# 电子商务网站策划书5篇

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-09-07

*第一篇：电子商务网站策划书一、建设网站前的市场分析在国内电子商务并不成熟的现实下，服务并不规范，没有一个统一的商务网站标准，特别是本地区基本没有成熟的商务网站。本公司在电子商务市场并不成熟的情况下进军电子商务市场，能在竞争并不激烈的情况下...*

**第一篇：电子商务网站策划书**

一、建设网站前的市场分析

在国内电子商务并不成熟的现实下，服务并不规范，没有一个统一的商务网站标准，特别是本地区基本没有成熟的商务网站。

本公司在电子商务市场并不成熟的情况下进军电子商务市场，能在竞争并不激烈的情况下占领市场，扩大市场份额，以最快的速度实现盈利。

二、市场定位，功能定位

前期类型：c2c,b2c，服务对象基于本地区市民，经营小商品，食品，书籍，软硬件等，类似于传统仓储型超市的网上超市，另建立小型二手市场平台。

后期类型：b2c,b2b，增强交易平台功能，增加企业交易、产品发布平台，扩大网上超市产品内容，从经营低价商品扩充到大件商品，高产值，高利润产品。

三、发展目标：

初期：申请域名，申请贷款，吸收风险投资，制作网站。联系isp，申请网络介入，购买服务器等软硬件设备。

6个月：建立网站，扩容网站内容，规范网站服务，吸引加盟营销商，使网站在本地区有一定知名度，建立服务网络，建立产品采购网络，建立产品配送网络，培训员工，产品采购、配送依托连锁超市等传统物流网络。依托传统物流网络可以采用合作加盟等方式，可作为一个传统零售商的从属企业。

1年：在本地区有较强的知名度，能打出自己的品牌，在网站内容上有更进一步的充实，争取更多的加盟营销商，丰富网上超市的产品，并向高端产品发展。

吸纳投资，扩大经营范围，着手建立b2b商业交易平台。

实现网站盈利。

2年：达到本地区最大的几个电子商务网站之一，巩固市场份额，网站集成，b2b,b2c,c2c三种经营方式为一体，建设独立的物流体系，降低经营成本。在巩固低端产品市场的同时，重心向高端产品发展，建立以高利润，高附加值产品为主的经营体系。

