放的技术体系，所有人都可以依照平台标准来完成符合自己需要的功能，并与平台无缝的结合。这就意味着，网站建设将拥有一个统一的开发和品质标准。

我们希望，通过提供优良的服务，通过吸纳众多的独立软件开发者和网站设计者，采用这个平台进行开发和建设，我们就可以在规范这个市场的同时，获得我们应得的利润。

目前，市场的发展，已经开始引起互联网大型企业的关注，一旦互联网巨头们进入这个市场，那么在这个市场里的机会也就消失了。而此时，我们面临的最大问题就是所有的参与者都缺少资金的支持，无法全身心的投入到这项工作中。

因此，我们需要一笔资金，创业，并义无反顾的投入这个行业。

如果首期的50万资金能够到位，我们希望在20xx年的4月启动公司的正式运作。在20xx年9月完成第一阶段的工作，完成核心的技术平台和目前市场上最能吸引中小型企业的三项功能：信息发布、用户交流、电子商务。到20xx年底，公司总体完成120万元的销售额，并获得且完成至少200家以上的网络建设订单，到20xx年二季度实现收支平衡。

通过用户的积累，我们在帮助他们进行信息推广的同时，也获得了大量的企业和产品信息，这将是一个新的发展起点：更精确的搜索引擎！独立的电子商务平台联盟！

希望，我们能够得到您的支持，在未来的岁月里，您将看到一个充满活力的未来的——互联网新星。

网站创业计划书4

一个新兴的网站想要进入市场必须制定合理有效的网站推广方案。大学生旅游网的营销方案，目标是增加网站的流量和知名度，针对网站面对的目标群体即大学生打出自己的网站品牌和口碑效应。按形式将网站推广分为传统方式和网络方式两种在宁波高教园区及其他各个高校宣传。

传统（线下推广）：通过在学校张贴海报和公益标语，学生寝室发放宣传单，悬挂横幅，在校报校，广播，电视投放广告等方式进行前期宣传。

网络（线上推广）：网站将以网络推广为主，分为以下五种方式。

（一）提交搜索引擎

搜索引擎推广是指利用搜索引擎、分类目录等具有在线检索信息功能的网络工具进行网站推广的方法，包括登录免费分类目录、登录付费分类目录、搜索引擎优化、关键词广告、关键词竞价排名、网页内容定位广告等。我们网站将在百度、谷歌等国内大型搜索引擎参加竞价，投放广告。

（二）高校通短信发布最新旅游优惠信息

通过高校通短信平台发布旅游信息来推广网站业务，让大学生及时了解掌握网站旅游服务的更新和活动动态。高校通短信平台方便快捷，但是要注意的是，避免无选择信息而发布太多而造成学生反感，也要考虑学生是否对旅游感兴趣的问题，可以让大学生自己通过短信平台选择需要自行定制。

（三）Email电子邮件营销

通过Email营销为大学生中国最大的资料库下载旅游网传递广告信息，建立邮件列表向特定人群和客户发布网站旅游服务和优惠团购信息，具有成本低廉、传递范围广、针对性强、反馈率高的优点。

（四）资源合作

网站通过交换链接、交换广告、内容合作、用户资源合作等方式，在具有类似目标网站之间实现互相推广的目的，其中最常用的资源合作方式为网站链接策略，利用合作伙伴之间网站访问量资源合作互为推广。我们可以与各高校的或学生论坛交换连接，提高在学生中的知名度，达到推广网站的目的。交换链接即分别在自己的网站上放置对方网站的LOGO或网站名称并设置对方网站的超级链接，是最简单的一种合作方式，调查表明也是新网站推广的有效方式之一。

（五）会员激励制度

已注册的消费者可以推荐身边的朋友和同学加入网站，老会员介绍新会员注册可以享有更多优惠。大学生之间通过同学和朋友的关系网无形之中达到的宣传效果，不仅有利于网站的推广，也是一种互利双赢的机会。

网站创业计划书5

进入21世纪，科技的发展对人们日常生活以及社会的各个领域起着越来越举足轻重的作用、而信息产业作为科技发展的龙头产业，其作用更是不言而喻的、中国在几年之内，将成为世界上拥有最多电脑用户的国家、对于未能跟上时代步伐的国内校园网现状，急需得到进一步的改善、我对这个“校园网”的方案进行了市场可行性分析和财务分析，制定了旨在发展“xx税务学院信息经济学院校园网”和向其他高校推广校园网的建设策略，并结合当前市场状况进行了风险分析、整体方案：

校园网站

定位：xx税务学院信息经济学院校园网站校园易网，将定位于以提供全方位的信息服务为主，辅以电子商务服务，实现校方管理的全面上网，突出网络的方便、快捷，利于校方的统一网络化管理，同时可以丰富在校学生的课余生活，为广大师生的校园生活提供最大的方便和空间、目标：在xx税务学院信息经济学院局域网与广域网建立的基础上，将此校园网站办成为全体师生提供全方位的周到的服务的多功能网站，可使学校的教学教务管理电脑化，网络化、通过在互联网上的链接，扩大xx税务学院信息经济学院在社会上的知名度、服务的对象是全体在校学生和教职员工，校方在管理时采用网络系统，能使信息更快速、安全、准确的流通、网站内容：网站开设四大频道：“学校在线”“缤纷校园”以及“事事关心”、主页包括：

