# 2025年网站推广方案策划书 网站推广策划方案(通用9篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-05-21

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。网站推广方案策划书篇一企划思想1.建立为失踪人口及相...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**网站推广方案策划书篇一**

企划思想

1.建立为失踪人口及相关服务的专业网站。

2.与各友情网站合作，在站上免费发布其相关的情况，以达到兄弟网站互相宣传和互相浏览的作用。

网站之间的互相宣传是很重要的，兄弟网站之间的链接可以起到网站之间的相呼应的作用。

3.自愿者可以在网站上获取失踪人口信息，并且可以按照里面的信息来为网站服务。

自愿者可以从网站中的人口失踪信息来做相应的服务。这样有助于自愿者的工作。

4.定期与全国的公安局取得联系，以此来获得最新的失踪人口详细资料。

与全国的公安局取得联系和及时的人口失踪信息更新。

在市场分析上我们需要注意以下几个问题

1.网站的功能作用

在网站采用新的开发系统后，一定会有新颖的内容会出现在网站中，新的页面效果及功能不仅可以吸引来访者，也可以给来访者提供娱乐休闲。

2.用户从网站有没有直接得到利益

用户从网站本身得到什么，是我们最为关心的，建立一个网站要知道本身的价值意义，就必须得让用户知道他们从中得到什么，这样才能体现出网站本身的意义。

3.网站需要的广告和客户

一个网站的广告能够给网站带来直接的利益，客户也是一种宣传力，可以让不了解的人了解，了解的人更深为了解。

(一) 战略步骤

第一阶段：建立网站，同时有选择的在几个或几十个城市建立分站点，并与各城市分站点建立合作伙伴关系，签定合作协议， 建立一个网站不仅只限于一个省份和一个城市，要想让搜人遍布全国，就只能撒开搜人的大网，网罗全国的省份和城市，让人\"无处可藏\"!

第二阶段：网站信息发布，通过各种手段建立客户群

网站信息的发布一定要用各种手段来建立自己的客户群体，只有更多的来访者，更多的会员才能支撑一个网站的正常运营。

第三阶段：在网站有了一定的知名度与搜人成功案例后，主动吸引大的网站注意力，最终获得以合理的代价与其合作。

在网站有了一定的知名度后，就要开始和大网站建立和谐的互助关系，互相宣传，以达到网站\"一夜成名\"的效果。

第四阶段：网站也有了一定数量的注册客户，网站的知名度也有相当大的提升之后网站的业务也可以有进一步的扩展。

注册用户多了以后，各种层次的人也会有了，这个时候不仅限于让搜人只搜人，应该有很多的新鲜内容加入进去，让整个网站变的不仅是个搜人网，更是一个集娱乐休闲听歌看电影的综合型网站。

(二) 网站运营方案之市场拓展原则

1.坚持以市场终端(浏览者)为首要的中心。

浏览者为核心，本着以客户的需求是我们的目标态度来做好网站，网站的内容要与客户互动。

2.商户合作者的选择应有一定的原则。

应该建立自己的原则，筛选出有资格和自己合作的商业伙伴，显示出，因为专业，所以专注的原则。

3.站点的建设应该符合网站的整体形象。

不管怎么样去修改网站的内容，都不能动网站整体风格和形象，这样会让人产生\"迷路\"的感觉，每天换个风格只会让人觉得网站不塌实。

根据网站的功能确定网站技术解决方案。

1、采用稳定、处理快速的南北互通的服务器(目前已经基本达到)。

2、选择操作系统，用unix,linux还是window20xx/nt。分析后在投入功能的开发、注重稳定性和安全性等。

3、采用系统性的解决方案(如ibm,hp)等公司提供的企业上网方案、电子商务解决方案？还是自己开发。

4、网站安全性措施，防黑、防病毒方案。

5、相关程序开发。如网页程序asp、php、jsp等数据库程序。我们推荐php，或者是asp为基础的成型发布系统。

1、根据门户网站的目的和功能策划网站内容。

2、电子商务类网站要提供会员注册、详细的服务信息、信息搜索查询、个人信息保密措施、相关帮助等。

3、如果网站栏目比较多，则考虑采用网站编程专人负责相关内容。注意：网站内容是网站吸引浏览者最重要的因素，无内容或不实用的信息不会吸引匆匆浏览的访客。可事先对人们希望阅读的信息进行调查，并在网站发布后调查人们对网站内容的.满意度，以及时调整网站内容。

1、网页设计美术设计要求，网页美术设计一般要与网站整体形象一致，要符合ci规范。要注意网页色彩、图片的应用及版面策划，保持网页的。整体一致性。

网页的设计就由美工师来把关了，整体形象和规范一定要按照ci来，而且上下相呼应，图片和模块的摆放也有自己的特色和风格。

2、在新技术的采用上要考虑主要目标访问群体的分布地域、年龄阶层、网络速度、阅读习惯等。

不同的人都有自己的习惯，就象左撇子一样，所以我们要针对不同的年龄和网络速度还有阅读的习惯来选定一个适中的模式让人人都觉得看起来读起来都很舒服。

3、制定网页改版计划，如半年到一年时间进行较大规模改版等。

一个网站做成以后，大的修改最好不要太频繁，最好是一年一换，换的时候也不要把大的风格和色调破坏。

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。

服务器的软件和硬件的维护尤为重要，要进行很多方面的测试，来制定响应速度。

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。

一个程序的数据库维护，就相当于，一个库存的货品的种类，货品的种类被打乱后，将会是一个很麻烦的事情，所以程序数据库要定期维护和清理一些不必要的冗余。

3、内容的更新、调整等。

网页在一段时间里必须进行更新、调整内容，以便浏览者看到新的内容。

4、制定相关网站维护的规定，将网站维护制度化、规范化。

出表一张网站维护的制度和规范表，由专人负责，这样才能保证网站的运营质量和效率。

网站发布前要进行细致周密的测试，以保证正常浏览和使用。主要测试内容：

1、服务器稳定性、安全性。

望站服务器的稳定和安全一直都是最头疼的事情，所以我们应该走到麻烦的前面，首先把预想到的麻烦排除掉。

2、程序及数据库测试。

每个程序都有自己相对应的功能，数据库则是数据集中的地方，尤其重要。

3、网页兼容性测试，如浏览器、显示器。

网页打开多了 不会出现死页的情况，当然也有显示器的分辨率和浏览器的版本问题存在。

4、根据需要的其他测试。

在做出以上测试后，在用其他的方法进行对网站的测试，例如电信拨号和铁通拨号是否存在冲突。

1、网站测试后进行发布的广告活动。

网站测试以后，可以通过媒体或者网络宣传进行广告效应，以达到更多的访问量。

2、网站推广登记等。

网站做好以后可以放到3721，baidu， google上查找关键字，以达到更佳好的宣传作用。

十、网站运营策划之网站系统更新日程表

各项策划任务的开始完成时间，负责人等。

**网站推广方案策划书篇二**

随着网络发展的日益加快，我们身边每天都在发生日新月异的变化，我们也越来越多的将自己的惊叹送给了这些不断的惊喜。近年来，越来越多的网站走入了老百姓的.生活中，为百姓的生活和工作提供了更多的便捷。xx网，它能作为商家与百姓之间的桥梁，更好的为商家服务、更好的给百姓带来实惠。所以xx网更加需要将自己的品牌深入百姓心中，形成强大的品牌效应，让百姓与商家互惠互利，达到共赢。