3年：收购产品供货企业，建设自己的产销体系，进一步降低产品成本。完全脱离传统零售商，物流公司，建立更便捷，更优惠的产品营销网络。

3年以后：视情况再定。

四、网站板块，风格

网站初期分为产品索引、在线交易、新品发布、bbs、二手市场，五大部分

以后逐渐增加企业产品发布板块，增加会员板块，对付费会员实行优惠政策

风格定位为简洁明快，图片和文字相结合，以淡色做基调

产品网页形式采用统一模块，突出产品图片

二手市场平台用统一格式，从产品名到产品备注都统一格式，并采用类似于易趣的信用制度，鼓励网下同城交易，避免不必要的纠纷。

仓储超市产品价格统一定价为xx.99元，百元以上产品定价为xx9.9元

五、网站维护

初期聘请专门的数据库操作员，网站内容每天更新，制定网站规范。

六、网站推广

加入大型网站的搜索引擎，如新浪 搜狐 白度等

初期由于和传统零售商联合，可以在连锁零售商店内做广告，并在零售商店内采取诸如买一定限额商品送会员资格的推广优惠活动。

等网站有了一定点击率之后可以找专门的策划公司来包装

从网页到宣传口号进行一次大的改版，打响品牌，进一步开拓市场

七、技术方案

1、还是租用虚拟主机。

2、操作系统：windowXX/nt。

3、采用系统性的解决方案（如ibm,hp）等公司提供的电子商务解决方案？

4、网站的安全包括防止病毒的袭击、防止黑客的入侵、防止因为以外事件导致数据的丢失电子商务网站还包括在交易过程中不泄漏客户的讯息，例如拥护的银行帐号、个人信息等等。使用著名公司设计的杀毒软件，并且经常定时升级，不使用来历不明的软件，注意移动存储设备的使用安全，这些可以有效地防止病毒的袭击。使用网络防火墙、定期扫描服务器发现漏洞即是打补丁，是的黑客没有入侵的道路。对付意外事故，必须每天备份数据，如果有可能，使用raid冗余磁盘列阵进行同步备份。对客户的信息保证安全是最重要的，在交易时要注意提醒客户提高警惕，在传输数据的过程中要对数据进行加密，例如使用密钥加密数据和数字签名技术等，保证客户的权益不受到损失。

5、相关程序开发。如网页程序asp、jsp、cgi、数据库程序等

**第二篇：电子商务网站策划书**

网站策划书

目录

一、市场背景...............错误！未定义书签。

二、市场分析...............错误！未定义书签。

三、网站定位...............错误！未定义书签。

四、网站的目的..................错误！未定义书签。

五、网站的策划..................错误！未定义书签。

六、网站的推广..................错误！未定义书签。

七、投资风险分析.....................错误！未定义书签。

**第三篇：电子商务网站策划书**

电子商务网站策划书

一·网站策划目录

1·建设网站前得市场分析

2·市场定位，功能定位

3·发展目标

4·网站板块，风格

5·网站推广及测试

6·网站维护

7·技术方案

8·网站后期的维护与管理

具体方案：

一、建设网站前的市场分析

在国内电子商务并不成熟的现实下，服务并不规范，没有一个统一的商务网站标准，特别是本地区基本没有成熟的商务网站。本公司在电子商务市场并不成熟的情况下进军电子商务市场，能在竞争并不激烈的情况下占领市场，扩大市场份额，以最快的速度实现盈利。

二、市场定位，功能定位

前期类型：C2C,B2C，服务对象基于本地区市民，经营小商品，食品，书籍，软硬件等，类似于传统仓储型超市的网上超市，另建立小型二手市场平台。

后期类型：B2C,B2B，增强交易平台功能，增加企业交易、产品发布平台，扩大网上超市产品内容，从经营低价商品扩充到大件商品，高产值，高利润产品。

三、发展目标：

初期：申请域名，申请贷款，吸收风险投资，制作网站。联系ISP，申请网络介入，购买服务器等软硬件设备。

6个月：建立网站，扩容网站内容，规范网站服务，吸引加盟营销商，使网站在本地区有一定知名度，建立服务网络，建立产品采购网络，建立产品配送网络，培训员工，产品采购、配送依托连锁超市等传统物流网络。依托传统物流网络可以采用合作加盟等方式，可作为一个传统零售商的从属企业。

1年：在本地区有较强的知名度，能打出自己的品牌，在网站内容上有更进一步的充实，争取更多的加盟营销商，丰富网上超市的产品，并向高端产品发展。

吸纳投资，扩大经营范围，着手建立B2B商业交易平台。实现网站盈利。

2年：达到本地区最大的几个电子商务网站之一，巩固市场份额，网站集成，B2B,B2C,C2C三种经营方式为一体，建设独立的物流体系，降低经营成本。在巩固低端产品市场的同时，重心向高端产品发展，建立以高利润，高附加值产品为主的经营体系。

3年：收购产品供货企业，建设自己的产销体系，进一步降低产品成本。完全脱离传统零售商，物流公司，建立更便捷，更优惠的产品营销网络。

3年以后：视情况再定。

四、网站板块，风格

网站初期分为产品索引、在线交易、新品发布、BBS、二手市场，五大部分

以后逐渐增加企业产品发布板块，增加会员板块，对付费会员实行优惠政策

风格定位为简洁明快，图片和文字相结合，以淡色做基调产品网页形式采用统一模块，突出产品图片

二手市场平台用统一格式，从产品名到产品备注都统一格式，并采用类似于易趣的信用制度，鼓励网下同城交易，避免不必要的纠纷。仓储超市产品价格统一定价为XX.99元，百元以上产品定价为XX9.9元