1、站点导航

2、引擎搜索

3、时世新闻

4、公告栏

5、会员俱乐部，包括“会员公约”“会员注册”“会员积分榜―积分方法及奖励细则”“投诉”站和“会员优惠地带

6、天气预报

缤纷校园

1、首页，包括”魅力青年“\"多彩生活”“勤工助学”“点歌台”等项目、每项都可介绍一些主要内容，点击“更多”可进到对应的项目中、2、魅力青年，主要介绍我院每届优秀的毕业生，以及在校的优秀大学生，号召广大的同学以他们为榜样，努力向他们学习、讲述他们曾经发生或正在发生的令人感动或是有深刻的教育意义的故事，给大家以启迪、3、多彩生活，主要介绍我院大学生丰富的校园课余生活，现在学院有社团一百多个，同学们可以加入其中或者自组社团，做一些有意义的事，来丰富自己的人生、页面上有每个社团的名字，点击进入可以了解每个社团的、4、勤工助学，主要介绍我院的相关政策以及申请的程序、为贫困学生提供一个锻炼自我的机会，同时减轻贫困学生生活上的压力，减小负担、页面上对每个勤工助学的岗位都作了详尽的说明，点击进入后可以一目了然、5、点歌台，主要介绍的是学院的学生可以利用校园广播站进行点歌、在页面相应的位置输入姓名，联系方式，所点歌曲名称，收歌人班级、姓名等内容后，广播站就可以根据实际情况进行播放，满足了大家的一种生活需求、学校在线

1、首页，包括“税院风采”“教学与教务”“网上图书馆”“后勤中心”“考研专栏”“人才供求”“科技成果”等项目、每项都可介绍一些主要内容，点击“更多”可进到对应的项目中、2、税院风采，下设数个小专题，包括“我爱我校”―对学校历史、地理位置、校园全景的介绍；“名声在外”―详细介绍学校在学术方面的优点，与国内外的交流、参加的研讨会等；“校友通讯录”―由各班的在校生自行创建、该版块设置在公众网上，主要面对的对象是校外的网民，从而扩大学校的知名度、3、网上图书馆，可在网上查阅各类图书的目录及借阅情况―“图书查阅”同时可在网上“预定借书”、目的在于方便学生，节省时间，免去不必要的操作、建立所有图书的数据库，在预定借书时，键入借书证号和班级、姓名、所需书名，注明取书时间即可、4、教学与教务，包括：“学籍管理”“教学一览”“教材仓库”等，还将不定期（在每学期开学初）设置“课程表”一项、该版块的目的是使学校的管理透明化，更可使学生快速方便的了解自己的学习情况、在每一栏目下，都划分为各系的小项“学籍管理”中，将每一个学生的应修课程及应得学分、已修课程及已得学分、各学期所得的综合评分、以及所获的奖励与惩罚等内容建立数据库、查寻人通过键入学号和姓名，可查阅到自己的所得分、“教学一览”中，详列各系的大学四年的课程设置、授课内容和学时，任课教师的个人资料，课程所需教材和参考书目、使用者只需键入系别，即可进入、每学期开学初的“课程表”只需查寻者键入系别和班级，即可获知所在班级的课程安排、5、后勤中心，提供“网上定购火车票”的服务，链接到其他网站的定票专区上，由校园网作为销售代理，提供送票上门服务，票到付款，加收五元的送票手续费、“场地预定”提供的是校内各娱乐场所的时间安排表，使预定者一目了然，更容易做出决定、“网上银行”的思路将在校园网建设的比较完善后推广成为现实，需与工商银行或其他银行共建、校方为每个在校生在工商银行或其他银行建立一个帐号，学生可将现金及汇款存至该帐号内，并拥有一个独立的密码、同时根据饭卡上的密码可将一定数量的帐号内的金额划入饭卡上、只可单向操作，不能将钱划回、事事关心

1、首页，包括“国内新闻”“国际新闻”“热点问题”“国防”等栏目、每项都可介绍一些主要内容，点击“更多”可进到对应的项目中、2、国内新闻，下设“政治”介绍我国当前政治政策，使同学们对我国的方针有一个大体的了解；“财经”介绍一些最新的财经政策和新闻；“科技”介绍我国当前最新的科研成果；还包括一些旅游，教育等方面的\'信息、3、国际新闻，下设“国际局势”旨在介绍当前世界主要国家的政治经济形势；“最新动态”对各国尤其是美国的举动进行详尽的报道、4、热点问题，主要是伊拉克战后重建进展，伊朗核问题，朝韩六方会谈等当前的国际热点问题、5、国防，专门为那些喜欢军事的同学开设，使其对世界上主要国家的国防力量有个大致的了解、当然，以自己现在的水平，计划书还有很多不足和缺陷、但我相信，随着以后阅历和知识的不断增加，我的策划书更加的合理和完善、

网站创业计划书6

目录

第一章执行总结

1.1产品分析¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨1

1.2产品品种规划¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨1

1.3竞争优势¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨ 2

第二章市场分析

2.1顾客群¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨2

2.2支付能力¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨2

2.3竞争分析¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨ 3

第三章市场营销

3.1产品策略¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨3

3.2.广告策略¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨4

3.人员推广¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨4

4.定价策略¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨4

5.营销策略¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨4

第四章风险控制

4.1技术风险¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨4

4.2管理风险¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨5

4.3退出机制¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨5

第五章 财务预算

6.1资金需求¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨5

第六章管理组织

7.1组织结构¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨5

7.2主要职位职能描述¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨6

7.3组织、协作和对外关系¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨6

附件：

1.问卷统计结果¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨8

2.会议记录¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨¨8

第一章执行总结

1.产品服务：建立一个提供换客以及信息交流的学校社区网站。

2产品品种规划： 2.1换客:通过这一网站平台交换闲置不用的东西。

2.2 信息交流：学校官方信息：通过这一平台发布学校最新动态。学生自主信息：发布学生信息或活动信息。

兼职信息：发布兼职信息。

便民广告：发布学校周边地区商家信息。

3竞争优势：

网上创业是一种应用互联网技术的新的创业方式。网络有其独特的优势;