将全民xx网品牌推广进入哈尔滨市，让百姓更加了解xx网，通过xx网线上、线下进行兑换或者折现。进而映射到哈尔滨全市，在全市范围内提高知名度。

全民xx网以及特约商户的品牌推广

20xx年10月1日-20xx年10月3日(可根据变化而变动，如场地等因素限制)

凯德广场(埃德店)

由xx网哈尔滨运营中心主办，各商户协办。

主要针对有xx卡的消费者。

在活动现场展示、兑换实体商品，并由公司相关负责人员进行产品的展示以及对xx网功能的解说，现场分发展示册，前后张贴海报、易拉宝，并做相关意见调查反馈等。

1.市场部约谈相关冠名商家。

2.活动开始前一周，市场部组织下发传单，以确保宣传的时效性。要求有一定的表达，介绍大概的活动时间与内容。分发地点在各个合作商家附近，目的是让消费者拿到更多的xx卡。

3.在各大论坛、贴吧、微信，发表相关的宣传信息。

4.由组织人员联系会场、会场设备、购买产品、布置会场、准备意见调查反馈表。

5.预计好活动中可能出现的问题，做好准备工作和解决方案。

1.工作人员配合布置会场，包括搭帐篷，桌椅，产品摆放，音响麦克调试，准备展示册以及相关表格、文件。

2.发放展示册人员应对xx网相关功能详尽解说，是消费者清楚、了解、认同xx网模式的价值，组织人员维持现场人员秩序，记录产品兑换的品种、数量，兑换人信息、意见调查反馈、回收等面值xx卡，及时做好剩余产品盘点。

1.市场部负责清理现场卫生，回收工作用具。

2.统计产品兑换的品种、数量，兑换人信息、意见调查反馈、回收等面值xx卡，盘点剩余产品。

3.整编意见调查反馈，并对意见进行总结、分析、解决。

场地费用：商场正门门口x米xx元 xx元xx卡置换(实际费用xx元)——本人看到此处不得不惊叹这位老总的思维，确实高人一等!

设备：四角架子，桌椅，xx元 音响等xx元

司仪：xxx元

派单员xx名 活动期间xx元 活动前宣传工资xx元

海报传单画册xx元

兑换产品列表：

**网站推广方案策划书篇三**

网站剖析：对网站的自身进行解剖分析，目的是寻找到网站的基础问题所在;

电子商务定位：对企业网站进行电子商务定位，明确网站的位置;

电子商务模式分析：分析网站的电子商务模式，研究与网站相匹配的电子商务模式;

行业竞争分析：行业竞争的情况，行业网站的综合分析;

网站发展计划分析：电子商务网站短期规划与长期发展战略的实施反馈分析等。

二、网站诊断

网站结构诊断：网站的结构是否合理，是否高效，是否方便，是否符合用户访问的习惯;

文件与文件名诊断：文件格式，文件名等;

访问系统分析：统计系统安装，来路分析，地区分析，访问者分析、关键词分析等;

推广策略诊断：网站推广策略是否有效，是否落后，是否采用复合式推广策略等。

三、营销分析

关键词分析：关键词是否恰当，关键词密度是否合理等;

搜索引擎登录分析：采用何种登录方式，登录的信息是否有效;

链接相关性分析：链接的人气是否高，是否属于相关性较大的链接;

目标市场分析：对目标市场进行分析，研究目标市场与营销的关系;

产品分析：分析产品的特性，产品的卖点等;

营销页面分析：营销页面设置的位置，营销页面的内容，营销页面的第一感觉等;

营销渠道分析：所采用的营销之渠道如何，新的营销渠道如何开拓;

后续产品和服务分析：后续产品的开发，服务的情况反馈分析;

价格分析：价格如何，合理性等。

四、综合优化

网站的架构优化：结构优化，电子商务运行环境优化等;

网站页面优化：页面布局，页面设计优化;

导航设计：导航的方便性，导航的文字优化等;

链接整理：对网站的内外链接进行处理;

标签优化设计：对相关标签进行优化设计。

五、整合推广

网站流量推广策略：关键还是流量问题，这个过程中会用到许多网络营销方法;

外部链接推广：友情链接策略的使用;

病毒式营销策略：具体的策略需要灵活运用;

其它推广：关注网络变化，开发新的推广手段。

总之，一句话：这次活动的点点滴滴都到尽了我生活中的酸甜苦辣!

**网站推广方案策划书篇四**

1.1网站策划方案的价值——内容重点阐述了解决方案能给客户带来什么价值，以及通过何用方法去实现这种价值，从而帮助业务员赢取订单；另外，一份优秀的解决方案在充分挖掘、分析客户的实际需求的基础之上，又以专业化的网站开发语言、格式，有效地解决了日后开发过程中沟通问题、整理资料的方向性问题。

1.2前期策划资料收集——策划方案资料的收集情况是网站策划方案成功的关键点，它关系到是否能够准确充分地帮助客户分析、把握互联网应用价值点。往往一份策划方案未能中标，与信息的收集方法、收集范围、执行态度、执行尺度有密切关系。太维在此公布出7项重点收集标准。

1.3网站策划思路整理——在充分收集客户数据的基础之上，需要对数据进行分析、整理，需要客户、业务员、策划师、设计师、软件工程师、编辑的齐心参与，进行分方位的分析、洽谈、融合、术语化。太维重点在7个方面推出整理标准。

1.4网站策划方案写作——此部分内容是整个标准的核心，从标准方案而言，专业网站策划方案应包括8方面的内容，但根据实际情况可以对这几方面的内容穿差运用。

1.5网站策划方案的包装与提交——一份专业的网站策划方案需要经过严格的包装才能提交给客户。里面对包装的方法、技巧，提交时的重点内容做出了详细规定。

1.6网站策划方案的讲解与演示——方案的演示与讲解系关订单的成败大事，为此太维在每一个讲解的思路，讲解的步骤，衣着打扮，谈吐举止等做出了明确的规定。

1.7网站策划方案归档/备案——网站策划方案的归档/案备可以根据公司的知识库规则的不同，而制订出不同的标准，内容以太维对知识库的整理做出了细节的.规定与整理办法。

**网站推广方案策划书篇五**

随着互联网的不断普及与发展，网站已逐渐成为企业形象宣传、产品展示推广、信息沟通的最方便快捷的桥梁。

近几年随着“淘宝”、“易趣”、“百度有啊”等诸多大型购物网站的带领和引导下，居民的消费方式都在朝着网络购物的趋势发展。

所以目前企业提升网络上品牌的知名度、美誉度、信誉度及产品的推广，最有效最持久的方式就是进行网络宣传和推广，让更多的网民了解我们公司，了解我们的产品，吸引更多的潜在客户信赖我们的产品质量和服务，帮助和引导他们进行消费，进而来促公司产品的销售量的提高。

从而实现企业利益的最大化。

我本人从事网站设计和网站运营已有4年多的时间，经历过上百家企业和个人的多种类型的网站设计和运营，拥有企业网站建设经验以及站点管理和维护、网站策划、网页制作、网络数据库以及网络多媒体的开发的经验。

能为贵公司做网络推广一职我倍感荣幸，我相信在公司领导的安排下，用全身心的精力投注网站的开发、制作、关键词优化和推广工作上，一定会在短时间内把网站建好，内容丰富起来，针对性优化，在百度、google等众多搜索引擎里有我们自己 更丰富的信息和排名(针对每种关键词)。

