# 2024年旅游网站推广策划方案(三篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-06-10

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。旅游网站推广策划方案篇一制定网站推广方案必须要包括网站推广所要达...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**旅游网站推广策划方案篇一**

制定网站推广方案必须要包括网站推广所要达到的目标。不止网站推广，我们做任何事都有一个目标，企业制定计划有每月目标、每年目标等，网站推广同样如此。比如制定网站推广的日流量、月流量、年流量和点击量，从网站推广来的潜在用户数、准用户数、用户转化率等。还有网站优化的效果、外链增长数量等。没有目标的推广方案不是一个好方案，制定网站推广所要达到的目标是不可或缺的。

第二、网站推广方案中要根据不同的运营阶段，制定不同的网站推广手段：

在网站运营中，不同阶段所采取取的推广方法也应有所不同。比如在网站推广初期，可以利用xx群、邮件、xx网站等方式做一些推广，在网站推广中期可以在搜索引擎、大流量论坛上做一些推广，在网站有了一定知名度之后，我们可以在分类信息、利用媒体如报纸电视等手段来做一些网站推广，既提升了网站品牌的知名度，又可以引入大量的用户，提高用户转化率。对于这些网站推广方案，都要在网站推广方案中体现出来，并且也分门别类，制定出合理有效的推广方案出来。

第三、网站推广方案要重点体现出网站推广中要收集和整理哪些方面的数据：

网站推广方案中必须体现出有哪些方面的数据需要收集和整理。比如每一种推广手段所对应的网站的pv值和ip数量增长情况、网站的潜在注册用户增长情况、网站的用户转化率、网站跳出率、用户的类别和数量等，对这些数据的收集和整理，有助于我们根据不同的推广手段来合理地有侧重点的加以运用，网站推广方案中需要对这一点进行详细介绍。

第四、网站推广方案的效果评价：

在网站推广中，不同的推广阶段的推广效果要制定评价指标。要及时的对网站推广的计划进行及时的评价和控制，能够及时的发现网站推广过程中出现的问题，进行修改，确保网络网络推广教程全集推广方案能够的顺利进行。对主要网站推广任务的效果，进行跟踪和定期进行网站流量统计分析，必要时与专业网络怎样做网络推广顾问机构合作进行网络网络推广培训营销诊断，改进或者取消效果不佳的推广手段，在效果明显的推广策略方面加大投入比例，网站推广方案的制定要灵活，能让推广执行者根据推广效果的不同而灵活应变，根据推广效果合理分配资金、人力、物力，将网站推广效果达到最大化。网络推广教程视频总之，从事网站推广工作，必须合理制定有效的网站推广方案。

总结：

网站推广方案能够给网站推广人员行动上以指导和要求，不仅要制定出网站推广的手段，而且还要制定出网站推广所要达到的目标，更需要对网站推广人员提出考核指标。

以上四点是笔者在做网站推广的几点经验总结，但在真正制定网站推广方案的时候需要根据行业不同、企业不同等有所不同，但总体目标应该是一致的，那就是通过网站推广提高企业和产品的知名度，不断地引入用户，提高企业的效益。

**旅游网站推广策划方案篇二**

网站推广分为线上推广和线下推广两种。

1、线上推广

（1）软文推广

在各大知名的网站、论坛，以发软文的方式，推广本网站，这样就可以增加本网站的外链，获得相应的流量。

（2）登陆各大搜索引擎（xx和xx等）和分类信息网（xx网、xx网等）。包括xx贴吧、xx知道、xx交流群等及时性的推广渠道。（目前来说，该宣传渠道是网站推广成本最低，效果最高的手段，xx等推广将会更容易被xx搜索引擎所收录，且排名更靠前。）

（3）博客推广

在各大网站（xx等）建立本站的博客，发布本网站相关信息和链接，通过自己博客的流量，将访问者引导到本网站。注册各大站点的博客各一个，博客名：由网站名和网址组成。明确了关键字，添加精彩文章附上插入网站的超连接模块。更新快点，点击量大了，搜索自然也收录的多了，在搜索引擎的权重就会慢慢的提高。网站排名自然也会随之上来，两全齐美，劳动量少，收获多。

