# 化妆品网站建设方案

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-08-28

*第一篇：化妆品网站建设方案深圳五洲科创科技有限公司化妆品网站建设方案网址：://一、化妆品网站建设之行业产品分析1.整个化妆品行业若按生产产品用途可分为五大类：（1）洗浴类：洗发水、洗面奶、沐浴露等;（2）护肤类：爽肤水、润肤露、手霜、眼...*

**第一篇：化妆品网站建设方案**

深圳五洲科创科技有限公司化妆品网站建设方案网址：://

一、化妆品网站建设之行业产品分析

1.整个化妆品行业若按生产产品用途可分为五大类：

（1）洗浴类：洗发水、洗面奶、沐浴露等;

（2）护肤类：爽肤水、润肤露、手霜、眼霜等;

（3）彩妆类：睫毛油、口红、眼影、指甲油等;

（4）发品类：者哩水、摩丝、焗油膏等;

（5）功效类：去斑、除痘、防晒、减肥等。

2.各品牌厂家按产品营销定位方式可分为四类：

（1）引领时尚类：提供高附加值的品牌价值，同时依靠过硬的技术力量，引领行业发展，此类产品多主走大商场专柜。如：CD、SK-Ⅱ、欧莱雅、资生堂等。

（2）日常生活用品类：满足普通人日常生活所需，此类产品主走超市、便利店、专卖店等。如：玉兰油、小护士、舒蕾等。

（3）优质服务类：为客户提供满意的增值护理服务，来带动产品的销售，此类产品主走美容院、前店后院类化妆品专卖店等。如创美时、雅兰、安婕妤等。

(4）直销类：通过选取不同销售平台，以人员网络、借用媒体等方式直面消费者进行销售，如：邮购、电视直销、人员直销等，代表品牌如：安利、玫琳凯等。

二、化妆品网站建设之引言

化妆品行业由于存在OEM的情况，产品种类和产品的包装规格都会相对复杂多变。传统的ERP解决方案，是建立在完整的基础资料库上再进行业务操作流程，但这种解决方法在化妆品行业内是很难走通，这也是大部分的化妆品行业没有使用ERP进行信息化管理的原因。仓库管理是企业最为头疼的难点，化妆品企业更是难于进行仓库管理。协速系统以其独特的设计，每一个部门既是相连的，也是独立的，协速系统能够让每个部门都可以独立运作，灵活多变的业务流程设计能够让化妆品企业循序渐进，逐步规范企业的业务流程，统一业务操作的规章制度。通过仓库的存量管理，以此为基础推动其他的业务模块进入整体循环，是最适合化妆品行业的解决方法。深圳网站建设认为方案中应该考虑行业的特殊性采用最新表现技术全面创意设计页面风格，充分体现化妆品企业形象，突显企业文化。

三、化妆品网站建设方案功能模块

网站建设以界面的简洁化，功能模块的灵活变通性为原则，网页设计制作维护人员提供一个自主更新维护的动态空间和发挥余地，去完善他们的网站，设计重心转向以客户为中心，围绕客户的需求层面有针对性的设计实用简洁的栏目及实用的功能，极大方便客户了解企业的服务，咨询服务技术支持、问题解答。

四、化妆品网站建设方案主要栏目实现 化妆品网站首页是企业的第一窗口，决定客户对企业文化第一印象认知度的关键页面，页面布局和页面风格的设定，对网站整体定位起着决定性的作用。我们拥有专业而朝气的美工设计队伍，精彩的FLASH矢量动画技术和资深的策划工程师。为客户的网站度身定制独有的风格和整体形象结构。在设计过程中，对企业介绍本栏目采用静态页面，主要功能是宣传企业，通过对企业的基本情况、文化理念、服务、产品的介绍，使\*\*化妆品有限公司为更多客户所熟悉、信赖。在页面设计上，我们采用灵活运用多种效果，力求将化妆品有限公司的企业形象予以最好的传达.五、化妆品网站建设方案之功能需求

根据前面分析，我们设定化妆品网站应当具有以下功能：

1、留言板系统

2、动态新闻系统

3、多功能访问统计系统

4、在线调查系统

六、化妆品网站建设方案之网站目的及优势树立全新企业形象：对于一个化妆品行业企业而言，企业的品牌形象至关重要。特别是对于互联网技术高度发展的今天，大多客户都是通过网络来了解企业产品、企业形象及企业实力的。因此，企业网站的形象往往决定了客户对企业产品的信心，建立具有国际水准的网站能够极大的提升企业的整体形象。

