

# 最新网站推广策划书三篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/169311.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

### 网站推广策划书篇一

计划在网站发布7月分未达到每天独立访问用户500人。

当网站有一定访问量之后，为继续保持网站访问量的增长和品牌提升，在相关行业网站投放网络广告（包括计划投放广告的网站及栏目选择、广告形式等），在若干相关专业电子刊物投放广告；与部分合作伙伴进行资源互换。

结合公司新产品促销，不定期发送在线优惠卷；参与行业内的排行评比等活动，以期获得新闻价值；在条件成熟的情况下，建设一个中立的与企业核心产品相关的行业信息类网站来进行辅助推广。

在网站增长期和网站稳定期的推中最主要是的推广方式，推广方式是由网上推广和网下推广两个部分组成。

#### （一）网上推广的方法有

##### 1、论坛推广

一般的论坛推广，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容易引起其他潜在用户的反感，浪费了精力不说还会起到负面效果。

发帖不能够只发广告。发精彩帖子吸引大家的注意力，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许多。这个比较费人力，时间也要很充裕。而且目标论坛要明确，精选几个好点的论坛，分析你的潜在客户多少，有重点的去发帖。多了你也没那精力。注意个性签名一定要写上你的推广网址。

##### 2、写博客

注册各大站点的博客各一个，博客名：由你的网站名和网址组成。明确了你的关键字，添加精彩

文章附上插入你网站的超链接模块。更新的勤快点，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提高。你的网站排名自然也会随之上来。两全其美，劳动量少，收获多。

### 3、贴吧及部分交流群推广

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，该宣传渠道是个人网站推广成本最低、效果最高的手段，xx贴吧、xx知道等推广将会更容易被xx搜索引擎所收录，且排名更加靠前。

### 4、交换友情链接

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种的排名。特别是对与google来说，大量的有效外部链接或是反向链接将更加容易让蜘蛛程序找到我们的网站。

### 5、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网站的超链接，让他们向他们的圈子宣传你的网站。例如：qq，博客等。

### 6、发软文

如果写的软文。标明文章的出处或者插入你网站的超链接，增加网站反向链接。对搜索引擎效果最佳。还能提高大家对你网站的关注度。

### 7、各种群发

使用全能营销软件中的群发系统，qq群发。

群发内容，既要引起大家的注意，不排挤广告，又要引诱他点击你的网站。这个前提最好是你的网站内容已经很丰富了，他们来过一次就会有第二次，否则，效果只是一时的。对网站的发展实质性影响并不大。

### 8、投放网络广告

网络广告投放虽然要花钱，但是给网站带来的流量却是很客观的，对于商业网站，高质量的客流很重要，广告投放一定要有目标性。

### 9、网站优化

seo优化重点就在关键字，如何选关键词，google有个关键词推荐，大家可以去参考一下。例如我的关键字就是——搜域社区，只是做了一些最简单的优化，提高被收录的几率。

## (二) 网下推广方法有

1、印名片：打印一些个性的名片。分发给身边的人。

- 2、印份传单：印上个几千份，然后到各个站点分发。
- 3、搞怪宣传：鬼点子多点，例如买几件t恤，在上面印上你的网站名称，送给身边的朋友和亲人，要搞得漂亮点，酷点，他们就爱穿出去为你做宣传。
- 4、口碑推广：让用户主动为网站做推广，制造出一种广泛的口碑营销，是最有效果的推广方式之一。
- 5、媒体宣传：这点需要很大的投资。但其效果收获也很大。有官方背景的推广更能使网站有高的可信度。
- 6、印塑料带：免费送给快餐店，饭店，小市场。不过这个投资还是大了点，当然效果也比印宣传单强塑料带上印上网站介绍。
- 7、和当地网吧合作：把浏览器默认首页设为你的网站，然后在你的站上给他们网吧做广告。

对主要网站推广措施的效果进行跟踪，定期进行网站流量统计分析，必要时与专业网络顾问机构合作进行网络营销诊断，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重。

## 网站推广策划书篇二

“酒香也怕巷子深”，这是古老的营销话题。网络，是个信息快速更迭的地方，而xx团购网要想快速崛起，就必须做好信息的传递和更新，也就是宣传推广工作。为此，在充分研究当下网络推广方式的基础上，结合xx团购网的定位、消费者群体、商品种类等，我们特制定以下可行性推广方案。