五、网站推广及测试

加入大型网站的搜索引擎，如新浪 搜狐 白度等 初期由于和传统零售商联合，可以在连锁零售商店内做广告，并在零售商店内采取诸如买一定限额商品送会员资格的推广优惠活动。

等网站有了一定点击率之后可以找专门的策划公司来包装，从网页到宣传口号进行一次大的改版，打响品牌，进一步开拓市场；网站

测试：网站发布前要细致周密的测试，以保证正常浏览和使用，对服务器的安全性和稳定性，程序和数据库，兼容性进行测试

六、网站维护

初期聘请专门的数据库操作员，网站内容每天更新，制定网站规范.。负责网页的及时更新，如有新消息，新资料，由代理商发到管理员信箱，或直接交给管理员、管理员收到资料后必须以最快的速度将最新的美容产品资讯发布到网站上，对服务器及软硬件，数据库维护，对可能出现的问题进行评估，制定响应时间。在维护网页的同时，必须保证页面下载速度快，保证浏览者能及时看到页面信息，与客户及时互动，扩大宣传效果和影响力。网站的维护要制度化、规范化。

七、技术方案

1、还是租用虚拟主机。

2、操作系统：Window2000/NT。

3、采用系统性的解决方案（如IBM,HP）等公司提供的电子商务解决方案？

4、网站的安全包括防止病毒的袭击、防止黑客的入侵、防止因为以外事件导致数据的丢失电子商务网站还包括在交易过程中不泄漏客户的讯息，例如拥护的银行帐号、个人信息等等。使用著名公司设计的杀毒软件，并且经常定时升级，不使用来历不明的软件，注意移动存储设备的使用安全，这些可以有效地防止病毒的袭击。使用网络防火墙、定期扫描服务器发现漏洞即是打补丁，是的黑客没有入侵的道路。对付意外事故，必须每天备份数据，如果有可能，使用RAID冗余磁盘列阵进行同步备份。对客户的信息保证安全是最重要的，在交易时要注意提醒客户提高警惕，在传输数据的过程中要对数据进行加密，例如使用密钥加密数据和数字签名技术等，保证客户的权益不受到损失。

5、相关程序开发。如网页程序ASP、JSP、CGI、数据库程序等

八、网站后期的维护管理

在网站的日常运行中，维护管理是很重要的。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。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\*\*\*数码产品有限公司网站建设得让客户满意！

**第四篇：电子商务网站策划书**

网上商机策划书

当前市场竞争日益激烈，传统的经营销售模式已经不符合市场竞争的反站，为了更符合市场多元化的竞争，因此创办织里童装批发网，采用和广大厂家合作的形式，整合织里童装厂家的资源，把市场上最流行，最时尚，最具价格优势的童装产品通过网站展示给广大可户，一方面网站可以提供非常详细的童装资料，包括颜色，面料，尺寸，等各方面；另一方面也可以大大减少客户运营成本，节省很多不必要的开支，将价格实惠转让给顾客。而织里欲在网上寻找商机必须先理解有以下几点：

一、企业建立电子商务网站的必要性（已经做到）

现在网络的发展已呈现商业化、全民化、全球化的趋势。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。如今网络已成为企业进行竞争的战略手段。企业经营的多元化拓展，企业规模的进一步扩大，对于企业的管理、业务扩展、企业品牌形象等提供了更高的要求。

作为专业的从事数码产品生产、销售的大型企业，公司更需要建设好网站，将其作为对外宣传、服务的载体，来配合公司的发展和需要，使网站具有鲜明的行业特色，使更多的客户通过网络来结盟公司。