优化企业内部管理：企业网站的建设将会为企业内部管理带来一种全新的模式，网站是实现这一模式的平台。在降低企业内部资源损耗、减低成本、加强企业员工与员工、企业与员工之间的联系和沟通等方面发挥巨大作用，最终使企业的运营和运作达到最大的优化。增强销售力：销售力指的是，产品的综合素质优势在销售上的体现。现代营销理论认为，销售亦即是传播，销售的成功与否，除了决定于能否将产品的各项优势充分地传播出去之外，还要看目标对象从中得到的有效信息有多少。

由于互联网所具有的“一对一”的特性，目标对象能自主地选择对自己有用的信息，这本身已经决定了消费者对信息已经有了一个感兴趣的前提，使信息的传播不在是主观加给消费者，而是由消费者有选择地主动吸收。同时，产品信息通过网站的先进设计，既有报纸信息量大的优点，又结合了电视声、光、电的综合刺激优势，可以牢牢地吸引住目标对象。因此，产品信息传播的有效性将远远提高，同时亦即是提高了产品的销售力。

提高附加值：许多人都知道，购买产品不仅买的是那些看得见的实物，还有那些看不见的售后服务。这也就是产品的附加值，产品的附加值越高，在市场上就越有竞争力，就越受消费者欢迎。因此，企业要赢得市场就要千方百计地提高产品的附加值。在现阶段，传统的售后服务手段已经远远不能满足客户的需要，为消费者提供便捷、有效、即时的24小时网上服务，是一个全新体现项目附加值的方向。世界各地的客户在任何时刻都可以通过网站下载自己需要的资料，在线获得疑难的解答，在线提交自己的问题。

客户建立B2C的电子商务，满足消费者需求。宣传产品的同时最终还是要进行电子商务，根据公司的需要和计划，确定网站的功能为网上营销型和电子商务型，网站进行的是B2C电子商务，这是市场需求下的产物。确定网站达到让更多的客户了解我们的美容中心和产品，记住我们的网站，不断完善网站，在美容品的电子商务市场拥有更多的客户，提高市场份额，增加销售量。网站设有良好的客户关系管理系统，为消费者提供更好的服务。

七、化妆品网站建设方案之口碑营销：

利用用户的宣传，推广我们的网站和产品，用户推荐一个用户可以获得一定的积分和优惠;口碑是最好的营销方式。用户可以推广线上和线下的口碑宣传，其中线上的方式有：把我们的网址或产品页地址通过QQ/MSN/电子邮件等方式发送给自己的网友、朋友;线下的方式就是通过电话、短信和口头把我们的网站名称、产品名称介绍给自己的家人和朋友。

充分利用各大门户博客宣传自己的产品和网站，可不要小看这个博客，有的博客栏目每天在线用户几百万人。

文章来自：五洲科创科技有限公司

网址：http://

**第二篇：化妆品网站建设方案**

深圳五洲科创科技有限公司

化妆品网站建设方案

网址：://www.feisuxs

一、化妆品网站建设之行业产品分析

1.整个化妆品行业若按生产产品用途可分为五大类：（1）洗浴类：洗发水、洗面奶、沐浴露等;（2）护肤类：爽肤水、润肤露、手霜、眼霜等;（3）彩妆类：睫毛油、口红、眼影、指甲油等;（4）发品类：者哩水、摩丝、焗油膏等;（5）功效类：去斑、除痘、防晒、减肥等。2.各品牌厂家按产品营销定位方式可分为四类：

（1）引领时尚类：提供高附加值的品牌价值，同时依靠过硬的技术力量，引领行业发展，此类产品多主走大商场专柜。如：CD、SK-Ⅱ、欧莱雅、资生堂等。

（2）日常生活用品类：满足普通人日常生活所需，此类产品主走超市、便利店、专卖店等。如：玉兰油、小护士、舒蕾等。

（3）优质服务类：为客户提供满意的增值护理服务，来带动产品的销售，此类产品主走美容院、前店后院类化妆品专卖店等。如创美时、雅兰、安婕妤等。

(4）直销类：通过选取不同销售平台，以人员网络、借用媒体等方式直面消费者进行销售，如：邮购、电视直销、人员直销等，代表品牌如：安利、玫琳凯等。

二、化妆品网站建设之引言

化妆品行业由于存在OEM的情况，产品种类和产品的包装规格都会相对复杂多变。传统的ERP解决方案，是建立在完整的基础资料库上再进行业务操作流程，但这种解决方法在化妆品行业内是很难走通，这也是大部分的化妆品行业没有使用ERP进行信息化管理的原因。仓库管理是企业最为头疼的难点，化妆品企业更是难于进行仓库管理。协速系统以其独特的设计，每一个部门既是相连的，也是独立的，协速系统能够让每个部门都可以独立运作，灵活多变的业务流程设计能够让化妆品企业循序渐进，逐步规范企业的业务流程，统一业务操作的规章制度。通过仓库的存量管理，以此为基础推动其他的业务模块进入整体循环，是最适合化妆品行业的解决方法。深圳网站建设认为方案中应该考虑行业的特殊性采用最新表现技术全面创意设计页面风格，充分体现化妆品企业形象，突显企业文化。