迅速提升网站的人气和美誉度，促使网站的浏览量和注册量，短期迅速增加会员人数以及销售量。同时，提高忠诚度以及对xx团购网和商家的信任度。

### 1、xx团购网的消费者

xx团购网的消费者主要为年龄为18-40岁的消费群体，其中，18-35岁为网购人群的主体，25-30岁人群占33.8%，18-24岁人群占30.0%，31-35岁人群占26.9%。因为这类人群热衷于休闲消费、购物、美食、夜生活、聚餐、游玩、上网。收入稳定，消费能力比较强，女性是活跃人群，大多数集中在18-30岁，以私营小老板、企业白领、学生为主。他们有网络购买和网络支付习惯、对价格敏感但愿意追求生活品质的人群，更容易转化为消费行为。概况起来可归纳为以下6类：

- (1) 政府、事业单位公务人员；
- (2) 大中企业办公、行政人员；
- (3) 民营企业、个体老板与职员；
- (4) 中学、高中、大专院校学生；

- (5) 各阶层中高收入百姓；
- (6) 外地就业、创业人员。

## 2、项目的主要产品

根据对网络团购趋势及网购消费者习性的调查，我们认为，xx团购网经营的产品主要有以下要求：

- (1) 属于大众热销品，是消费者生活消费、休闲服务必需的。
- (2) 消费价格不能过高，一般10-200元之间（大宗团购活动除外）。
- (3) 具备有一定的市场知名度，或是品牌厂商新上市的某一新产品。
- (4) 必需迎合18-35岁年轻人口味的消费品或娱乐服务项目。
- (5) 是某特定消费群体、特定时间内非买不可，并属于消耗性质的商品（服务）。
- (6) 主要专注于本地化生活服务，涉及餐饮、娱乐、美容美发、住宿、购物等多个方面。

## 网站推广策划书篇三

有一个好的平台，才能更好留存和转化用户。

基于酒吧的具体情况，主要以酒吧网络推广方案中的公众号开发和运营为核心。

通过线上导流和线下引流，以及店面的日常经营，引导客户关注公众号，方便后续的持续营销、会员体系搭建、优惠活动推送、活动策划触达等。

有酒吧公众号这样的平台去沉淀用户，意味着我们可以节省大量的付费推广的成本，好的本地客户都在我们的公众号，这是最宝贵的资源。

**【需协助xx团队整理服务资料、酒吧介绍、服务场景图片等】**

### 1、酒吧网络推广的品牌定位：

xx酒吧，个性、格调、优雅、魅惑、真我。

今夜，让我们释放出心中的xx！

**【需要xx通过酒吧网络推广凸显酒吧的品牌特性，打造酒吧服务的区隔度，酒吧的服务、装修、沟通语言、营销体系、活动策划等等都会围绕这个统一的风格和品牌定位，并基于此进行酒吧推广。**

例如，在做酒吧网络推广的店内外活动时，围绕品牌（xx）说一句标志性的话】

## 2、酒吧网络推广的用户定位：

22-48岁，男性居多（一般超82%），但是女性客户需重点照顾，可以带动人群、提高消费金额、塑造酒吧卖点。

酒吧用户普遍更喜娱乐化、追求个性出彩。

## 3、酒吧网络推广的地域定位：

xx酒吧周边4公里，市区。

## 4、酒吧网络推广的活动要求：

新奇，才有吸引力；

出格，才能凸显特色、激发记忆特征、塑造话题和热度、引导尝试和分享；

简单，内容简洁，流程清晰，执行简单；

优惠，酒吧网络推广的前期需有足够力度，激发参与热情；

转化，转化路径尽可能短，如基于手机端在目标消费者考虑去哪个酒吧时推送广告；

留存，通过酒吧网络推广引导客户关注公众号，方便二次营销，引导长期消费，打造酒吧会员生态；

最终达致高效盈利的目的。

## 5、酒吧网络推广的推广文案：（初步建议）

没节日怎么庆祝？不，跟你在一起的日子都值得庆贺！

xx酒吧为爱而狂，爱情、友情、亲情，一吻证情！你表白！我买单！

【文案突出情感触动，情感最能动人；

俏皮中带着魅惑和温馨，符合品牌调性和定位；

为塑造话题、达到传播效果，加入了小小出格的内容，譬如对亲吻的理解可以是男女暗恋、告白或情侣秀恩爱，也可以是女女闺蜜、男女闺蜜或男男朋友，受众广泛又有话题性，能更好激发传播欲望，引导参与或到场围观；

