# 中国旅游人才网站推广策划书

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-07-18

*第一篇：中国旅游人才网站推广策划书中国旅游人才网站的推广，主要目的是增加有限的目标客户注册，并填写完整的简历，简历网站的简历库，以达到从企业盈利的目的。中国旅游人才网推广目的是为服务于全国各地的各类大中小型旅游相关企业和各类旅游相关求职人...*

**第一篇：中国旅游人才网站推广策划书**

中国旅游人才网站的推广，主要目的是增加有限的目标客户注册，并填写完整的简历，简历网站的简历库，以达到从企业盈利的目的。

中国旅游人才网推广目的是为服务于全国各地的各类大中小型旅游相关企业和各类旅游相关求职人群,为全国的旅游相关企业和求职者搭建一个互动的平台，将最好的人才推荐给最好的企业，为最好的人才找到最合适的职位。本着这个目的，那么中国旅游人才网将肩负着招聘求职信息的发布,关于旅游方面的招聘，求职和人才市场等信息资讯,企业招聘管理和人才求职管理，售后服务等重任.推广这种全国性人才网站,需要让它具有更丰富的信息内容和更高的专业技术含量，以及更多本土化的服务。

中国旅游人才网推广方案

(一)人才网站初级推广:

初级阶段的推广方式为：

1：制作一些中国旅游人才网求职宝典类的视频教程，在优酷,56等大型视频网站进行发布，同样也可以在专业性较强的人才网站，论坛等地方发布。这样的视频对大家找工作是有帮助的，一般情况下大家是不会反对的。当然在视频教程中一定要合理的推介自己的网站，但是前提是不能影响用户体验。

2：针对中国旅游人才网站建立一些QQ交流群，将最新的招聘信息在群里公布给自己的Q友，当然不要直接的公布招聘信息，而是要“犹抱琵琶半遮面”，说一半留一半，让求职者区自己去中国旅游人才网查看招聘信息。

初期阶段的过程持续时间：2个月。预计达到的效果，IP1000。每天简历的更新50份左右。外链达到2024左右。

(二)人才网站中级推广:

在中国旅游人才网推广的中级阶段,需要做的就是内容的充实以及用户体验的完善。需要将一切以用户体验为主的思想贯穿到每个人员的心中。那我们需要做什么呢?

1：定时更新旅游人才资讯信息。当然发布信心的时候应该注意关键字的布局，不过还是应当以用户体验为主。

2：SEO的进一步深入。关于SEO的知识我会在下一篇文章中进行详细的讲解。

3：中期阶段我们应该加大全方位的宣传推广力度。大体可以从一下几个方面入手。

邮件推广，QQ推广，电子杂志推广等。

4：和所有相关的网站交换链接。

交换链接的策略如下：

A：和所有能交换的以旅游人才网为关键字的网站交换链接。越多越好，但是在初期推广阶段，一定要注意，每天加一定量的友情链接，一般以2个为宜。

B：和全国各地的地方性论坛交换链接。

交换链接我们需要注意的问题如下：

A：针对google而言，PR比较重要。所以交换链接的话，应该适度的关注一下对方网站的PR值，以及建站时间。还有更新的频率已经稳定性。

B：针对baidu而言，收录和百度快照的更新时间就很重要了，友情的百度快照很快的话，那对于新站来说好处是很大的，像中国旅游人才网在交换友情链接的时候就很注意快照的更新时间问题。

C：在友情链接关键字方面，我们一定要将自己的网站中间的文字作为友情链接的文字。切忌随便链接一些文字。

D：友情连接需要定期检查。同时要检查对方网站是否给你的友情链接前面加nofollow这个的意思如果大家不知道的话就去it086.net查查。

E：友情链接关键字的优劣势排名，我们以中国旅游人才网为例：从相关性考虑，友情链接关键字的优劣势排名为：人才网，XX人才网，XX招聘网，XX求职网。其它的无相关性的网站最好不要链接。

5：定时定期发送中国旅游人才网最新招聘信息和求职信息到注册会员的信箱，或者通过短信将这些信息传达给他们。以便将每个访问过的人变成网站的忠实用户。

目标：每天访问量为2500~3000人

(三)人才网站高级推广

当中国旅游人才网达到高级阶段的时候，就有一定量的知名度了。这时候，就是扩张频道的时候了。1：相关网站联盟策略，和一些具有互补性的网站结成联盟，但是必须是有相关性，不能有业务上面的冲突。