（4）网上论坛、bbs推广

一般论坛bbs推广包括签名宣传、论坛会员名称、头像图片、文字内容宣传等，过于频繁直白的推广形式（广告贴）容易引起其他潜在用户的反感，甚至会被删帖，浪费了精力不说还会起到负面效果。发帖不能够直发广告，发精彩帖子引起大家的注意力，顺便带上广告。这样效果比只发广告强多了，而且被删帖的几率也小了很多。这个比较费人力，时间也要充裕，而且目标论坛要名企鹅，精选几个好点的论坛，分析潜在客户多少，有重点的去发帖。多了也没有那精力。注意个性签名一定要写上你的推广网址。

（5）网络广告：一是在本网站打广告。二是在别人的网站打广告。

（6）邮件推广：采集大量相关企业的邮箱地址，利用公司的企业邮箱把有关本网站的信息或者链接群发的方式发至客户邮箱。

（7）xx群推广：xx是时下网络上人与人沟通最为方便、快捷的方式，它覆盖范围广，传播速度快，在xx群上推广本网站，可以带来直接的流量。

（8）加入社区圈子

快速有效，让你的朋友，老乡，同事等设你的网站为首页，让他们的博客插入你的网站的超链接，让他们向他们的圈子宣传你的网站。例如：xx等。

（9）友情链接（跟我们的客户建立友情链接）

网站链接的相关性是网站提升网站pr值，提高网站alexa国际排名的重要指标。另外还有助于网站在等搜索引擎的排名。特别是对与google来说，大量的有效外部的链接或者是反向链接将更加容易让蜘蛛程序找到我们的网站。

（10）视频推广：

通过在xx等主流视频网站发布含伊之情品牌或产品信息的视频，扩大知名度和影响力。

（11）百度竞价排名

在xx购买关键词，引导大量搜索流量进入官方商城。

2、线下推广

（1）公司名片（2）公司宣传单（3）电话营销（4）在报纸上投放广告。

电话营销师最好最有效的方法。通过电话向客户推广，让客户有意识的指导我们的网站，更进一步，只要我们的服务对客户而言是有价值的，是值得做的，同坐我们客服人员的介绍是很有可能促成转化率的。

**旅游网站推广策划方案篇三**

中小企业所具有的特色，使它在使用互联网时需要讲究一定的技巧。如果各方面运作得当，中小企业可以取得立竿见影的效果，否则就会浪费网络投资而不能达到预期目标。而且这些技巧在上网初期就应予以注意。

如果所有的中小企业都单独上网，会造成网上地址泛滥，网络访问者若要查找某类产品，将会花费大量时间。同时，单独上网不仅需要一大笔费用，还需要专门的计算机技术人员进行维护，又将增加中小企业的负担。但是，如果中小企业能够联合起来上网，则可以克服上述困难，既降低了中小企业的上网成本，又便于网络访问者查询企业的情况。

中小企业建立网站后，如果不进行一系列的宣传策划活动，网站的被访问率就会很低，其利用效果也必然大打折扣，白白浪费了网上的投资，所以，中小企业必须通过各种渠道宣传自己的网址及电子信箱。

在不大幅度增加宣传费用的条件下，可以采取以下途径宣传网站：

1、传统广告：是在传统媒体广告、产品包装、名片及一切有可能被用于交流的办公用品上，加印企业网址和电子信箱；

2、在知名网站登记：是在一些知名的网站，如xx等网站上登记企业网址和产品关键字，或者打出企业的旗帜广告。

3、登记搜索引擎的数量和排名：虽然搜索引擎对网站流量的作用在日益减小，但仍不能否定在搜索引擎登记的重要性，搜索引擎对于增加新的访问者仍然有着不可替代的作用。一般来说，登记的搜索引擎越多，对增加访问量越有效果。另外，搜索引擎的排名也很重要，虽然在搜索引擎注册了，但排名在第三屏之后，或者在几百名之后，同样起不到多大作用。

4、在其它网站链接的数量：在其它网站链接的数量越多，对搜索结果排名越有利，而且，访问者还可以直接从链接的网页进入你的网站。实践证明，在其它网站作链接对网站推广起到重要作用。

