

班级网站建设方案(精选 12 篇)

班级网站建设方案篇 1

一、前景分析

1、旅游市场分析。

2、餐饮市场分析。

二、网络市场分析

网络覆盖了全球，缩短了人们之间的距离，带来了许多主便，介是很多网站都没有能存活下来，很快被网络市场所淘汰，被淹没在网络浪潮之中。

1、许多站点不注重盈利点和盈利周期，只想着，不善于选择经营模式和盈利模式。

2、站点的信息更新速度慢，信息有吸引力不强。

3、没有自己的特点，定信不明确，缺少一定的气氛和感觉。

4、服务水平不高，功能不全。

5、没有抓住顾客的。

三、网站的战略分析

(一)提供什么

1、要获得更大的发展，必须吸引大量网民、旅行社和宾馆饭店，为想来__旅游的游客提供便利。

2、提供苏州旅游景点和宾馆饭店的分布图。

3、提供最新的旅游线路。

4、市场分析。

5、介绍各类优惠信息。

(二)成功的因素

1、较好的商业动作模式及盈利模式。

2、有价值的咨询信息，有价值的市场分析。

3、公平合理。

4、网上订购。

5、网站人员文泛，便于操作管理。

6、充分利用网民的参与、商家参与及互动全作。

7、网站立足于人们感兴趣的旅游和饮食。

8、网民可直接从本站订餐、组团旅游。

(三)凭什么盈利

是集咨询、娱乐、休闲、商务于一体的旅游网站，集顾客商家为一点的区域，是人们茶余饭后的休闲区，是现代生活的首选，帮人员潜力极是庞大，它给旅行社、宾馆饭店带来如下利益：

1、获取巨大的经济效益和社会效益。

2、知名度迅速提升。

3、为经销商带来更多的顾客。

4、协助商家进入网络行业，使个商家的服务更加的全面。

5、同时，也给顾客带来各种优惠和利益及方便。

四、网站栏目架构

1、__文化。

2、__景点。

3、预订服务。

4、天堂论坛。

5、旅游常识。

6、饮食文化。

7、咨询广场。

8、会员注册：个人注册和商家注册。

9、服务区。

五、网站设计

网页的版面设计直接影响到网站的效率。避免与其他网站的雷同，以致于被淹没在网络的大海之中，故本网站将全方们设计一个具格令人回味的界面。

1、优化视图设计，插入动画，但数量不能太多。

2、图文并茂，色彩图片、合理搭配，在保持网页整体一致性的情况下追求属于本网站独特品味，造出一些亮点。

3、网让导航栏的设计，使整个网站的组织形式清晰，并保证页面不单调。

4、网站设计真正做到以服务顾客为核心。

5、及时和定期与日俱增新信息。

六、风店的特点

个性化，应用灵活，功能强大，可扩展性、实用性强。宣传效果佳，成本低廉，服务优，维护有保障，便于操作，立足于服务，立足于提高人们的生活水平。

七、网站的维护

1、时时监控，若软硬件出现问题，及时进行评估并在_小时内解决。

2、每天备份数据，优化数据库设计

八、运营事宜

1、宣传工作与各大网站建立链接，注同搜索引擎。

2、与商家保持联系，取得他们的支持，获取网页素材和市场信息。

3、通过制作成功的风站扫提供的信息提高网站人气，配合商家的有关活动，增加网站的可信度。丰富网站内容，加大推广力度，吸引苏州人和来苏旅游的人的眼球。使网站在短期内能运转起来，以便为将来网站盈利作准备。