当然网站推广的前提就是有要完善的网站、丰富的内容信息(包括公司资料，新闻信息，服务帮助信息，产品的详细信息等)、再加上高效的网站优化(seo)。

以下也是一些我的个人的建站经验和网络推广的计划，希望能为我们公司的网络营销上起到参考和促进作用。

一、网站设计风格

1网站的整体效果一定要好，运行速度很快，带宽要足够。

作为服装行业的网站一定要给客户亮丽、时尚的感觉和气息，突出主题风格新颖化、款式多样化、优越的价位和周密细致的服务。

模特时尚服饰及图片等内容丰富的丰富化，也要时时变换和更新。

2网站颜色要和众多服装颜色要搭配。

3网站的新闻和动态及产品的相关资讯要丰富，并要进行不断的更新和维护。

这样利于搜索引擎的收录和排名。

4建议定期做新品和热销两个栏目，让网站富有动感达到时尚的格调。

另外，这也是发布商品的一个有利位置。

5整体美工上要体现出公司的风格与形象，同时也与服饰商品相符。

并注意季节的变换和颜色的搭配，能给人好的印象与心情以及刺激人的消费心理，富有清新时尚的美感人们才能喜欢。

6网站尽量采用动态生成系统。

尽量少用flash动画。

这样不利于网站优化，更不利于搜索引擎的收录，搜索引擎也不喜欢这样的效果。

同时也影响顾客的访问速度。

二、网站功能方面

网站整体功能主要突显的是购物，同时也要“商务信息”“商务指南”“本站指南”等一些辅助信息栏目，可更好的引起人们的注意。

消费模式和顾客的推广模式要清晰。

三、网站推广方式

像服装类行业网站，无论是营销上还是宣传上，着重的部分是软文发布:包括新闻性软文，引导性软文，时尚软文，讨论性软文和活动推介等。

在论坛或是商务网上都可以发布。

这些软文能启到以点代面的传播方式，可引起人们的兴趣，也更直接更充份的宣传本站和公司理念。

要想消费者前来公司选择业务，需要我们用心的来引导消费，在撰写的过程中，包含宣传公司的业务，理念，提高知名度，产品则是在引导消费过程中一点点铺垫出来的，重中之重则是如何更好的引导时尚与潮流，那么公司的产品就可以满足需求。

网站推广策划需要借助于一定的网络工具和资源，网站推广方法实是对某种网站推广手段和工具的合理利用。

网站推广策划计划是网络营销计划的重要组成部分。

制定网站推广计划本身也是一种网站推广策略，推广计划不仅是推广的行动指南，同时也是检验推广效果是否达到预期目标的衡量标准，所以，合理的网站推广计划也就成为网站推广策略中必不可少的内容。

1网站定位

第一、全面了解竞争对手，方法:在百度，狗狗中搜索关健字，必须的细细搜索，看是否有相关网站出现，如果没有，恭喜你!初步定位不错，如果有，就进该站中看一下，其中有几项值的注意pr值多少，内容是否完整，搜索引擎收录多少页，更重要是反向链接数量，还有是否是顶级域名。

记录下这些数据!对以后很有用。

第二、全面了解目标人群，方法:在“相关”论坛上发一些类似调查的.贴子，看看有多少人给你回复!若是回复的太少，多半你的定位会有出路，不受支持，一般情况下，定位准备回贴会很多还会给你一些见意的!方法二，努力找到你和目标人群的“共性”何为共性?切勿我行我素，网站才能发展下去。

第三、对目标人群细分，很重要的，我们的网站是给谁看的?所有人，主观上也许是，客观上最好不要。

网站定位是一项很复杂的工作，涉及面也很广。

每周给你网站注册者发送电子邮件通讯。

通讯中提供行业的新闻和一些技巧，并链接回你的网站;

3活动的推广

和相关网站和媒体合作搞专题活动。

此种方法不仅仅可以推广网站，还可以帮树立网站的江湖地位。

开展一个抽奖活动。

4口碑推广通过免费服务，或者策划的新载体，按照口碑推广的惯用套路促使用户帮我们进行口碑宣传。

5大型网站栏目合作推广

6论坛推广

7利用博客推广

8交换链接(最常用的网站推广方法，不过交换的时候一定要结合seo要求的细节来做，才能达到最好的效果。

)

9开设行业资讯频道

11开通网站论坛

12利用网摘系统推广

13广告链宣传

注:在给您的客户邮寄商品时，记得要放上一份商品报价单或列表，希望他可以再次购买和访问本站。

四、吸引了访客，更重要的是让消费者回访

以下是吸引客户访问您的网站的七种方法。

1、提供短期优惠。

2、搭上流行趋势的顺风车。

3、定期更新信息。

4、举办活动。

5、了解客户。

五、利用话题炒作

六、适合于本站且最时尚的推广方式

一:流量形宣传方式:

1:用超级女声在线视频:去超级女声相关的社区论坛做宣传。

比如百度超级女声吧新浪超级女声版区。

2:用韩剧韩星精彩视频:去韩剧韩星fans聚集的相关社区论坛做宣传。

比如百度贴吧，韩剧社区等。

流量形宣传方式的实际操作过程:想要好的流量效果，要先下载好的素材，剪辑素材，上传素材。

然后发在公司论坛上，再去相关论坛发贴宣传。

最后还要经常去顶贴，工作量比较大。

二:针对性宣传方式:

1:用模特图片:去淘宝易趣阿里巴巴等大型的网购社区论坛宣传

2:针对性效果:因为针对的是网购一族。

这些人都有在网上购物的经历。

容易接受网上购物的方式。

还有上这些论坛的还有一些是网店站长。

在这宣传就同时起到了b对ab对b的宣传。

针对性强

3:用加盟广告:去淘宝易趣阿里巴巴等的网上商店进行留言宣传

三:人海宣传方式

1:网上朋友:利用自己的网络资源，让网上的朋友。

去他们常的去的论坛，顺便发布首饰图片网络连续剧加盟广告等帖子。

2:公司同事:网站推广人员出去发了帖子后，其他同事不太忙的时候。

一起帮忙去顶下发布的广告贴。

制造气氛。

四、以人为本，用人拉动策略

目前不少人在做网上兼职和网赚，那么公司可以制作一个营销连接来以人进行宣传的方式，只需做一个连接，让其在论坛，博客、qq中或是任何一个地方进行推广，产生的业绩更是ip记录和销售提成，这会引起很多人的注意的观注，且为社会提供一个就业平台，也许这些人中就是你的潜在客户或成为公司日后的经销商。

人和力量是最大的也是最不能忽视的环节。

**网站推广方案策划书篇六**

随着网络发展的日益加快，我们身边每天都在发生日新月异的变化，我们也越来越多的将自己的惊叹送给了这些不断的惊喜。近年来，越来越多的网站走入了老百姓的生活中，为百姓的生活和工作提供了更多的便捷。xx网，它能作为商家与百姓之间的桥梁，更好的为商家服务、更好的给百姓带来实惠。所以xx网更加需要将自己的品牌深入百姓心中，形成强大的品牌效应，让百姓与商家互惠互利，达到共赢。

将全民xx网品牌推广进入哈尔滨市，让百姓更加了解xx网，通过xx网线上、线下进行兑换或者折现。进而映射到哈尔滨全市，在全市范围内提高知名度。

全民xx网以及特约商户的品牌推广

20xx年10月1日-20xx年10月3日(可根据变化而变动，如场地等因素限制)

