# 推荐网站制作策划书范本(六篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-11-23

*推荐网站制作策划书范本一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_网\_\_\_\_\_\_\_\_\_与\_\_\_\_\_\_\_\_\_网广告合作有关事宜达成如下协议：投放时间：甲方在乙方网站广告投放时间为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日...*

**推荐网站制作策划书范本一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_网

\_\_\_\_\_\_\_\_\_与\_\_\_\_\_\_\_\_\_网广告合作有关事宜达成如下协议：

投放时间：

甲方在乙方网站广告投放时间为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日到\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

投放位置：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

广告形式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

广告制作：广告制作费用为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

广告费用：广告总费用为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，甲方须一次性支付全部费用。

违约责任：

在广告投放过程中，如遇到乙方网站访问不了或其它故障影响广告正常投放，乙方应对甲方损失的投放时间予以等长赔偿。

本协议一式二份，甲乙双方各执一份，自双方签字之日起生效，传真件同样有效。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**推荐网站制作策划书范本二**

网站的概述，一份好的网站概述要是能够是吸引读者、吸引你的客户，让他们感觉到你的专业，当然也包括你的团队，使其对方案的实施产生兴趣。最好的书写感觉是含糊，但又显得真实。其写作内容一般包括以下三个方面：

1、什么是seo优化

2、接手的这个网站实施seo优化本身会带来的好处?

3、为什么这个网站要进行seo优化?

4、如果你接手这个网站的话，你打算怎么做、期望?(这里简单大致说说就可以的……)

5、对网站进行seo优化过后，网站将会获得怎样的改变?(排名、流量什么的……)

1、域名的检测

为了了解网站目前的状态，需要检测各项指标对网站当前的状况进行综合评估，即域名检测。检测的内容一般包括网站当前的pr值、alexa排名、百度和谷歌等se的收录情况、pv、ip、反向链接数等。

(1)域名注册时间

(2)alexa排名

(3)域名pr值

(4)pv数

(5)ip数

(6)百度收录

(7)谷歌收录

(8)内部链接

(9)外链分布

2、网站结构的分析

对当前网站结构的了解与分析主要从以下两个方面：

1、网站框架 按照网站的内容，网站页面一般可以分为：首页、频道页和文章页，主要考虑的问题有：

（1）各类页面的三要素(title、keyword、description)写作情况。其中，首页一般是人工写作，频道页与文章页可以是人工写作，也可以按照某种标准结构自动生成。

（2）找出当前网站框架中存在的问题，考虑进行怎样的修改，达到怎样的效果。

（3）建设最简单的网站结构。首页(一级域名)+频道页面(二级域名或是一级目录)+文章页面(各频道页面目录下简单路径)

（4）考虑是否启用二级域名。对于网站下属站点，二级域名的使用会使得用户更容易记住该站点的访问地址，从而留住用户。

2、网站代码 对网站代码的考虑，一般主要是技术seo，基本内容是：

（1）从搜索引擎的角度来看，网站代码越简单越好;

（2）网页分动态与静态页面，页面中一般包括动态flash、图片等要素，应当从页面加载情况、用户体验等方面考虑seo;

（3）网页所使用的技术、书写语言等;

关键词检测分析的对象主要是首页、频道页(列表页)和文章页所有当前使用的关键词，一般步骤是：

1、针对竞争对手网站，罗列出所有的关键词。

2、对罗列的关键词进行分析，主要是查看当前关键词的各种搜索引擎排名、收录页面数量和百度指数的情况。

3、针对当前分析情况，找出“目标关键词”和“相关关键词”，同时做出关键词优化列表。

seo优化的工作过程安排组织这一块的话，我就不多说，因为每个人做优化有每个人的特点，而且针对每个网站都会有一个不同的工作流程安排，下面就简单的说一下，seo优化的工作过程安排组织的一些大致的通用流程，或者就是说，接手网站之后你将会一步一步的去做些什么

1、网站的标题、关键词、描述定位书写;

2、网站的架构是否需要修改优化;

3、网站的内链、友链等检测;

4、网站的url、关键词密度、内容把控;

5、网站的流量、日志分析;

6、网站的外链建设等;

7、其中还有一个人员的工作安排。

在做网站优化的进程中，对网站的优化结果做出检测是非常重要的，常常被人忽视掉，很多人总觉得，优化过了就行了，只有对你做过之后，对网站做出优化分析之后，你才能更加明白这个网站实实在在的一些问题，如果在进行下一步优化的话，可能更容易，seo优化结果检测可以分为以下几大局部：排名检测、收录检测、外链检测和转化率检测。