三、化妆品网站建设方案功能模块

网站建设以界面的简洁化，功能模块的灵活变通性为原则，网页设计制作维护人员提供一个自主更新维护的动态空间和发挥余地，去完善他们的网站，设计重心转向以客户为中心，深圳五洲科创科技有限公司

化妆品网站建设方案

网址：://www.feisuxs 围绕客户的需求层面有针对性的设计实用简洁的栏目及实用的功能，极大方便客户了解企业的服务，咨询服务技术支持、问题解答。

四、化妆品网站建设方案主要栏目实现

化妆品网站首页是企业的第一窗口，决定客户对企业文化第一印象认知度的关键页面，页面布局和页面风格的设定，对网站整体定位起着决定性的作用。我们拥有专业而朝气的美工设计队伍，精彩的FLASH矢量动画技术和资深的策划工程师。为客户的网站度身定制独有的风格和整体形象结构。在设计过程中，对企业介绍本栏目采用静态页面，主要功能是宣传企业，通过对企业的基本情况、文化理念、服务、产品的介绍，使\*\*化妆品有限公司为更多客户所熟悉、信赖。在页面设计上，我们采用灵活运用多种效果，力求将化妆品有限公司的企业形象予以最好的传达.五、化妆品网站建设方案之功能需求

根据前面分析，我们设定化妆品网站应当具有以下功能：

1、留言板系统

2、动态新闻系统

3、多功能访问统计系统

4、在线调查系统

六、化妆品网站建设方案之网站目的及优势

树立全新企业形象：对于一个化妆品行业企业而言，企业的品牌形象至关重要。特别是对于互联网技术高度发展的今天，大多客户都是通过网络来了解企业产品、企业形象及企业实力的。因此，企业网站的形象往往决定了客户对企业产品的信心，建立具有国际水准的网站能够极大的提升企业的整体形象。

优化企业内部管理：企业网站的建设将会为企业内部管理带来一种全新的模式，网站是实现这一模式的平台。在降低企业内部资源损耗、减低成本、加强企业员工与员工、企业与员工之间的联系和沟通等方面发挥巨大作用，最终使企业的运营和运作达到最大的优化。

增强销售力：销售力指的是，产品的综合素质优势在销售上的体现。现代营销理论认为，销售亦即是传播，销售的成功与否，除了决定于能否将产品的各项优势充分地传播出去之外，还要看目标对象从中得到的有效信息有多少。

由于互联网所具有的“一对一”的特性，目标对象能自主地选择对自己有用的信息，这本身已经决定了消费者对信息已经有了一个感兴趣的前提，使信息的传播不在是主观加给消费者，而是由消费者有选择地主动吸收。同时，产品信息通过网站的先进设计，既有报纸信息量大的优点，又结合了电视声、光、电的综合刺激优势，可以牢牢地吸引住目标对象。因此，产品信息传播的有效性将远远提高，同时亦即是提高了产品的销售力。

提高附加值：许多人都知道，购买产品不仅买的是那些看得见的实物，还有那些看不见的售后服务。这也就是产品的附加值，产品的附加值越高，在市场上就越有竞争力，就越受消费者欢迎。因此，企业要赢得市场就要千方百计地提高产品的附加值。在现阶段，传统的深圳五洲科创科技有限公司

化妆品网站建设方案

网址：://www.feisuxs 售后服务手段已经远远不能满足客户的需要，为消费者提供便捷、有效、即时的24小时网上服务，是一个全新体现项目附加值的方向。世界各地的客户在任何时刻都可以通过网站下载自己需要的资料，在线获得疑难的解答，在线提交自己的问题。

客户建立B2C的电子商务，满足消费者需求。宣传产品的同时最终还是要进行电子商务，根据公司的需要和计划，确定网站的功能为网上营销型和电子商务型，网站进行的是B2C电子商务，这是市场需求下的产物。确定网站达到让更多的客户了解我们的美容中心和产品，记住我们的网站，不断完善网站，在美容品的电子商务市场拥有更多的客户，提高市场份额，增加销售量。网站设有良好的客户关系管理系统，为消费者提供更好的服务。