凯德广场(埃德店)

由xx网哈尔滨运营中心主办，各商户协办。

主要针对有xx卡的消费者。

在活动现场展示、兑换实体商品，并由公司相关负责人员进行产品的展示以及对xx网功能的解说，现场分发展示册，前后张贴海报、易拉宝，并做相关意见调查反馈等。

1.市场部约谈相关冠名商家。

2.活动开始前一周，市场部组织下发传单，以确保宣传的时效性。要求有一定的表达，介绍大概的活动时间与内容。分发地点在各个合作商家附近，目的是让消费者拿到更多的xx卡。

3.在各大论坛、贴吧、微信，发表相关的宣传信息。

4.由组织人员联系会场、会场设备、购买产品、布置会场、准备意见调查反馈表。

5.预计好活动中可能出现的问题，做好准备工作和解决方案。

1.工作人员配合布置会场，包括搭帐篷，桌椅，产品摆放，音响麦克调试，准备展示册以及相关表格、文件。

2.发放展示册人员应对xx网相关功能详尽解说，是消费者清楚、了解、认同xx网模式的价值，组织人员维持现场人员秩序，记录产品兑换的品种、数量，兑换人信息、意见调查反馈、回收等面值xx卡，及时做好剩余产品盘点。

1.市场部负责清理现场卫生，回收工作用具。

2.统计产品兑换的品种、数量，兑换人信息、意见调查反馈、回收等面值xx卡，盘点剩余产品。

3.整编意见调查反馈，并对意见进行总结、分析、解决。

场地费用：商场正门门口x米xx元 xx元xx卡置换(实际费用xx元)——本人看到此处不得不惊叹这位老总的思维，确实高人一等!

设备：四角架子，桌椅，xx元 音响等xx元

司仪：xxx元

派单员xx名 活动期间xx元 活动前宣传工资xx元

海报传单画册xx元

兑换产品列表：

**网站推广方案策划书篇七**

网站推广就是以互联网为基础，借助平台和网络媒体的交互性来辅助营销目标实现的一种新型的市场营销方式。网站推广制定

策划方案

。下面是本站小编整理的网站推广策划方案范文，欢迎阅读。

近年来，伴随着因特网的飞速发展，网络增值服务已经成为现在整个通信、网络业发展的主旋律和主要推动力。网站作为一种新媒体，最核心的生命力来自它所承载和传输的信息是否具有别的媒体所不可替代的价值。广播相对于报纸是一种新媒体，因为报纸无法承载广播所承载的信息;电视作为一种新媒体能够存在，是因为报纸和广播都不能承载电视所承载的信息。新媒体中不可替代的信息价值就是信息的形态，而信息的内容是可以替代的。形成新的信息形态是一个新媒体成长的核心因素，也是一个新媒体成熟与否的重要指标。网站能够承载传统媒体的所有信息形态，即融合了文字、图片、音频、视频等信息形态的多媒体。

网站介绍：

网站的市场定位分析及优缺点：

1、市场定位：是一个定位于商务合作﹑企业品牌的推广与包装﹑商机的发布等商务类型的门户性综合信息服务网站。

2、优缺点分析---

优势：(1)网站vip会员中不乏部分政界权威人士和商界成功人士，通过vip会员之间的互动交流而成为朋友，即可利用辐射的关系，共享各vip会员的社会人际关系资源，可以最大范围的扩大用户自身的人脉关系网。

(2)专业强劲的技术后台支持与独具特色的运作模式和诚挚的商业信誉使之成为全球范围内本土领域服务性能最广的商务网站，在客户群中具有良好的口碑。

(3)在全球拥有各个不同种类的客户群体30多万，具有良好的发展前景。

(4)网站服务内容众多，用户选择范围较广，并且集商务﹑供求﹑招商等于一体，信息全面。

劣势：(1)网站推出时间不长，还欠缺知名度。

(2)用户暂时过于单一，基本上是网站的老用户。

3、发展机会：(1)电子商务用户使用率增长较快

(2)较好的经营主题带动网站的推广

(3)商务类型网站是互连网信息服务发展的新趋势

4、潜在威胁：(1)现有的电子商务网站与网站争抢客户

(2)网站无强有力的多方联合网站，将使得网站面对竞争网站的压力增大。

5、网站卖点荟萃：(1)网站的整体规划优势及品牌优势

(2)内容繁多的栏目信息

(3)电子商务的发展前景

(4)较强的广告投放空间

(5)最大范围的扩大商务用户自身的人脉关系网。

6、目标客户群分析：

地域：以网站为依托，吸引投资家们以及部分跨区域的商务用户人群

职业：涵盖了温籍海内外人士，投资家以及中小企业主等商务用户

推广策略：

1、推广指导原则：

(2)推广原则：高效、经济、实用

2、具体的网站推广方法：

(1)网下推广：员工的服装印上网址---在给员工发的职业服装上印上本网站的网址，当员工在上班和回家的路上都会在无形中给自己的网站作宣传。

发布新闻会---设计一个主题鲜明的新闻发布会可以让更多的媒体免费为网站宣传，并且还可以树立网站的形象。

在电视，广播，公交车，报纸，路牌上做广告

制定特色的宣传语---如：商务网站中的诺亚方舟

铃声推广---结合网站内容设计一个铃声上传到其他网站，让别人免费下载

搜索引擎推广---做好搜索引擎的链接，便于用户访问

免费电邮---向商务用户提供免费的电子邮件信箱，争取最大的会员加入量

友情连接---链接所有行业网站，送给他们会员户名与密码，要使网站四通八达，不能成为孤岛。

论坛推广---在各大门户网站的论坛中灌水，使之更多的人能够了解到网站

(3)网站推广的主题活动：

形象代言人选举活动---

活动目的：(1)为了有效地宣传网站形象，树立其在社会人群中的公众形象及知名度

活动概况：(1)利用大众媒体刊登和发布网站形象代言人选举活动的机关信息(包括参赛的时间，地点，条件，资格，报名细则等)

(2)设计印刷宣传单大量发行和派送

(3)前期宣传主要用本次选举活动来制造声势，公布网站正式运营日为选举活动决赛

(5)组织评审团对参赛小组考核，评分(包括身材，相貌，学历，才艺展示，对商务运作的理解等多项考核)

(6)比赛分淘汰式初赛，选拔式复赛和决赛三个阶段进行

(7)决赛定在网站正式运营日，当日产生冠军(运营日一大卖点)