2：人才社区策略：努力做好我们所推出的服务是最好的推广，社区是网站的核心。建立中国旅游人才网社区，并和相关的地方性社区建立一种良好的关系。

3;针对企业，退出一系列的优惠活动，开始资金的回笼，以便进行下一步的付费推广和线下广告。4：建立中国旅游人才网优异的品牌文化。对于每一位客户的合理索求,应做到有求必应.它将是客户回访的重要保证.也是提升品牌影响力的基石.同时要为中国旅游人才网树立品牌文化。

目标：将中国旅游人才网做成全国第一诚信优质的旅游人才网站。

结束语

网站的建设推广应该是一件持续性的工作，贵在坚持，切忌三天打鱼，两天筛网。

**第二篇：中国旅游网站策划书**

中国旅游公司网站策划书

一、网站建设目的及功能定位

1.1网站目标与期望

1)帮助本公司建立有效的企业形象宣传、企业风采展示、公司产品宣传，打造“中国旅游公司”新形象。

2)充分利用网络快捷、跨地域优势进行信息传递，对公司的景点信息进行及时的报道。

3)为企业和客户提供网上开放平台，增进系统内外景点信息互通。

1.2网站功能定位

本公司网站主要展示中国各地的旅游景点，让客户能够了解公司，能够对中国各大景点作详细了解，并通过网站反馈信息。

二、网站内容规划

2.1网站首页规划

为了使首页美观生动，吸引人，在首页添加了形象开头动画页面。在页面上首先映入眼帘的是美丽的风景图片。在它的上面添加可透明的FLASH动画，这样会使网页具有动态美的感觉，加上合理浅淡桔黄色，动听的背景音乐，无论是从视觉，听觉还是感觉上都是一个不错的网站。在网站的右上角插上滚动字幕，这样可以让浏览着第一时间了解本站的最新动态。在网页的右下角是本网站的名称，通过点击它就可以进入首页。

2.2网站栏目规划及其功能介绍

2.2.1公司简介

以图文并茂版面，叙述公司发展过程，规模与服务宗旨。公司基本资料：包括公司商标、名称、行业性质及其它资料。

2.2.2景点展示

景点展示为网站的主要栏目，通过Falsh动画，详细展示中国各地景点及其它们的特色。

2.2.3旅游路线

浏览者可在此对站内所组合进行关键字搜索。在搜索框内填入或选择所需查找的相关信息称即可很快的找到所需旅游线路。既大大节约了浏览者的时间又加

强了网站的功能，提高了本网站的形象。

2.2.4会员中心

顾客可以注册我们网站的会员享受一系列的优惠活动。也是一个客户反馈单，客户可以在网站留言，反馈信息。

2.2.5联系我们

我们的所有联系方式，地址，业务。（可配简易地图）

2.2.6浏览量统计器

可准确计算企业的网站浏览量、用户可自行查询浏览者信息，其中包括：访问数量、访问者IP、日统计，月统计、访问百分比等

三、网站维护

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。

四、网站发布与推广

4.1电子邮件推广

电子邮件是最有效的网络许可营销方法之一。

分为广告邮件、电子杂志两种。前者通过广泛发布邮件信息获得第一注意力；后者通过用户许可，获得定期、定向宣传，起到事半功倍的效果。

4.2 搜索引擎推广

1）同新浪、搜狐两大搜索引擎商合作，进行推广型网站登录。

2）同谷歌、百度竞价排行搜索引擎商合作，使中心网站在数百家门户网站的同类行业搜索中排名前列。

4.3 雁过留声

大量访问同类网站或者人气旺盛的网络平台，发布留言和论坛信息。内容主要有：本网站介绍或者本网站部分精品内容发布，吸引爱好者访问。

4.4 做专题策略

网站必须关注现实，做“利用突发事件，把握重大事件，组织活动”三大类的专题，作为网站的号外或者副刊，追求及时、全面、权威，争取轰动效应媒体策略利用网络媒体，制造新闻效应；针对某个专题与类型，发起媒体讨论和关注焦点，将自己树造为一个典型，供大家研讨。