七、化妆品网站建设方案之口碑营销：

利用用户的宣传，推广我们的网站和产品，用户推荐一个用户可以获得一定的积分和优惠;口碑是最好的营销方式。用户可以推广线上和线下的口碑宣传，其中线上的方式有：把我们的网址或产品页地址通过QQ/MSN/电子邮件等方式发送给自己的网友、朋友;线下的方式就是通过电话、短信和口头把我们的网站名称、产品名称介绍给自己的家人和朋友。充分利用各大门户博客宣传自己的产品和网站，可不要小看这个博客，有的博客栏目每天在线用户几百万人。

文章来自：五洲科创科技有限公司 网址：http://www.feisuxs

**第三篇：化妆品网站建设方案**

化妆品网站建设方案

化妆品行业属于较为精细化工类的行业，主要通过对原材料进行混合、分离、粉碎、加热等物理或化学方法，使原材料增值。通常，以批量或连续的方式进行生产，和离散型生产相比，化妆品行业有两方面的特殊性：1，产品专业性强、技术差别大；产量和采购计划相对稳定，库存管理、固定资产管理、备品备件管理问题突出；2,产品结构比较简单，物料数量和层次较少，设计极少变更。在化工行业ERP中，采用配方的概念来描述产品结构，其含义除了进行物料计划之外，还可用作企业考核的技术指标。

化妆品网站建设方案

化妆品行业由于存在OEM的情况，产品种类和产品的包装规格都会相对复杂多变。传统的ERP解决方案，是建立在完整的基础资料库上再进行业务操作流程，但这种解决方法在化妆品行业内是很难走通，这也是大部分的化妆品行业没有使用ERP进行信息化管理的原因。仓库管理是企业最为头疼的难点，化妆品企业更是难于进行仓库管理。协速系统以其独特的设计，每一个部门既是相连的，也是独立的，协速系统能够让每个部门都可以独立运作，灵活多变的业务流程设计能够让化妆品企业循序渐进，逐步规范企业的业务流程，统一业务操作的规章制度。通过仓库的存量管理，以此为基础推动其他的业务拈进入整体循环，是最适合化妆品行业的解决方法。深圳网站建设认为方案中应该考虑行业的特殊性采用最新表现技术全面创意设计页面风格，充分体现化妆品企业形象，突显企业文化。

化妆品网站建设方案功能拈

网站建设以界面的简洁化，功能拈的灵活变通性为原则，网页设计制作维护人员提供一个自主更新维护的动态空间和发挥余地，去完善他们的网站，设计重心转向以为中心，围绕的需求层面有针对性的设计实用简洁的栏目及实用的功能，极大方便了

kfk 网站 T62vhn.Com

解企业的服务，咨询服务技术支持、问题解答。

化妆品网站建设方案主要栏目实现

化妆品网站首页是企业的第一窗口，决定对企业文化第一印象认知度的关键页面，页面布局和页面风格的设定，对网站整体定位起着决定性的作用。我们拥有专业而朝气的美工设计队伍，精彩的FLASH矢量动画技术和资深的策划工程师。为的网站度身定制独有的风格和整体形象结构。在设计过程中，对企业介绍本栏目采用静态页面，主要功能是宣传企业，通过对企业的基本情况、文化理念、服务、产品的介绍，使\*\*化妆品有限为更多所熟悉、信赖。在页面设计上，我们采用灵活运用多种效果，力求将化妆品有限的企业形象予以最好的传达.网站解决方案功能需求

根据前面分析，我们设定化妆品网站应当具有以下功能：

1、留言板系统

2、动态新闻系统

3、多功能访问统计系统

4、在线调查系统

kfk 网站 T62vhn.Com

**第四篇：化妆品公司网站建设方案**

目录

一、项目目标

31.1需求分析

31.2网站目标与期望

3二

网站整体结构

42.1

网站栏目结构图

42.2

栏目说明

42.21

网站首页

42.22

企业介绍

42.2

3产品信息

52.2

4销售联系

92.2

5售后服务

92.25

在线订单

13三

网站运营安全策略

14四

网站建设进度及实施过程

164.1

项目合作与成员

164.2

项目实施方法

164.3

项目实施沟通

18五

费用预算

205.1

网站部分：

205.2网站平台部分

215.3网站维护部分

一、项目目标1.1需求分析电子商务（e-commerce）交易的个性化、自由化可为企业创造无限商机，降低成本，同时可以更好地建立同客户、经销商及合作伙伴的关系，为此，许多公司积极拓展电子商务，为客户服务，进行价值链集成。随着全球信息网络的发展，internet在世界上已不仅仅是一种技术，更重要的是它已成为一种新的经营模式。从4c（connection.，communication，commerce