首先前期投资小，启动资金低，风险较小。再次，不受店面空间的制约，只要经营者有能力，就可以在网络页面上展示成千上万种商品的图片。最

后，在网上建立店铺，能够利用网络搜索技术的便利性，很容易地搜集客

户信息，并可以根据不同顾客的偏好建立数据库，提供个性化的服务，从

而大大增强其与客户的互动，增强客户的满意度，建立良好、长远的客户

关系。

第二章市场分析

1.顾客群体：社区网站中

换客及学生自主信息一部分初期只瞄准石家庄信息工程职业学

院的广大在校师生，而便民广告则瞄准周边的商家。

2.支付能力:换客及信息的发布对学生来说费用很低，有相当的能力支付。而便民广告由

商家为其发布的广告支付，依据广告版面的不同收取不同的费用，商家也有

足够的能力支付。

3.竞争分析：就广告而言：网络发布有以下优势;

1、覆盖面广，观众数目庞大，有最广阔的传播范围。

2、不受时间限制，广告效果持久。

3、方式灵活，互动性强。

4、可以分类检索，广告针对性强。

5、制作简捷，广告费用低。

6、可以准确的统计受众数量。

虽然社区网站不完全具有以上优势，但与传统宣传方式相比仍有其无可比拟的优越性，这是竞争的最大优势所在。

第三章 市场营销方案

1.产品策略

依据产品分析和市场调查的结果显示：

1.本项目所经营的产品属于网络经济产品，具有前期投入大，边际成本低，追求市场垄断，是一种时间竞争占主导的经济。

2.依据问卷调查的结果显示有64%的人了解换客，94%愿意将自己的物品进行交换，有30%的人关注兼职信息并通过网络获取信息。

3.为商家的广告服务策略如下：据调查只有八分之一的商家愿意在此类网上发布广告。

原因一：店面小，同类竞争商家众多，广告打与不打并无区别，并且不愿

承担广告费。如：小餐馆

二：店面运营时间长，认为不需要打广告。

三：加盟店，不需广告。

四：部分店对这种新兴的广告模式毫无了解，不敢贸然尝试。对策：

一：广告服务主要面向一些有特色的商家，如5D电影院，旅游业。

二：面向一些大的商场或超市。

三：面对一些优惠打折的商家。

四：加大宣传力度，推广网站广告。

五：对少部分有支付意愿的商家给予特权，给他们靠前的宣传版面。更精致显眼的装饰，而对不愿意支付的商家我们也给他们免费打广告，吸引商家。

六：以在校大学生为第一目标群体，面向本校大学生推广产品。

七：以学校为根据地，以换客为基础，向其他领域辐射。

依据调查的结果，我们制定出以下策略:

1.举办“有奖征集活动”面向全校征集建议，扩大网站知名度。

2.制作宣传视频并以微博为主要平台发布宣传。

3.利用校园广播进行宣传。

4.与学校一些社团进行联系，合作宣传。

3.人员推广：

1.在每年新生接待时面向大一新生推广网站，以帮助其更好地了解学校，同时扩大网站影

响力。

2.在每年假期前夕发布兼职信息，为想要在假期工作的学生提供有用的信息。

4.定价策略：

1.换客实施会员制，每个会员每月收取会费。

2.对于非会员人员，发布每条信息每条收取2元。获取信息免费。

3.对于社团及长期客户的可以签订合作协议，或可依据情况按年收费。

5.营销策略：

1.注重网站的维护，及时更新网站信息。吸引更多的人发布信息，扩大网站的涵盖范围。

2.注意维护网站的信誉，对于可疑信息进行核实或警告。

3.注重留意消费者的需求变化，及时调整网站的经营策略。

第四章风险控制

1.技术风险：一：网络服务的相关技术不配套、不成熟，技术创新所需要的相应设施、设备不够完善。由于这些因素的存在，影响到网络技术的适用性、先进性、完整性、可行性和可靠性，从而产生技术性风险。

二：非计算机专业的学生，对网络服务技术方面不精通。

措施：一：补充知识，提高计算机能力。

二：邀请计算机专业学生参与。

三：招聘精通计算机技术人员。

2.管理风险：管理经验不足，管理素质不足。

措施：一：加强交流，实现知识共享和信息交流互补。

二：多读关于管理方面的书籍，补充理论知识。

竞争风险：网站自身具有启动资金少，边际成本低的特点，使其进入门槛较低，行业竞争较为激烈。追求垄断的实质也是由于其边际成本低，易于引起价格战并最终导致整个行业的萧条。而且目前此类网站的数目也越来越多。

3.推出机制

为了保障投资方的收益，当企业发展到一定程度的时候，投资方资金将会逐步退出。退出时间：为了保障投资方的收益，同时为了保障网站的正常运转。退出时间在网站

运营后两年。

退出方式：

一般支付：

一、网站以自身营业额为基础，按照事先的协议支付投资方一定金额资金。

二、网站以自身的市值支付一定量数额的股本。

资金清算：

如果网站经营不善，被迫进行清算。企业将依法清算并尽量减少各方

损失。

一、我们将转移电脑及服务器并将所得资金按一定比例支付给投资方。

二、我们将转移未到期的店面，将所得资金支付给投资方。

第五章 财务预算

1.网站运营财务预算

网站创业计划书7

进入21世纪，科技的发展对人们日常生活以及社会的各个领域起着越来越举足轻重的作用。而信息产业作为科技发展的龙头产业，其作用更是不言而喻的。中国在几年之内，将成为世界上拥有最多电脑用户的国家。对于未能跟上时代步伐的国内校园网现状，急需得到进一步的改善。