5、增加注册用户数量，注册用户数量是一个网站价值的重要体现，在一定程度上反映了网站的内容为用户提供的价值。而且，注册用户也就是潜在的顾客数量。

6、网上广告：一个比较主动的方法是将广告放在知名度高的网站之中。但将广告放在＂人流＂密集的大网站上，费用非轻，动輙成千上万，未必划算。除这种收费的网上广告，还可以参加一些免费的广告交换计划。简单地说，广告交换计划公司会让你的广告在其会员网页上显示，而你也需要让广告公司的广告在你的网页上显示作为补偿。由于广告交换成本低（近为零），因而在网上也颇为流行。

7、参加论坛、bbs、新闻组：参加论坛、bbs或新闻组（newgro up）讨论。不时进入与公司业务或网站主题相关的论坛，利用你的专业知识，为网友提供意见、分享经验、排忧解难，都会让你公司的名字在网友中留下良好的印象。在论坛发言时，在签名档留下公司的名字及网址，久而久之，网站的访问量也会随之而来的。当然，参与论坛的讨论是一项长期而艰巨的任务，需要持之以恒。

8、网上优惠券：潜在顾客可通过访问网页获得此优惠券，凭此优惠券到当地商店购买商品时可获得优惠。此法一举两得，第一可增加网址访问人数，让更多的消费者了解本企业；第二可促进销售。

1、调查

在你网页上搞一些小调查，问一个有趣的问题，让访客投票。投票者也许会在明天或下周再来查看调查结果。

2、有奖活动

持续的搞一些有奖活动，奖品不必太贵重，只要对你的访客来说稍有用即可。他们会常来看结果。

3、原创材料

在网页上放一些别的地方没有的东西。并不是说你所有内容都必须是原创，但至少要有一部分是。这样别人才会来你那里。

4、小测验

要有小测验，每周公布答案。参加者会来看正确答案。

5、新闻

提供与主题相关的新闻。一般人都喜欢最新的新闻。你如能成为他们的第一手来源，他们就会重复访问。

6、玩笑

不断来点幽默，不要太严肃，讲点小笑话。如果访问者潜意识觉得很开心，他们就会不断访问。

7、免费清单

人们都喜欢免费的东西。列出一份免费清单，它们可以是软件、服务、小产品、电子图书等，但要与你的主题相关。及时更新，访客就会定期再来。

8、目录

在网页上列出与你主题相关的其他网站的连接。这些网站要有趣，有用。你的网站就会起一个“目录”的作用，别人会常来，通过你访问其他的网站。

原理其实很简单，也就是企业在推广其产品或服务的时候，事先征得顾客的＂许可＂。到潜在顾客许可之后，通过e-mail的方式向顾客发送产品/服务信息，因此，许可营销也就是许可e-mail营销。许可营销的主要方法是通过邮件列表、新闻邮件、电子刊物等形式，在向用户提供有价值信息的同时附带一定数量的商业广告。例如一些公司在要求你注册为会员或者填写在线表单时，会询问你＂是否希望收到本公司不定期发送的最新产品信息＂，或者给出一个列表让你选择自己希望收到的信息。在传统营销方式中，许可营销很难行得通，但是互联网的交互性使得许可营销成为可能。

实现许可营销有五个基本步骤，把吸引顾客的注意到许可形象地比喻为约会，从陌生人到朋友，再到终生用户。

首先，要让潜在顾客有兴趣并感觉到可以获得某些价值或服务，从而加深印象和注意力，值得按照营销人员的期望，自愿加入到许可的行列中去（就象第一次约会，为了给对方留下良好印象，可能花大量的时间来修饰自己的形象，否则可能就没有第二次约会了）。

第二，当潜在顾客投入注意力之后，应该利用潜在顾客的注意，比如可以为潜在顾客提供一套演示资料或者教程，让消费者充分了解公司的产品或服务。

第三，继续提供激励措施，以保证潜在顾客维持在许可名单中。

第四，为顾客提供更多的激励从而获得更大范围的许可，例如给予会员更多的优惠，或者邀请会员参与调查，提供更加个性化的服务等。

第五，经过一段时间之后，营销人员可以利用获得的许可改变消费者的行为，也就是让潜在顾客说，＂好的，我愿意购买你们的产品＂，只有这样，才可以将许可转化为利润。

当然，从顾客身上赚到第一笔钱之后，并不意味着许可营销的结束，相反，仅仅是将潜在顾客变为真正顾客的开始，如何将顾客变成忠诚顾客甚至终生顾客，仍然是营销人员工作的重要内容，许可营销将继续发挥其独到的作用。

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