。co-operation）层次上彻底改变了人类工作，学习，生活，娱乐的方式，已成为国家经济和区域经济增长的主要动力。internet正成为世界最大的公共资料信息库，它包含无数的信息资源，所有最新的信息都可以通过网络搜索获得。更重要的是，大部分信息都是免费的，应用电子商务可使企业获得在传统模式下所无法获得的巨量商业信息，在激烈的市场竞争中领先对手。互联网真是商机无限。目前，我国许多企业上网，但只是展示企业网上形象，离电子商务的内涵还很远。企业上网并不代表实现了电子商务，只有当网站为企业带来实质性的帮助和显著的效益（如新闻发布、网上调查、bbs等），具备网上交易功能等的网站才是企业电子商务发展的方向，电子商务的核心应是商务，电子是一种手段。在互联网时代，企业应充分利用互联网的手段，洞察消费者需求，冲破销售服务的限制，扩大市场机会，早日进行电子商务的实践，感受电子商务的博大魅力，把机会踩在脚下，建立一个以服务客户为中心，满足消费者及合作伙伴全方位需求，吸引众多浏览者，增强企业品牌辐射效应的商务网站。为此，我们结合网站将来发展方向，本着专业负责的精神，在原有网站的基础上，进一步强化\*\*化妆品有限公司网站网站的互动性，完善产品展示功能，推荐新闻发布功能，售后服务功能，企业论坛等功能，密切\*\*化妆品有限公司同其合作伙伴、经销商、客户、和浏览者之间的关系，优化企业经营模式，提高企业运营效率。采用最新的技术架构和应用系统平台，协助\*\*化妆品有限公司网站优化复杂的商业运作流程。特为\*\*化妆品有限公司网站度身定做一个符合自己需求的网上品牌推广平台。

1.2网站目标与期望

1、树立全新企业形象对于一个以化妆品行业企业而言，企业的品牌形象至关重要。

特别是对于互联网技术高度发展的今天，大多客户都是通过网络来了解企业产品、企业形象及企业实力，因此，企业网站的形象往往决定了客户对企业产品的信心。建立具有国际水准的网站能够极大的提升企业的整体形象。

2、优化企业内部管理

企业网站的建设将会为企业内部管理带来一种全新的模式。网站是实现这一模式的平台。在降低企业内部资源损耗、减低成本、加强企业员工与员工，企业与员工之间的联系和沟通等方面发挥巨大作用，最终使企业的运营和运作达到最大的优化。

3、增强销售力销售力指的是，产品的综合素质优势在销售上的体现。现代营销理论认为，销售亦即是传播。销售的成功与否，除了决定于能否将产品的各项优势充分地传播出去之外，还要看目标对象从中得到的有效信息有多少。由于互联网所具有的“一对一”的特性，目标对象能自主地选择对自己有用的信息。这本身已经决定了消费者对信息已经有了一个感兴趣的前提。使信息的传播不在是主观加给消费者，而是由消费者有选择地主动吸收。

同时，产品信息通过网站的先进设计，既有报纸信息量大的优点，又结合了电视声、光、电的综合刺激优势，可以牢牢地吸引住目标对象。因此，产品信息传播的有效性将远远提高，同时亦即是提高了产品的销售力。

4、提高附加值许多人知道，购买产品不仅买的是那些看得见的实物，还有那些看不见的售后服务。这也就是产品的附加值。产品的附加值越高，在市场上就越有竞争力，就越受消费者欢迎。因此，企业要赢得市场就要千方百计地提高产品的附加值。在现阶段，传统的售后服务手段已经远远不能满足客户的需要，为消费者提供便捷、有效、即时的24小时网上服务，是一个全新体现项目附加值的方向。世界各地的客户在任何时刻都可以通过网站下载自己需要的资料，在线获得疑难的解答，在线提交自己的问题。

**第五篇：化妆品有限公司网站建设方案**

化妆品有限公司网站建设方案

一、项目目标

1.1 需求分析

电子商务（e-Commerce）交易的个性化、自由化可为企业创造无限商机，降低成本，同时可以更好地建立同客户、经销商及合作伙伴的关系，为此，许多公司积极拓展电子商务，为客户服务，进行价值链集成。