我对这个“校园网”的方案进行了市场可行性分析和财务分析，制定了旨在发展“xx税务学院信息经济学院校园网”和向其他高校推广校园网的建设策略，并结合当前市场状况进行了风险分析。

整体方案：

校园网站

定位：

xx税务学院信息经济学院校园网站校园易网，将定位于以提供全方位的信息服务为主，辅以电子商务服务，实现校方管理的全面上网，突出网络的方便、快捷，利于校方的统一网络化管理，同时可以丰富在校学生的课余生活，为广大师生的校园生活提供最大的方便和空间。

目标：

在xx税务学院信息经济学院局域网与广域网建立的基础上，将此校园网站办成为全体师生提供全方位的周到的服务的多功能网站，可使学校的教学教务管理电脑化，网络化。通过在互联网上的链接，扩大xx税务学院信息经济学院在社会上的知名度。服务的对象是全体在校学生和教职员工，校方在管理时采用网络系统，能使信息更快速、安全、准确的流通。

网站内容：

网站开设四大频道：“学校在线”，“缤纷校园”，以及“事事关心”。

主页包括：

1、站点导航

2、引擎搜索

3、时世新闻

4、公告栏

5、会员俱乐部，包括“会员公约”，“会员注册”，“会员积分榜—积分方法及奖励细则”，“投诉”站和“会员优惠地带

6、天气预报

缤纷校园

1、首页，包括”魅力青年“，”多彩生活“，”勤工助学“，”点歌台“等项目。每项都可介绍一些主要内容，点击”更多“可进到对应的项目中。

2、魅力青年，主要介绍我院每届优秀的毕业生，以及在校的优秀大学生，号召广大的同学以他们为榜样，努力向他们学习。讲述他们曾经发生或正在发生的令人感动或是有深刻的教育意义的故事，给大家以启迪。

3、多彩生活，主要介绍我院大学生丰富的校园课余生活，现在学院有社团一百多个，同学们可以加入其中或者自组社团，做一些有意义的事，来丰富自己的人生。页面上有每个社团的名字，点击进入可以了解每个社团的。

4、勤工助学，主要介绍我院的相关政策以及申请的程序。为贫困学生提供一个锻炼自我的机会，同时减轻贫困学生生活上的压力，减小负担。页面上对每个勤工助学的岗位都作了详尽的说明，点击进入后可以一目了然。

5、点歌台，主要介绍的是学院的学生可以利用校园广播站进行点歌。在页面相应的位置输入姓名，联系方式，所点歌曲名称，收歌人班级、姓名等内容后，广播站就可以根据实际情况进行播放，满足了大家的一种生活需求。

学校在线

1、首页，包括”税院风采“，”教学与教务“，”网上图书馆“，”后勤中心“，”考研专栏“，”人才供求“，”科技成果“等项目。每项都可介绍一些主要内容，点击”更多“可进到对应的项目中。

2、税院风采，下设数个小专题，包括”我爱我校“—对学校历史、地理位置、校园全景的介绍；”名声在外“—详细介绍学校在学术方面的优点，与国内外的交流、参加的研讨会等；”校友通讯录“—由各班的在校生自行创建。该版块设置在公众网上，主要面对的对象是校外的网民，从而扩大学校的知名度。

3、网上图书馆，可在网上查阅各类图书的目录及借阅情况—”图书查阅“，同时可在网上”预定借书“。目的在于方便学生，节省时间，免去不必要的操作。建立所有图书的数据库，在预定借书时，键入借书证号和班级、姓名、所需书名，注明取书时间即可。

4、教学与教务，包括：”学籍管理“，”教学一览“，”教材仓库“等，还将不定期（在每学期开学初）设置”课程表“一项。该版块的目的是使学校的管理透明化，更可使学生快速方便的了解自己的学习情况。在每一栏目下，都划分为各系的小项”学籍管理“中，将每一个学生的应修课程及应得学分、已修课程及已得学分、各学期所得的综合评分、以及所获的奖励与惩罚等内容建立数据库。查寻人通过键入学号和姓名，可查阅到自己的所得分。”教学一览“中，详列各系的大学四年的课程设置、授课内容和学时，任课教师的个人资料，课程所需教材和参考书目。使用者只需键入系别，即可进入。每学期开学初的”课程表“只需查寻者键入系别和班级，即可获知所在班级的课程安排。

5、后勤中心，提供”网上定购火车票“的服务，链接到其他网站的定票专区上，由校园网作为销售代理，提供送票上门服务，票到付款，加收五元的送票手续费。

”场地预定“提供的是校内各娱乐场所的时间安排表，使预定者一目了然，更容易做出决定。”网上银行“的思路将在校园网建设的比较完善后推广成为现实，需与工商银行或其他银行共建。校方为每个在校生在工商银行或其他银行建立一个帐号，学生可将现金及汇款存至该帐号内，并拥有一个独立的密码。同时根据饭卡上的密码可将一定数量的帐号内的金额划入饭卡上。只可单向操作，不能将钱划回。

事事关心

1、首页，包括”国内新闻“，”国际新闻“，”热点问题“，”国防“等栏目。每项都可介绍一些主要内容，点击”更多“可进到对应的项目中。

2、国内新闻，下设”政治“，介绍我国当前政治政策，使同学们对我国的方针有一个大体的了解；”财经“，介绍一些最新的财经政策和新闻；”科技“介绍我国当前最新的科研成果；还包括一些旅游，教育等方面的信息。

3、国际新闻，下设”国际局势“，旨在介绍当前世界主要国家的政治经济形势；”最新动态\"，对各国尤其是美国的举动进行详尽的报道。

4、热点问题，主要是伊拉克战后重建进展，伊朗核问题，朝韩六方会谈等当前的国际热点问题。

5、国防，专门为那些喜欢军事的同学开设，使其对世界上主要国家的国防力量有个大致的了解。

当然，以自己现在的水平，计划书还有很多不足和缺陷。但我相信，随着以后阅历和知识的不断增加，我的策划书更加的合理和完善。

网站创业计划书8

目前，交友服务的市场正在迅速增长，此时创业是不错的。以下是小编分享的SNS交友社区网站创业计划书范本，欢迎大家借鉴!