通过酒吧网络推广文案中“你表白”这种行动语和“我买单”这种优惠露出，激发进一步点击查看的欲望。】

## 6、酒吧网络推广的活动简介：

一般酒吧日常消费高峰期在周五、周六19:00-24:00,为节省预算,提高酒吧网络推广性价比,我们会精选周五、周六的16:00-22:00进行6个小时的推广,一直持续到下周同一时间,并把活动时间放在第二周的周五、周六的18:00-24:00。

这样做的好处是通过一周的持续推广和互动,酒吧的知名度将会有可观提升,也可以吊足消费者胃口,让他们的期待发酵,同时留有时间段来进行话题塑造和社交传播。

酒吧推广的限时活动也更显珍贵,人们更愿意重视。

当然,这也是为了确保酒吧网络推广活动当场消费人数,保证活动效果。

酒吧团队也需为酒吧推广活动做好周全筹备。

## 7、酒吧网络推广的资源支持:

7.1酒吧网络推广的活动现场嘴对嘴亲吻,即送两瓶酒(预算在60-100间,不能少于60),并赠送银牌会员,以后消费一律9折,与以后其他优惠同享。

7.2活动宣传及实施期间(周五16:00-下周六24:00),转发朋友圈广告,累计点赞达66个,并截图发送酒吧官方公众号,送两瓶酒(预算在60-100间,不能少于60),并赠送银牌会员,以后消费一律9折,与以后其他优惠同享。

7.3尽可能发动本地的朋友转发,推广的一周里一天一条(切忌不可超过2条/天),以期形成叠加效应。

7.4根据酒吧能容纳和同时服务人数的实际情况,以及到店的情况,酒吧网络推广的前期可以与要好的朋友沟通,尽可能让活动期间的两晚酒吧满员。

但不要爆满,避免影响实际服务和体验。

另外,考虑到第一个参与“亲吻”的客户会有迟疑,最好能邀两位要好的女性朋友,在第一次参与的时候如果超过1分钟没人上场,暗中安排让她们主动率先参与,确保活动的万无一失。

## 7.5团队筹备:

### 7.5.1物料:

奖品,也就是酒,估算时宜多不宜少(30对参与活动2瓶2晚=120瓶作为奖品的酒;酒吧推广中转发参与的奖品发放另计)(很多只会围观,不会亲吻领奖);

辅助物料,譬如心形发光装置,荧光棒等;

店外标识,xx酒吧门前空地的价值利用,用小彩灯在地上进行装饰,性价比很高,特别是转弯入口的指路发光标识必须要有,更好引导到店(最好两处转弯都有,从大马路进入和从小马路转向酒吧门口)。



### 7.5.2活动核心部分的顺利实施：

前期规划好如何组织现场的亲吻、标准判断、奖品发放等，还有其他的跨桌活动，确保酒吧网络推广的两天的6个小时的活跃度和酒吧气氛。

### 7.5.3各工作的负责人和实施者安排。

## 8、酒吧网络推广的效果预期：

预计这2天酒吧推广的活动时间段，每天最少会有近60人，多至180人到场消费；活动过后，相比酒吧推广前3周的平均消费人数和消费金额，将平均增长1倍到2倍。

【注：根据酒吧能容纳和同时服务人数的实际情况，以及到店的情况，前期可以与要好的朋友沟通，尽可能让活动期间的两晚酒吧满员。不要爆满，避免影响实际服务和体验】

## 9、酒吧网络推广的团队工作：

重点是准备酒吧网络推广的这两晚的内部活动，主动组织，塑造气氛；

同时熟悉整个流程，完整实施和主导整个酒吧的活动内容，包括评判亲吻标准、准确发放奖励等。

另外做好酒吧网络推广方案实施的工作分工。

### 1、公众号开发：

文章系统（发布、展示、分类、筛选、查找、关联推荐等）；

服务或商品系统（发布、展示、分类、筛选、查找、关联推荐等）；

会员系统（注册、会员数据收集、会员统计等）；

商机系统（留言、沟通及互动）；

预约及预订系统（酒吧到店服务时间和座位预约，营造档次，提供便捷性）；

手机地图导航（到店消费引导）；

一键拨号预约或咨询（客服系统，便捷性）。

2、公众号及平台内容处理，包括服务整理、发布，酒吧网络推广的朋友圈推广活动的预热和详细内容发布。

3、酒吧网络推广的朋友圈账号申请、设置，人群定位和按条件筛选，推广活动策划，广告创意制作，协助酒吧推广活动的实施，协助酒吧内部服务和管理优化。

- 1、酒吧服务清单（客户消费方式）整理和优化。
- 2、酒吧的优惠政策、店内活动、线上推广的衔接和配合。
- 3、酒吧的公众号的日常运作和推广。
- 4、酒吧的各人员的分工、责任和激励。