一、排名检测

在优化操作完成一段工夫后，为了完好地调查任务的效果，系统性的做个表格对每个关键词进行记录分析，这样就会自己的网站的关键词的排名情况，就会一目了然。

二、收录检测

收录检测从以下三方面的内容：总收录数目、特征页面的收录数目以及各分类页面的收录数目。

三、外链检测

外链数量也是seo优化结果中很主要的一局部，我们首要需求检测首页外链数、网站总外链数、特征页面外链数。

四、转化率检测

可能很多人说seo要的是排名，其他我不管，我想这样的话就错了，seo更多时候就是为了流量，而流量的目的，大多时候又是为了转化成真实的客户。所以转化率是实质。

**推荐网站制作策划书范本三**

第一，与网友分成的模式，就是网友上传视频的点击率越高得到的分成越多，一般采用数学上的等差数列来计算比较适合。这种形式将极大的刺激网友上传高质量视频的积极性，从而极大的丰富了网站的内容。

第二，与厂商合作，最好和mp4厂商和手机厂商合作，为其产品提供高质量的视频下载。这样将获得更高的点击量和得到利益的支持。

第三，活动，可以通过举办活动如大学生视频制作大赛等活动来带动访问量，而这种大学校园里的活动是非常受商家喜欢的，从而达到了名气和利益的双丰收可谓是一箭双雕。

第四，包装艺人，可以和娱乐或者唱片公司合作，或者自己举办选秀大赛的形式借助视频网站的优势来进行推广，效果应该相当的不错。

第五，内容提供商，除了制作广告创意片还可以自己制作丰富多彩的节目来播放，这样不但可以提高网站的人气知名度金牌栏目还会吸引广告的投放。如果可以和电视台合作效果就更加的理想了。

第六，广告收入。通过提升网站知名度和增大网站流量，为广告商服务，从而获得收入。

第七，购物，可以在视频网站上开设购物频道。这也是获得收入的很好的方法。详情可一参考目前电视直销公司的网站模式。

五、网页设计[\_TAG\_h2]推荐网站制作策划书范本四

在以下条款中，用户是指向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网申请注册成为会员的个人或者单位。用户同意此在线注册条款之效力如同用户亲自签字、盖章的书面条款一样，对用户具有法律约束力。用户进一步同意，用户进入\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网会员注册程序即意味着用户同意了本注册条款的所有内容且只有用户完全同意所有服务条款并完成注册程序，才能成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网的正式用户。本注册条款自用户注册成功之日起在用户与\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网之间产生法律效力。

第一条\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网服务简介\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网向其会员用户提供包括二手车信息发布、二手车信息咨询以及订制在线自助广告服务在内的互联网信息服务。

第二条用户身份保证

2-1用户承诺并保证自己是具有完全民事行为能力和完全民事权利能力的自然人、法人、实体和组织。用户在此保证所填写的用户信息是真实、准确、完整、及时的，并且没有任何引人误解或者虚假的陈述，且保证\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网可以通过用户所填写的联系方式与用户取得联系。

2-2用户应根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网对于相关服务的要求及时提供相应的身份证明等资料，否则\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网有权拒绝向该会员或用户提供相关服务。

2-3用户承诺将及时更新其用户信息以维持该等信息的有效性。

2-4如果用户提供的资料或信息包含有不正确、不真实的信息，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网保留取消用户会员资格并随时结束为该用户提供服务的权利。

第三条邮件通知用户充分理解\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网将通过电子邮件的方式与注册会员保持联络及沟通，用户在此同意\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网通过电子邮件方式向其发送包括会员信息和服务信息在内的相关商业及非商业联络信息。

第四条会员身份确认

4-1用户注册时应提供一个用户名和密码，用户凭用户名和密码享受\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网向其会员用户提供的服务。

4-2用户将对用户名和密码安全负全部责任，并且用户对以其用户名进行的所有活动和事件负全责。用户有权根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网规定的程序修改密码。

4-3非经\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网书面同意，用户名和密码不得擅自转让或者授权他人使用，否则用户应 承担由此造成的一切后果。

4-4用户若发现任何非法使用用户帐号或存在安全漏洞的情况，请立即通告\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网。

