# 2024年网络营销策划方案简短(3篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-06-09

*20\_年网络营销策划方案简短一我选择实习地点是：高新区创业中心五号院，在这从事的工作是网络营销这块。其实是公司的电脑有点什么小故障或有什么不太懂的操作时去指导一下，不过在其间学到不少曾接触不到东西，比如，开机不能进入系统时故障的排除，还原系...*

**20\_年网络营销策划方案简短一**

我选择实习地点是：高新区创业中心五号院，在这从事的工作是网络营销这块。其实是公司的电脑有点什么小故障或有什么不太懂的操作时去指导一下，不过在其间学到不少曾接触不到东西，比如，开机不能进入系统时故障的排除，还原系统后的维护，网络管理软件在客户端上的实现，个别程序冲突的解决方案等等，基本上都是常见的小毛病但积少成多就变成了我的知识经验，使我在计算机方面有了新的提高。对于我所欠缺的硬件和网络方面的知识当然也增长不少了，比如：百兆千兆网水晶头的区别与用法，硬件故障的判断与维护，服务器的管理，交换机与布线等等，不过遗憾的是我没弄明白怎样通过服务器给网络安装系统和路由的操作使用。不过这些应该足够让我离开计算机菜鸟的行列了，呵呵

下面说一下我所在的单位情况：

公司成立于20xx年春，在高新区比较偏的一个位置，但因为公司的实力比较雄厚，吸引了不少客源。虽然现在竞争激烈，不过公司实施了会员制。其注册会员已经达到了300个，个人认为黎明公司在激烈的市场竞争中还是了一步的。

本公司是个服务行业，主要提供信息类的服务，所以也具有服务产业的一些特征，如出入人员多，资金流动快，受环境影响大等等。

在位于居民校区，虽然离大学城学校很近，但在暑假期间所来的都是一些社会人员，形形色色的构成了假期打工的主力。但事实上这些“社会人员”在在大学城周遍的工厂即高薪开发区，确实因为做为消费主力的学生离校，这就对企业的收入造成了直接影响。据有关统计表明，公司的最多的收入都来自网费，所以客源是公司的基础。对于公司来说寒暑假的经营是比较难的，能否在假期中赚钱就要想办法有一个稳定的客户群，这就要看网吧的区位和网吧与周围社区间的公共关系了。

从上面几点看公司的经营还是不错的，能在学校周围经营下去，但仍旧有一些问题困扰着这些公司：

1，设备的损坏率加快，随着时间延长，电脑的设备老化和损坏的情况加中了，这是不可避免的，但是处于成本等方面考虑，更新很不及时，这就使部分要求苛刻的客户流失了。

2，环境卫生恶化，一个好的上班环境会吸引人但也是因为随着时间延长，装修材料被电脑的辐射和大量吸烟产生的烟尘腐蚀显得陈旧，给人留的环境印象就打了折扣。

3，工作人员素质不高。做为中小型企业处于成本考虑，招聘的人员不签合同，待遇低的情况普遍。这就直接导致工作人员的技术水平低下，加上没有正规的培训，非技术网管很多基本的电脑的基本常识都不懂。

4，营销策略不完善。公司一开使有电脑配置上的优势，随着技术更新优势没有，公司老板就采取了定时上网，固定工作时间，但收效甚微。主要是公司的文化环境没能构建起来，消费者对公司没有建立品牌忠诚度造成的。

综上所说，公司现今依旧是个很好的产业，毕竟在二三线城市家庭电脑还没有普及。对于竞争激烈的校园周边的中小型企业来说也不是没有出路，可以借鉴服务业中其他产业的做法做好营销和自身企业文化，才有发展前途。

**20\_年网络营销策划方案简短二**

前些日子，我接到了一个橱柜企业网络营销case，我浏览了客户公司的网站，发现整体页面色彩和布局还是很不错的。但是，由于在网站开发时没有懂得网络营销人员的参与，因此没有充分考虑为今后的搜索引擎营销提供支持。主要体现在网页的页头部分没有很好的设计，没有提供网站流量分析统计系统等方面。

网络营销是企业整个营销战略不可分割的组成部分，需要服从和服务于企业的整体营销计划。那些把网络营销和传统营销割裂开来的公司，往往不能取得良好效果，这是众多实践证明的。通过上次的沟通，我们对企业网路营销的作用和手段看法是基本一致的。

一、开展国内网络营销推荐使用以下方式：

1、网站页面的基本优化。网站优化和搜索引擎作弊有着本质的不同，而是让网站对搜索引擎更友好，更多的被搜索引擎收录，并提升网站的pr值，努力达到在不支付费用的前提下，在主要搜索引擎中占据好的排名位置。这需要做长期的大量的工作，我知道有一个公司可以为企业体供专业水准的优化服务，并可以保证指定关键词的具体排名达到与贵公司商议的排名。有需要的话可以与我联系，我的电话是：。网站优化将从根本上节约网站的推广成本。一般的优化效果在2-3个月内显现出来。

主要手段有：作为它们公司的技术性商业秘密，占不透露。费用为\*元/年。目标是让公司的主要关键词在主要搜索引擎中有较好的排名。

2、搜索引擎推广：目前，国内外主流搜索引擎均提供竞价排名服务。在网站优化过程中，以及在优化不能解决的方面，可以通过搜索竞价加以弥补。比如：百度目前“橱柜”一词首页10个位置均已售出。因此如果想排在首页，必须要通过搜索竞价来实现。