九、财务分析

(一) 支出

1、维护费用。

2、设备费用。

3、人员工资。

4、推广费用。

(二) 收入

1、广告收入。

2、注册收费 VIP。

3、出售旅游用品。

4、代理业务。

班级网站建设方案篇 2

一方水土养一方人，在广阔的中华大地上，培育出上下五千年的璀璨文化，而中华饮食更是中国人的骄傲。汉族人发明了炒(爆、熘)、烧(焖、煨、烩、卤)、煎(塌、贴)、炸(烹)、煮(氽、炖、煲)、蒸、烤(腌、熏、风干)、凉拌、淋等烹饪方式，又向其他民族学习了扒、涮等方式，用来制作各种菜肴，形成了鲁、粤、闽、皖、川、湘、浙、苏等各具地方风味特色的八大菜系，每一菜系都可烹饪 300 个品种的菜肴。

在一定意义上，美食与文化是相互兼容的，一道美食的产生总离不开当地的特色文化，一道美食的背后总有深厚的人文情怀及其独特的历史故事，在文学肴饌里细细品味。

现在网络上，关于美食的网站不计其数，而将美食与文化相结合的网站屈指可数。为此，我们将美食背后的故事挖掘出来，将中华文化以美食的方式，更好地传承下去。

网站宗旨：

赏美食，听故事，表看法。赏评中华美食，弘扬华夏文化。

网站类型：

商业网站。将美食与文化相结合，网站分为七大模块，分别是食·色饕餮、民族时食、美食传说、饮食男女、美味书话、互动厨吧、同城活动。

一、食·色饕餮

美食邂逅电影、电视剧、动画，会擦出怎样的火花?在“食·色饕餮”这个板块中，将为大家介绍在电影、电视剧以及动画片中所展现出来的美食时光，沉浸在由视觉带来的味蕾的享受中……

第一部分：电影

电影是光和影的奇迹。神奇瑰丽的文字，谈及美食的电影，以其色香味俱全的诱惑完成了各种各样的故事。当美食遭遇电影，它的丰富性首先体现在类型上，有喜剧片，也有悲剧片;有浪漫温情片，也有食色惊悚片;有娱乐片，也有恐怖片。

第二部分：电视剧

数十集的剧集，可以在循序渐进的剧情中，慢慢的叙述出整个故事，也上演着不同的人生。美食的香味也随着时间的流逝，愈发显得浓郁。细细品味电视剧中的美味，在齿间留香很久。

第三部分：动画片

动画片也爱说美食。动画片中淋漓尽致的厨艺，让人心动的色彩，也可以看的热血沸腾、食指大动。

二、民族时食

民以食为天，我国想来非常注重美食，从古至今，无论是皇帝，平民百姓还是领导都会为美食的色香味倾倒。不同的民族，不同的季节时令，都有其源远流长的习俗，与众不同的趣闻。本环节不仅向网友展现我国民族地域特色食物，还能够向网友推荐健康的时令菜，帮助网友养生。

第一部分不同民族食物

特色：主要分为汉族和少数民族在节庆或是一般日子里的饮食特色介绍。例如会分期介绍各地的饮食，如生活在大草原的蒙古，藏，哈萨克族的牧民，食肉饮乳；赫哲族生活在黑龙江水乡，鱼是主要的食物；而生活在兴安岭的鄂伦春人，食必鸟兽肉等等。这些都会在这个栏目中详尽地介绍，让受众了解博大精深的饮食。

包括像饮食餐具，习惯，礼节等也会比较全面地展示。

趣闻：如果说特色是对我国各族人民饮食的基本介绍，那么趣闻就是起到一个扩充，休闲的作用。在给予我们饮食特色知识了解的同时，也以一种比较有趣的形式，将各地比较有意思的饮食方面的事情展现给我们。

第二部分时令菜

季节习俗食物养生。此模块向我们展示我国不同季节的一个饮食习惯，看全国各地的人是如何吃的。同时，通过解说，建议的方式，告诉我们不同季节应该如何“吃”，如何更好地“吃”，用以食物养身。

三、美食传说

栏目内容：

介绍中华美食的由来。中华的各种传统美食历史悠久，例如粽子、饺子、年糕等各种传统食物都有一段历史故事和由来。现今全球文化融合步伐加快，很多外来食物进入中国使中国传统食品有了新吃法、新改观。本栏目聚焦中华各种美食的由来。