第五条服务条款的修改和服务体系修订\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网有权在必要时修改服务条款，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网服务条款一旦发生变动，将会在重要页面上提示修改内容。如果不同意所改动的内容，用户可以主动取消获得的网络服务。如果用户继续享用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网服务，则视为接受服务条款的变动。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网保留随时修改其服务体系和价格而不需通知用户的权利，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网修改其服务和价格体系之前用户就具体服务与\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网达成协议并已按照约定交纳费用的，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网将按照已达成的协议执行至已交纳费用的服务期期满。

第六条用户的权利和义务

6-1用户有权利拥有自己在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网的用户名和密码并有权利使用自己的用户名和密码随时登录\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网网站的会员专区。

6-2用户有权利享受\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网提供的互联网信息服务。

6-3用户保证不会利用技术或其他手段破坏及扰乱\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网网站以及\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网其他客户的网站。

6-4对由于用户向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网提供的联络方式有误以及用户用于接受\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网邮件的电子邮箱安全性、稳定性不佳而导致的一切后果，用户应自行承担责任，包括但不限于因用户未能及时收到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网的相关通知而导致的后果和损失。

6-5用户保证其使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网服务时将遵从国家、地方法律法规、行业惯例和社会公共道德，不会利用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网提供的服务进行存储、发布、传播如下信息和内容：违反国家法律法规政策的任何内容(信息);违反国家规定的政治宣传和/或新闻信息;涉及国家秘密和/或安全的信息;封建迷信和/或淫秽、色情、下流的信息或教唆犯罪的信息;博彩有奖、赌博游戏;违反国家民族和宗教政策的信息;防碍互联网运行安全的信息;侵害他人合法权益的信息和/或其他有损于社会秩序、社会治安、公共道德的信息或内容。用户同时承诺不得为他人发布上述不符合国家规定和/或本服务条款约定的信息内容提供任何便利，包括但不限于设置url、ban ner链接等。用户承认\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网有权在用户违反上述时有权终止向用户提供服务并不予退还任何款项，因用户上述行为给\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网造成损失的，用户应予赔偿。

第七条\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网的权利和义务

7-1\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网应根据用户选择的服务以及交纳款项的情况向用户提供合格的网络信息服务。

7-2\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网承诺对用户资料采取对外保密措施，不向第三方披露用户资料，不授权第三方使用用户资料，除非：

7-2-1依据法律法规的规定应当提供;

7-2-2行政、司法等有权部门要求\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网提供;

7-2-3用户同意\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网向第三方提供;

7-2-4用户在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网上完成充值后需向另一方提供这些信息。

7-2-5用户在发布信息时透露这些信息。

7-3\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网有权使用用户资料。

7-4\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网保留在用户违反国家、地方法律法规规定或违反本在线注册条款的情况下终止为用户提供服务并终止用户帐号的权利，并且在任何情况下，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网对任何间接、偶然、特殊及继起的损害不负责任。

第八条服务的终止

8-1用户有权随时申请终止其会员资格或其在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网申请的一项或多项服务，但已交纳款项不得要求退还。

8-2\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网有权根据实际情况决定取消为用户提供的一项或多项服务，但应退还用户为该服务所交纳款项的剩余部分，除此之外\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网不承担任何责任。

8-3用户申请成为\_\_\_\_\_\_\_\_车网会员后应当遵守\_\_\_\_\_\_车网不时作出的关于反垃圾邮件的决议，用户承诺不会利用\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网的服务进行任何涉及垃圾邮件的行为，包括但不限于用户利用\_\_\_\_\_\_\_\_车网服务器发送垃圾邮件;用户发送垃圾邮件中包含\_\_\_\_\_\_\_\_车网服务器或ip地址的相关信息;用户所有的网站中包含出售邮件列表、邮件地址搜索软件、邮件群发软件等支持垃圾邮件服务的内容;用户发送的垃圾邮件中包含其在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网注册域名信息等可能使国内及国际反垃圾邮件组织认为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网或\_\_\_\_\_\_ \_\_\_车网用户与垃圾邮件事件有关的内容或信息。用户理解一旦发生垃圾邮件事件将对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网及其所有用户造成不可挽回的巨大损失，因此\_\_\_\_\_\_\_\_车网发现用户有涉及垃圾邮件的行为将立即停止为该用户提供任何服务，无论用户在\_\_\_\_\_\_\_\_车网享有的服务是收费或者免费亦无论该服务是否直接与发送垃圾邮件的行为相关，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网有权在用户涉及垃圾邮件事件时取消该用户的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网会员资格并保留对因用户涉及垃圾邮件给\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车网造成损失索赔的权利。

