

大学生网络营销策划书论文三篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/196129.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

大学生网络营销策划书论文篇一

网络营销是对传统营销的补充：当前，茶行业的'营销模式仍是以传统营销模式为主导，即以实体店为依托，以产品为媒介寻找目标顾客。相比于传统营销，网络营销因网络平台使得茶企能接触到更多的买卖双方，供需信息也会在最短的时间里沟通获得，这就弥补了传统营销的地域性缺陷。

目标与理念。

经营目标：扩大产品知名度+提高市场占有率+网络直销经营理念：高端走文化->；中端走时尚->；低端走健康

基础工作实施

1) 网站建设：我们根据产品特点以及公司悠久的茶文化，以客户为中心设计专业茶艺经营性网站，吸引潜在的客户，使客户充分挖掘网站的信息，做好网络营销导向的网站优化，提高网站的质量、可信度和知名度。

2) 在阿里巴巴、慧聪网、中国制造网、买麦网和淘宝网等电子商务平台上实现网上销售并实现互联。

3) 通过博客、微博、论坛、邮件平台充分挖掘忠实、潜在的顾客群。

4) 借助淘宝网、拍拍等非常巨大的市场优势来推广将成为c2c电子商务的一次新的尝试；我们通过对商业的全方位理解。

5) 联合团购网站拉手团购美团网糯米网58团购窝窝团24券等，组织大型的团购活动，借助各大团购网站固有的客户群去做营销。

6) 通过新的支付方式宣传推广支付宝财付通易宝支付快钱等，开通多渠道的支付方式，方便网友支付。

7建立多方面的问答咨询帐号，如百度的问答百度的知道腾讯的soso搜狗等搜索资源

8产品的建议：中小企业在从事网络营销中，要整合行业的现状和行情！任何时候“物美价廉”都是我们从事网络营销应该遵循的永久法则。如何整理出一套适合网络营销的产品价格策略，是影响后期销售的重要环节之一。其次，产品的数量要中而不乏，寥寥无几的产品并不引起人们太大的兴趣！

推广方案

- 1、竞价：百度和谷歌竞价，尤其在茶叶旺季时更须加大投入，阿里和淘宝直通车也适当投入。
- 2、博客和论坛、贴吧等：比如打开百度空间和新浪博客，信仙茶业建了几十个不同类型的博客，并且互加好友和圈，以此人气来吸引更多的茶友加入，在论坛方面，诸如由某员工负责发表原创主题，另外的员工利用空闲时间跟贴，使得帖子不下沉。
- 3、qq群和公会：这里并不是群发茶叶广告，而是在qq群空间发表文章，不一定是与茶相关的文章，具体看群的性质，也可能与群介绍无关，另外游戏公会，玩家众多，消费能力也高，比如信仙茶业在九维武林英雄游戏，加了很多公会，有公会成员要买茶叶者，直接购买或者介绍来的，信仙均以游戏黄金币返利玩家等等方式，让玩家玩游戏也能赚钱。
- 4、网站群：信仙现在还保持有四五十个茶叶相关网站，这些网站有的用来做竞价，但更多的是用来增加搜索度，网站名不相同，联系方式也不相同，因此能满足不同买家甚至是老客户的搜索需要，往往有访问者搜索到不同网站，表面上看似不同联系人，但实际上却有很大可能是相同的供应商，即信仙网络营销部，遇到相同买家时，信仙也不道破，仍以新客户对待同一买家。
- 5、电子杂志：制作电子导购书，茶叶专业知识期刊，购买收费性的茶叶科技期刊以发表首发专业文章，这些电子杂志一旦被下载，也会无形中带来潜在消费。
- 6、在全国各大中小城市建立茶友联络站：五年来，信仙共建立了几十个茶友联络站，虽然有很多联络站并非信仙所创建，但起码也有认识的网友在联络站里，这样，一旦有举办茶友会活动，信仙均能第一时间知道，并提供茶叶供交流，这样带来的订单是最可靠的。
- 7其他推广措施：因为百度在国内的访问量是最大的一个搜索引擎，伴随着百度有啊，然后多花一些精力在营销上进行创新。
- 8交换友情连接。目前每个人只能添加6个连接，所以要好好珍惜。大家通过交换连接
- 9、把自己开店铺的事情告诉你所有认识的朋友，也可以在自己的qq上留下地址，通过口碑的力量宣传。
- 10、到一定的时间，有了些感想的时候，可以写心情故事，这个也是在首页里推荐，知名度又会增加许多。
- 11、学会抓住一切机会宣传，可以看看别人求购的东西，如果正好和你卖的东东是一类的，那么可以给对方留言或者发站内信笺。每隔一段时间就这样做一次，保证你能收到良好的效果。