例如饺子的由来：建安初年，张仲景出任长沙太守，不久瘟疫流行，他毅然辞去了太守官职，决心为百姓治玻这时正值数九隆冬，他在回乡路上，心里老惦记着那些冻烂耳朵的穷乡亲们。冬至到了，他让弟子替他看病，他在南阳东关空地上搭起了医棚，盘上大锅，专门舍药为穷人治冻伤。他把羊肉、辣椒和去寒的药材放在锅里，熬到火候时再把羊肉和药材捞出来切碎，用面皮包成耳朵样子

的“娇耳”下锅煮熟，分给治病的穷人，每人一大碗汤、两个“娇耳”，这药就叫“祛寒娇耳汤”。人们吃后，顿觉全身温暖，两耳发热。

从此以后，每到冬至，人们就想起张大夫为乡亲治病的情景，也模仿着做娇耳的办法，做起了食品。为了区别“娇耳汤”的药方，就改称为“饺耳”。因叫着别扭，后来人们就叫它“饺子”了。天长日久，形成了习俗，每到冬至这天，家家都吃饺子。

除了传统美食的由来，本栏目坚持与时俱进，也关注现今中西结合的中华美食。整体栏目将会做成中华美食传说的网络辞典，传播中华美食的悠久历史。

四、饮食男女

栏目内容：网站为注册用户提供博客平台，用户可以在自己的博客中发表关于饮食的原创日志，日志可以被其他用户浏览并且收藏和推荐，依据该日志推荐、收藏的点击率，网站编辑会将博文推荐到网站的各个板块，与影视剧作相关的*就归类为“食色饕餮”板块，与书籍相关的*则归类为“”，以此类推。

打开“饮食男女”栏目，分别设置几个板块：“吃货人气榜”，活跃度较高的用户依被关注度排名，网友可点击博主头像浏览其博客；再以每位博主擅长的方面进行分类，如按好做菜、好吃菜、好说菜等，给网友更多选择的机会。

五、美味书话

栏目内容：

写食的名家有几路居多：

一，文人派。这类的特点是引据论点，意趣大于实战；

二，掌故派，这类人都长于交际，见识颇多，三教九流，八卦奇多；

三，食客派，这类作家以味蕾发达，勇于尝试而著称，一点文气皆无，全靠官能的活跃，能吃，好吃，会吃，想吃；

四，庖厨派，这类是特别精细的交代了采料下锅的过程，完全可以挂在厨房，对照行事的；

五，考据派，对饮食源流都了如指掌，很有学者底蕴，看他们的书，特有学识营养。

阅读名家话食的书籍，不仅在“色香味俱全”地大饱眼福，还能学到一些鲜为人知的古法食谱、美食掌故，获得学识营养和精神食粮。因此痴迷美食的吃货们更需要一本书来完成超越身体境界的升华。此栏目提供美食书籍的简介和书评，文本部分由网站编辑自其他地方搜集，部分为与美食书籍有关的推荐量多的优秀博文。

六、互动厨吧

想了解更多的美食吗？想知道美食的制作方法吗？大家都把自己想到的、做过的，创造的各种美食一起交流一起互动，都来争做地道的美食家！

概况：

互动厨吧，这是一个用户交流互动与服务的平台，一群美食爱好者聚集于此交流和传播彼此的经验。主打分享原创菜谱、交流做菜心得、传递美食知识。

为对生活有主张，对美食有见地的各类美食爱好者提供秀场；为爱做饭的朋友提供切磋烹调技艺、交流美食体验的场所；为那些不知道吃什么，怎么吃的朋友提供实时互动服务。

班级网站建设方案篇 3

互联网时代的诞生，让人们的生活变的更加简单，更加快捷，在家也能购物，不用花更多时间去逛街，浪费更多的时间在去购物的路上，生活方式发生了变化，我们的经营理念同时也是发生了变化，逐渐的走上了互联网之路。