**推荐网站制作策划书范本五**

委托方(甲方)：

法定代表人/委托代理人：

受托方(乙方)：

为适应襄樊网络经济的发展，甲方委托乙方负责襄樊团购网 (以下简称”项目”) 的开发，帮助甲方扩大宣传，拓宽盈利渠道。为明确双方权利与责任，根据中国现行法律，经双方友好协商，签订此合同，以期双方共同遵守。

一. 项目开发与维护事项

1、项目开发与维护周期：从20xx年 月 日至20xx年 月 日(共 年);

2、乙方应服从项目开发与维护工作的要求，担任整个项目的技术支持，并参与整个项目策划与筹

3、工作款项的支付

甲方每月 6 日向乙方款项 20xx 元;试用时间从20xx年 月 日至20xx年 月

3、甲方应在合同签订后三天内一次性准备齐全要在网上发布的资料，包括但不仅限于：ftp用户名和密码，数据库ip地址、用户名及密码，项目的策划方案、图片、文字、模板等相关素材;并交给乙方，乙方负责相关数据安全与保密，不得以任何形式任何介口向第三方透露项目的任何信息。

4、甲方送交乙方发布的信息应符合国家法律、法规，不得损害他人的合法权益，因上述原因导致信息发布后发生纠纷，由甲方负责。

5、甲方保证信息资料准确无误，项目方案全面细致。如因甲方送交的信息原件不清楚、不准确等原因影响项目整体效果，或造成发布后的信息错漏，或因甲方不及时提供资料等原因造成项目不能如期完工，由甲方负责。

二. 权利与责任：

1、 乙方为甲方免费提供技术咨询服务、技术支持，确保甲方网站访问畅通。

2、 乙方应按甲方策划要求完成设计工作，乙方不得修改甲方项目策划方案的任何细节，在试用时

三. 违约责任：

1、 甲方须按约缴纳所有费用。如甲方违约或拒不付费时，乙方有权停止甲方委托乙方建设的网

2、 若因乙方原因造成合同不能按期履行，甲方有权要求终止合同，乙方应退还尚未提供服务的

四. 合同延续和终止：

1、本合同到期前一个月，甲方向乙方支付该网站下一周期的运行、管理、维护费用，合同自动延续一年。

2、本合同到期，且双方没有续签合同，本合同终止。

3、因自然灾害、战争、动乱、国家政策变动等不可抗力或其他意外事件造成本合同无法继续履行，本合同自动终止。

五. 争议解决：

本合同于其履行过程中如发生争议，双方应本着友好合作的精神协商解决，协商不成，可以提请仲裁委员会仲裁，或进行诉讼。

六. 附则：

1、 本合同自双方签字后生效，壹式贰份，甲乙双方各执壹份，具有同等效力。

2、 合同期限：本合同有效期自二○ 年 月 日至二○ 年 月 日

甲方： 乙方：

代表人： 代表人：

签字日期：

签字日期：

**推荐网站制作策划书范本六**

前言

随着商业的快速发展，人们对购物的观念发生了重大改变，方便、快捷、省时、省钱、专业是当代消费者所追求的消费模式，而信息技术的发展所提供的网上团购正好满足了消费者的需求。同时，开设团购网所用的资金不大，也就是低投入高回收。我们公司针对消费者的需求和目前公司的状况，开设了专业性折扣团购网。为了打开产品的销路，提升网站的知名度，特进行此次推广策划。

策划目标：

1.提高网站的知名度、影响力；

2.确立我们网站的品牌定位；

3.扩大我们的销量，占有市场份额的30%以上。

一．市场分析

1.1现有团购网站市场状况如下图所示，我们可以发现20xx年3月开始团购网站增长数度极快，但其速度终究比不上团购用户的增长速度。团购网站购买人数仍然月月攀升。同时，团购网的竞争十分激烈。但是其竞争手段和竞争水平实际上还是比较低级的，团购网市场的营销水平目前处于初级阶段，团购网上产品同质化严重，竞争集中在广告和促销。

1.2现有市场同类团购网站分析按照网站知名度划分，我们提取了截至20xx年最知名的三大团购网分别是拉手网，携程团购，美团网。并对他们的网站特色、团购类型、定价方式以及推广方式进行了分析。

1.拉手网

拉手网是中国最大的团购网站，产品类型多样，销售各式各样的产品及服务。网站分类清晰，一天之内团购产品的数量最多。同时，打折力度大，产品价格低。

主要推广方式：以强大的促销力度和众多的团购商品作为推广手段占据市场。同时，拉手网也推出专门的拉手券，不过，拉手网在折扣券销售方面不多，主要还是实物团购。折扣券主要集中在酒店旅游等方面，折扣券的销售类型较少。