第一章：摘要

有需求才有供给，我们发现在城市里现在存在着一个所谓的小资阶层，这些人包括城市的白领，个体私营业主，自由职业者，政府雇员、大学教师以及其他游离在所谓上层社会的人等等，他们物质上从来就不缺乏，缺乏的只是精神生活，或者爱情，或者友情，总之是很缺乏。所以才会带来宠物及宠物医院的时兴，才会带来沙龙酒吧娱乐业的繁荣。而且，这种情况不会随着社会的发展而慢慢消退，而是会作为全社会富裕的标志得到更加长足的发展。

这里我们发现了需求，就是去满足这些人的精神生活。只不过满足人的精神生活有很多的方式，这里我们没有考虑到传统的方式，而是要把它做到网上去，简单的说这是因为，它投入低，成本收回期短，并且在项目上具有既可作长期项目又可转到短期项目的灵活性，又便于操作。

我们把我们的项目规划为，为用户提供一个交流情感和思想的一个平台，通过在线的信息服务和会员俱乐部内部的组织活动来提供使用价值，并通过会员收费、广告收费、活动收费、开办杂志的办法来获得盈利。这里，我们将提供更有价值的服务来充分的满足这种需求，并通过良好的管理来对这种服务提供组织，技术支持。我们相信在优质的服务和良好的运营模式下我们能达到我们预期的目标并取得商业上的成功。

宗旨及商业模式

本项目的宗旨是：让你认识更多的同生日的异性朋友，交友随时随地。我们的产品和服务：

我们与其它同类网站的区别在于，我们提供有形的产品，在我们提供信息产品和信息服务的同时，也是为了提供最终产品。我们将会建立自己的开发队伍，我们将会拥有我们自己独立的数据库应用软件，其中的通用部分等副产品，可以直接作为产品销售。

市场定位(目标市场)：

我们的客户将是：在校学生，都市的白领，个体私营业主，自由职业者，政府雇员、大学教师等;当然，还会不可避免的有大龄未婚青年、二奶阶层;其他游离在所谓上层社会的人或者想进入上流社会的人等等。

我们主要针对的客户的年龄段为18-35。

在客户群体上，我们主要面向在校大学生，他们是一群特殊的消费群体，空闲时间效多，交友在这个群体里显得尢为突出。在客户的类型上，我们希望能更多的为高素质、高文化层次者提供服务。

资金需求：

项目的投资主要估计为50万，主要用在网络和校围周边环境的宣传，网络应用软件的开发，网站的维护，市场的开拓及日常费用等方面，投资估计2年收回。

第二章：市场分析

一、市场介绍

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。而现在国内正式商业运营的交友服务网站已经超过了150家，而且这个数字还将继续增长，而且由于服务的进一步开发，使得在服务的交易额从原来的免费网站到现在大多数的交友网站都实行会员制，并且根据地区的经济发展情况，收取从150-300元的年会员费这一情况变成事实。它证明了这种盈利模式的正确性，并通过业绩展示了良好的发展前景。

这种服务模式，在网上名为交友服务，在实质上更多地体现为日益凸现的中上收入阶层的沙龙，它为寻找志同道合的朋友提供了一个机会，为精神空虚者提供了一个精神寄托，为爱好娱乐者创造了一个个新的活动平台，或者就干脆想办法去解决工薪阶层的周末闲暇问题，想办法让他们过一个更好的周末。同时也可以为城市的大龄青年解决婚姻问题，同时由于这种资源的聚合，使得运营者可以继续以二次资源为基础，对内可以开发旅游，咨询服务，培训，会展的服务，进而为客户提供更多的服务。对外，可以做广告，承接会展，网站建设，网络营销服务。具有很大的行业灵活性。

二、目标市场

目前，国内交友市场上，开心网和人人网的交友服务主要面向的是大众阶层，51friend.net主要面对的是白领等中高收入阶层。QQ交友主要面向网络爱好者，我们的目标主要是面向在校大学生，趁现在交友市场尚未成熟的阶段，以同生日交友模式渗透进入这个市场，以创新的理念和优质的服务争取客户。

三、顾客的购买准则

当然，不是我们有好的产品顾客就会购买，而且有很多的在线交友服务，为什么他就要购买我们的呢，关于这个问题，我认为这里的充要条件是很好的满足客户的要求，付费方便，在线服务能很好的与活动服务相结合，一定的地缘关系。服务，周到最重要，没有优秀的服务，客户就会走掉。但是作为我们是不能提供精神服务给我们的客户的，也就是假如很多人要找女朋友，那么我们是不可能有那么多的员工去充当这一角色的。我们提供的是一个通道，或者说是一个工具，这个工具通道，能让他们得到更好的信息交流，情感沟通，这就够了，足以让我们赚钱了。如同QQ占领网络即时通讯市场一样，就是这个道理，假如，现在有一个企业提供了比QQ更好的服务，那么他就可能占领市场，例如MSM。

付费要方便，如果我们还要在今天去让用户到邮局去给我们汇款的话，我们的项目就没有任何的可行性，这样一来，客户就会不高兴，就会不满意，如果我们的客户不是那种舍近求远，舍简就繁的傻瓜，那么我们就别指望赚到一分钱了。办法总有的是，我们可以通过手机付费，我们也可以在线网银充值，也可以使用各种类型充值卡进行充值。