12发布网络创意广告；

网络销售常用方法

- 1、起好宣传口号，尽量卖些自己有优点的茶叶批发零售平台。做到物美价廉的感觉，帐务好宣传语句。
- 2、尽可能多的在淘宝和许多其他论坛发言，多发好文章，让别人对你有印象（签名档一定不要忘了），同时也愿意点击你的店铺转转。在网上开店铺，应保证充足的上网时间，及时回答买家对你商品的提问
- 3、随时增加新货，让人有的看，不会觉得厌烦。
- 4、随时保证你的店铺里有一件商品是一元起拍的，这一招非常灵，能在短时间内聚集人气。
- 5、建议拍实物照片，手头应该有个差不多的数码相机（至少200万像素）。照片拍完后，在photoshop里简单处理一下，比如适当增加对比度，调节亮度。大小控制在80k以内，图片尽可能大，让买家能看清楚细节。
- 6、对于卖家来说，最好每个商品都同时使用支付宝。你最好有一张工行的卡，这样收钱最快。我已经成功使用好几次支付宝，尽管它没有买家直接汇款给你那么快，但是你给了买家以更大的信心。从而提高了你的信用度。
- 7、对于在淘宝里发现的问题，最好随时到建议厅去发帖提建议和意见，淘宝好，我们也好，对不对？
- 8、加入你所在城市或者其他的商盟，大家在一起交流，活动，对自己的知名度很有好处。前几天北京商盟团拜聚会，我负责拍照片，后来帖的文章被放到淘宝首页，并且在联盟里也置顶。这就是个好的方式。总之，想想自己的擅长是什么，然后充分地发挥它。
- 9、最后想说的是，你辛苦地开店铺，却也总会碰到伤心的事情，比如差评。每个人都有自己的性格，有挑剔的买家，也有豪爽的买家。如果碰到了挑剔的买家，不要说自己倒霉，因为你可以从与他（她）打交道中学到很多东西。；我觉得这个差评，首先在逻辑上并非一定是恶意的。因为这个差评的主要内容还是在交易的时间上。每个买家对交易的速度要求不一样，可能这位客户就是一位在这方面非常挑剔的人。但是他是买家，就是上帝。付了钱，他就有权利对这个服务做出自己的价值判断（只要不是极其无理和不客观的）。
10. 我们通过对商业的全方位理解，对目前市场做可行性分析报告，并从中加以创新，制作适合企业营销的策划方案。
- 11网络选择面十分广阔，借助这一平台，可谓商机无限。”安溪信仙茶叶有限公司总经理林建动说。在网上，茶客、茶商可以任意选择茶叶批发商，同样，批发商也可以在茫茫网络中寻找一线客户，购销双方很容易形成最佳良性互动。

跟别的网上销售商靠qq网聊，大海捞针式的寻找客户不一样，林建动选择主动出击，钻进各大中小城市的茶叶市场网站，筛选出比较理想的茶店，再通过qq或电话交流。“一个茶叶市场我们会

选择100家茶店进行交流，再筛选10家左右寄送茶样，最少达成一家，这是我们的目标。”林建动对自创的“100：10：1”网络营销模式颇为满意。这样的营销模式，花上一个月时间，基本可以建立良好的销售关系。由客户带动，很快形成客户圈。林建动介绍说，今年，就有个武汉客户赶来安溪考察的同时，还带来二十人的茶商团队，客户源一下子就打开了

12做网上生意，最讲究的是信誉。信仙茶业首创顶级零风险购茶服务，3w服务；一是无理由，顾客退换茶无须理由；二是无风险，退换茶来回邮费全部由信

仙茶业公司承担；三是无期限，退换茶不是七天内，随时都可以。起初跟客户谈生意，通过对话交谈，双方各自有了诚意，林建动就给目标客户寄出茶样，再运出

xx元货量试探性地小额度交易，最后逐渐铺开、扩大。“我们真心跟一线茶商做生意，来一个成一个，没出现过溜号。”林建动显得很自信。林建动告诉记者，从他接触网上售茶开始，有个新疆客户一直跟他做交易，每年都有十几万交易额，双方真正建立起互相信任的交易关系。

13茶业的网络营销顾问

顾问，网络营销，茶业

如今网络购物已经成为当下的一种生活时尚。而各个行业都在争先恐后的进行网络营销。网络营销之所以兴起，因为网络技术快速发展。越来越多的人喜欢通过网络平台实现交易，这样大大推动了网络营销的发展。茶叶作为一种大众消费品也开始步入网络营销轨道。目前，虽然网络营销在整个茶叶营销中所占的市场份额比例不高，但网络营销作为崭新的营销手段，如能合理、充分利用将大有可为。早在20xx年，随着茶叶激进实体终端店数量的剧增和网络平台的日趋幼稚，为节约经营利息，减少人力、财力、物力的投入，大量中小企业和广大茶农为扩大销路、增加收益，开始搭建茶叶网络销售平台，