2.携程团购

携程团购网相较于拉手网，其销售类型就较少。主要类型有酒店，旅游，美食订餐，机票等。携程团购以预订机票而出名，所以它的主打产品是机票。同时，打折力度也比较大。

3.美团网

美团网最大的特点是分区团购，销售的产品会因地制宜，根据本地人的消费习性，发布产品，不过产品类型较少，产品不会进行分类管理。销售折扣券较少。该网站的推广方式：网页有积分设置，返利较高。

小结：目前，各个团购网的销售品类轿杂，虽然有些网站有对商品进行分类管理，但针对专业性团购网还是比较少。同时，关于专业折扣券团购网少之又少，有些网站只是捎带的销售折扣券，也没有进行详细的分类，折扣券网站在市场上还是比较少的，所以我们的折扣券团购网具有一定的市场发展空间。

二．目标客户分析

我们的客户主要集中在25-40的中青年妇女，这阶段的消费者基本上已经工作，具有一定的经济收入，同时，她们没有时间，工作压力比较大，所以网购成为她们购物的工具。同时，女人普遍具有猎奇和求廉的心理，团购网的便宜价格和无所不有的商品正好契合她们的心理。

1.目标客户的特性：年龄：25-40性别：女人收入：20xx-6000爱好：上网获取信息的途径：广播，看优酷视频，网页链接，电视广告，朋友介绍

2.目标客户的需求：价格便宜方便快捷折扣产品类型多产品赠品丰富有积分设置

三．项目网站分析

根据客户的需求及敏感度，我们对产品进行swot分析。

优势:

1.折扣券类型丰富

2.网页有积分设置

3.返利较多

4.拥有专业性的团队

5.网站拥有自身的联系客服

劣势：

1.缺少运营网站丰富的经验

2.没有知名度

3.资金不够雄厚

4.与客户沟通显生涩

机会：

1.业内折扣券网站不多

2.折扣点与其他网站相比较低

3.自身网站客服比其他网站更易与客户沟通

4.行业逐渐冷淡，网站数量减少

威胁：

1.知名度较我们高

2.其余团购网（不是专业折扣）站对我们网站的冲击

3.行业冷却、没有政策支持

4.社会大众对团购网站的信任度不高

四.企业资源

美团网是一专门做折扣优惠券的团购网站，我们拥有强大的团队：专业的网站维护人员、优秀的业务团体、敬业的后勤人员。虽然现在中国市场上有很多的团购网，但有特点的几乎没几家，像专门做化妆品的聚美优品。而我们自身最大的特点，也是最大的卖点就是专门的折扣优惠券团购网站，这在中国市场上还是唯一的。

五．网站营销战略与目标

通过对网站的自身分析，我们制定了一下目标：

1.提高网站知名度

2.扩大产品销量

3.形成网站特有的品牌

六网站推广方式和方法

1.提高网站知名度采取的推广方法

1)网站联盟：在各大知名网站下添加友情链接，增加网站访问量，提高知名度

2)论坛推广：在各大知名城市热门论坛中作横幅式的广告（实行点：杭州、宁波、温州）

3)问答平台推广：在知识性的问答平台进行推广：百度知道、搜搜问问、新浪爱问、雅虎知识堂

4)微博推广：在热门人士的微博上发微博，并建立网站的微博，广交爱生活、爱网购人士，平时可以发一些养生知识、美食信息

2.扩大产品销量

1)折扣点降低活动

定期做特定产品的低价出售，同时与供应商商讨活动的进行，确保产品或服务的质量，网站初期暂定活动频率为一月一次，待到网站逐渐成熟，将将网站活动频率改变给两周一次或一周一次。

2)积分设置

所谓积分就是每次购物后所付金额将得到一部分的分数奖励，此分数可以在下一次购买时抵押部分金额。我们设定的积分比例是100:1，我们将再客户系统中统计该客户购买的次数，在网站定期活动时也将赠送一定量的积分，即根据其购买次数，次数越高赠送积分也就越多。

3)给予非物质附加服务

在网站上创建一块“养生知识小天地”、“爱心小贴士”等温馨提示，写上与商品相关联的知识，让顾客感到温馨的同时也觉得商品物有所值，对网站的好感度和信任度提升不少。

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！