媒体公关：

正式运营日活动内容：媒体见面会网站品牌推广﹑网站理念宣示等

商务联谊酒会---

邀请知名人士，企业家以及一些中小企业主举行一个商务联谊酒会

以上就是我为网站所做的推广方案

策划书

，如有不足，敬请指教。

第一部分 网站实体部分

一、网站策划运营方案计划

企划思想

1.建立为失踪人口及相关服务的专业网站。

2.与各友情网站合作,在站上免费发布其相关的情况，以达到兄弟网站互相宣传和互相浏览的作用。

网站之间的互相宣传是很重要的,兄弟网站之间的链接可以起到网站之间的相呼应的作用。

3.自愿者可以在网站上获取失踪人口信息，并且可以按照里面的信息来为网站服务。

自愿者可以从网站中的人口失踪信息来做相应的服务。这样有助于自愿者的工作。

4.定期与全国的公安局取得联系，以此来获得最新的失踪人口详细资料。

与全国的公安局取得联系和及时的人口失踪信息更新。

二、网站运营方案之市场分析

在市场分析上我们需要注意以下几个问题

1.网站的功能作用

在网站采用新的开发系统后，一定会有新颖的内容会出现在网站中，新的页面效果及功能不仅可以吸引来访者，也可以给来访者提供娱乐休闲。

2.用户从网站有没有直接得到利益

用户从网站本身得到什么，是我们最为关心的，建立一个网站要知道本身的价值意义，就必须得让用户知道他们从中得到什么，这样才能体现出网站本身的意义。

3.网站需要的广告和客户

一个网站的广告能够给网站带来直接的利益，客户也是一种宣传力，可以让不了解的人了解，了解的人更深为了解。

三、网站运营方案之整体市场战略

(一) 战略步骤

第一阶段：建立网站,同时有选择的在几个或几十个城市建立分站点,并与各城市分站点建立合作伙伴关系,签定合作协议, 建立一个网站不仅只限于一个省份和一个城市，要想让搜人遍布全国，就只能撒开搜人的大网，网罗全国的省份和城市，让人“无处可藏”!

第二阶段：网站信息发布,通过各种手段建立客户群

网站信息的发布一定要用各种手段来建立自己的客户群体，只有更多的来访者，更多的会员才能支撑一个网站的正常运营。

第三阶段：在网站有了一定的知名度与搜人成功案例后，主动吸引大的网站注意力，最终获得以合理的代价与其合作。

在网站有了一定的知名度后，就要开始和大网站建立和谐的互助关系，互相宣传，以达到网站“一夜成名”的效果。

第四阶段：网站也有了一定数量的注册客户,网站的知名度也有相当大的提升之后网站的业务也可以有进一步的扩展.

注册用户多了以后，各种层次的人也会有了，这个时候不仅限于让搜人只搜人，应该有很多的新鲜内容加入进去，让整个网站变的不仅是个搜人网，更是一个集娱乐休闲听歌看电影的综合型网站。

(二) 网站运营方案之市场拓展原则

1.坚持以市场终端(浏览者)为首要的中心。

浏览者为核心，本着以客户的需求是我们的目标态度来做好网站，网站的内容要与客户互动。

2.商户合作者的选择应有一定的原则。

应该建立自己的原则，筛选出有资格和自己合作的商业伙伴，显示出，因为专业，所以专注的原则。

3.站点的建设应该符合网站的整体形象。

不管怎么样去修改网站的内容，都不能动网站整体风格和形象，这样会让人产生“迷路”的感觉，每天换个风格只会让人觉得网站不塌实。

四、网站运营方案之网站技术解决方案

根据网站的功能确定网站技术解决方案。

1、采用稳定、处理快速的南北互通的服务器(目前已经基本达到)。

2、选择操作系统，用unix,linux还是window20xx/nt。分析后在投入功能的开发、注重稳定性和安全性等。

3、采用系统性的解决方案(如ibm,hp)等公司提供的企业上网方案、电子商务解决方案?还是自己开发。

4、网站安全性措施，防黑、防病毒方案。

5、相关程序开发。如网页程序asp、php、jsp等数据库程序。我们推荐php，或者是asp为基础的成型发布系统。

五、网站运营方案之网站内容策划

1、根据门户网站的目的和功能策划网站内容。。

2、电子商务类网站要提供会员注册、详细的服务信息、信息搜索查询、个人信息保密措施、相关帮助等。

3、如果网站栏目比较多，则考虑采用网站编程专人负责相关内容。注意：网站内容是网站吸引浏览者最重要的因素，无内容或不实用的信息不会吸引匆匆浏览的访客。可事先对人们希望阅读的信息进行调查，并在网站发布后调查人们对网站内容的满意度，以及时调整网站内容。

六、网站运营方案之网页设计

1、网页设计美术设计要求，网页美术设计一般要与网站整体形象一致，要符合ci规范。要注意网页色彩、图片的应用及版面策划，保持网页的整体一致性。

网页的设计就由美工师来把关了，整体形象和规范一定要按照ci来，而且上下相呼应，图片和模块的摆放也有自己的特色和风格。

2、在新技术的采用上要考虑主要目标访问群体的分布地域、年龄阶层、网络速度、阅读习惯等。

不同的人都有自己的习惯，就象左撇子一样，所以我们要针对不同的年龄和网络速度还有阅读的习惯来选定一个适中的模式让人人都觉得看起来读起来都很舒服。

3、制定网页改版计划，如半年到一年时间进行较大规模改版等。

一个网站做成以后，大的修改最好不要太频繁，最好是一年一换，换的时候也不要把大的风格和色调破坏。

七、网站运营方案之网站维护

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。

服务器的软件和硬件的维护尤为重要，要进行很多方面的测试，来制定响应速度。

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。

一个程序的数据库维护，就相当于，一个库存的货品的种类，货品的种类被打乱后，将会是一个很麻烦的事情，所以程序数据库要定期维护和清理一些不必要的冗余。

3、内容的更新、调整等。

网页在一段时间里必须进行更新、调整内容，以便浏览者看到新的内容。

4、制定相关网站维护的规定，将网站维护制度化、规范化。

出表一张网站维护的制度和规范表，由专人负责，这样才能保证网站的运营质量和效率。

八、网站运营方案之网站测试

网站发布前要进行细致周密的测试，以保证正常浏览和使用。主要测试内容：

1、服务器稳定性、安全性。

望站服务器的稳定和安全一直都是最头疼的事情，所以我们应该走到麻烦的前面，首先把预想到的麻烦排除掉。

2、程序及数据库测试。

每个程序都有自己相对应的功能，数据库则是数据集中的地方，尤其重要。

3、网页兼容性测试，如浏览器、显示器。

网页打开多了 不会出现死页的情况，当然也有显示器的分辨率和浏览器的版本问题存在。

4、根据需要的其他测试。

在做出以上测试后，在用其他的方法进行对网站的测试，例如电信拨号和铁通拨号是否存在冲突。

九、网站运营之网站发布与推广

1、网站测试后进行发布的广告活动。

网站测试以后，可以通过媒体或者网络宣传进行广告效应，以达到更多的访问量。

2、网站推广登记等。

网站做好以后可以放到3721，baidu， google上查找关键字，以达到更佳好的宣传作用。

十、网站运营策划之网站系统更新日程表

各项策划任务的开始完成时间，负责人等。

网站建立之后通过测试阶段之后，关键就在于推广了。怎么才能让企业或是其他对我们网站感兴趣的客户找到我们的网站，发现我们的产品呢?如何让潜在顾客顺利找到我们呢?这些都是推广策划应该解决的问题。

我们的经营模式是网站产品展示浏览、交易与交互功能于一体，用户可以通过注册成我们的会员它可直接完成商贸运作中的交易以及洽谈，或是对产品的代理以及订购等。

公司建立网站的目的及解决的问题：

1)传统运作模式效率低、成本过高。

2)对市场的反应速度慢。

3)客户服务水平无法提高。

4)市场覆盖面有局限性，无法实现跨地区、7×24式的经营。

5)为此企业必须考虑如何缩短生产周期、降低销售成本、提高服务质量、降低客户维系成本、实现零库存等多方面的因素。

要实现降低成本扩大市场的目的，首先要实现网站的的目的，推广网站显的尤为重要，网站推广需要考虑的因素很多，我们主要利用一下的方式推广我们的网站，已达到提高流量以及网站目的，主要考虑成本问题制定了一下推广方式：

