

最新企业网络营销方案设计3篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/171498.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

企业网络营销方案设计篇一

网络营销方案，是企业在特定的网络营销环境和条件下，为达到一定的营销目标而制定的综合性的、具体的网络营销策略和活动计划。

网络营销策划是一项复杂的系统工程，它属于思维活动，但它是以谋略、计策、计划等理性形式表现出来的思维运动，是直接用于指导企业的网络营销实践的。它包括对网站页面设计的修改和完善，以及搜索引擎优化，付费排名，与客户的互动等诸多方面的整合，是网络技术和市场营销经验的协调作用的结果。它也是一个相对长期的工程，期待网站的营销在一夜之间有巨大的转变是不现实的。一个成功的网络营销方案的实施需要通过细致的规划设计。

根据不同的网络营销活动以及要解决的问题，营销方案也会有很大区别。我们应根据目前国际流行的电子商务和网络营销观念制定行之有效的以及符合企业自身的网络营销方案。但从网络营销策划活动的一般规律来看，有些基本内容和编制格式具有共同性或相似性。

1、系统性原则

网络营销是以网络为工具的系统性的企业经营活动，它是在网络环境下对市场营销的信息流、商流、制造流、物流、资金流和服务流进行管理的。因此，网络营销方案的策划，是一项复杂的系统工程。策划人员必须以系统论为指导，对企业网络营销活动的各种要素进行整合和优化，使‘六流’皆备，相得益彰。

2、创新性原则

网络为顾客对不同企业的产品和服务所带来的效用和价值进行比较带来了极大的便利。在个性化消费需求日益明显的网络营销环境中，通过创新，创造和顾客的个性化需求相适应的产品特色和服务特色，是提高效用和价值的关键。特别的奉献才能换来特别的回报。创新带来特色，特色不仅意味着与众不同，而且意味着额外的价值。在网络营销方案的策划过程中，必须在深入了解网络营销环境尤其是顾客需求和竞争者动向的基础上，努力营造旨在增加顾客价值和效用、为顾客所欢迎的产品特色和服务特色。

3、操作性原则

网络营销策划的第一个结果是形成网络营销方案。网络营销方案必须具有可操作性，否则毫无价值可言。这种可操作性，表现为在网络营销方案中，策划者根据企业网络营销的目标和环境条件，就企业在未来的网络营销活动中做什么、何时做、何地做、何人做、如何做的问题进行了周密的部署、详细的阐述和具体的安排。也就是说，网络营销方案是一系列具体的、明确的、直接的、相互联系的行动计划的指令，一旦付诸实施，企业的每一个部门、每一个员工都能明确自己的目标、任务、责任以及完成任务的途径和方法，并懂得如何与其他部门或员工相互协作。

4、经济性原则

网络营销策划必须以经济效益为核心。网络营销策划不仅本身消耗一定的资源，而且通过网络营销方案的实施，改变企业经营资源的配置状态和利用效率。网络营销策划的经济效益，是策划所带来的经济收益与策划和方案实施成本之间的比率。成功的网络营销策划，应当是在策划和方案实施成本既定的情况下取得最大的经济收益，或花费最小的策划和方案实施成本取得目标经济收益。

网络营销方案的策划，首先是明确策划的出发点和依据，即明确企业的网络营销目标，以及在特定的网络营销环境下企业所面临的优势、机会和威胁（即swot分析）。然后在确定策划的出发点和依据的基础上，对网络时常进行细分，选择网络营销的目标市场，进行网络营销定位。最后对各种具体的网络营销策略进行设计和集成。

（一）明确企业任务和远景

要设计网络营销方案，首先就要明确或界定企业的任务和远景。任务和远景对企业的决策行为和经营活动起着鼓舞和指导作用。企业的任务是企业所特有的，也包括了企业的总体目标、经营范围以及关于未来管理行动的总的指导方针。区别于其他企业的基本目的，它通常以任务报告书的形式确定下来。

（二）确定企业的网络营销目标

任务和远景界定了企业的基本目标，而网络营销目标和计划的制定将以这些基本目标为指导。表述合理的网络营销目标，应当对具体的营销目的进行陈述，如“利润比上年增长12%”，“品牌知名度达到50%”等等。网络营销目标还应详细说明达到这些成就的时间期限。

（三）swot分析

除了企业的任务、远景和目标之外，企业的资源和网络营销环境是影响网络营销策划的两大因素。作为一种战略策划工具，swot分析有助于企业经理以批评的眼光审时度势，正确评估企业完成其基本任务的可能性和现实性，而且有助于正确地设置网络营销目标并制定旨在充分利用网络营销机会、实现这些目标的网络营销计划。根据前两周网上调查问卷的数据分析结果，详细写出本企业发展的优劣势所在。

（四）网络营销平台的设计

所说的平台，是指由人、设备、程序和活动规则的相互作用形成的能够完成的一定功能的系统。

完整的网络营销活动需要五种基本的平台：信息平台、制造平台、交易平台、物流平台和服务平台。

（五）网络营销组合策略

这是网络营销策划中的主题部分，它包括4p策略——网上产品策略的设计；网上价格策略的设计；网上分销渠道的设计；网上促销策略的设计。

（六）网站推广模式

利用网络技术推广企业网站，达到广告的目的。目前最常用的推广方式有：新闻组、聊天平台，bbs、论坛营销，电子邮件，博客营销等等，一种或几种模式结合，同时还可以发挥想象力，想出更多的推广方式来。

（七）团队规划

设计小组成员组成、分工。

小组成员专业，年级、学号、姓名等。

（八）网络营销策划书

形成网络营销策划书面形式。

企业网络营销方案设计篇二

本公司以“xxxx”为企业宗旨，号召广大人民热爱大自然，保护大自然。

本公司以生产绿色产品为主（包括绿色食品，绿色日用品，等绿色系列品），创建于20xx年x月，产品一经推出就受到广大市民的好评，现在，本公司已创立了自己的品牌，产品畅销全国。

1.财务目标今年（20xx年），力争销售收入达到x亿元，利润比上年番一番（达到xxxx万元）。

2.市场营销目标市场覆盖面扩展到国际，力图打造国际品牌。

1、目标市场中高收入家庭。

2.产品定位质量最佳和多品种，外包装采用国际绿色包装的4r策略。

3.价格价格稍高于同类传统产品。

4.销售渠道重点放在大城市消费水平高的大商场，建立公司自己的销售渠道，以“绿色”为主。

5.销售人员对销售人员的招聘男女比例为2：1，建立自己的培训中心，对销售人员实行培训上岗，采用全国账户管理系统。

6.服务建立一流的服务水平，服务过程标准化，网络化。

7.广告前期开展一个大规模、高密度、多方位、网络化的广告宣传活动。突出产品的特色，突出企业的形象并兼顾一定的医疗与环保知识。

8.促销在网上进行产品促销，节假日进行价格优惠，用考核销售人员销售业绩的方法，促使销售人员大力推销。

9.研究开发绿色资源，着重开发无公害、养护型产品。

10.营销研究调查消费者对此类产品的选择过程和产品的改进方案。

经过精心策划，公司首次注册了二个国际顶级域名，建立了中国“xxxx”网网站，在网站中全面介绍公司的销售产品业务和服务内容，详细介绍各种产品。紧接着逐步在搜狐、雅虎等著名搜索引擎中登记，并以网络广告为主，辅以报纸、电视、广播和印刷品广告，扩大在全国的影响，再结合网络通信，增加全国各地综合网站的友情连接。

通过实施交互式营销策略，提供满意的顾客服务。主要工具有电子邮件、电子论坛，常见问题解答等。

（一）网络营销战略的实施：

制定了良好的发展战略，接下来就需要有可行的推进保证其实施，我们可按下列步骤操作执行：

1.确定负责部门、人员、职能及营销预算：

网络营销属营销工作，一般由营销部门负责，在营销副总经理领导下工作。一般应设立专门部门或工作小组，成员由网络营销人员和网络技术人员组成，即使是工作初期考虑精简，也应保证有专人负责，工作初期调查、规划、协调、组织，任务繁重，兼职很难保证工作的完成。

2.专职网络营销人员职责应包括：

（1）综合公司各部门意见，制定网站构建计划，并领导实施网站建设。

（2）网站日常维护、监督及管理。

（3）网站推广计划的制定与实施。

（4）网上反馈信息管理。

（5）独立开展网上营销活动。

（6）对公司其他部门实施网上营销支持。

（7）网上信息资源收集及管理，对公司网络资源应用提供指导。

3.在网络营销费用方面我们将确保最大可能的节约，但我们仍需对可能的投入有所估计，我们的营销预算主要来自于：

- (1) 人员工资
- (2) 硬件费用：如计算机添置
- (3) 软件费用：如空间租用、网页制作、web程序开发、数据库开发
- (4) 其他：如上网费、网络广告费等

(二) 综合各部门意见，构建网站交互平台

公司网站作为网络营销的主要载体，其自身的好坏直接影响网络营销的水平，同时网站也并非仅为营销功能，还包括企业形象展示、客户服务、公司管理及文化建设、合作企业交流等等功能，只有在广泛集合公司各方面意见的前提下才能逐步建立起满足要求的网站平台。

构建网站应注意网站应有如下功能：

- (1) 信息丰富：信息量太低是目前公司网站的通病；
- (2) 美观与实用适度统一：以实用为主，兼顾视觉效果；
- (3) 功能强大：只有具备相应的功能，才能满足公司各部门要求。
- (4) 网站人性化：以客户角度出发而非以本企业为中心
- (5) 交互功能：力求增加访问者参与机会，实现在线交互。

(三) 制定网站推广方案并实施

具备了一个好的网站平台，接着应实行网站推广。网站推广的过程同时也是品牌及产品推广的过程。

1.制定网站推广计划应考虑的因素有：

- (1) 本公司产品的潜在用户范围；
- (2) 分清楚本公司产品的最终使用者、购买决策者及购买影响者各有何特点，他们的上网习惯如何；
- (3) 我们应该主要向谁做推广；
- (4) 我们以怎样的方式向其推广效果更佳；
- (5) 是否需借助传统媒体，如何借助；

- (6) 我们竞争对手的推广手段如何；
- (7) 如何保持较低的宣传成本。

2.我们可以借助的手段：

- (1) 搜索引擎登录；
- (2) 网站间交换连接；
- (3) 建立邮件列表，运用邮件推广；
- (4) 通过网上论坛、bbs进行宣传；
- (5) 通过新闻组进行宣传；

企业网络营销策划方案3篇企业网络营销策划方案3篇

- (6) 在公司名片等对外资料中标明网址；
- (7) 在公司所有对外广告中添加网址宣传；
- (8) 借助传统媒体进行适当宣传。

网站推广之后我们的工作完成了一个阶段，我们将获得较多的网上反馈，借此我们应进行网络营销效果的初步评估，以使工作迈上一个新的台阶。

1.评估内容包括：

- (1) 公司网站建设是否成功，有哪些不足；
- (2) 网站推广是否有效；
- (3) 网上客户参与度如何？分析原因；
- (4) 潜在客户及现有客户对我网上营销的接受程度如何；
- (5) 公司对网上反馈信息的处理是否积极有效；
- (6) 公司各部门对网络营销的配合是否高效。

2.评估指标主要有：

网站访问人数、访问者来源地、访问频率、逗留时间、反馈信件数、反馈内容、所提意见等等。

网络营销的有效运用，将可对公司其他部门的运行产生积极影响，同时也影响到公司的整体运营

管理。作为网络信息条件经营方式的探索，它将极大推动公司走向新经济的步伐。它将发挥如下作用：

促进公司内部信息化建设，加快企业电子商务准备，完善公司管理信息系统，提高公司管理的质量与效率，提高员工素质，培养电子商务人才。

这些变化将影响公司现有的生产组织形式、销售方式、开发方式、管理方式等等，推动公司进行经营方式的战略性转型。

企业网络营销方案设计篇三

行业电子商务的网站也特别多，这么多的网站是很好的资源。比如xx等等行业电子商务网站，是我们宣传很好的平台。注册后网站会分配给注册会员一个子页面，这些子页面在搜索引擎的

权重非常高。利用好子页面，能给公司带来非常有效的宣传效果，宣传的同时可以留公司网站的链接，能给公司网站带来高权重单向链接。对网站排名也是很好的提高。

“弹出式广告”，特洛伊木马和跟踪软件等都是通过干扰的方式来获得用户关注和数据。相关调研显示，这一类营销正日见衰退。企业应该谨慎少用，甚至不用侵入式营销的方法。消费者将会把企业与消费者互动的方式与你的品牌形象联系起来，而现今是消费者做主的年代，这点应牢记在心。

很多企业会请专业的搜索引擎公司来帮助他们购买关键词广告，关键词广告被放置在与广告内容相关的查询结果中，以帮助增加相关链接的访问量。目前出现了一个不断增长、同时倍受争议的行业，专门研究搜索引擎营销的相关技术手段。

在xx等流量较高的社区或注册博客宣传，对于网站的知名度提升效果较好。

我相信你对网站上的横幅、按钮或摩天楼广告模式一定很熟悉了，这个模式由来已久，其依据是，网络吸引用户眼球，因此企业应在网络上以使用户获得对其品牌的认知。通常情况下，的点击率都在1%以下，有时网络广告是否有效也用流量来衡量。网络广告是静态的，并不随网页上内容的改变而改变。

通过网络营销这一平台，更多的旅游团队，个人或集体，能更加方便快捷的真实了解我们酒店的详细信息，为其出游或工作解决住宿餐饮问题，其次，网上订房可以享受到我酒店更多的优惠及回馈等，在方便个人的同时也为国家的旅游业及社会的发展做出贡献。经济效益

现在在外出差的人越来越多，食宿成为最大的问题。如何不费周折找的舒适的酒店呢？

与以往的酒店的网上订房不同的是，我们会把酒店的这个布局发布到网上，客人可以在进入酒店网站后，进入酒店参观模式，在这个模式中选择自己喜欢的房间。我们会把各个房间的布局和特点都公布于网上，做成立体三维，这样客人就可以在不用到达酒店的情况下，可以了解到酒店每个房间的情况，根据自己的喜好进行选择预定。

网上订房易于管理，可以详细地记录每位旅客入住酒店的消息，易于统计，为酒店提供很多的便捷，也可以为前台服务员省去麻烦，不用再详细介绍酒店及其房间的情况。客人可以直奔自己网

上预定的房间。其次，可以便于管理客人，例如我们可以为第二次，第三次网上订房的客人享受一定的优惠。

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