网络营销的本质还是在于营销上面，所以重点在于我们的采用了哪些网络营销手段以及这些营销手段下所产生的一个效果。

一、目标受众与消费群体，网民匹配度分析

我们每个做营销的人员都要知道，目标受众并不一定就是目标消费群体，目标受众是指我们通过某种媒体诉求的对象，但是，在目标消费群体才是购买我们产品的人群。

所以我们需要正确匹配我们的受众群体和消费群体，受众群体不一定是我们的消费群体，但有可能是我们潜在的消费群体。

a、目标受众群体分析(为推广打下基础)

主要是分析：年龄收入，区域，职业，阶层，性别，行为偏好，兴趣爱好等。

b、圈子分析(为圈人做好准备)

每个人都有自己兴趣爱好，他们主要在哪些地方活动。这个就是我们想要的。比如：有人喜欢去百度搜索，有人喜欢去社交网站，有人喜欢去论坛，有人喜欢聊天交流等。也就是找到他们常去活动的地方。

c、网民匹配度分析(提高有效的访问率)

这个就是分析出最有可能是目标受众，目标消费群体的群体。主要分析方式就是去 CNNIC 一些相关互联网调查网站找数据。这些数据都是可观可靠的。

二、网络营销的第一步——网站自身优化

网站自身的优化相当于是一个店铺的自身装修，如果网站的体验连自己都看不过去，那么用户怎么能够喜欢呢？网站自身优化成为了一个做网络营销企业的第一步，也是重中之重。同时自身优化的时候，也是为了增加网站的收录量，能够带来自然流量，也能提高整个平台的知名度以及品牌的影响力。

网站自身优化的主要几个方面：

a、商城用户体验优化(针对用户的网站优化)

为了增加用户的体验度，尽可能的减少给用户带来的麻烦，具体的用户体验优化，需要根据网站自身的情况来优化。

b、网站的 SEO优化(搜索引擎优化)

SEO优化主要是针对网站对搜索引擎的友好度优化，增加网站的收录量以及排名自然同时增加了自然流量。

1、标题，关键词，描述的优化：根据用户的搜索行为进行修改首页，分类页，商品页，团购，促销活动页面的修改。没一个商品页面的描述部分尽全力的弄的漂漂亮亮的。

2、网站的整个结构的优化，减少用户的繁琐操作，分类页面的商品不能使单单的一个商品的列表，更多的是推荐用户购买那些商品，把相关性增强。商品的详细页面，当用户购买一件商品的时候，需要给用户提供几种套餐，增加相关商品，不仅仅是为了销售，而且增加量用户的粘腻度。让用户这次购买了有下一次购买的欲望，同时记住我们网站。具体的可以参考京东的分类页面和商品详细页面。

3、增加网站的性内容。做一个让人信任的平台。

c、其他的优化(综合优化)

网站相关行业的合作，自身客服建立管理。添加行业相关的友情链接，特别是成都本地的网站。增加网站的整个权重，从而增加网站的整个收录量。提高自然排名以及流量。

三、提炼我们平台优势

1、品牌优势

2、市场优势

3、模式优势

4、产品优势

5、服务优势

熟悉了平台优势，有利于我们每个人的成长。而且对最终的品牌造势有很大的帮助。通过以上角度就会有大量的内容供我们创作。但是，从我个人的软文营销来看网络营销一直强调质量是第一，其次才是量。

那么，传播通路是和行业相关的。和消费群体有关的。

四、网络营销---网络推广

随着电子商务的发展，网络越来越多的为人们所用，为人们服务，要想达到我们想要的效果，就要做好网站推广。网站现在已经成为展示自己或者企业形象的重要途径，但是仅仅有一个网站是不可以的，重要的是推广，网络推广实质上就是把平台让更多的人知道，让大家知道我们是做什么的，能给他们带来什么，这个就是为什么要做网络推广。