随着全球信息网络的发展，Internet在世界上已不仅仅是一种技术，更重要的是它已成为一种新的经营模式。从4C（Connection.，Communication，Commerce。Co-operation）层次上彻底改变了人类工作，学习，生活，娱乐的方式，已成为国家经济和区域经济增长的主要动力。Internet正成为世界最大的公共资料信息库，它包含无数的信息资源，所有最新的信息都可以通过网络搜索获得。更重要的是，大部分信息都是免费的，应用电子商务可使企业获得在传统模式下所无法获得的巨量商业信息，在激烈的市场竞争中领先对手。互联网真是商机无限。

目前，我国许多企业上网，但只是展示企业网上形象，离电子商务的内涵还很远。企业上网并不代表实现了电子商务，只有当网站为企业带来实质性的帮助和显著的效益（如新闻发布、网上调查、BBS等），具备网上交易功能等的网站才是企业电子商务发展的方向，电子商务的核心应是商务，电子是一种手段。在互联网时代，企业应充分利用互联网的手段，洞察消费者需求，冲破销售服务的限制，扩大市场机会，早日进行电子商务的实践，感受电子商务的博大魅力，把机会踩在脚下，建立一个以服务客户为中心，满足消费者及合作伙伴全方位需求，吸引众多浏览者，增强企业品牌辐射效应的商务网站。

为此，我们结合网站将来发展方向，本着专业负责的精神，在原有网站的基础上，进一步强化\*\*化妆品有限公司网站网站的互动性，完善产品展示功能，推荐新闻发布功能，售后服务功能，企业论坛等功能，密切\*\*化妆品有限公司同其合作伙伴、经销商、客户、和浏览者之间的关系，优化企业经营模式，提高企业运营效率。采用最新的技术架构和应用系统平台，协助\*\*化妆品有限公司网站优化复杂的商业运作流程。特为\*\*化妆品有限公司网站度身定做一个符合自己需求的网上品牌推广平台。

1.2 网站目标与期望

1、树立全新企业形象

对于一个以化妆品行业企业而言，企业的品牌形象至关重要。特别是对于互联网技术高度发展的今天，大多客户都是通过网络来了解企业产品、企业形象及企业实力，因此，企业网站的形象往往决定了客户对企业产品的信心。建立具有国际水准的网站能够极大的提升企业的整体形象。

2、优化企业内部管理

企业网站的建设将会为企业内部管理带来一种全新的模式。网站是实现这一模式的平台。在降低企业内部资源损耗、减低成本、加强企业员工与员工，企业与员工之间的联系和沟通等方面发挥巨大作用，最终使企业的运营和运作达到最大的优化。

3、增强销售力

销售力指的是，产品的综合素质优势在销售上的体现。现代营销理论认为，销售亦即是传播。销售的成功与否，除了决定于能否将产品的各项优势充分地传播出去之外，还要看目-1--1-

标对象从中得到的有效信息有多少。由于互联网所具有的“一对一”的特性，目标对象能自主地选择对自己有用的信息。这本身已经决定了消费者对信息已经有了一个感兴趣的前提。使信息的传播不在是主观加给消费者，而是由消费者有选择地主动吸收。同时，产品信息通过网站的先进设计，既有报纸信息量大的优点，又结合了电视声、光、电的综合刺激优势，可以牢牢地吸引住目标对象。因此，产品信息传播的有效性将远远提高，同时亦即是提高了产品的销售力。

4、提高附加值

许多人知道，购买产品不仅买的是那些看得见的实物，还有那些看不见的售后服务。这也就是产品的附加值。产品的附加值越高，在市场上就越有竞争力，就越受消费者欢迎。因此，企业要赢得市场就要千方百计地提高产品的附加值。在现阶段，传统的售后服务手段已经远远不能满足客户的需要，为消费者提供便捷、有效、即时的24小时网上服务，是一个全新体现项目附加值的方向。世界各地的客户在任何时刻都可以通过网站下载自己需要的资料，在线获得疑难的解答，在线提交自己的问题。

二 网站整体结构

2.1 网站栏目结构图

2.2 栏目说明

\*\*化妆品有限公司网站栏目结构如上图所示。栏目规划充分考虑到\*\*化妆品有限公司展示企业形象、扩大知名度的需要。网站内容以公司的基本情况、技术实力、文化理念、服务、产品、售后服务等信息为主，全方位的宣传、提升企业的整体形象。

2.21 网站首页

网站首页是企业网站的第一窗口，决定客户对企业文化第一印象认知度的关键页面，页面的布局和页面风格的设定，对网站整体定位起着决定性的作用。我们拥有专业而朝气的美工设计队伍，精彩的FLASH矢量动画技术和资深的网站策划工程师。为客户的网站度身定制独有的风格和整体形象结构。