(1)利用利用论坛发帖推广

我们可以利用发帖，回帖的方式大力宣传我们的网站。(到论坛发帖是为了宣传推广，但是又的时候发帖根本就没有人去看，这个时候我们就要注意发帖的方式了，我们发帖不仅仅只是限于给自己的网站推广比如说简单的告诉一个网站地址，这要我们发现根本是收不到效果的，于是可以换一种方式发帖，我们可以把我们学到的东西运用到销售管理中，到论坛发帖和大家分享是一个很好的方式，比如我们可以介绍一些产品信息，区分画笔材料知识等，这样可以潜意识的提高我们网站的访问量，这种方式对于我们是很有用的。

(2)免费登陆各大搜索引擎

利用我们所掌握的知识免费让各大搜索引擎收录我们的店铺。(现在搜索引擎营销在市场中占据了很大的地位，我们习惯了利用搜索引擎查找各种信息，利用搜索引擎我们可以增加我们网站很多的访问量。

怎样加入搜索引擎呢?基于我对这方面的理解，我们可以通过这样加入搜索引擎。免费加入百度，在浏览器的地址栏输入xxx，我们可以登陆我们的网站地址到百度。免费加入google，在地址栏输入xxx，免费加入雅虎，地址栏输入xxx，免费加入tom搜索，输入xxx，中国搜索同盟免费登录xxx，千度免费登陆xxx，协通免费登陆xxx。利用这个方法我们可以轻松加入搜索引擎。还有就是注意搜索引擎的seo，这个对于搜索引擎收录是很重要的。

(3)联合营销各得其所

找到与自己网站相关的网址，与他们组成联盟一起成长。(联合营销是网战中出现一种新的销售方式，它又关联型(很多网站相互之间既有关联，又有冲突，大家却有着共同的消费群体，我们可以找些网站与我们合作)互补型(有些网站是很有特色，渠道不同，单我们可以利用一些不同感受与他们合作带来不同的顾客)联盟型(我们可以与一些和我们网站目的相同的网站，我们可以与他们联盟一起努力，达到共同成长)创新型(除了以上的方式我们还可以突破传统的营销理念，我们可以适用商品和服务互补的方式合作，将不同的产品或服务进行嫁接，来寻找联合营销的合作伙伴。

(4)主动出击四面开花

利用博客推广和外网论坛发帖推广，加入网摘，图摘，论坛联盟，文字链等。(博客是一种新型的工具，我们将利用博客对我们的网站进行大量的宣传，博客的用户很多，也有很多人喜欢在博客里记载一些自己的东西，我们可以在自己的博客里写下我们网站建立的种种和我们网站建立期间经历的一些事情，通过这样的方式推广我们的网站。还可以加入博客圈子，加一些博友帮我们推广我们的网站。

通过外网发帖，我们可以在相关的行业网站加入我们的网站链接，但是也不能乱发贴，一定要在和网站主题相关的一些网站发布，否则有可能造成反面的影响。加入图摘，网摘等这些和加入搜索引擎相似，加入国内一些著名网摘，比如说和讯网，365key天天网摘，天极网摘，新浪爱问vivi收藏夹。)

(5)交换友情链接。

我们可以和其他网站交换友情链接，这样可以给我们带来不少的收获。寻找一些pr值较高的网站做友情链接，或是声誉比较好的网站做连接或是在一些大型网站发布广告宣传，或是交换广告位，因为我们网站也有广告。

(6)利用qq群宣传

qq是一个不错的宣传工具，我们大可以好好利用它，其次就是口碑传播，树立形象，利用我们的人际关系大力宣传我们网站。(由于我们现在使用最多的还是qq所以我们可以利用平常大家都用的软件qq进行宣传，利用qq群大力宣传我们网站，还可以在我们个性签名留下我们开网站的信息这样可以吸引不少的朋友关注，不过qq一定要记得常常在线，口碑宣传是一个很好的方法，利用我们的朋友和我们所认识的人帮我们宣传我们的网站，但是这个离不开我们优质的商品和完善的服务，能够让每个在我们店站的人主动帮我们宣传，这个可是一个很大的市场)。

(7)创建邮件列表。

我们可以创建邮件列表，这是一个不错的营销方法，可以在希网建立一个自己的邮件列表，加入一些对爱情比较感兴趣的人，定时给他们发布一些新商品的信息，让人们能够知道更多的时尚信息，或是发一些他们感兴趣的时尚新闻杂志。我们也可以加入其他人的邮件列表在上面发布一些信息从而达到扩大市场的目的。

(8)信息发布

信息发布既是网络营销的基本职能，又是一种实用的操作手段，通过互联网，不仅可以浏览到大量商业信息，同时还可以自己发布信息。在网上发布信息可以说是网络营销最简单的方式，网上有许多网站提供企业供求信息发布，并且多数为免费发布信息，有时这种简单的方式也会取得意想不到的效果。不过，最重要的是将有价值的信息及时发布在自己的网站上，以充分发挥网站的功能，比如新产品信息、优惠促销信息等。

研究表明，大多数消费者访问制造商的网站是为了查找公司联系信息或产品基本信息，网站提供的有效信息越详细，用户的满意程度越高。如果一个网站的更新周期以季度为单位，甚至整年都是一个老面孔，自然不会受到用户欢迎，也很难取得好的网络营销效果。

(9)问答式广告。

问答式广告是一种采用一问一答提问方式的网络广告。广告收阅者在收阅广告时必须正确回答了广告所提出的问题才算是真正收阅了广告，此时广告收阅者就可以取得收入了。注册通行证会员可以通过回答问答式广告来取得收入。另外通行证会员还可以通过推荐他人成为通行证会员(或美名扬会员)来取得收入。真正的双赢。

(10)搞活动可以和商家合作。

进行一些相关的活动，发动网友参加，但是一定要有很好的奖励哦，如果奖励高的话，许多人都会帮你宣传的，可以让你的网站在一段时间内得到飞跃。

(11)其它推广方法。

网络杂志形式推广，传统媒体宣传，广告宣传，线下洽谈等推广方法。

**网站推广方案策划书篇八**

每件事情均有发生的原点，互联网应用也是一样，客户期望通过运用互联网达到什么目标？是期望提高销售额，还是期望拓展国内外市场，还是提升客户服务水平，还是推广新产品，将互联网作为其战略的一部分？只有把握住客户的商业目标，策划方案才有撰写的依据，才能有发挥的空间，才能牢牢抓住客户的需求，因此，网站策划人员需要向销售人员，甚至直接与客户接触，了解其商业目标。

3.2网站资源现状

有多少资源便能办多少事，资源现状对于网站定位，网站建设规模，网站投资与回报计划，网站运营均有重要影响，资源决定了互联网应用的空间大小，在进行企业互联网应用咨询工作时，我们需要收集以下资源：