14诚信问题大大限制了茶叶网络营销的发展，使得茶叶网络营销的体系很不健全。茶叶的口感因人而异，网络营销不能通过现场品茶的方式来选择，使得茶叶网络营销面临的难度加大。

15无理由退货打破网络营销藩篱

有舍才有得。如此周到的售后服务与站在顾客角度将心比心的营销方式，成功地打破了网络营销中的猜疑与隔阂，将低成本的网络营销有效地推进到现实层面交易的信任程度。

大学生网络营销策划书论文篇二

汽车网络营销的立异既要做好内容、情势、视觉表示、广告知求的创意，同时也要摸索技术上的立异。同时，准确的市场服务定位是营销网站取得胜利并不断进步的枢纽因素。在中国广告业网络媒体中，要让网站在相称长的时光内坚持在行业中的领先上风，这就须要一个有着立足现有、放眼未来的完全构架，网站服务的目的不但要定位在广告公司、广告媒体、广告主及广告相干行业，而且要对发展目的和服务功效进行正肯定位，以全面拓展其市场容量和收益空间。

服务永远是网站吸引顾客的手腕。放眼我国专业汽车网站的长远发展，不但要把网站构架完善，对行业的服务与业内交换工作也必须做到位，这样才会使自己的品牌与内涵得到更好的传布。同时还要注重汽车网络服务的差别化。

在内容宣布、信息互动等方面要形成自己作风，在设计以及创意上应当有独到之处，和其他网站比较要有光鲜的特点。在网络的推广上，企业和网站双方应共同努力。在深化信息的服务方面下良多功夫，有效应用信息分类、媒体监测、市场调研等服务内容，把信息资讯和广告整合成多套计划打包提供给消耗者。完美网站的服务系统还要注重有效互动，可以与一些海内著名网站的汽车频道和专业的汽车网站进行广告互换，网站互通友谊链接，紧密密切合作，资源共享，与汽车产业协会、行业协会等多家机构强强结合，共同发展与报纸、电视、电台等主流媒体形成战略合作伙伴关系，这样不但可以提高自身的服务质量，而且这种互动目标性强而又行之有效，同时节俭了大批的营销用度。

网站要有一支精英营销步队。在如今的关系营销环境中，营销职员要成为解决客户标题和与客户树立良好关系的高手，能及时了解客户需求并准确向公司反应，不断更新信息，全方位知足客户需求。客户关系营销使公司通过有效的适用个人账产信息，与每位有价值的客户树立关系，从而可以提供优异的实时客户服务。

一支精英步队不但是一支专业的步队，而且是一支有深挚企业文化的步队，这支步队代表着企业的形象和信用，是经销商和客户直接沟通的桥梁，这支步队的素质如何，将决议着汽车营销的成败。

一是要利用好网络资源，利用网络自身的资源为网站做宣扬，在自己的站点上或是在别人的站点上宣布网站的形象广告，提高网站的著名度和信用度。

二是要应用好传统媒体资源。不同的媒体有不同的特点及功效，网站要打出自己的品牌，还应当充足利用传统媒体的上风。电视是视听综合的媒体，不但可以在屏幕上完全地显示出网站的网址，而且还能用声音播出网址，可以从多种感官强化受众的记忆度。同时因为电视这一媒体具有受众面广、势力巨子性高的特色，本土网站可以应用本地域的电视频道做网站品牌广告。

三是有效利用会展。跟着汽车消耗的启动，近年来车展成为各大城市争相举行的大型会展流动，车展是一种低成本、针对性极强的匆匆销手腕。汽车营销网站应充足利用车展的丰富内容形成网络和展会的互动，对一些经销商现场做采访，展会期间做好直播。

大学生网络营销策划书论文篇三

利用网络传播范围广、传播速度快、交互性强、受众群体多样等的优势。通过搜索引擎营销、视频营销、口碑营销、微博营销、网站建设与推广、网络外包等百度搜优渡网，在各大站进行软文推广百度搜古利斯传媒，在博客、论坛、同时提问网站等关注高的网民聚集区进行博文宣传、话题炒作；加之一系列网络主题活动等系列网络推广形式的开展，在最大程度上让受众了解到企业的品牌优势，关注企业信息，达到品牌推广，提升知名度，促进销售的目的。

（一）软文推广——无形的营销利剑

软文具有引导消费、品牌宣传、周期长，价格低等优点。如果将广告比作武侠中的招式，那么软文就是内功心法。古利斯传媒可提供新闻稿策划及撰写、企业新闻发布、新闻排名优化等服务，百度搜索“古利斯传媒”，进入网站后找在线工作人员便可为您办理。古利斯传媒可操作国内各大站、行业权威网站。