另外，在地缘关系上，我们也和其他的交友网站一样，以地区为单元，这样容易增加用户之间的彼此吸引和交流的机会，便于活动的组织进行。在交友的类型和模式上我们可以说是国内第一家以同生日为桥梁来进行彼此间的交流和认识的。

网站创业计划书9

进入21世纪，科技的发展对人们日常生活以及社会的各个领域起着越来越举足轻重的作用。而信息产业作为科技发展的龙头产业，其作用更是不言而喻的。中国在几年之内，将成为世界上拥有最多电脑用户的国家。对于未能跟上时代步伐的国内校园网现状，急需得到进一步的改善。

我对这个“校园网”的方案进行了市场可行性分析和财务分析，制定了旨在发展“长春税务学院信息经济学院校园网”和向其他高校推广校园网的建设策略，并结合当前市场状况进行了风险分析。

一、定位。

长春税务学院信息经济学院校园网站校园易网，将定位于以提供全方位的信息服务为主，辅以电子商务服务，实现校方管理的全面上网，突出网络的方便、快捷，利于校方的统一网络化管理，同时可以丰富在校学生的课余生活，为广大师生的校园生活提供最大的方便和空间。

二、目标。

在长春税务学院信息经济学院局域网与广域网建立的基础上，将此校园网站办成为全体师生提供全方位的周到的服务的多功能网站，可使学校的教学教务管理电脑化，网络化。通过在互联网上的链接，扩大长春税务学院信息经济学院在社会上的知名度。服务的对象是全体在校学生和教职员工，校方在管理时采用网络系统，能使信息更快速、安全、准确的流通。网站内容：网站开设四大频道：“学校在线”，“缤纷校园”，以及“事事关心”。

三、主页包括：

1、站点导航。

2、引擎搜索。

3、时世新闻。

4、公告栏。

5、会员俱乐部，包括“会员公约”，“会员注册”，“会员积分榜－积分方法及奖励细则”，“投诉”站和“会员优惠地带。

6、天气预报。

四、缤纷校园。

1、首页，包括“魅力青年”，“多彩生活”，“勤工助学”，“点歌台”等项目。每项都可介绍一些主要内容，点击“更多”可进到对应的项目中。

2、魅力青年，主要介绍我院每届优秀的毕业生，以及在校的优秀大学生，号召广大的同学以他们为榜样，努力向他们学习。讲述他们曾经发生或正在发生的令人感动或是有深刻的教育意义的故事，给大家以启迪。

3、多彩生活，主要介绍我院大学生丰富的校园课余生活，现在学院有社团一百多个，同学们可以加入其中或者自组社团，做一些有意义的事，来丰富自己的人生。页面上有每个社团的名字，点击进入可以了解每个社团的。

4、勤工助学，主要介绍我院的相关政策以及申请的程序。为贫困学生提供一个锻炼自我的机会，同时减轻贫困学生生活上的压力，减小负担。页面上对每个勤工助学的岗位都作了详尽的说明，点击进入后可以一目了然。

5、点歌台，主要介绍的是学院的学生可以利用校园广播站进行点歌。在页面相应的位置输入姓名，联系方式，所点歌曲名称，收歌人班级、姓名等内容后，广播站就可以根据实际情况进行播放，满足了大家的一种生活需求。

五、学校在线。

1、首页。

包括“税院风采”，“教学与教务”，“网上图书馆”，“后勤中心”，“考研专栏”，“人才供求”，“科技成果”等项目。每项都可介绍一些主要内容，点击“更多”可进到对应的项目中。

2、税院风采，下设数个小专题。

包括“我爱我校”－对学校历史、地理 位置、校园全景的介绍；“名声在外”－详细介绍学校在学术方面的优点，与国内外的交流、参加的研讨会等；“校友通讯录”－由各班的在校生自行创建。该版块设置在公众网上，主要面对的对象是校外的网民，从而扩大学校的知名度。

3、网上图书馆。

可在网上查阅各类图书的目录及借阅情况——“图书查阅”，同时可在网上“预定借书”。目的在于方便学生，节省时间，免去不必要的操作。建立所有图书的数据库，在预定借书时，键入借书证号和班级、姓名、所需书名，注明取书时间即可。

4、教学与教务。

包括：“学籍管理”，“教学一览”，“教材仓库”等，还将不定期（在每学期开学初）设置“课程表”一项。该版块的目的是使学校的管理透明化，更可使学生快速方便的了解自己的学习情况。在每一栏目下，都划分为各系的小项“学籍管理”中，将每一个学生的应修课程及应得学分、已修课程及已得学分、各学期所得的综合评分、以及所获的奖励与惩罚等内容建立数据库。查寻人通过键入学号和姓名，可查阅到自己的所得分。“教学一览”中，详列各系的大学四年的课程设置、授课内容和学时，任课教师的个人资料，课程所需教材和参考书目。使用者只需键入系别，即可进入。每学期开学初的“课程表”只需查寻者键入系别和班级，即可获知所在班级的课程安排。

5、后勤中心，提供“网上定购火车票”的服务，链接到其他网站的定票专区上，由校园网作为销售代理，提供送票上门服务，票到付款，加收五元的送票手续费。“场地预定”提供的是校内各娱乐场所的时间安排表，使预定者一目了然，更容易做出决定。“网上银行”的思路将在校园网建设的比较完善后推广成为现实，需与工商银行或其他银行共建。校方为每个在校生在工商银行或其他银行建立一个帐号，学生可将现金及汇款存至该帐号内，并拥有一个独立的密码。同时根据饭卡上的密码可将一定数量的帐号内的金额划入饭卡上。只可单向操作，不能将钱划回。

六、事事关心。

1、首页。

包括“国内新闻”，“国际新闻”，“热点问题”，“国防”等栏目。每项都可介绍一些主要内容，点击“更多”可进到对应的项目中。

2、国内新闻。

下设“政治”，介绍我国当前政治政策，使同学们对我国的方针有一个大体的了解；“财经”，介绍一些最新的财经政策和新闻；“科技”介绍我国当前最新的科研成果；还包括一些旅游，教育等方面的信息。

3、国际新闻。

下设“国际局势”，旨在介绍当前世界主要国家的政治经济形势；“最新动态”，对各国尤其是美国的举动进行详尽的报道。

4、热点问题。

主要是伊拉克战后重建进展，伊朗核问题，朝韩六方会谈等当前的国际热点问题。

5、国防。

专门为那些喜欢军事的同学开设，使其对世界上主要国家的国防力量有个大致的了解。当然，以自己现在的水平，计划书还有很多不足和缺陷。但我相信，随着以后阅历和知识的不断增加，我的策划书更加的合理和完善。

网站创业计划书10

一、市场前景分析

旅游市场分析

餐饮市场分析

二、络市场分析

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.没有抓住顾客的要求

三、网站的战略分析

(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，为想来苏旅游的游客提供便利。

2.提供苏州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

下江南旅游网是集咨询、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大学生旅游网站的创业计划书范本大学生旅游网站的创业计划书范本。

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。

四、网站栏目架构

1.吴地文化

2.苏州景点

3.预订服务

4.天堂论坛

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

五、网站设计

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。

六、网店的特点

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

七、网站的维护

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

八、运营事宜

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。

**第五篇：网站创业计划书**

[关键词]

传说、幻想文学、虚拟团队

说明：

幻想文学：指现网络流行的奇幻、玄幻、科幻、武侠等文学类型。我们认为，这些文学类型的共同点都体现人类的梦想与幻想，故用“幻想文学”一言以概之，当然，还有其他的文学类型，这里不一一举例。虚拟团队：区别传统团队，特点是不在相同地点协作完成任务，体现网络特点，由具有相同兴趣，相同理想，愿意共同努力的成员构成。

[项目简介]

1网站发展目标及宗旨：继承和发扬中国优秀传统文化，立足网络，建立一个读者、作者、出版媒体三向交流的畅通平台；立足华语，面向世界，极力打造中国特色幻想文化品牌。2网站所提供的产品及服务：

1）国内一流的幻想文学（主要是小说）原创文本；

2）国内一流的原创文本改造、再造服务；（例如武侠小说的剧本影视化，动漫化，除此之外我们会大胆进行适合网络特点的新文本创作实验）

3）大型幻想类作品合作创作策划与网游背景策划；

4）幻想类作品评论活动策划及写手包装；

5）幻想文学图书策划，相关杂志栏目策划；

6）文化热点活动策划；（比如大型征文，大型主题讨论活动策划）3网站站文化理念

1）学习力——成长的概念。无论是团队个人，还是项目组，还是团队整体都具有一个不断学习的统一意识，唯有不断学习才能成长，才能壮大，才能在机遇到来时抓住它，困难面前克服它。

2）创新力——创新的概念。创新是竞争力的核心内容，创新是区别他人的标志，与他人不同，才是存在的意义，同时，创新意识是自己走在他人前面的必须。

3）想象力——想象无限的概念。没什么不敢想的。网站的存在，最根本的目的是向世人证明中华民族从来就不是一个缺乏想象力的民族，中国的文学史中从来就不缺乏瑰丽，宏伟的想象巨著，作为龙的传人，应该有文化的自豪感，更应该用自己的努力来证明这种自豪感。

4）策划力——分析的概念。策划是整个项目产生的重要环节,是一个项目得以成功的前提保证，它包括正确分析环境，权衡利弊，抓住机遇，合理计划。

5）凝聚力——团结的概念。网络海洋，人皆有孤独感，我们称之为孤岛效应；借助网络把具有相同兴趣、旨趣、理想的人团结在一起，即可形成规模效益的群岛效应。

6）执行力——执行的概念。有好的想法，就不能让它总在脑海里徘徊，只有落实在实践中，坚定不移地执行下去，放能真正开花结果。

7）持续力——坚持的概念。成功的法门只有一个，那就是坚持，对于目标，无论你速度快慢，只要坚持，就总能到达目标。

我们认为，一个优秀团队发展，一个网站良性运营，离不开上述理念，而这些理念并非是独立的，而是紧密联系的。4网站管理模式。

以虚拟团队（虚拟团队是由一些跨地区、跨组织的、通过通讯和信息技术的联结、试图完成组织共同任务的成员组成）模式管理网站。虚拟团队与传统团队相比，有着人才优势；信息优势，效率优势以及成本优势，虚拟团队区别传统团队自下而上单一的管理模式，这样的模式有利于充分发挥团队队员积极主动性，人人以网站为家，真正实现优势互补，能够最大限度地利用网络信息传递快捷、资源共享等特点、科学、民主、迅速、有效地开展网站各项事务。具体而言传说团队具体管理主要采取网站事务项目负责制度以及收益分配股份合作制。

[项目可行性]

一网站发展的外部环境

古往今来，开放与保守，联合与竞争是为永恒主题，如今这主题的色彩，在网络条件下，更为光彩夺目。放眼方今世界，政治、经济、军事方面的竞争日愈激烈，碰撞的结果也许是消融，也许，是火花！我们不得不承认，我们生活在一个非常精彩之世界。而各方面碰撞，究其根源，往往来自民族的差异，文化的差异。《魔戒》三部曲让包括中国在内的大众为之倾倒；哈里伯特，让无数中国儿童为之疯狂；韩国的游戏，日本的动漫正在滋润着现如今中国的一代又一代。历史的经验告诉我们：本土文化必然在外来文化的重压下再次醒觉，奋起。新一代的文化探索者必将打造出有中国特色的文化传说!加入wto后，出版、报刊在时尚、现代、流行等方面将承受越来越大的压力，而本土的，反映中国古代历代智慧的文化产品领域，相对而言，竞争压力就少。一则因为这文化是根植这片土地，有足够的号召力和亲和力；二则还有广大的拥护者及消费群体存在。例如中国武侠文化，我们看到今古《武侠》及其集团发展的良好态势，以及越来越多武侠杂志的诞生，这说明市场前景是乐观的。而且，我们也看到了，作为本土的武侠文化，借助电影这先进的表达形式杀入了美国的好来坞，电影《黑客》是一明证。因此，本土的文化产品有相对更多的发展空间，在中国文化国际影响力日愈增加的大前提下，完全可以走出中国，走向国际舞台。我们传说就是以此为坚定的立足点，挖掘中国优秀传统文化，赋以时代特征，这将是我们传说生存和发展的空间，我们的所有努力，就是要不断拓宽这个空间。现实告诉我们，不是我们的文化太老土，也不是我们的文化不够酷，而是我们在盲目地崇拜外国文化的浪潮中迷失自己，不肯，不会挖掘。殊不知，美国《星球大战》中的武士，其理论根源就是来源中国道家的“气”；殊不知，日本动漫对《三国》的重视与更新给他们带来多少经济利益，这一点，足令国人蒙羞。是以，传说网站发展的初期，很大精力将投放在传统文化的挖掘当中去，我们很有信心：显然，传说的工作不是无米之炊，我们面临的是一座取之不尽，用之不竭的金山。当然,我们并不是一概排斥西方文化，中华文化从来就是博大开放的文化体系，我们会结合未来文化与审美的发展趋势,努力吸收西方文化中精华,努力创造出有时代特色的文化产品。再看看网络现实状况，近年来，网络文学原创网站如雨后春笋，而像龙的天空，幻剑，起点，爬爬等中文原创网则稳步发展，证明网络已经聚拢了庞大的网络创作群体，广大的阅读群体。这些，就是市场的基础。二网站发展的内部环境

1网站站于XX/8/28成立，发展半年，网站已初具规模，在业内具有一定影响力。

2拥有一支该领域内一流的原创人力队伍，具备一定原创力；

3传说网站管理各项制度的渐趋完善。

4传说除原创队伍之外的评论组，影视组等正在积极筹建中。[市场潜力]

一幻想文学市场分析

1XX年幻想文学市场回顾

长期以来，武侠小说一直领军中国的幻想文学市场，虽然在国外奇幻大举入侵的情况下已渐呈日薄西山之势，但依然顽强坚持，同时，为对抗奇幻，从武侠衍生出的玄幻由黄易着实火了一把。

XX年春，春风文艺出版社运作《幻城》首发20万，获得极大的成功，唯美的语言，动漫的风格，少年作者，这些热点让广大年轻读者为之倾倒。

XX年杂志市场，虽然有成都《梦想》，广州《奇幻》的关、转事件，但今古《奇幻》的第一期，半价让利读者，显示今古对中国奇幻市场的信心和强大的市场营销能力。

起点，幻剑，读写中文原创网纷纷出台电子书计划，绕过实体出版物僵硬的政策，给网络创作注射了一支强度不大不小的强心针。

2目前幻想文学市场特点：

1）聚集了庞大的网络原创群体，但多为兴趣，业余选手；聚集了庞大的网络阅读群体，也多为兴趣，盲目跟风。

2）投资方对幻想文学市场缺乏信任，缺少懂行的投资方，无法利用眼前良好的群众基础引导、做大市场；缺乏相应职业优秀操作团队全程运作。总结下来，大抵就是“有场无市”，而这点，白白使盗版获利。二幻想文学市场预测

1今后几年来的出版发行政策的改革，渴望给幻想类创作带来强大推动力。

XX年报刊改革首先在党政机关报动了手术，相信在今后会有更多灵活、务实的改革政策，这时，幻想文学市场的政策环境会大大改善，市场将会被激活。

2投资方的注意力增加。资本的流动，往往是流向利润高的地方，相信幻想文学市场的丰厚利润，会越来越引起投资方的注意。

3作者、读者、评论的成熟，将直接推动幻想文学的良性发展。

[创业计划]

1总体方针：修好内功，壮大自己，广交朋友，以待时机。2发展之路：

1）核心团队发展：这是内功，是传说灵活、机动、强大的表现根源所在。解决信任问题，加强沟通，明确分工是团队整体管理的总纲。

2）传说网站发展：这是外功，是面子，是影响力号召力所在，是凝聚网络注意力最重要的物质手段，是传说团队与各方面畅通交流的平台。从形式来看，传说网站大抵要走过三个阶段：

a以论坛为主的网站模式：以论坛阵地，选拔人才，加强传说的原创、评论等各方面力量；

b成为具备某特定功能的交流式网站模式：比如说免费提供文稿供需信息交流平台；打造传说的创作品牌；组织专业人士对幻想文学市场进行各方面的评述，形成传说的评论品牌，组织和倡导良好近学术的交流气氛。

c以宣传传说核心文化理念，即中国特色幻想文化的综合专业大型网站。这个阶段将提供更多，更全面的服务。这个阶段，希望能具备引导市场需求的力量。

网络条件下的计划，计划远不如变化，所以创业计划只能是短、中期，长远计划，多为空谈，我们的态度是，大胆去做，在行动中完善。

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