2.22 企业介绍

本栏目采用静态页面，主要功能是宣传企业，通过对企业的基本情况、文化理念、服务、产品的介绍，使\*\*化妆品有限公司为更多客户所熟悉、信赖。在页面设计上，我们采用灵活运用多种效果，力求将\*\*化妆品有限公司的企业形象予以最好的传达。

2.23 产品信息

这是一个集产品展示、在线定购功能为一体的网上交易系统，这个栏目的成功建设，说明企业已经初步实现了电子商务的应用。

公司通过这个模块来展示自己的产品，产品介绍包括产品图片和详细的文字说明。网站管理员可以在管理后台对产品信息进行增加、删除、修改等操作，并且可以定义该产品是否为新品或推荐产品，以突出展示。

前台按类别展示产品，并设置检索功能，浏览者按类别检索，可以很方便的找到需要了解的产品。

模块特点管理员可管理产品的分类，产品类别分为一级或者二级管理员可发布、删除、修改产品信息管理员可指定产品是否显示，是否属于新品、热销商品管理员可指定新品、热销商品的显示顺序支持产品按大分类、小分类、关键字进行模糊搜索结合了购物车功能，顾客订单以电子邮件的形式发送

前台显示页面

·产品目录显示页面（产品分类展示，产品分类查询。）

·产品详细信息显示页面

·购物车显示页面

·订单显示页面

·产品后台——产品类别添加页面

·产品后台——产品类别管理

·产品后台——产品列表

2.24 销售联系

公司的详细联系方式，方便访问者查询。

2.25 售后服务

采用静态页面的形式，列出产品的常见问题及解决办法。

推荐采用动态模块

模块介绍

本系统是一个文章管理系统，企业将其在服务过程中遇到的常见问题按类别在网上发布，并且设置问题提交表单，访问者可以在线提交问题。管理员可以在后台管理这些问题，并可根据问题的普遍性选择单独答复或者修改后发布到客户服务系统中。文挡支持分类检索功能。

模块特点

a、类别管理

可灵活地修改、增加、删除内容类别（如对“产品订购、保修条例、维修保养、技术支持、常见问题”进行维护）

b、文章管理

自由修改文章内容，管理员自由完成文章的增加、修改、删除操作

c、客户问题管理

客户提交的问题不在网站前台显示，管理员自由选择将普遍问题发布或单独给客户回答问题

d、客户问题修改

管理员在发布客户提交的问题前可以对问题的标题、回答修改

e、问题查询

客户、网站管理员可按类别、关键字查询问题

模块功能说明

·客户服务目录显示页面

说明：目录可以按类别、关键字分页列表，点击目录标题进入详细信息显示页面。·客户服务详细情况显示页面

·客户服务管理后台——类别添加显示页面

·客户服务管理后台——类别管理显示页面

·客户服务管理后台——客户问题显示页面

·客户服务管理后台——客户问题答复页面

·客户服务管理后台——说明文档提交页面

·客户服务管理后台——说明文档目录显示页面

2.25 在线订单

本栏目为静态页面，是一个在线表单提交页面，浏览者可以在线填写表单，表单以电子邮件的形式发送到管理员信箱。

该栏目主要针对那些对企业产品比较熟悉的客户，他们可以直接在表单中填写所需的产品名称、数量等信息，不用到产品一个个的选择。

三 网站运营安全策略

为保证网站的正常运行，用户数据的高度安全，系统考虑了多种安全策略。如下图所示。

四 网站建设进度及实施过程

4.1 项目合作与成员

根据本项目的工作内容和范围，我们将成立一个5个人左右的项目工作组来负责本项目的开发。具体职责如下：

我们方项目主要成员

l 项目经理（1 人）

项目经理负责项目管理、组织、协调，对项目资源进行控制，是项目能够按照计划实施，满足项目规定的业务需求。项目经理对项目的质量、进度和成本负责。项目经理负责客户关系的管理，也是客户方项目经理的主要对口协调人。

并负责对整个项目中的数据库结构及功能程序的设计。

l 高级程序员（1人）

负责外部网站和内部服务系统的程序及多媒体的开发。

l HTML 制作（1人）

负责网页的模板制作及Html 搭建。

l 创意设计总监（1 人）和美工设计人员（1人）

从事项目整体上的创意、规划、视觉设计和交互表现的形式的方向把握和设计方案 的提交，对项目规划设计的质量实施控制、指导与监督。

客户方项目主要成员

l 项目经理

项目经理负责与我们的项目管理、组织、协调工作，签收各种项目文档，自始至终配合我们推进整个项目。

4.2 项目实施方法

项目管理的成效直接关系到整个项目的成败。尤其是实施与INTERNET 有关的新技术应用项目，无论在国内和国外都是有一定难度的，更需要成功的项目管理。我们充分认识到了这一点，并且已做好了准备。我们在项目管理方面具有丰富的经验，并且拥有一套实际运用和不断完善的实施方法和富有经验的项目管理人才。