网络推广，因为网络推广是网络营销的基础，也是最基本的一步，这一步走好了，一切基本安好。

a、搜索引擎竞价推广

根据公司自身的情况做相应的竞价推广，百度关键词排名推广，百度联盟推广，搜狗关键词排名竞价推广，搜狗联盟推广。

b、站外推广

本部分有专职的推广员做推广。比如百度百科，百度知道，搜狗知道，360知道，百度空间，博客等等途径。

c、新的自媒体营销

新的自媒体推广：微信、微博、QQ应用等等新的自媒体应用。

d、软文营销

软文营销是目前很多企业投入少，范围广，时效长的一种营销方式。其中包含了新闻式，故事性，公关式等多种方式，为平台打造形象品牌。重点在于新闻式的。

e、CPS广告营销

CPS广告就是根据销量来提成，一般来说商城都具备了CPS联盟。比如京东联盟，淘宝联盟，易迅联盟等等。因为这是一个非常有效的推广方式，借助大家的力来推广网站，就是做一个顺水推舟的事情。

CPS联盟包括第三方CPS联盟和自建CPS联盟，利用第三方CPS联盟可以很快速的搭建起一个比较大的广告宣传联盟。但是这些联盟会员并不会很主动的去投放你的即时广告或者促销活动。那么在宣传与推广方面效果就会有所影响。而利用自建CPS联盟可以掌控和快速反应到促销活动当中，对于整个网站的有很好的帮助。同时，由于是自建的CPS联盟，在与这些会员打交道的时候比较容易沟通。他们也比较主动地去该商城上抓取一些促销信息，使这些促销推广活动效果化。

f、其他的营销方式

比如邮件营销，SNS等方式。

根据以上的这些方式选择性的做：竞价推广，软文营销，自媒体营销，SEO优化。

五、网络营销第三步--效果指标分析

网络影响要想达到一个好的效果，必然需要有一个良好的衡量指标。效果主要衡量指标：

1、热搜关键词的搜索表现

关键词在百度上的排名位置，有多少有排名数量。

2、品牌关键词百度收录量

在百度，360，搜狗等搜索引擎的搜索品牌关键词，搜索引擎的收录了多少网页。

3、媒体传播量(软文推广)

在计划中的媒体上投入了多少家，又被其他媒体转载了多少，内容在什么频道，在什么位置，是否成为热点等。(这些投放的效果是不是完成了预期的目标)

4、论坛传播量

在确定论坛上投放了多少次，被转载了多少次。(体现曝光量的多少)

5、目标受众影响人次

也就是点击量，有多少人点击看了内容。

6、参与用户量

如果是论坛指的是回帖数量，投票量。

7、活动参与量

活动参与量体现了整个活动推广的效果，活动的曝光力度的反馈。

8、IP 量，PV量

IP 更精确一些，每天商城平台的流量是多少，主要的****是什么浏览了那些页面的分析。

9、咨询量

就是主动联系你的目标客户。比如：QQ联系，电话联系，邮件联系等。

10、成交量

关于这个成交量的主动权在于销售人员的沟通能力。因为有了咨询量，没有成交量，那就是销售能力的问题。



班级网站建设方案篇 4

1、网站的导航系统

网站采用全局导航系统，访问者可以清楚了解网站的内部结构，方便他们在不同部门之间跳转。

2、功能模块

网站建设以界面的简洁化，功能模块的灵活变通性为原则，为__数码产品有限公司网站设计制作维护人员提供一个自主更新维护的动态空间和发挥余地，去完善办好他们的网站，达到一次投资，长期受益，降低成本的根本目的。

3、网站首页

网站首页是网站的第一内容页，整个网站的最新、最值得推荐的内容将在这里展示。以达到整个公司的企业形象的和谐统一；在制作上采用 ASP动态页面，系统可以调用最新的内容在首页显示。在内容上，首页有公司的新闻热点，推荐产品等信息，并且管理员在后台可以动态更新首页的内容，使整个网站时时充满生机和活力。在设计上，注重协调各区域的主次关系，以营造高易用性与视觉舒适性的人机交互界面为终极目标。给浏览者耳目一新的感觉，吸引浏览者经常访问__数码产品有限公司网站。