3.2.1客户公司基本资料

这一步非常关键，客户从事的行业直接决定着其有应用互联网的方向！例如：制奶业与it业对比，从事it界主要从事信息交易，使用电脑及互联网是员工的基本技能，行业的发展也依存于电脑和互联网，企业可以通过互联网直接销售虚拟软件产品、电子产品、电脑产品、咨询产品、甚至是服务，等等多元化的信息交易；而制奶业的行业结构及人员结构相比之下则不同，制奶业的生态圈中，一般是代理商、制造商、分销售、直销店、供货商，相应的公司，有很多不需要具备电脑及互联网知识便可以运转，该行业运用互联网主要是进行生态圈内的销售管理、拓展国内外市尝招标采购等互联网应用。因此，了解客户资料非常关键。

3.2.2客户对互联网了解程度

通过直接与客户洽谈，我们可以直接地了解客户对互联网的熟练程度，我们需要思考3点内容：

a)、是用专业化的语言阐述方案还是用平民化的语言去阐述方案；

b)、客户对互联网的了解程度，让我方思考，客户是否会进行深入的互联网应用；

c)、同行竞争对手实力情况。

3.2.3洞察客户投入网站资金情况

客户投入网站资金情况对网站策划方案的规模，最终给客户的报价方案等有重要影响。

**网站推广方案策划书篇九**

1、迅速的推广品牌。

网络推广的重要任务之一就是在互联网上建立并推广企业的品牌，知名企业的网下品牌可以在网上得以延伸，网络品牌建设是以企业网站建设为基础，通过一系列的推广措施，达到顾客和公众对企业的认知和认可。在一定程度上说，网络品牌的价值甚至高于通过网络获得的直接收益。随着网络化进程的推进，网络推广品牌的速度更是惊人!

2、节省各项费用。

网络推广节省了原来传统市场营销的很多广告费用，而且搜索引擎的大量使用会增强搜索率，一定程度上对于中小企业者来说比广告效果要好。

3、网络广告的发展。

根据一些工具调查显示公司网站的收录 反链情况很少，用户体验很差，各级页面的landingpage，description没有配好。

前期

首先完善各个页面的优化(内外链，landingpag，description等)比如首页的keywords为”多媒体展示，三维动画制作，影视广告，动漫广告，3d广告等” description为首页的内容介绍，内容要精练，但是还能够突出公司的主营业务，字数控制在200字以内。

增加流量即有效访客主要通过站内优化即seo站外软文推广，百度百科，博客，微博，贴吧，视频外链等辅助竞价来实现。竞价即购买关键词，不需要优化就可以排在首页(这个需要预算支持)网站优化首先要确定需要添加优化哪些关键词，通过站内页面匹配优化增加页面的权重，站外辅助(软文，视频，博客，微博，贴吧，百科，外链等)在搜索引擎上搜索关键词能看到公司的网站的快照。例如搜索动漫设计，视频广告等 能在搜索引擎首页上看到公司的网站。增加网站的曝光率。

分析网站客户群里的分布性以及搜索习惯，针对公司主营业务的特点，推广范围为全国范围的推广，启用百度竞价(付费推广)，添加相关主营业务关键词，以及相关业务关键词的拓展词。最大限度的增加网站曝光率。

竞争对手的调查，分析多家竞争对手的推广模式，针对其模式采取相应策略。

中期

此时网站的优化已经初见成效，已经具有稳定的有效访客流量，一部分关键词已经排到首位。 网站优化需要稳步进行， 持续增加新的关键词(即公司业务的关键词延伸，例影视广告可以延伸为影视广告制作，影视广告创意，影视广告报价等)。监控竞价后台每天添加新关键词，查看关键词的匹配度，剔除质量差的关键词，及时更新广告创意，此时可以尝试使用cpm、cpt等形式的网络硬广告。借以持续性增加企业网站的曝光率以带来更多的访客。真正的助力网络营销。这个时候可以开发更多的网络手段来推广网站例如邮件营销，微博营销，分类信息等等。

后期

此时网站营销已经具有一定的规模，即能持续性的为企业带来收入，此时需要多种方法相结合。这个时候需要开启多个搜索渠道的竞价(即百度，谷歌，搜搜，搜狗)视频营销，邮件营销，论坛营销，博客营销等相结合。

(一)seo优化

1. 合理安排网站内容发布日程是seo优化的重要技巧之一。

2. 向各大搜索引擎登陆入口提交尚未收录站点页面。

在搜索引擎看seo的效果，通过site: ，知道站点的收录和更新情况。通过domain: 你的域名或者link: 你的域名，知道站点的反向链接情况，更好的实现与搜索引擎对话。

3. 使用与关键字相关的文章标题

如为三维动画这个业务写宣传软文的时候，那么一定要在标题三维动画设为关键字，因为越具体的关键字，搜索效率越精准。

4. 在文章正文中使用关键字

一定要在正文开始某处使用至少一次目标关键字。这将会把那些仍然钟爱于旧式“description元标签”的搜索引擎机器人吸引过来。

5. 在标题和粗体字中使用关键字

搜索引擎非常喜欢你有目标地展示关键字。在>

1. 全面登陆搜索引擎法

通过确定网站关键词、登陆各大门户网站搜索引擎、注册网络实名、企业实名、行业实名等方法大范围的传播企业信息。(即ie地址栏直接输入北京一派视觉数码科技有限公司直接进入公司网站)

2.门户网推广法

在各大门户网站，进行软文推广，刊登宣传软文。软文内容需要和公司的业务内容息息

相关。

3.博客推广法

在各大博客网站开通多个博客，发布宣传企业官网的博文(要突出公司业务的优势，以及相应的技术介绍)。一定数量的发布量，做到及时更新，提升关注度。

4.论坛推广法

在各大社区论坛上注册多个id，参与论坛讨论，巧妙发布网站宣传贴，引起关注。例如发布3d广告的优势以及技术。

5.提问网推广法

通过在各种知识搜索引擎中，注册多个id发布专业性问题，再回答问题，提升点击率，在解答专业问题的同时，顺势将企业官网宣传信息传播出去，达到推广目的。

6.贴吧推广法

在推广的贴吧内注册大量id，以大量发帖，灌水形式，把宣传信息大范围传播出去，以量变来促成质变的形成。

群推广法

通过添加相关qq群、qq群资源共享、qq群邮件发送、自建qq群贺卡、开通qq群空间等形式，发布企业官网相关信息，扩大信息传播面。

8.网站友情链接推广法

在各类网站征求友情链接，广泛征求链接互换，但要注意对方网站和企业官网的内容相关性;扩大网站外部链接活力、增加网站搜索引擎曝光率。

9.免费服务推广法

在企业官网成立在线咨询服务，免费咨询解答专业化问题。树立良好口碑，提升企业美誉度。

11.水印推广法

在企业的宣传图片、视频、资料、网站上都打上企业的水印，当图片和视频发布到其他地方或别的网站时，都是一种对企业网站的宣传。在企业的一些软文、资料上注明原创网址，并制作一些资料小册子如pdf或电子书在里面都加上企业官网网址。让企业信息和文化更容易推广。

12.免费服务推广法

在企业官网成立在线咨询服务，免费咨询解答专业化问题。树立良好口碑，提升企业品牌美誉度。

13. 网摘、顶客推广法

如网摘、顶客网站，现在有许多网摘网站，如365key，新浪vivi等都可以在上面添加一些企业网站相关内容。还可以在顶客网站上提交一些与企业网站有关的文章，进行推广宣传。