二、企业电子商务网站的服务对象

（1)网站的服务对象主要是客户和供应商。

按客户的区域市场分析，表现为东强西弱，需求变化将具体体现为：经济发达的华东、华北、华南地区产品需求旺盛，个人和家庭用户需求为主；经济欠发达西部地区需求较少。

按客户结构分析，因为数码产品主要是时尚产品，用户主要集中在中青年和学生群体上，这个群体的需求较旺盛。

（2）企业内部人员也是网站的重要服务对象。企业各个部门的人员可以通过网站了产品的销售情况和其他部门的处境，以更好地进行协调。

三、企业电子商务网站的目标

（1）帮助企业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“公司的新形象。对于一个以数码产品销售为主的大型企业而言，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)充分利用网络快捷、跨地域优势进行信息传递，对公司的新闻进行及时的报道。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。

（3)通过在线供求系统实现网上的供求信息的查询、订购、交易联系，优化信息的流通渠道。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。

四、企业电子商务网站的主要内容

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，个性化产品意见提出等一系列需求在公司网站上逐个需求得到满足的过程；做到产品展示，服务技术支持，问题，反馈意见，加盟等为一体，充分帮助客户体验到公司的全系列服务。

五、网站整体结构

1、网站的导航系统

网站采用全局导航系统，访问者可以清楚了解网站的内部结构，方便他们在不同部门之间跳转。

2、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，为\*\*\*数码产品有限公司网站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，去完善办好他们的网站，达到一次投资，长期受益，降低成本的根本目的。

3、网站首页

网站首页是网站的第一内容页，整个网站的最新、最值得推荐的内容将在这里展示。以达到整个公司的企业形象的和谐统一；在制作上采用ASP动态页面，系统可以调用最新的内容在首页显示。在内容上，首页有公司的新闻热点，推荐产品等信息，并且管理员在后台可以动态更新首页的内容，使整个网站时时充满生机和活力。在设计上，注重协调各区域的主次关系，以营造高易用性与视觉舒适性的人机交互界面为终极目标。给浏览者耳目一新的感觉，吸引浏览者经常访问公司网站。

4、主要栏目

（1）关于织里公司

本栏目采用静态页面，主要功能是宣传企业，通过对的基本情况、文化理念、服务、产品的了解，使织里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动画效果，力求将织里公司的企业形象予以最好的传达。

（2）企业荣誉

本栏目采用静态页面，主要内容为介绍公司所获得的荣誉证书、通过的技术认证等信息，可以采用图片加文字的表现手法。

（3）企业动态

本栏目为动态，其主要内容就是及时发布出织里公司公司内部新闻、活动。

（4）产品介绍

本栏目为动态，其主要内容就是介绍公司最新产品的种类和价格等。此栏目为整个网站的重要部分。网站采用产品展示系统来管理产品。这样，产品信息的发布非常方便、快捷，而且能给网站访问者提供非常强大的产品快速查找的功能。

（５）信息反馈

信息反馈采用静态页面，实现方式为一个反馈表单，客户可以在线填写表单信息，内容以电子邮件形式发送到管理员信箱。客户可以选择不同的反馈信息类别，向不同的管理员发送反馈信息。

（６）留言板

本栏目提供了一个公共的信息发布平台，适用于作为企业内部个人办公助手以及企业与企业之间进行信息交流；在Internet上储存留言资料，方便查阅。

六、网站建设进度及实施过程

根据本网站建设过程中的工作内容和范围，将成立一个9个人左右的项目工作组来负责本项目的开发。包括项目经理、高级程序员、HTML 制作等。同时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。保证网站能够得以顺利完成，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。

七、网站后期的维护管理

在网站的日常运行中，维护管理是很重要的。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。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\*\*\*数码产品有限公司网站建设得让客户满意！

**第五篇：电子商务网站策划书**

xx数码产品有限公司开展电子商务策划书

一、建立电子商务网站的背景。

现在网络的发展已呈现商业化、全民化、全球化的趋势。电子商务交易的个性化、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。如今网络已成为企业进行竞争的战略手段。企业经营的多元化拓展，企业规模的进一步扩大，对于企业的管理、业务扩展、企业品牌形象等提供了更高的要求。