各搜索引擎的价格如下：

百度：2400元预存广告费用(没有时间限制)+600元基本服务费(按年支付，百度统一收取)。第11名后，显示在搜索结果右侧。

google:目前，我们一般采用包年的形式，保证全年时时显示在google首页右侧。按关键词的数量和热门程度不同，一次性收费。企业不用在消耗完广告费后另外支付费用。

雅虎：20xx元预存广告费用(没有时间限制)+600元基本服务费(按年支付，雅虎统一收取)。每页显示2个位置。

目前以上三个搜索引擎占据了国内85%以上的市场份额，其他搜索引擎推广基本不用考虑。

3、供求信息平台：

1、在国内b2b贸易平台中，阿里巴巴无疑是绝对的霸主，和其他竞争者不在同一个层面上。因此如果希望通过供求信息平台开展网络营销，阿里巴巴无疑是首选。

因为阿里巴巴诚信通会员业务不设置代理商，需要向阿里巴巴公司杭州总部提出申请。具体联系电话：0571-85025188。目前费用为2300元/年。

同时，企业也可以在国内的b2c交易平台淘宝网上开设自己的销售窗口。目的，不是为了带来多少销售，而是可以为企业带来一些宣传的窗口。

4、网络营销软件：

网络营销软件作为一种营销工具，毫无疑问，在企业开发代理商和渠道拓展时将发挥重要作用。

一方面可以大量在众多供求信息平台发布供求、招商合作信息。

一方面可以通过信息收集功能，把散步在各个平台上的采购项目、合作意向信息收集到本地，共市场开发人员跟进。

同时，可以适度开展邮件广告营销。该软件提供了邮件搜索和邮件群发的基本工具，

目前有三个版本可以考虑：

费用预算：

2个行业版：1980元/套。5行业版：2580元/套。全行业版：3980元/套。

每半年的升级费用是250元。

5、关于网站流量分析统计系统的安装。

尽管目前国内有很多优秀的免费网站流量分析统计系统，但是由于企业缺乏专业人才，懂得应用的很少。我们可以免费提供。

**20\_年网络营销策划方案简短三**

1、xx品牌服装在市场上具有很高的知名度，xxxx年销售额突破xx万元。

2、随着我国网民数量的逐渐增多，针对目标消费群在网上展开销售已经成为大势所趋。

3、在我国网民中青少年占据了相当大的比重，我公司产品的主要客户群也是青少年。

1、配合传统媒体进行宣传，巩固品牌形象，传达其特有的产品品牌概念。

2、迎合消费者的现代消费需求。

3、可以有针对性的了解消费者地习惯和行为，建立客户档案库。

1、本公司服装最大的特点是新潮、时尚。

2、xx品牌服装着重强调个性化，满足不同消费者的需求。

1、营销模式的选择

根据目前服装产业的竞争形势，我公司主要选择b2b、b2c的网络营销模式。

2、盈利模式的选择

通过零售和大批量生产。

3、网络营销平台的建设

由于我公司产品品种比较丰富，可以考虑将产品介绍放到网上，还可以建立bbs，可以让客户方便了解产品，如果有什么疑问，还可以在bbs上留言。

1、网站推广目标

计划在网站发布xx个月后达到每天独立访问用户xx人，注册用户xx人。

2、网站策划建设阶段的策划

在网站结构、内容等方面进行优化设计，充分考虑百度、谷歌等搜索引擎的检索规则，确保被各大搜索引擎快速收录。

3、网站发布初期的推广

（1）登录xx个主要搜索引擎和分类目录（列出计划登录网站的名单）、购买2～3个网络实名／通用网址。

（2）做好服装行业门户网站的广告宣传工作。

（3）做好与行业内部企业的连接互换工作。

4、网站增长期的推广

当网站的访问量达到xx之后，应做好下列网站推广工作。

（1）继续强化在行业内部网站的广告宣传力度。

（2）开始在“网易”、“雅虎”、“搜狐”等大型门户网站投放广告。

（3）利用e—mail进行广告投递。

5、网站稳定期的推广

（1）利用节假日做好网上服装促销活动，每天拿出一部分新款服装专供网络促销使用。

（2）组织开展关于服装需求的网络调查活动，通过有奖参与提高消费者的参与热情。

（3）组织网络联谊活动，借助网络平台提升xx品牌的人气。

本公司第一期网络推广活动预计时间为xxxx年xx月～xxxx年xx月，共计xx个月，市场总预算xx万～xx万元人民币，各方面费用分配如下表所示。

预算费用安排表

单位：万元

网络媒体种类形式预算

大型门户网站flash广告（40x60）xx万元

行业综合网络网页链接xx万元

流量高规模小网站小尺寸广告xx万元

行业内部企业网站友情链接

合计xx万元

网络营销人员应定期组织对网络推广效果进行评估，以从总体上掌握网络营销活动，进而为下一阶段网络营销活动提供参考。网络推广效果评价可以从以下几个方面进行。

1、网站推广情况

网站推广情况评估指标包括网站知名度、网站在搜索引擎中的位置及与重要网站链接的数量等。

2、网站使用情况

网站使用情况评估指标包括独立访问者数量、页面浏览数量、注册用户数量、用户访问量的变化情况和访问网站的时间分布、访问者来自哪些网站/url、访问者来自哪些搜索引擎、用户使用哪些关键词检索等。

3、网络销售情况

网络销售情况主要通过网络获得的订单总额反映。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！