五、费用明细

**第三篇：地方性人才网站推广策划书**

地方性人才网站的推广，主要目的是增加有限的目标客户注册，并填写完整的简历，简历网站的简历库，以达到从企业盈利的目的。

上海人才网推广目的是为服务于上海市的各类大中小型企业和各类求职人群,为上海的企业和求职者搭建一个互动的平台，将最好的人才推荐给嘴好的企业，为最好的人才找到最合适的职位。本着这个目的，那么上海人才网将肩负着招聘求职信息的发布,上海人才网关于上海招聘，上海求职和上海人才市场等信息资讯,企业招聘管理和人才求职管理，售后服务等重任.推广这种地方性人才网站,需要让它具有更丰富的信息内容和更高的专业技术含量，以及更多本土化的服务。

上海人才网推广方案

(一)人才网站初级推广:

初级阶段的推广方式为：

1：制作一些上海求职宝典类的视频教程，在优酷,56等大型视频网站进行发布，同样也可以在专业性较强的人才网站，上海人才网论坛等地方发布。这样的视频对大家找工作是有帮助的，一般情况下大家是不会反对的。当然在视频教程中一定要合理的推介自己的网站。我就会最大话的推介上海人才网，但是前提是不能影响用户体验。

2：针对上海人才网站建立一些QQ交流群，将最新的招聘信息在群里公布给自己的Q友，当然不要直接的公布招聘信息，而是要“犹抱琵琶半遮面”，说一半留一半，让求职者区自己区上海人才网查看招聘信息。

初期阶段的过程持续时间：2个月。预计达到的效果，IP1000。每天简历的更新50份左右。外链达到2024左右。

(二)人才网站中级推广:

在上海人才网推广的中级阶段,需要做的就是内容的充实以及用户体验的完善。需要将一切以用户体验为主的思想贯穿到每个人员的心中。那我们需要做什么呢?

1：定时更新上海人才资讯信息。当然发布信心的时候应该注意关键字的布局，不过还是应当以用户体验为主。

2：SEO的进一步深入。关于SEO的知识我会在下一篇文章中进行详细的讲解。

3：中期阶段我们应该加大全方位的宣传推广力度。大体可以从一下几个方面入手。

邮件推广，QQ推广，电子杂志推广等。

4：和所有相关的网站交换链接。

交换链接的策略如下：

A：和所有能交换的以人才网为关键字的网站交换链接。越多越好，但是在初期推广阶段，一定要注意，每天加一定量的友情链接，一般以2个为宜。

B：和上海的地方性论坛交换链接。

交换链接我们需要注意的问题如下：

A：针对google而言，PR比较重要。所以交换链接的话，应该适度的关注一下对方网站的PR值，以及建站时间。还有更新的频率已经稳定性。

B：针对baidu而言，收录和百度快照的更新时间就很重要了，友情的百度快照很快的话，那对于新站来说好处是很大的，像上海人才网在交换友情链接的时候就很注意快照的更新时间问题。

C：在友情链接关键字方面，我们一定要将自己的网站中间的文字作为友情链接的文字。切忌随便链接一些文字。

D：友情连接需要定期检查。同时要检查对方网站是否给你的友情链接前面加nofollow这个的意思如果大家不知道的话就去it086.net查查。

E：友情链接关键字的优劣势排名，我们以上海人才网为例：从相关性考虑，友情链接关键字的优劣势排名为：XX人才网，XX招聘网，XX求职网。其它的无相关性的网站最好不要链接。

5：定时定期发送上海人才网最新招聘信息和求职信息到注册会员的信箱，或者通过短信将这些信息传达给他们。以便将每个访问过的人变成网站的忠实用户。

目标：每天访问量为2500~3000人

(三)人才网站高级推广

当上海人才网达到高级阶段的时候，就有一定量的知名度了。这时候，就是扩张频道的时候了。我们可以进行一些相关性的频道的添加。比如添加上海人才网出国求职频道。

1：相关网站联盟策略，和一些具有互补性的网站结成联盟，但是必须是有相关性，不能有业务上面的冲突。

2：人才社区策略：努力做好我们所推出的服务是最好的推广，社区是网站的核心。建立上海人才网社区，并和相关的地方性社区建立一种良好的关系。

3;针对企业，退出一系列的优惠活动，开始资金的回笼，以便进行下一步的付费推广和线下广告。4：建立上海人才网优异的品牌文化。对于每一位客户的合理索求,应做到有求必应.它将是客户回访的重要保证.也是提升品牌影响力的基石.同时要为上海人才网树立品牌文化。

目标：将上海人才网做成上海第一诚信优质的地方性人才网站。

结束语

网站的建设推广应该是一件持续性的工作，贵在坚持，切忌三天打鱼，两天筛网。本人小站：上海人才网

本人QQ：422842606

**第四篇：网站推广策划书**

企业网站推广策划书

前言

网络是企业进行形象宣传，产品展示推广，与客户沟通，信息互动的阵地，建立自己的网站有利于企业树立自己的网上品牌，对企业的长远发展，企业文化，企业品牌建设都有非常重要的意义，并且根据权威机构统计预测：2024年全球互联网用户已超过5亿。到2024年将达到15亿；中国2024年互联网直接收入为8亿美元；到达2024年全球商业的一半将在网上进行。互联网正改变着经济，改变着人们获取信息的方式，企业如果不及早投身网络经济大潮，必将被淘汰。

网站主要内容包括：企业介绍、项目介绍、企业员工、企业风采等内容，企业网站主要定位于企业形象宣传、企业介绍、项目介绍等内容。随着公司经营的不断深入、规模不断的扩大，对企业风站的需求不仅仅满足于对企业形象的宣传，如何通过企业网站为企业的准客户、客户提供更多、更好的服务、如何实现与客户信息的交互、如何更多的让准客户通过企业网站了解到更快捷、全面的项目信息，将是本次网站建设的目的之所在。

第一章客户需求分析

1.1 客户现状

我们面对面的交流。只有充分了解了企业的需求，在行业中的地位，优势资源，优势产品，销售状况和一些不足等各方面的信息，我们才能为您“量身订做、量体裁衣”，建设好这个窗口。

1.2客户理想中的企业网站

全面树立企业网上形象

通过网站吸引更多的准客户

为现有客户提供更好的服务

建立产品展示订购系统

建立动态发布项目信息

保持领先的市场地位；

建立完善的网上服务与跟踪系统

第二章网站定位与内容规划

2.1企业网站定位

我们将把建设的网站定位于：展现企业形象、拓展网上营销、着力网站宣传

该定位的具体含义为：

1、通过网站来达到全方位展现企业形象、综合实力的目的，大力打造影响力，让网站成为宣传企业形象的全新基地；

2、通过同上特色栏目全方位、及时的开展网络营销，并通过客户留言版和客户反馈系统获取部分准客户资料。

2.2网站内容规划

本次建设的网站主要内容规划如下：

2.2.1、网站首页

网站首页是企业网站的门户，简洁、大方、加载速度快是网站首页的关键要素。网站主要规划的内容有：

公司快讯店面信息最新新闻商品译站

企业邮箱入口

全文搜索工具

在线调查

企业形象Flash

友情连接

网站流量统计分析

2.2.2、公司简介

公司简介是集中展示企业形象的栏目，风格一致，体现出大企业的风范。其主要包括以下小栏目

公司简介

经营理念

发展战略

企业风采

2.2.3、新闻动态发布系统

最新动态栏目主要用来发布企业新闻，公司动态、消息等。通过最新动态栏目可使客户对公司最新的发展动态，产品信息、人文文化、最新消息等信息有一个及时的了解。此栏目，可让客户在线实时管理，发布新闻，删除新闻，更改等

公司快迅

图片新闻

2.2.4、产品实时发布系统与在线订购系统

产品类型、型号分类、详细内容

与会员系统相结合，强力推出在线订购系统

产品发布实时更新

在线招商，合作代理

2.2.5、企业留言系统

美观，大方，与网站风格天成一体。无需注册，有回复。通过相互直接的交流，能够为您找到潜在客户，和一些市场信息。

发布留言

查看留言

2.2.6、服务信息

通过后台发布，所有服务的其本信息，呈现在网站“服务信息”栏目里。

通过关键字搜索，通过产品搜索都可随时方便的查看服务信息.2.2.7、人才中心

目前很多企业都利用公司网站平台发布招聘信息，这样不但可以充分利用现有资源，同时比传统的职业服务中心更具有实时性、互动性等优点。诚聘英才栏目主要设置以下内容：员工风采

在线招聘

2.2.8、联系我们

公司地址、电话、传真、网址等等，通过精心编排，能展现出大公司的风采。

独领行业巨头的气势。

2.2.9 网站技术标准

首页FLASH动画严格控制在100K之内，保证5-6秒钟能完成下载

网站所提供的资料准确，错字率在0.5%以下

需建设数据库的资料及时输入数据库，亲保证数据能被正确调用；

搜索引擎登录在网站建设竣工后三个工作日完成

网站服务器完全稳定，加入防黑客攻击系统，确保网站抵制病毒、黑客的攻击，保证网页能被正常浏览。除不可抗力因素（如电信局停电、CHINANET传输中断等等）；企业级电子邮件系统能正常收发

页面准时上传

第三章网站设计制作明细表

网页设计制作明细表

项目内容

网站首页设计创意 普通标准形象页是网站的欢迎页面, 包含了网站名称、企业标志、形象图片、宣传文字、栏目导航条等要素,是制定网站整体风格和突出企业形象的重要页面,主要通过Flash动画展示.精美创意

门户型

静态页面制作支持IE4.0和Netscape4.0以上浏览器.LOGO设计用于网站上的企业形象标志

BANNER广告条 标准 Gif 型468\*60像素、6帧以内gif动画

标准 Flash 型468\*60像素、6秒以内Flash动画

图片处理JAVA动态效果常规效果选用

GIF动画6帧以内,按客户提出的设计要求制作.FLASH动画具备交互功能的演示动画

卡通动画FLASH动画

反馈表接受访问者的意见,意向等.计数器可直接让您了解到网站的访问量

企业论坛BBS委托制作,风格和整个网站统一;支持多用户多专题模式;可显示电子签名档;Web方式的管理员管理系统.网站中文全文检索功能一般指大型网站的站内检索.用户可通过关键字搜索到任何包含关键字的文章或主页(该匹配指的是完全匹配,不做模糊查询)

新闻更新系统可实现以web方式更新页面指定区域的模块,主要用于网站新闻的更新.操作简便,降低对日常维护人员的技术要求.留言板系统在线管理、删除留言内容;留言内容搜索;留言自动分页,并可以设定分页页数;有新留言增加时可以用e-mail来通知页主.会员注册系统企业用户可以在网站上登记注册,选择会员的类别、查看的权限范围并成为预备会员,并提交到用户管理数据库.待网站审核通过后成为正式会员,享有网站提供的相应服务.网上调查客户调查是企业实施市场策略的重要手段之一.该系统运行稳定、操作简单、调查的问题不受限制.可以在一个网站上同时进行两个以上的调查.基于Web界面的调查问卷生成系统,操作方便,并可以根据企业需求设计调查问卷的风格.产品实时发布系统

在线订购系统 产品类型、型号分类、详细内容，与会员系统相结合，强力推出在线订购系统，产品发布实时更新，在线招商，合作代理

第四章项目投资预算

方案1：动态页面网站

具体内容： 采用网站管理后台，手工页面设计.含首页FLASH动画。定期管理网站。投资资金：空间大小（100M），邮局大小（100M）

方案2：企业动态网站

具体内容： 采用网站管理后台，手工页面设计.含首页FLASH动画。电子商务系统，商品驿站。(体现企业文化)可自由管理网站。投资资金：空间大小（500M），邮局大小（100M）包括一个网络推广服务，3721网络实名。在网站建成之后，达到一定的访问量，会被google、baibu、3721等搜索引擎收录.

**第五篇：网站推广策划书**

网推广策划书

一、网站推广概要及目标：

网络推广是利用丰富的网络资源，加快网站信息的传播，加速信息的宣传，具有快速、便捷、低廉、高效、互动性的特点。我们应该利用这些特点为网站服务，通过有效的网络推广活动，使网站更快更好的为大众知悉和了解。

推广期望：以三个月为一个阶段，通过一个阶段的推广执行，来不断修订推广方案，更新推广方式和媒介，达到提升网站的流量，提升网站在Alexa和chinarank中的排名，增加网站注册会员数量;提升企业品牌，提高网站在线交易金额，提升网站品牌知名度和美誉度等目标。

二．网站推广执行方式

1.全面登陆搜索引擎

网站很大一部分的访问量来自各类搜索引擎，因此网站科学登录各大搜索引擎，是进行网站推广的重要内容。 确定网站关键词网站登录搜素引擎后，只需要搜索关键词就可以搜索到网站地址，并进入、浏览网站，因此网站关键词的设置很重要。根据网站特点，设定网站的关键词：

a)直觉关键词 大家都会想到的b)精准关键词 自己选定的关键词，跟网站的定位有关系

c)客户有可能会找的关键词

d)其他可能客户会找的关键词，要注意长尾关键词 要注意 SEO Copywriting、关键词是否与内容匹配、关键词密度、网站内容、网站结构优化等

登陆谷歌、百度等专业搜索引擎百度等知名专业搜索引擎属于自动收录加关键词广告模式，每天被其自动收录，并在搜索相关关键词的时候具有较好的搜索引擎自然排名，这将极大的促进网站的营销推广和自我增值。确定合适的SEO策略，做好站内优化对提高网站排名有很大作用。

2交换友情链接不但可以帮助提高网站排名，还可以引来以部分ｉｐ来访.增加网站外部链接量，提高网站曝光率。也就是我链接向你，你链接向我，有时候不少站长用三向的间接交换链接，其实这种三向的模式对搜索引擎来说并不难判断。

虽然交换链接的价值越来越低，尤其对Google来说。但是两个相关的网站，或者是好朋友的站长之间交换链接是很正常很自然的一件事情。只要内容相关，交换链接在一定时期内不会完全没有作用。

3.软文推广 目前软文推广是一种很有效的推广方式。就网站上线、各类活动开展情况、网站营销心得等主题，撰写软文，发布到相关地方门户网站、行业网站、网络媒体等

4.论坛推广大量访问相同行业的论坛网站或者人气旺盛的网络平台，发布留言和网站信息，内容主要以本网站介绍或者本网站部分精品内容发布，吸引爱好者访问。

5.邮件推广如果你手中有许多朋友或者用户的电子邮件地址，你可以考虑利用电子邮件来通知他们来访问。利用这种方法来宣传主页的关键之处在于要留心收集用户电子邮件的地址，你拥有的电子邮件数量越多，就意味着你的主页蕴藏着越大的访问量。即使是这样，你的邮件内容也要包含一些有用的东西，尽量不要发那种垃圾邮件。

6.博客宣传在各主流门户网站或搜索网站建立企业博客。如百度空间、新浪博客、天极网企业博客等。博客的性质决定了博客作者比较喜欢互相链接。除了blogroll，在博客文章中也经常会提到并连到其他的人的博客，而且博客的写作率更新率比一般网站都要高。7.信息发布推广方法将有关的网站推广信息发布在其他潜在用户可能访问的网站上，利用用户在这些网站获取信息的机会实现网站推广的目的，适用于这些信息发布的网站包括在线黄页、分类广告、论坛、博客网站、供求信息平台、行业网站等。虽然大量发送免费信息的方式已经没有太大价值，不过一些针对性、专业性的信息仍然可以引起人们极大的关注，尤其当这些信息发布在相关性比较高。

8.利用一切可能的方法帮助宣传可以在你的主页中放上计数器，通过排行榜来吸引访客；你可以动员你周围的亲朋好友一起行动起来，利用大家的智慧和力量帮助你进行宣传；在日常工作中，可以印制一些名片，在名片中放上你网站的地址，在与人交往时可以通过名片来宣传你的站点。

三．效果评估：

每月制作一个推广评估报表，其内容包含如下内容：

1、网站PV增长数、独立IP数增长数;

2、网站会员增长数，3、网站排名的变化，包括在ALEXA排名和chinarank的排名变化

4、网站在线销售额的增加数量;

5、媒体发布的字数

四．细化和追踪

做好推广方式的执行好，就要定时的做好下面的事情：

1、各大搜索引擎排名与动向追踪

2、网站流量(IP)分析

3、用户搜索的关键词分析

4、网站的内容要根据情况的变化及时的调整更新

5、友情链接的调整与更新

针对每月的评估结果，来不断修订媒体和活动等推广执行方式。包括对所选择媒体进行不断优化和整合。

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