我们项目管理紧跟世界项目管理协会（Project Management Institute）的原则，结合Internet 项目IT 系统开发和创意设计的特性，我们的这套方法别适用于带有大量系统应用开发和创意设计相结合的项目。已经在我们越来越多的成功项目中得以体现和印证。

项目的实施方法是保证我们每个项目能够得以顺利完成，有效协同各种专业人员共同参与，有组织有计划的进行资源管理和分配，并能够在最大程度上保证我们的项目按时，按质完成的前提。作为我们多年积累摸索的结果，在这里我们将它作一个介绍。

我们项目实施方法中的五个基本阶段是：规划定义

作为项目的启动，规划定义阶段的目的是为了能够准确地把握客户的商业目的，确立项目范围、整体性和操作实施性。这包括对客户商业策略的回顾；确认、记录并按优先次序排列出需求清单，提出系统构架草案。根据该项目的特点，我们将选择项目成员、整合项目组并安排项目计划。分析设计

在得到了项目目标, 范围和高级别需求清单等结果后, 我们将针对功能性, 系统构架技术性和视觉创意等方面进行更详细的分析设计。我们将它们一一记录下来并与您一起探讨,改进.如有必要, 我们将制作一个原型或演示系统来测试我们的概念。

之后, 我们将根据这个设计又针对性地来完成内容开发, 交互信息和界面设计等工作。3 编码制作

我们开始建造这个系统。开发整合阶段的工作是将所有设计的结果予以开发出来。如有必要我们还将这个新系统与您现有系统进行整合。本阶段将完成一个正常运行的系统。4 测试验收

测试工作包括功能测试和性能测试两部分。然后将已完成的系统从开发环境迁移至发布环境。有计划的发布功能和数据直至全部开放进行商务运作。我们将记录并转移一切客户必须掌握和了解的技术与规范方面的知识，保证客户懂得如何运作及维护系统。用户和我们将在一个有限的范围内对系统进行试运行，系统试运行一段时间后，系统将投入正式运行。5 维护管理

除了对活的系统进行必须的监视、维护来保证其正常运作外，管理维护阶段更重要的任务是从正处于实际运营的系统上测试实际的系统性能；在运营中发现系统需要完善和升级的部分；衡量并比对系统较商业目的和需求的成功与否。将所有这些信息整理成一份计划以便于将来对网站系统的增强和升级。

阶段、步骤和任务

我们将项目的时间周期分为5个阶段（Phase），在不同阶段内用相应的步骤(Process)来达到不同阶段的目标。而任务（Task）被包含在不同步骤之内，以完成该步骤的工作内容。由浅至深，由总到细，三个元素之间相互联系，相互作用，有机的构成了整个方法的蓝本。在实际操作中，根据不同时期的不同任务，动态地分配资源予以实施，再与专业人员的专业知识相结合，使得项目得以妥善完成。

项目管理模式

项目管理有一定的模式，在其模式下主要有三个组成部分：

l 项目的定义和组织

l 项目的计划

l 项目的跟踪管理

项目定义和组织

l 项目总体需求、客户背景介绍和方案构成l 项目工作范围定义

l 项目组的组成结构、角色和责任

l 项目组将在项目中达到何种目的，工作目标

l 项目组的内部协同和自主管理

项目计划

l 分解工作明细清单

l 制定初步项目实施时间表

l 在项目实施时间表、项目范围和资源方面进行权衡

l 风险管理计划预计与措施控制

l 成本控制

项目跟踪管理

l 收集项目状态信息

l 分析项目实施时间表、项目范围和资源的使用情况

l 项目进度报告：一般每周一次

l 项目文档记录: 会议日志、记录、各种备忘录

l 项目质量和客户满意度跟踪

l 项目完成后的总结

以我们真诚的服务、优秀的技术能力、科学的项目管理方法，我们一定能将\*\*化妆品有限公司网站建设得让客户满意！

4.3 项目实施沟通

在项目正式实施过程中，我们有一套专门的项目实施沟通平台，设计师通过这个平台展示设计稿，客户通过这个平台查看设计稿并提出相关意见，系统自动记录每一次的沟通日志。

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