作为专业的从事数码产品生产、销售的大型企业，xx数码产品有限公司更需要建设好网站，将其作为对外宣传、服务的载体，来配合公司的发展和需要，使网站具有鲜明的行业特色，使更多的客户通过网络来结盟xx数码产品有限公司。

二、企业电子商务网站的可行性分析

（1）帮助企业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“xx数码产品有限公司的新形象。对于一个以数码产品销售为主的大型企业而言，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。从而促进企业产品的销售。

（2)充分利用网络快捷、跨地域优势进行信息传递，对公司的新闻进行及时的报道。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。

（3)通过在线供求系统实现网上的供求信息的查询、订购、交易联系，提供信息的流通渠道。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。从而促进企业与客户的交流。

三、企业电子商务网站的主要内及功能

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，个性化产品意见提出等一系列需求在xx数码产品有限公司网站上逐个需求得到满足的过程；做到产品展示，服务技术支持，问题，反馈意见，加盟等为一体，充分帮助客户体验到xx数码产品有限公司的全系列服务。

1、网站的导航系统

网站采用全局导航系统，访问者可以清楚了解网站的内部结构，方便他们在不同部门之间跳转。

2、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，为xx数码产品有限公司网站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，去完善办好他们的网站，达到一次投资，长期受益，降低成本的根本目的。

3、网站首页

网站首页是网站的第一内容页，整个网站的最新、最值得推荐的内容将在这里展示。以达到整个公司的企业形象的和谐统一；在制作上采用ASP等动态页面，系统可以调用最新的内容在首页显示。在内容上，首页有公司的新闻热点，推荐产品等信息，并且管理员在后台可以动态更新首页的内容，使整个网站时时充满生机和活力。在设计上，注重协调各区域的主次关系，以营造高易用性与视觉舒适性的人机交互界面为终极目标。给浏览者耳目一新的感觉，吸引浏览者经常访问xx数码产品有限公司网站。

4、主要栏目

（1）关于xx数码产品有限公司

本栏目采用静态页面，主要功能是宣传企业，通过对的基本情况、文化理念、服务、产品的了解，使xx数码产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动画效果，力求将xx数码产品有限公司的企业形象予以最好的传达。

（2）企业荣誉

本栏目采用静态页面，主要内容为介绍公司所获得的荣誉证书、通过的技术认证等信息，可以采用图片加文字的表现手法。

（3）企业动态

本栏目为动态，其主要内容就是及时发布出xx数码产品有限公司公司内部新闻、活动。

（4）产品介绍

本栏目为动态，其主要内容就是介绍公司最新产品的种类和价格等。此栏目为整个网站的重要部分。网站采用产品展示系统来管理产品。这样，产品信息的发布非常方便、快捷，而且能给网站访问者提供非常强大的产品快速查找的功能。

（５）信息反馈

信息反馈采用静态页面，实现方式为一个反馈表单，客户可以在线填写表单信息，内容以电子邮件形式发送到管理员信箱。客户可以选择不同的反馈信息类别，向不同的管理员发送反馈信息。

（６）留言板

本栏目提供了一个公共的信息发布平台，适用于作为企业内部个人办公助手以及企业与企业之间进行信息交流；在Internet上储存留言资料，方便查阅。

四、在线支付和产品运输解决方案

现在由于第三方网站提供服务较为齐全，网民对它们信任度较高，支付方式采用两种策略：

一、在线支付。利用淘宝网。

二、货到付款。

考虑到数码电子产品体积较小，采用邮递运输。对需求量很大的企业，采用定点运输。

五、营销策略

1．网站成立发布会：网站成立和开通是公司的一件大事，也是IT行业的一件大事，因为从规模和影响力上讲，我们网站是大家不可轻视的一员，所以公司可以发邀请帖，请个大网站或者媒体进行宣传和发布关于公司网站成立的新闻。

2．搜索：为了让更多的人能通过搜索网络找到网站的话，我们有必要采取搜索项目，因为采取搜索的话，推广面积广，针对性也强，而且不受时间和空间的限制。

3．邮件推广：因为网站刚开通，为了能广度推广的话，为了提高推广面的话，让更多的人了解网站的话，邮件推广是很好的方法。公司最好一天发一次，因为发多了，感觉垃圾邮件，回起到方面的效果，并且邮件内容一定要出奇制胜，而且要新鲜。

4．友情连接：由于网络的信息量大，别人一般很难找到公司网站，所以公司网站可以与别人的网站进行友情连接，这样可以提高双方的知名度和访问量，并且针对性强，连接的方式和对象必须慎重考虑，连接必须是在首页，同时连接的对象最好就是娱乐性和消费新闻性的网站，人流量同时也要大一些的。人才网站连接比较好些。还有地方性热线也不错。

5．新闻造势：公司可以利用公司内的文学人才，写一些文章，向一些新闻报纸投稿，从侧面为公司网站做宣传，达到新闻造势的宣传效应。

6．媒介利用：对于一些爆炸性的讨论话题或者新闻，各大门户网站会纷纷报道的，所以我们必须学回制造新闻材料，让网站媒体免费为公司的网站宣传。

7．有奖问卷调查：为了让更多的人了解网站的话，我们可以从侧面做一些广告宣传，比如公司可以在一些大网站首页来做一个有奖问卷调查，或者市场调查等，目的是了解顾客的心

8．有奖征集意见：通过有奖征集意见的活动，让更多的网民了解和熟悉网站，并且提出有实际价值的意见，让我们得意改进，如果别人真心想给我们提意见的话，真心想展示自己的才华，真心想得到奖品的话，他们必须提出有创意，有实际价值的意见，所以他们不得不了解网站和熟悉网站，所以达到我们进行宣传和推广的目的。

9．成立商店联盟：为了给上家能销售更多的商品，为了体现网上购物的实惠，网站应该利用手中的资源，组织会员商家成立商店联盟，目的就是促进商家之间的联系和合作交流，让更多的商品销售的更多，更快，更便宜的让消费者买到，并且买到质量更优，更多的奇特的产品等。具体操作方案有待确定。

10．成功经验交流会：为了调动新老会员的积极性，以及帮助新会员进行指导网上交易等，网站组织老会员或者成功的会员与新会员进行交流和介绍成功的经验，秘诀等，教新会员如何取得成功，让他们少走弯路。

11．网站承诺服务：为了打造诚信交易环境和优质的服务，为了让会员解决交易失败的后顾之忧的话，网站可以对会员作出某些承诺，让会员放心的交易，并且吃个定心丸，让网站在会员的心目中树立良好的形象，比如可以承诺无欺骗交易等。

12．优惠卡积分活动：为了吸引会员以及老会员的心，为了回报会员对网站的支持，网站可以启动优惠卡积分活动，越是老会员，越是积极参与网站的话，回报越多。网上交易也越成功等。

13．招商广告：为了帮助会员进行商品宣传，网站进行对外的招商广告，吸引更多的企业和商店进行网上交易活动，具体活动待确定。

14．举办商品展销会：为了提高网站知名度，以及产品的影响力，网站可以与某些展销会合作，进行网上网下产品的展销，让别个地方的会员，也可以买到展销会的产品等，同时进行网上网下的宣传，达到双赢的目的。

15．网上购物咨询：为了减少盲目购物而带来不愉快的情况，网站可以帮助会员进行网上购物咨询，避免消费者盲目购物而产生对网站不愉快的心情。

六、总结

在网站的日常运行中，维护管理是很重要的。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。以真诚的服务、优秀的技术能力、科学的项目管理方法，我们一定能将xx数码产品有限公司网站建设得让客户满意！

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