14. 群发推广法

通过邮件群发、论坛群发、博客群发、留言板群发大批量的传播企业网站信息，扩大信息覆盖面。

15. 邮件推广法

通过注册会员、过往客户、电子杂志订阅用户等途径获取客户邮件地址，向客户定期发送邮件广告。邮寄趣味调查问卷，以启发式设问方法，和幽默另类的问卷形式激发邮件接收人参与调查的兴趣，将企业网站信息巧妙掺杂其中，使用户在填写过程中主动接收信息。

16.网站流量统计推广法

在网站的所有页面上放置一个iframe页面引用代码，在所引用的页面上放上其他网站的统计器，用程序代码控制变换统计id，当其他站长查看统计，浏览访问来路来源的时候，企业的网站就出现了。一般的站长都会点击查看的，这种宣传方法效果很好，属于密不外传的绝招，很多人知道百度和google的威力就是从网站访问来路知道的。

17. 网站推广同盟推广法

要懂得借用外力，几个站长联合在一起，达成宣传共识。在宣传企业网站的时候，顺便也捎带上别的网站。用同样的劳动，得到更多的收获。

18.互换频道推广法

和其他网站互相交换频道。就是把对方网站当作自己的一个频道在网站上推广。这样互相捧场，互相帮衬，威力巨大。

19.客户端软件插件推广法

有技术含量的站长可以采用此法。开发流行的网民常用的客户端软件，比如聊天工具类软件qq，网络游戏类工具，下载工具类网站迅雷等等，都可以弹出窗口，可以直接弹网站首页，也可以弹一些活动页。效果奇好。(目前无法实现)

20.百科全书推广法

去网上的百科全书添加内容，增加企业信息的宣传度。

21. 地图推广法

让企业总部地址出现在地图上。地图传播面广，受众大，使用频率高。当网民在搜索相近地址的时候，企业名字自然出现在地图上，增加企业曝光率，达到宣传目的。

22. 月历墙纸网站推广法

制作各种精美独特风格多样的月历图片，提供给人们做电脑的桌面墙纸壁纸使用。只要网民一打开电脑，你的网址就跃然pc上。一年300多天，天天都在提醒网民，你的网站对其有用。

23. 视频源flash网站推广法

如今的视频网站，都提供外部的访问接口。在别的网站、日志引用这些视频的同时，直接宣传了网站，扩大了网站的影响力。

(一)软文推广——无形的营销利剑

软文具有引导消费、品牌宣传、周期长，价格低等优点。

宣传软文等一系列软文宣传方式，充分发挥软文优势，吸引消费者关注，利用文字的巧妙安排，在无形当品牌推广出去，并被大众所接受。

(二)炒作话题——抓住大众的好奇心

在网络这个无疆域的浩瀚市场，具有吸引力的话题，才是能吸引无数网民的关键。所以，抓住大众的好奇心理，充分利用网络舆论的宣传价值，设定一系列的炒作话题，通过在人气高的各大论坛发帖、在各个博客发表博文等形式，将话题炒热。从而让大家主动关注到澳金园，提高品牌知名度。

(三)网络活动推广——拉近品牌与消费者之间的距离

利用网络宣传范围广泛，区域无限制，伸展性灵活，受众群体多样的优势。以高关注度的门户网站为活动平台，开展一系列网络主题活动，借由各种活动拉近品牌与消费者之间的距离，提升品牌在消费者心目中的美誉度，从而打响知名度，让更多人记住本企业的品牌优势。

(四)搜索引擎排名——最快速的提升品牌知名度

通过确定网站关键词、登陆各大门户网站搜索引擎、注册网络实名、企业实名、行业实名等方法大范围的传播公司信息，参与百度、google、yahoo等著名搜索引擎的搜索排名，利用百度、google等的强大搜索优势，最快速的传播品牌信息，提升品牌知名度。

(五)网站广告置换及链接交换——利用他人名气借势宣传

鉴于该品牌建立后，至今为止知名度不够，网站关注度不高，所以与目标网站、媒体的知名度不对称，因此广告置换及链接交换可能需要部分资金，以达到成功与对方交换链接，借势宣传的目的。

(六)网站优化服务——提升网站质量

包括网站代码优化、针对于搜索引擎的优化和调整。

(七)网站访问量分析——时刻掌握网站人气度变化

购买专业的流量、访问分析软件，统计网站流量、用户访问区域、时段、网站被集中访问的栏目等信息，从而有针对性的调整网站结构。

(八)主动式网站推广——快速大量的撒网式宣传

群发短信，弹出式广告，群发邮件等短期大量的推广手段。花部分费用购买弹出式广告，不失为一个网络推广的好策略，因为它能在更大程度上增加网站被受众点击的几率。

(九)水印推广——以细节取胜，无时不刻的宣传

在企业的宣传图片、视频、资料、网站上都打上企业的水印，把这些图片和视频发布到其他地方或别的网站，当这些印有水印的图片传播出去时，都无疑是对企业品牌的一种宣传。同时可在企业的一些宣传软文、资料上注明官网网址，并制作一些资料小册子如pdf或电子书且在里面都加上企业官网网址。让企业信息和文化更容易推广。

(十)百科类网站推广——知识性宣传，增加受众好感度

识性宣传，增加受众对品牌的好感度，达到品牌宣传的目的。

1.如果进行专题宣传时，要在网站首页上的明显处安置入口。入口很重要，否则就像是一个漂亮的房间内装修再好，客人找不到门也不能进去参观。

2.在网站的选择上要结合企业自身特点。网络媒体和传统媒体一样，每个网站、每个频道的受众各不相同，企业在选择网站时要结合自己品牌、产品的特点。对于快速消费品来说门户网站的传播效果最好，但是对于那些目标消费群体特点突出的产品来讲，有的放矢的选择一些专业频道、专业网站也不乏是一个省钱的好主意。

3.网络的宣传主题最好能够与传统媒体相结合，因为广告的受众群体比主流媒体来讲还是具有一定的限制，只有在宣传上线上、线下步调一致，才能最好的宣传效果。

4. 效果监测，网站流量统计分析代码，从后台详细查询到网站流量情况及来源等数据，对每一时间段的推广措施做监测跟踪,及时调整推广的策略。

5.举办网络活动时，主题的选定和活动形式的新颖性很重要，活动举办前期在各大网站做前期活动宣传，将活动信息大范围的散布出去，还可以通过在博客、论坛、贴吧等网民聚集地发布具有吸引力的炒作话题，将活动信息宣传出去，充分做好前期造势。

以上效果评估根据实际情况会做出相应调整，请以实际数据为准。

1、公司需配备一稳定服务器，网站服务器的稳定对于优化推广来说是至关重要的推荐万网服务器 目前价格我已经选好为翔云主机i 6980元/年 目前万网做活动6000元/年。如需要，我来购买。购买完成后需要去万网备案接入网站备案信息。

2、人员配置

一、美工 (工薪 3000元-4000元)

负责网站seo优化、内链的添加、外链的购买、。网站结构的优化，友情链接。论坛营销、百度知道、百度贴吧、分类信息网站、新闻营销、视频图片营销。

二、文案编辑(工薪2500元-3500元)

三、网络咨询师(50元/8小时)

目前使用兼职咨询师此可以灵活分配工作内容。

3、竞价预算

这个需要根据关键词的多少推广时段进行评估需要网站成型后方可评估

4、在线客服系统(3000元一年)

在线客服系统使用企业qq系统，他的各方面很符合公司的企业形象。 5、其他费用(1500元/一个月)

用于购买高质量外链借以提升自己网站pr值 权重以增加网站关键词快照排名。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn