

2024年公司网站策划书四篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/170036.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

公司网站策划书篇一

互联网已经改变了我们太多太多的生活和习惯，人们对电子商务的注意力已经慢慢转移到如何将这些电子业务变成更便捷、模块化、个性化、更紧密集成的电子化的服务，流程定制的上面对，即要实现“你在web上工作”到“web为你工作”这一重大转变。

网络资源的利用程度已经可以很大地决定一个企业的生存与发展，高赛尔公司虽已有自己的门户网站，但企业的网络营销才刚刚起步，尚未形成一套完整的网络营销战略和方案，因而需要根据网络市场的特点和企业资源，策划出一套行之有效的网络行销计划，以期能使传统销售和网络销售有机地集合。

营销的环境，是指对企业的生存和发展产生影响的各种的外部条件。营销的环境是企业营销管理的过程中不可控制的因素，企业经营的优劣成败，在于营销的管理者能否顺应不断变化的营销环境。

公司的市场营销的环境是指在营销活动之外，能够影响营销部门发展并保持与目标顾客良好关系的能力的各种因素和力量。

营销环境既能提供机遇，也可能造成威胁。成功的公司必须持续不断地观察与适应变化着的环境。

（一）市场环境分析

我国的黄金销售量从1982年的0.7吨增长到目前的大约140吨，从而使中国成为世界第三大黄金消费国，照此速度增长的话我国的黄金市场规模会发展得令人吃惊。据有关部门统计，世界上大约7，000人就拥有一家金店，而我国目前仅有8，000多家金店，即使仅以发达地区的2亿消费者计算，也才达到25，000人才有一家金店，在大城市仅有55%的居民拥有珠宝首饰，中小城市这一比例仅为23%，而东部的农村更少，仅达到17%。目前以及将来黄金礼品市场的增长动力主要来自婚庆需求，境外游客需求，还有赠品等。

中国人由于受传统的影响，对黄金特别钟爱，除了购买项链，戒指，耳环，手链外，一些纯金小摆设比如磨砂或空心的生肖等饰物也颇受欢迎。但是最受欢迎的仍然是那些表面深度光处理过的首饰，含有建筑风和自由风格的抽象图样的款式仍旧受欢迎。

在销售上，黄金名店和连锁店形式站主要地位，一些大的商场等也设有专柜，一这些方式都是传统的行销，在e化的当今时代似乎有点落伍。随着中国的入世，黄金市场也逐步走向开放，这更是给黄金行业的发展带来了生机，另外人民银行也对黄金报价改为每周一次，使黄金价格更贴国际行情。

（二）企业形象分析

1、公司简介

某金银公司是中国印钞造币总公司成都印钞公司与香港金银路有限公司合资成立的企业，亦是人民银行系统首家合资企业。成都印钞公司是集印钞、造纸、金银精炼和加工为一体的大型综合性企业，其金银精炼和加工能力处于国内领先地位，是国家黄金、白银精炼加工基地。香港金银路有限公司是从事有色金属、贵金属贸易及相关产品开发的上市公司。

某金银公司现已发展成为拥有高赛尔标准金条，金银制品创新制作、系列收藏珍品的设计开发及贵金属国际贸易于一身的综合性企业，市场已遍及全国、欧美、印度及东南亚地区。

2、我们的理念

公司信奉“创造市场，与伙伴分享”的经营理念，秉承“吾以精诚铸真金”的经营之道，与我们的股东、员工、客户、供应商齐心协力，精诚合作，开辟市场，共享利益。

3、我们的团队

公司启用“德才兼备，唯才是用”的人才机制，管理人员中拥有硕士、大学本科学历的占95%。引进优秀的海外留学管理人才，运用先进的管理系统，创建高效率的市场营销团队。

我们的荣誉

某金银公司致力于为社会创造价值，以真诚服务于社会，公司以优秀的业绩和规范的运作被评为成都市“优秀外商投资企业”、获得成都市高新区“纳税大户”的称号、成都市“双优”企业奖及出口创汇重点企业；由于公司坚持诚信经营的方针，在资信等级评级中被授予“网络策划书a”级。

4、公司前景

随着中国经济与世界经济逐步接轨，中国黄金市场的稳步发展，某金银公司将在贵金属行业勇于创新、进取、诚信经营，为发展黄金投资市场，加快西部经济大开发，起到积极领先的作用，积极开拓高赛尔牌金条市场及金银制品，为进入中国黄金企业十强努力进取。

（三）产品分析

本公司金条买卖为西部黄金市场开辟了新的投资渠道；本公司可以利用自身的路透信息终端在第一时间为投资者获取准确的世界贵金属市场信息，方便快捷地提供黄金、白银等贵金属产品的投资理财咨询服务。

本公司引进国际先进的全套电铸工艺生产线，采用德国先进的工艺、原料、技术，具备国内一流的圆雕、浮雕纯金银制品的制作技术，工艺精湛。

中国足协委托本公司制造20xx年“蓝带中国足协杯”金杯，而且由本公司制作的“四羊方尊”、“乐山大佛”等精品已被国家部委作为出访外交时的国礼赠品。

本金银制品制造优良、价格合理、信誉度高，可为客户提供全方位企业文化形象宣传方案，并量身定做、开发、设计高档纯金银工艺品、礼品、纪念品、收藏品、企业形象宣传品。

（四）竞争分析

按本公司的实力来看，在我国国内竞争者是很少的。但是，我们也不能粗心大意，一旦放松警惕就可以让别人有虚而入。我们先看一下一个竞争者的资料：

xx投资股份有限公司1999年6月成功地在上海证券交易所上市，20xx年通过国际资本运作与世界k金王国首饰制造商强强联合，将著名品牌“orop”引进中国市场，并已在国内注册了“orop”商标。中宝戴梦得获得了国内唯一对意大利首饰企业出料加工权。

实现原料、技术、工艺、产品、品牌和市场优势组合。依托意大利国际领先的设备、技术和生产工艺，占领国内k金精品市场；运用“orop”品牌的设计优势和影响力，取得国际品牌中国市场的成功，依据国内巨大的市场需求，建立长期、稳定的产品发展体系。

中宝戴梦得的投资股份有限公司拥有代表欧洲文化艺术风格的国际品牌。具有起点高、国际化、专业化运作的特点，是中国珠宝上市公司进军国际市场、参与国际经济大循环的战略工程。

品牌特点：

品牌的宣传定位：来自意大利的k金艺术

品牌的市场定位：中、高档。

核心理念：佩戴者才是艺术的拥有者和创造者。

表现形象：经典、高雅、时尚

独特个性：艺术

“orop”产品的特点：

设计引领国际潮流：以先于国内市场流行2—3年的前瞻概推出。

工艺特点：首饰制造王国——意大利先进工艺制造。

品质保证：堪称世界第一，通过国际、国内三级检测。

款式丰富：常规产品近5000个款式，每年主推约30款领先市场潮流2—3年的最时尚精美的纯手工款式，全年上市几百款国际流行首饰。

经典、高雅、时尚的风格使每一件饰品都是艺术杰作。产品分为高、中、低三个档次，以适应市场不同目标消费群的需求。产品的价格除具常规的以克为单位计量外，还根据不同款式的工艺难度及其他附加值予以分类定价。

产品的风格是在变化中的组合，既可成套佩戴，又可独立装饰。

产品具有自用和礼品赠送等多种用途。产品包装新颖、时尚化、国际化。

采用code128码，高端产品实行每件1号，跟踪服务。

从以上可以看出中宝戴梦得和本公司一样都是把产品定位在中、高档，强调高雅与艺术，而且也有一定的海外基础，但是，本公司在海外的名气更大，技术上更先进，从国内来说则很难分辨谁的知名度要旺一些。他们也有共同的弱势，就是网上营销这一块作得不是很完善。

所以单是从这一方面来讲，本公司和竞争者都是在同一起跑线上，主要是看谁反映更快。总而言之，本公司的优势占上风。

在金银行业，虽然可以与本公司媲美的不多，但是不可相提并论的伪劣产品此时却成了“竞争者”。前不久有关部门对75家经销企业的106批金银饰品进行了监督抽查，合格61批，抽查合格率为57.5%。其中纯金饰品抽查合格率为57.5%；银饰品抽查合格率为57.6%。

在本次被抽查的不合格产品中，全部表现为含量不足。尤其是银锁饰品内垫铜铁现象十分普遍。这些饰品加工粗糙、成色低，甚至含有对人体有害元素，对消费者健康构成威胁。

金银饰品质量问题严重这无疑带给我们一个讯息：本公司的产品会因此而受到严重影响！所以，在此，我建议本公司采用建设并推出金银珠宝质量检测证书互联网查询系统，查询人只需在金银珠宝证书查询栏目中输入检测证书的编号以及证书所示商品的质量；网页上即可显示出所查询证书的电子信息。这样不但让消费者的权益受到保障而且使本公司自身也受益匪浅，双盈得以体现。

（五）消费者分析

对于本公司的网络产品主要是针对观念比较新的人群，因为他们更容易从传统的交易模式中解脱出来，对于网络营销予以肯定。一般的人群习惯了传统的交易，要让他们没有看实货、质量等就直接电子交汇，那是不容易接受的。而且，黄金制品的购买较其他商品更讲究，要看光泽、精细度等，那就更难让人抉择。

金银是贵重的高档产品，消费者的购买行为是延展性决策，所以在这一块要注意使购买过程尽量简单化、标准化、程序化。而对于有钱、图方便、繁忙、头脑“新”的人群要加以激发（特别是女性）。

（一）营销目标和战略重点

根据以上的分析，我们可以看出企业虽然在国际以及业内是知名企业，可是在国内很少人知道本公司，当然对它的产品也就知之甚少。

根据这一存在的主要问题我们实施网络营销方案的最根本的目的就是要把企业宣传出去！所要实现的目标是在短期内（大概一个月）建立一个全新的网站并迅速投入使用，用一年的时间既到20xx年底20xx年初时将企业网上知名度提高到国内同行业前几名。

而我们的战略重点在于：以网络为重点辅以其他相关媒介进行广告宣传、拓展市场，为产品准确定位，突出企业形象和产品特点，采取差异化的网络营销竞争策略。

（二）产品和价格策略

首先我们需要了解客户需要的是什么样的产品，在产品同质化越来越严重的今天我们需要为顾客提供有创意，非常有个性化的产品，要不停的创新。在网络营销的平台下我们可以让顾客自己来创意自己喜欢的产品，为顾客量身定制。

本公司的金银制品都是优质品，它的价格是以国际市场的金银的价格为标准，价格非常的透明，市场上同重量和含金量的金银制品的价格差别不大，但是礼品的价格空间就非常大了。含金量的多少和工艺的好坏很大程度的决定了它的价格空间。

我们在国际上的定位是在高端市场，产品都属于纯金银高工艺的优质高端产品，自然价格也相对较高。在国内我们同样只出售优质品，定位在中、高端市场上。

在国内具体环境来看，各大金银制品商产品多样，且各种替代品充斥着市场，而绝大多数消费者是非常看重价格的，为了争取一定市场份额我们将许多5百多元的礼品“换”成2到3百多元。注意，这的换不是指降低产品档次，而是在保持质量和工艺不变的情况下减轻它的重量将其的比例减小，多生产一些“小型号”的产品。如：小型的国宝熊猫。

在产品包装上采取统一包装，在外形上采用相同的图案，近似的色彩和共同的特征，使顾客容易辨别是本企业的产品并务必使其看上去精美有档次以搞好产品的品牌形象。

（三）渠道和促销策略

金银制品在渠道上没有什么大的突破，鉴于在国内网上在线销售并不理想，且金银这些贵重饰品的在线支付额大，对网络的安全要求高，消费者大都还是喜欢以传统的方式购买的具体情况，我们将策略的重点放在建立一个宣传资讯网站以及网站的推广促销上。

1、门户网站的建立

本公司面向交易会员所的资讯网站，力求将本公司企业良好形象、丰富的财经资讯、合理健全的交易程序作全面的展示，并且能够涵盖企业办公管理、在线知识管理、人力资源管理等信息。通过及时、有效的资讯提供，客服互动在所有客户面前树立本公司更好的企业形象，为创造更好的社会效益和经济效益铺垫基础。

完善的企业网站解决方案其优点在于：

它会成为信息发布、信息收集、信息处理及信息共享的最有效工具。通过借助完善的方案策划书，本公司必须充分考虑网站未来信息流量大、信息密度高，信息面广的特点，将信息服务有序的、实时的、准确的完成。同时，借助网站的互动能力广泛地收集来自企业内外部受众的反馈信息，并加以整理和分析，充分融合，然后以intranet/internet的形式让信息自外向内再自内向外有序流动、形成一个闭环的信息系统，真正将信息服务提高一个层次。

2.1网站信息资源分析

(1) 公众信息

公司静态信息：公司简介、管理层介绍、组织机构图、联系方式、各种关联网站链接等公司的各类比较固定的图文资料；

(2) 会员信息

业务运营相关静态信息：查询热线、投诉热线、总经理邮箱、贵金属交易须知、标准交易合同、收费须知、相关工具及常识；

动态资讯：最新市场消息、行业专题、行情分析、专业评论、贵金属报价、图表、人才需求信息等可能需要不定期或者即时更新的图文资料；

企业运营信息：公司通告、客户帐目信息、历史合约记录、公司办公信息、人力资源信息、知识文档。

以上信息，要求只能有登录系统权限的人员才能阅读相应的信息。这部分信息需要以会员权限来确定其阅读、交换、共享的范围，具体的体现方式及实现手段需要进一步沟通以确定最佳解决方案。

2.2设计原则

整体效果：应当是简洁美观，功能强大，信息互动性强，界面分明，功能性与可读性相融合，信息量大，具有鲜明的行业特点和时代感。

图文设计标准：以56kmoden这一带宽为基本衡量标准，在不影响美观的情况下尽量使各种带宽用户能够尽快获取相关信息。

旗帜设计：网站logo、网站名称、主题等力求在公司vi的基础上表达准确，易于理解与辨析。

内容分类：适合人的阅读习惯，分类清楚、重点突出、简明扼要。

网页设计：色彩过渡平稳和谐，以色块对比突出重点，以线条穿插活跃气氛，适量运用简洁精致的图片和动态元素以吸引用户注意力。

公司网站策划书篇二

（一）项目简介：

xx公司是xx玻璃有限公司旗下的一个分公司，依托x玻集团强大的玻璃制作工艺，专营包括建筑玻璃、加工玻璃、容器玻璃、食厨器玻璃、frp玻璃纤维、电子级玻璃纤维布等各种玻璃。

产品经国家玻璃检验中心检验为国际优等品并于1999年通过is09002国际质量体系认证。并凭借优良的产品品质，准确的交期，完善的售后服务，占据了玻璃市场的领先地位。

xx玻璃公司作为x玻璃有限公司在xx省唯一的销售公司，集玻璃加工与玻璃销售于一体，产品种类丰富，式样齐全，获得了消费者的一致好评。

（二）、建站的目的及期望：

企业如拥有自己的网址，应该充分利用自身的现有的信息以及其他资源，并把具体性的内容放入网站中。企业建立网站的益处在于：

1、树立良好的企业形象；

企业形象至关重要。在互联网高速发展的今天，企业网站可以说是衡量一个企业现状发展的标准，可以使顾客更好的了解到公司实力和产品的信息，让顾客对企业有信心。因此，一个高水准的企业网站能够帮助企业树立良好的形象。

2、扩大销售区域；

xx玻璃公司作为台玻集团在xx省唯一的销售商，其销售区域现在仅局限于xx及周边地区，还未在xx省其他地区开拓市场，为了能够使公司业务扩大至全省，公司决定通过建设网站来扩大销售区域。

3、增加销售额；

企业网站能够使全省各地的顾客了解到企业产品的信息，相当于一个免费的企业广告门面，这就可以使各地的顾客来向企业下定单，从而增加销售额。

4、使企业具有网络沟通能力；

作为当今最重要的通信手段之一，互联网已经成为许多人了解信息，收集信息的主要手段，所以说，一个公司要想要更多的与顾客沟通与合作，一个属于自己的网站是必不可少的。

5、可以全面详细地介绍企业及企业产品；

一个网站可以说是一个公司的免费广告平台，可以向顾客全面的展示公司的产品和服务，使顾客更加的了解公司，再加上网站的“联系我们”等网站页面服务，可以达到与顾客面对面交谈的程度。总而言之，建立了自己的网站就等于找到了自己的一个永久的广告发布平台。

6、可以与潜在的客户建立商业联系；

网站上的“联系我们”可以告诉顾客企业的联系方式和地址，让顾客与公司的人员可以通过在线交谈，达到与顾客零距离接触效果。从而与顾客进行业务洽谈，建立业务合作关系。

7、可以降低通信费用；

随着全球化进程的推进，内部实体越来越多地要和外界发生行业内外信息沟通，在时机成熟时，这种信息沟通就会成为潜在的交易，因此行业内经常举办一些交易会、展览会。而在互联网上，信息的沟通非常方便，非常廉价，比起传统方式（如电话，传真）更加丰富。我们完全可以将企业的硬件和软件设施陈列在互联网上供人们浏览选择。

8、可以利用网站及时得到客户的反馈信息。

网站有专门的顾客留言，可以让顾客在使用本企业产品后，对本企业产品的质量和公司服务提出反馈意见，从而对本企业产品进行创新修改，从而以更好的产品质量和服务赢得顾客

（一）玻璃市场现状分析：

xx玻璃有限公司是以经营台玻长江玻璃有限公司的产品并提供产品加工的玻璃企业，产品种类为原板玻璃（透明浮法玻璃、着色浮法玻璃、lvc反射玻璃、镜板玻璃）、加工玻璃（钢化玻璃、夹胶玻璃、防弹玻璃等）、low-e玻璃及各种工艺玻璃，其产品较同行具有较强的竞争力，在xx市场有一定的占有率，但基本局限于xx地区，且销售成本较高，这主要源于企业没有充分利用网络，企业目前还没有自己的网站，也非阿里巴巴诚会员，销售局限于传统的买卖方式，渠道有限，导致企业整体竞争实力不强。

进入2008年以后，我国经济发展面临复杂的国际环境和接二连三的自然灾害影响，是最为困难的时期。玻璃行业也受到多种因素影响面临很多新的矛盾和困难。

2008年上半年主要是原材料及能源价格上涨过快，劳动力成本提高，资金短缺，企业生产成本增加近两成，尽管产品销售价格有小幅提升，但远抵消不了成本上升的压力，企业利润空间减少。自2007年7月1日以后平板玻璃和加工玻璃出口退税率调低和人民币升值等因素影响，出口有所下降。

自2008年第四季度以来，国家针对面临的问题和困难采取了一系列强有力的经济刺激政策和宏观调控措施，玻璃行业内部也陆续放水停产了40余条浮法玻璃生产线，减少产能近1亿重量箱，但进入2009年以后供需状况仍未见明显好转。

市场需求不旺，加工企业节后开工偏晚，长期订单不多，实际生产量下降30%左右。从2009年第一季度运行情况看，平板玻璃产量完成1.36亿重量箱，比上年同期下降5.2%，浮法玻璃产量1.13亿重量箱，比上年同期下降6.1%；平板玻璃产销率95.56%；玻璃出口大幅下降，建筑技术玻璃出口金额下降21.3%，其中平板玻璃出口额下降34.7%；今年第一季度平板玻璃售价大幅下跌，3月份平均价格为57.48元/重量箱，比上年同期下降15.52元/重量箱；平板玻璃全行业出现亏损，今年前两个月累计亏损额达5.16亿元。进入3月份以后市场出现一些向好的兆头，产销率提高，玻璃库存下降，价格有所回升。

这与国家“扩内需，保增长”措施及玻璃产能下降有很大的相关性。玻璃行业近年来的供求和将来一至两年的供求趋势如下图：

玻璃的市场需求与房地产发展态势有紧密联系，玻璃与出口市场及建筑业的关联度较高，平板玻璃70%以上用于建筑。2008年全国商品房销售面积6.2亿平方米，同比下降19.7%，商品房空置面积1.64亿平方米，同比增长21.8%。

目前房地产形势和市场需求没有明显趋好的迹象，房地产交易量仍然偏低。而且对玻璃来说，是在工程后期进行安装，2008年下半年住房建设还有一定收尾量，房地产萎缩影响还没有完全体现出来，所以预计2009年仍将是玻璃行业较为困难的一年。

（二）竞争对手分析：

随着xx城市建设的加快，对玻璃行业是一个非常大的发展机遇。房地产、汽车、器皿等需求，推动了玻璃行业的大发展。目前，xx的玻璃公司、厂家、代理商比较多，集中在天心区、芙蓉区等一些地方的经济发达、需求量大的地方。经营范围较广，专业化程度高。按用途分为玻璃幕墙、装饰玻璃、汽车玻璃、普通玻璃等。主要可分为平板、工艺、浮法、压法、中空等不同种类。

规模与影响力较大的玻璃销售公司有：xx玻璃门窗有限公司、xx玻璃有限公司、xx玻璃有限公司、xx玻璃有限公司、xx玻璃有限公司、xx玻璃有限公司、xx玻璃建材有限公司、xx玻璃有限公司等。这些公司除了在线下积极扩大业务范围和发展客户数量外，无一例外都或多或少的走了电子商务之路。

在行业b2b网站上注册、发布信息、进行企业展示和推广等。同时这些公司都拥有自己的独立的网站，全面详细地展示企业的全貌。作为企业的一个门户，互联网给企业推行电子商务战略开辟了一条新的道路。

随着互联网的迅猛发展，一个企业建立网站成为必要。鉴于这些原因，xx公司应当顺着时代潮流，创建一个自己公司网站，以增强公司竞争力，树立公司形象。

就xx玻璃行业竞争对手网站来说，可以采用两种形式建站：

- 1、建立服务商帮助。如在xx等一些知名的网站上建立销售平台，这一类型的网站风格比较单一，样式简单、相对成本低，且能借行业b2b网站进行推广。
- 2、自立建站。由专业的网站建设公司提供网站建设服务，这样建成的网站能够满足个性化需求，功能也比较齐全，能够有利于帮助公司树立良好的形象，但建站成本比较高。

所以，在这个信息化时代，要想要公司有比较好的发展，必须要运用互联网这个巨大的资源宝库。一个有个性成功网站就可以实现这些功能！

在当今信息化时代，企业网站建设的必要性主要有以下几点：

1、竞争的需要

知识经济、信息经济以至电子商务时代，企业单靠传统手段从事生产经营活动已经远远不够了。借助于互联网，运用电子商务手段改善经营、开拓市场、提高企业竞争能力，被公认为是费用最低而效率最高的方式。当某天您的竞争对手都已着手在网上建立自己的企业家园时，您还有立足之地吗？

2、提升企业形象的需要

今天，国际互联网已成为高科技和未来生活的代名词，要显示你公司的实力，提升公司形象，没有什么比在员工名片、企业信签、广告及各种公众能看到的東西上印上自己公司的网址更有说服力了。随着国内互联网的飞速发展，我国每年上网人数正以爆裂的速度增长，也许您的客户会主动询问贵公司的网址，到那个时候才来建站实在是有点跟不上潮流了。

3、业务发展的需要

建立一个好的企业网站，可以每天24小时，随时随地的宣传您的企业，您的产品、您的服务，充分的挖掘企业的潜在客户，把您的生意做到全国每一个角落甚至世界每一个角落，这是用传统业务跑动的方式无法达到的。您也将因此而省去很多的宣传费用和人员工资。

4、加强客户服务的需要

如果您的行业性质要求您定期提供资料给客户，或者随时接受客户的建议，您是要抱着一长串的客户名单，随时准备跑邮局呢，还是随时准备资料联络报社的商业版刊登您的新信息资料？那我们可以告诉您，在数字商业的领域，已经太古老了，数字化的呈现方式已经远远领先于传统媒体，价格低廉，时效惊人。

随着互联网的普及与发展，网络已逐渐成为企业对外展示、信息沟通最方便快捷的桥梁。网络营销已成为商家另一种拓展市场的手段。搭建好自己的营销平台，建立自己的网站是首要的一步！在现今的市场经济下，就是一个买方市场，我们先要做的就是通过各种方式建立自己的销售门面，建立了自己的网站，发展网络的优势，随时随地，24小时不间断新的销售模式。

让买家和潜在的客户可以多一个优异的渠道找到自己！综上所述，一个好的企业网站所起的作用是不可低估的，但一个不好的企业网站（如界面简陋、功能单一、设计不规范等）也会在相当程度上破坏企业的形象。当然我们也并不是要否定传统画册的作用，在企业宣传、营销活动中，画册是必不可少，但网站的优点更多，它既是体现现代企业形象的标志，又是企业管理非常实用的工具。两者互相结合，能将企业的宣传、营销手段提上一个新的台阶！

本网站的栏目所有内容均通过后台数据库提供支持，在后台数据库中，我们允许管理员对数据库的栏目结构和单个记录进行维护和更新。以上栏目为初步设计，具体内容我们可以根据需要作随时调整。

建立一个网站首先必须先给它取个名（域名注册），并把企业的域名注册、域名解析等先期工作完成。然后开始制作网站。大体上一个企业的网站有以下几个步骤：

- （1）网站策划；确定网站服务领域和网站服务对象；明确网站提供那些服务，然后做网站的规划工作；
- （2）注册域名；
- （3）向网络服务上（isp）租用与因特网链接，即租用虚拟主机和网络接入，拨号或宽带；
- （4）制作企业的web页面；

(5) 测试、评价；

(6) 维护、更新。

这里我们只对站点的栏目设置作一个简单的描述：

(一) 整体风格

1、颜色的选择

整个网站的主色调为红、白、蓝，红、白为客户所要求，红色与logo的红色相搭配，白色有利于玻璃产品的特性的展示，蓝色体现玻璃产品和工艺的专业性及质量可靠的保证。

2、网站的整个栏目设计

整个网站的栏目可以分为以下几个部分：

(1) 首页。

首页起到的是标题和目录的作用。首页是建立在企业网站上，向外发布广告、信息的载体。如果说域名是企业在国际因特网上的“户口”，那么企业首页就是代表企业形象，在国际因特网上通行的“名片”。

首页也称企业的形象页面，是网上企业的门面，它给浏览者留下企业的第一印象，所以它的设计对整个网站来说非常重要，首页包括：企业名称、标志、对网站内容进行简单有效导航菜单或图标，着重标明最重要的新闻或修改内容以及客户与公司联系的地址等。首页的设计非常重要，它给人以公司的第一印象，因此代表的是公司的形象，网站整体性能的高低。

网站首页应采用门户型网站风格，在文件小、信息含量大的基础上，力求美观大方、简洁明快、主题鲜明，给人赏心悦目、一目了然的感觉，这样才能满足客户的各种需求，激起客户的兴趣，对网站进行进一步的访问，以此来树立企业的品牌形象，同时逐渐建立一系列完善的客户服务体系，形成企业内部的网络信息交流中心。

本网站首页使浏览者通过首页按钮可以进入相关栏目，也可以通过首页相关主题链接直接查看感兴趣的内容。首先主要放置网站最重要的信息，向浏览者提供最直观、最有应具体规划好价值的信息，主要包括公司简介、产品类别、联系方式与案例展示等，这些内容都将以简明扼要的形式放置在首页。

(2) 关于xx。

关于xx这一栏目又包括了公司简介、公司经营理念、资质证书、发展历程等，以图文相结合来概述xx公司，以增加浏览者对公司的了解。

(3) 新闻中心。

这一栏目主要包括公司的新闻、行业内的新闻、玻璃市场的趋势等资讯。向顾客提供最新的行业

市场信息。

(4) 产品展示。

产品展示页面采用信息分层，逐层细化的方法展示公司产品或服务。整个栏目分类别展示公司每种典型产品的性质和特点，且都有链接网页，中间包括产品的规格和产品知识。同时在左边导入模块也提供“产品知识”的链接。

(5) 案例展示。

产品展示的创建主要在于掌握产品目录的层次结构和导航方法，产品目录设计的思想和整个网站结构个思想是一致的，都是由概括到详细的层次结构。首先就要详细分层，将它们放在不同详细程度的页面上，从而允许用户能够自上而下找到最适合于其需要的信息层。把公司以前做的典型案例，做成一个用锚链连接的较长页面。左边为导航项目，导航项目以案例名称命名，每个案例提供四组图片，其中图片包括大图和小图。

(6) 电子地图。

电子地图为google上的电子地图，精确的显示了公司所在地，并且还可以拖动查看周边环境，并包含换乘公交的全部路线，为顾客方便找到公司，以增加顾客信赖度。

(7) 联系方式。

这个栏目是让顾客了解公司的联系方法，主要包括联系方式、联系地址、联系人、在线留言等。

3、网页的布局

首页的大体布局：见下面的效果图

(二) 首页的设计

1、主页设计的基本方法

主页设计的第一步是确定网站的主题。确定有助于开发既有独特风格又前后一致的web页面。网站的主题与企业的产品是紧密相关的。另一个主要的因素是颜色的选择。颜色方案是主体的一个组成部分，它能清楚地反映企业的产品或服务具有的基调。确定颜色组合方案可按以下步骤：

(1) 设置背景颜色：不宜选择鲜艳颜色，白色背景显得非常干净，并能表现多种颜色，从而能使任何页面具有新鲜的感觉。

(2) 设置文本颜色：默认黑色，白底黑字看起来很单调，但很难找到一种合适的颜色。

(3) 选择链接颜色：改变链接的默认颜色可使浏览者不在感到沉闷。

总之，主页设计应注意以下几点：

- (1) 主题明确，突出
- (2) 与众不同
- (3) 创建菜单栏，提供对关键页的简洁导航

2、logo设计

logo顾名思义就是站点的标志图案，logo最重要的就是用图形化的方式传递网站的定位和经营理念、同时便于人们识别。

公司的logo为xx的总公司台玻集logo，其中“ ”标志形似公司的“台”字，象征着台玻集团的开拓创新。

3、导航栏

这个栏目在首页上是很显眼的，所以我们设计成可以中英文变换，当鼠标经过菜单时为横向下拉菜单，二级导航栏为横向扩展导航。

4、banner的设计

banner为flash制作，图象素材为xx形象展示，案例展示，产品展示等内容，其尺寸宽约为900pt，高约为300pt。

5、首页效果图结合分析：

本网站是属于静态网站，网站的实现主要是网页三剑客，包括dreamweaver、photoshop、flash等网页制作软件，另外包括少量的asp编程；在三剑客中，dreamweaver中还运用了css样式

本网站完成之后，首先提交到网站搜索引擎和黄页目录。据大概估算，本网站建设费用大约是600元。我们申请了一个50mb的空间，空间费用是99元，域名是一个域名再加上智能ndns解析一共是98元。网站的推广费用要1000元左右，主要是在xx里面进行关键字竞价排名，使企业的网站能够在百度等搜索引擎中能够排名靠前，让顾客很容易看到公司网站，适用企业简单信息发布网站建设需求。网站后期的维护费用大概要500元左右。所以整个网站建设费用预计要达到2300元左右。

公司网站策划书篇三

21世纪是信息化时代，而信息化又集中体现在网络通讯上，网站的建设对企业的发展起着至关重要的作用。互联网已经成为许多人了解信息，收集信息的主要手段，所以说，一个公司要想要更多的与顾客沟通与合作，一个属于自己的网站是必不可少的。

1、树立良好的企业形象；

企业形象至关重要。在互联网高速发展的今天，企业网站可以说是衡量一个企业现状发展的标准，可以使顾客更好的了解到公司实力和产品的信息，让顾客对企业有信心。因此，一个高水准的

企业网站能够帮助企业树立良好的形象。

2、扩大销售区域和销售额；

食品网可以把我们的现实营销和虚拟营销（即网络营销）相结合，优势互补，整合各种资源，可以统筹规划。企业网站能够使所有的顾客了解到企业产品的信息，相当于一个免费的企业广告门面，在网络中寻找潜在客户，从而增加销售营业额。

3、可以全面详细地介绍企业及企业产品；

网站是一个公司的免费广告平台，可以向顾客全面的展示公司的产品和服务，使顾客更加的了解公司，再加上网站的“联系我们”等网站页面服务，可以达到与顾客面对面交谈的程度。总而言之，建立了自己的网站就等于找到了自己的一个永久的广告发布平台。

4、可以降低通信费用；

随着全球化进程的推进，内部实体越来越多地要和外界发生行业内外信息沟通，在时机成熟时，这种信息沟通就会成为潜在的交易，因此行业内经常举办一些交易会、展览会。而在互联网上，信息的沟通非常方便，非常廉价，比起传统方式（如电话，传真）更加丰富。我们完全可以将企业的硬件和软件设施陈列在互联网上供人们浏览选择。

5、可以利用网站及时得到客户的反馈信息。

网站有专门的顾客留言，可以让顾客在使用本企业产品后，对本企业产品的质量和公司服务提出反馈意见，从而对本企业产品进行创新修改，从而以更好的产品质量和服务赢得顾客

1、网站定位与风格

本公司网站定位为综合型网站，涵盖企业型网站、应用型网站、商业型网站（行业型网站）、电子商务型网站等综合优势，具有企业形象、产品宣传、网上营销、客户服务、人才招聘、电子商务、信息反馈等功能。

网站格调以橙色和绿色为主，突出热情服务和绿色健康的理念，体现乡情乡思，家乡产品的特色。依据其主题可衍生关注家乡——为家乡献爱心，推荐家乡特优产品，求购家乡产品，会员家乡企业风采展示，乡土游团购等栏目。

2、网站的目的及整合功能。

如新闻发布系统、flash引导页、会员系统、网上购物系统、在线支付、问卷调查系统、信息搜索查询系统、流量统计系统等

3、网站内容及实现方式（与专业公司商议）

（1）根据网站的目的确定网站的结构导航。

网站应包括：公司简介、企业动态、产品介绍、客户服务、联系方式、在线留言等基本内容。更

多内容如：常见问题、营销网络、招贤纳士、在线论坛、英文版等等。其首页主要内容有：基地美景，大地种植，淡水鱼蟹，海中物产，快乐论坛，联系我们等。

(2) 公司概况，这一栏目包括了公司简介、公司经营理念、资质证书、发展历程等，以图文相结合来概述公司，以增加浏览者对公司的了解。

(3) 新闻中心。这一栏目主要包括公司的新闻、行业内的新闻、食品市场、食品知识等方面的资讯。向顾客提供最新的行业市场信息服务。

(4) 产品展示。产品展示页面采用信息分层，逐层细化的方法展示公司产品或服务。整个栏目分类别展示公司每种典型产品的性质和特点，且都有链接网页，中间包括产品的规格和产品知识。同时在左边导入模块也提供“产品知识”的链接。

(5) 家乡电子地图，电子地图为google上的电子地图，精确的显示了公司所在地，并且还可以拖动查看周边环境，并包含换乘公交的全部路线，为顾客方便找到公司，以增加顾客信赖度。

(6) 联系方式。这个栏目是让顾客了解公司的联系方法，主要包括联系方式、联系地址、联系人、在线留言，信息反馈等。

(7) 论坛。以营养知识拉高人气，以人气推动产品销售，其论坛内容有：儿童青少年健康饮食，美容吃出来，养生保健，吃出快乐等。

1、性能测试

网站的性能测试对于网站的运行而言异常重要，但是目前对于网站的性能测试做的不够，我们在进行系统设计时也没有一个很好的基准可以参考，因而建立网站的性能测试的一整套的测试方案将是至关重要的。

网站的性能测试主要从三个方面进行：连接速度测试、负荷测试（load）和压力测试（stress），

2、接口测试

在很多情况下，web站点不是孤立。web站点可能会与外部服务器通讯，请求数据、验证数据或提交订单。

3、可用性测试

可用性/易用性方面目前我们只能采用手工测试的方法进行评判，而且缺乏一个很好的评判基准进行，此一方面需要大家共同讨论。

网站更新及维护不仅仅只局限于简单的更换文字稿，应该是将企业的商业动态和发展方向充分考虑进去，再结合现有的网站规划结构，迅速作出相应的改进，所以网站维护工作是个要求知识全面、技术含量比较高的一个工作。

公司网站策划书篇四

网络是企业进行形象宣传，产品展示推广，与客户沟通，信息互动的阵地，建立自己的网站有利于企业树立自己的网上品牌，对企业的长远发展，企业文化，企业品牌建设都有非常重要的意义，并且根据权威机构统计预测：2003年全球互联网用户已超过5亿。

到2005年将达到15亿；中国2003年互联网直接收入为8亿美元；到达2006年全球商业的一半将在网上进行。互联网正改变着经济，改变着人们获取信息的方式，企业如果不及早投身网络经济大潮，必将被淘汰。

网站主要内容包括：企业介绍、项目介绍、企业员工、企业风采等内容，企业网站主要定位于企业形象宣传、企业介绍、项目介绍等内容。

随着公司经营的不深入、规模不断的扩大，对企业网站的需求不仅仅满足于对企业形象的宣传，如何通过企业网站为企业的准客户、客户提供更多、更好的服务、如何实现与客户信息的交互、如何更多的让准客户通过企业网站了解到更快捷、全面的项目信息，将是本次网站建设的目的之所在。

1.1 客户现状

我们面对面的交流。只有充分了解了企业的需求，在行业中的地位，优势资源，优势产品，销售状况和一些不足等各方面的信息，我们才能为您 " 量身订做、量体裁衣 "，建设好这个窗口。

1.2 客户理想中的企业网站

全面树立企业网上形象

通过网站吸引更多的准客户

为现有客户提供更好的服务

建立产品展示订购系统

建立动态发布项目信息

保持领先的市场地位

建立完善的网上服务与跟踪系统

2.1 企业网站定位

我们将把建设的网站定位于：展现企业形象、拓展网上营销、着力网站宣传

该定位的具体含义为：

1、通过网站来达到全方位展现企业形象、综合实力的目的，大力打造影响力，让网站成为宣传企业形象的全新基地；

2、通过同上特色栏目全方位、及时的开展网络营销，并通过客户留言版和客户反馈系统获取部分准客户资料。

2.2 网站内容规划

本次建设的网站主要内容规划如下：

2.2.1、网站首页

网站首页是企业网站的门户，简洁、大方、加载速度快是网站首页的关键要素。网站主要规划的内容有：

公司快讯 店面信息 最新新闻 商品译站

企业邮箱入口

全文搜索工具

在线调查

企业形象flash

友情连接

网站流量统计分析

2.2.2、公司简介

公司简介是集中展示企业形象的栏目，风格一致，体现出大企业的风范。其主要包括以下小栏目

公司简介

经营理念

发展战略

企业风采

2.2.3、新闻动态发布系统

最新动态栏目主要用来发布企业新闻，公司动态、消息等。通过最新动态栏目可使客户对公司最新的发展动态，产品信息、人文文化、最新消息等信息有一个及时的了解。此栏目，可让客户在线实时管理，发布新闻，删除新闻，更改等

公司快讯

图片新闻

2.2.4、产品实时发布系统与在线订购系统

产品类型、型号分类、详细内容

与会员系统相结合，强力推出在线订购系统

产品发布实时更新

在线招商，合作代理

2.2.5、企业留言系统

美观，大方，与网站风格天成一体。无需注册，有回复。
通过相互直接的交流，能够为您找到潜在客户，和一些市场信息。

发布留言

查看留言

2.2.6、服务信息

通过后台发布，所有服务的其本信息，呈现在网站“服务信息”栏目里。

通过关键字搜索，通过产品搜索都可随时方便的查看服务信息.

2.2.7、人才中心

目前很多企业都利用公司网站平台发布招聘信息，这样不但可以充分利用现有资源，同时比传统的职业服务中心更具有实时性、互动性等优点。诚聘英才栏目主要设置以下内容：

员工风采

在线招聘

毛遂自荐

2.2.8、联系我们

公司地址、电话、传真、网址等等，通过精心编排，能展现出大公司的风采。

独领行业巨头的气势。

2.2.9 网站技术标准

首页flash动画严格控制在100k之内，保证5-6秒钟能完成下载

网站所提供的资料准确，错字率在0.5%以下

需建设数据库的资料及时输入数据库，亲保证数据能被正确调用；

搜索引擎登录在网站建设竣工后三个工作日完成

网站服务器完全稳定，加入防黑客攻击系统，确保网站抵制病毒、黑客的攻击，保证网页能被正常浏览。除不可抗力因素（如电信局停电、chinanet传输中断等等）；

企业级电子邮件系统能正常收发

页面准时上传

网页设计制作明细表

项目内容

网站首页设计创意 普通标准 形象页是网站的欢迎页面，包含了网站名称、企业标志、形象图片、宣传文字、栏目导航条等要素，是制定网站整体风格和突出企业形象的重要页面，主要通过flash动画展示。

精美创意

门户型

静态页面制作：支持ie4.0和netscape4.0以上浏览器。

logo设计：用于网站上的企业形象标志

banner广告条：标准 gif 型 468*60像素、6帧以内gif动画

标准 flash 型：468*60像素、6秒以内flash动画

图片处理：10元/张（超过10张为5元/张）

java动态效果：常规效果选用

gif动画：6帧以内，按客户提出的设计要求制作。

flash动画：具备交互功能的演示动画

卡通动画：flash动画附加费用（5秒起，多于5秒按30元/秒计算）

反馈表：接受访问者的意见，意向等。

计数器：可直接让您了解到网站的访问量

企业论坛bbs：委托制作，风格和整个网站统一；支持多用户多专题模式；可显示电子签名档；web方式的管理员管理系统。

网站中文全文检索功能：一般指大型网站的站内检索.用户可通过关键字搜索到任何包含关键字的文章或主页（该匹配指的是完全匹配，不做模糊查询）

新闻更新系统：可实现以web方式更新页面指定区域的模块，主要用于网站新闻的更新.操作简便，降低对日常维护人员的技术要求.

留言板系统：在线管理、删除留言内容；留言内容搜索；留言自动分页，并可以设定分页页数；有新留言增加时可以用e-mail来通知页主.

会员注册系统：企业用户可以在网站上登记注册，选择会员的类别、查看的权限范围并成为预备会员，并提交到用户管理数据库.待网站审核通过后成为正式会员，享有网站提供的相应服务。

网上调查：客户调查是企业实施市场策略的重要手段之一.该系统运行稳定、操作简单、调查的问题不受限制.可以在一个网站上同时进行两个以上的调查.基于web界面的调查问卷生成系统，操作方便，并可以根据企业需求设计调查问卷的风格.

产品实时发布系统

在线订购系统：产品类型、型号分类、详细内容，与会员系统相结合，强力推出在线订购系统，产品发布实时更新，在线招商，合作代理

建设网站的目的就是吸引潜在消费者！

据cnnic权威机构研究表明：80%的用户通过搜索引擎得知新网站。

我们为您提供：

真正按效果付费、有效吸引潜在客户、促进销售的网络推广

门槛低，投入少，帐户一次到位，节约您的成本；

保证您的利益，让您用最少的钱获得最大的推广效果；

品牌优势，全程指导，提供网站推广所带来的访问统计。

方案1：动态页面网站

价格：4500元

实施时间：15天

具体内容：采用网站管理后台，手工页面设计.含首页flash动画。

客户可自由管理网站。空间大小（100m），邮局大小（100m）

方案2：企业动态网站

价格：8000元

实施时间：30天

具体内容：采用网站管理后台，手工页面设计.含首页flash动画。电子商务系统，商品驿站。（体现企业文化）

客户可自由管理网站。空间大小（500m），邮局大小（100m）包括一个网络推广服务，3721网络实名。在网站建成之后，达到一定的访问量，会被google、baibu、3721等搜索引擎收录。

一、技术支持

我们提供长期的技术支持工作，使客户得到完整的技术支持，以保障客户的网站系统及应用的改进。负责对用户的技术性指导及支持工作。

不定期地发送相关的内部技术资料及文档，对用户提出的技术疑难问题给予解决。在系统进行升级或改造时，提供适时的技术援助。在用户提出相应请求时，针对用户的需求，提供相应的技术支持，以提高效率、降低成本。

二、售后服务

1、对于我们的客户，服务是第一位的。提供从技术到商业的全程服务，我们不仅擅长网站的建设，我们更注重售后服务，以此得到更多的客源。

2、为我们的客户提供专业的售后服务，我们关注网络技术以及电子商务的发展，我们定期邀请我们的客户共同探讨网络的应用，总以使我们的客户掌握最前沿的技术和思想。

3、我们专业的售后服务技术员，将为您提供日常服务工作。保证客户的网站的正常使用。

4、我们将为客户提供四次免费的网站修改和调整。（不包括大幅度的调动）。

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

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发