软文可以用较少的投入，吸引潜在消费者的眼球，增强产品的销售力，提高品牌的美誉度，在软

文的潜移默化下，达到品牌的策略性战术目的，引导消费群的关注及购买。

通过在各大博客发表博文、在各个论坛发精华帖、以及在具有影响力的站刊登宣传软文等一系列软文宣传方式，充分发挥软文优势，吸引消费者关注，利用文字的巧妙安排，在无形当中将品牌推广出去，并被大众所接受。

（二）炒作话题——抓住大众的好奇心

在网络这个无疆域的浩瀚市场，具有吸引力的话题，才是能吸引无数网民的关键。所以，抓住大众的好奇心理，充分利用网络舆论的宣传价值，设定一系列的炒作话题，通过在人气高的各大论坛发帖、在各个博客发表博文等形式，将话题炒热。从而让大家主动关注到澳金园，提高品牌知名度。

（三）网络活动推广——拉近品牌与消费者之间的距离

利用网络宣传范围广泛，区域无限制，伸展性灵活，受众群体多样的优势。以高关注度的站为活动平台，开展一系列网络主题活动，借由各种活动拉近品牌与消费者之间的距离，提升品牌在消费者心目中的美誉度，从而打响知名度，让更多人记住本企业的品牌优势。也可以找优渡网提供网络推广的方案。搜索引擎营销、视频营销、口碑营销、微博营销、网站建设与推广、网络外包等，百度搜索优渡网，在其网站可以找到联系方式。

（四）搜索引擎排名——最快速的提升品牌知名度

通过确定网站关键词、登陆各大站搜索引擎、注册网络实名、企业实名、行业实名等方法大范围的传播公司信息，参与百度、google、yahoo等著名搜索引擎的搜索排名，利用百度、google等的强大搜索优势，最快速的传播品牌信息，提升品牌知名度。

（五）网站广告置换及链接交换——利用他人名气借势宣传

鉴于该品牌建立后，至今为止知名度不够，网站关注度不高，所以与目标网站、媒体的知名度不对称，因此广告置换及链接交换可能需要部分资金，以达到成功与对方交换链接，借势宣传的目的。

（六）网站优化服务——提升网站质量

包括网站代码优化、针对于搜索引擎的优化和调整。

（七）网站访问量分析——时刻掌握网站人气度变化

购买专业的流量、访问分析软件，统计网站流量、用户访问区域、时段、网站被集中访问的栏目等信息，从而有针对性的调整网站结构。

（八）主动式网站推广——快速大量的撒网式宣传

群发短信，弹出式广告，群发邮件等短期大量的推广手段。花部分费用购买弹出式广告，不失为一个网络推广的好策略，因

为它能在更大程度上增加网站被受众点击的几率。

(九) 水印推广——以细节取胜，无时不刻的宣传

在企业的宣传图片、视频、资料、网站上都打上企业的水印，把这些图片和视频发布到其他地方或别的网站，当这些印有水印的图片传播出去时，都无疑是对企业品牌的一种宣传。同时可在企业的一些宣传软文、资料上注明网站网址，并制作一些资料小册子如pdf或电子书且在里面都加上企业网站网址。让企业信息和文化更容易推广。

(十) 百科类网站推广——知识性宣传，增加受众好感度

在知道、爱问、知识堂等网站上回答问题，通过发布各种专业性问题，解答大家对企业的疑惑。并在无形中留下网站网址，以及企业相关信息，利用知识性宣传，增加受众对品牌的好感度，达到品牌宣传的目的。搜索引擎营销、视频营销、口碑营销、微博营销、网站建设与推广、网络外包等，百度搜索优渡网，在其网站可以找到联系方式。

(一) seo优化

1. 合理安排网站内容发布日程是seo优化的重要技巧之一。

因为搜索引擎喜欢有规律的网站内容更新。

2. 向各大搜索引擎登陆入口提交尚未收录站点。

在搜索引擎看seo的效果，通过site：你的域名，知道站点的收录和更新情况。通过domain：你的域名或者link：你的域名，知道站点的反向链接情况，更好的实现与搜索引擎对话。

3. 使用与关键字相关的文章标题

如为企业品牌写宣传软文的时候，那么一定要在标题中将企业品牌名称设为关键字，因为越具体的关键字，搜索效率越精准。

4. 在文章正文中使用关键字

一定要在正文开始某处使用至少一次目标关键字。这将会把那些仍然钟爱于旧式“description元标签”的搜索引擎机器人吸引过来。

5. 在标题和粗体字中使用关键字

搜索引擎非常喜欢你有目标地展示关键字。在strong或h1，h2，h3这些标签中使用关键字可以帮你获取搜索引擎的关注。

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