（简单说，整个酒吧需要一位管理统筹，一位负责服务内容优化和创新，一位负责公众号运营，一位负责营销推广及对接，其他人配合其工作）

- 1、酒吧日常经营中，在结账或离店时引导新客关注公众号，关注我们后期的优惠活动。
- 2、以周为单位发送日常优惠信息、会员或客户故事、活动策划的重要内容及客户感兴趣的各种内容。

（根据团队精力，最多一天一篇，最少一周一篇，必须言之有物，不必凑数）

（另，只要酒吧还在与我们合作，我们会协助内容运营，后期如有需要可做付费内容运营。）

- 3、前期的酒吧推广的朋友圈付费广告，强烈建议至少连续做三期（3600一个周期），每月一期，之后大致3个月一期，或依重要时间节点进行活动策划和推广（主要是适合去酒吧消费的节日，包括策划自己的会员日等）。
- 4、酒吧服务内容的不断优化，包括酒吧服务的丰富、酒吧内部的固定化活动和新鲜活动推出。
- 5、确保酒吧管理和内部人员的细化分工和运营，发挥每个人的价值，承担各自责任，享有相应激励。

- 1、2600。

公众号开发，包括手机站和电脑站，共3个全网平台。

（因微信开发本就会涉及到系统、程序、功能、设计等开发工作，也需要服务器和域名，同步开发网站性价比是非常高的，所以一起开发3个平台的费用是很低的。）

- 2、3600。

朋友圈广告，一期3600，用完续费。

其中600服务费，包括广告账号管理、广告创意及素材制作、广告效果数据及分析报告、推广方案策划。

3000广告预存，每完整展现1000次花费30多元。

- 1、后续涉及朋友圈广告之外的酒吧推广的活动策划，需另外收费；



2、以上所提酒吧推广的服务优化和管理优化，只是为了朋友圈广告的效果和落地，作为合作伙伴友情协助和建议，与付费的“服务优化”、“管理优化”不同；

3、关于酒吧推广的线下广告的建议：

3.1不建议做，酒吧业态实在不适合，相对可以尝试的是办公区、办公楼的电梯广告，但是集中办公区很少见，没有合适客群集聚区；

3.2户外广告，依据我们的实践和各方权威数据统计，更适合彰显身份的商品，如房、车、珠宝、家具、装修等。

从消费心理学上讲，远距离空间拉远了心理距离，人们更关注额外收益，如是否能彰显身份。

电梯海报等近距离广告会拉近心理距离，人们更倾向于省钱、省心、便捷的服务。

3.3电台广告，作为传统广告形式，不可避免有许多缺陷，如人群无法定位；无法确定和跟踪谁听到了广告，听到广告做出何反应；超过83%的人开车听歌基本不听电台，在30岁以下这个比例近96%；出租车例外，接近68%偶尔会听，但是坐出租和去酒吧的人群没有任何关联。

3.4线下广告传播的信息量有限，转化链条长，数据和效果无法统计，酒吧推广的方案优化没有依据，方案调整极不灵活，方案调整成本高。

3.5人们开着车外出，看到酒吧的招牌会改变原有目的地直接去酒吧？不可能！等 he 想去酒吧的时候能记住曾经在车上看到的xx酒吧招牌？不现实！

即使记得酒吧名字，但是吸引他到店的内容如何简洁展示，如何在车飞驰而过的1秒让其看清相关内容？很难！

而电台广告会有更多问题，譬如声音传递信息的损失，听到名字了，他还能听清并记住地址、具体优惠、时间等等？记住了是不是几秒就忘了？出租车上的乘客都有特定目的地，等他做完事情还会记得这个酒吧名字吗？为什么要记住这个名字？

3.6酒吧推广的户外广告一点都不便宜，往往更贵，性价比更要低得多，所以会占用大量宝贵预算，影响其他渠道和方式的酒吧推广。

营销链条越长、越容易断，转化就越艰难！

总结：不建议做户外广告。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发