4、主要栏目

(1) 关于__数码产品有限公司

本栏目采用静态页面，主要功能是宣传企业，通过对的基本情况、文化理念、服务、产品的了解，使__数码产品有限公司为更多客户所熟悉、信赖。在页面设计上，我们采用灵活运用多种动画效果，力求将__数码产品有限公司的企业形象予以的传达。

(2) 企业荣誉

本栏目采用静态页面，主要内容为介绍公司所获得的荣誉证书、通过的技术认证等信息，可以采用图片加文字的表现手法。

(3) 企业动态

本栏目为动态，其主要内容就是及时发布出__数码产品有限公司公司内部新闻、活动。

(4) 产品介绍

本栏目为动态，其主要内容就是介绍公司最新产品的种类和价格等。此栏目为整个网站的重要部分。网站采用产品展示系统来管理产品。这样，产品信息的发布非常方便、快捷，而且能给网站访问者提供非常强大的产品快速查找的功能。

(5) 信息反馈

信息反馈采用静态页面，实现方式为一个反馈表单，客户可以在线填写表单信息，内容以电子邮件形式发送到管理员信箱。客户可以选择不同的反馈信息类别，向不同的管理员发送反馈信息。

(6) 留言板

本栏目提供了一个公共的信息发布平台，适用于作为企业内部个人办公助手以及企业与企业之间进行信息交流；在 Internet 上储存留言资料，方便查阅。

5、网站建设进度及实施过程

根据本网站建设过程中的工作内容和范围，将成立一个 9 个人左右的项目工作组来负责本项目的开发。包括项目经理、高级程序员、HTML制作等。同时拥有一套实际运用和不断完善的实施方法和富有经验的项目管理人才。保证网站能够得以顺利完成，有效协同各种专业人员共同参与，有组织有计划的进行资源管理和分配。

6、网站后期的维护管理

在网站的日常运行中，维护管理是很重要的。除了对活的系统进行必须的监视、维护来保证其正常运作外，管理维护阶段更重要的任务是从正处于实际运营的系统上测试实际的系统性能；在运营中发现系统需要完善和升级的部分；衡量并比对系统较商业目的和需求的成功与否。将所有这些信息整理成一份计划以便于将来对网站系统的增强和升级。以我们真诚的服务、优秀的技术能力、科学的项目管理方法，我们一定能将___数码产品有限公司网站建设得让客户满意！

班级网站建设方案篇 5

一、网站推广目标

___网站是___在成功制作和推出___网站之后，针对___的市场营销推广策略，专门制作的一个企业网站。通过___网站的推出，能够让___抢占互联网这一企业传播阵地，以提升___知名度、美誉度和忠诚度。

网络的发展为的整合传播开辟了一条新途径。网络资源的优势在于快速、便捷、低廉、高效，且具有互动性。如今上网的人越来越多，信息传播面广，传播速度快——我们可以充分利用这些特点，为___服务。

___网站主要具有以下作用：

1、网站可以提升、拓展、纵深的形象、价值及外延。

2、网站能够提供互动、亲切的“客户关系管理”，不管是普通来访者、消费者，还是生产经营活动价值链上的各个环节。

3、网站是实现线上推广营销的根据地。一方面，在离线领域可以配合广告、公关、促销等开展系列营销活动；另一方面，网站本身就是一个互动沟通平台，二者活动的反馈沟通均可在网站实现。并且，这些活动都应以核心价值为基准点，因此可以确保活动的持久性与连贯性。

通过有效的网络营销活动，可以使____网站实现上述期望，能够较传统途径和方法更为快捷的实现深化传播目的。

网站推广效果衡量标准：网站访问量稳步上升，会员注册数、企业美誉度、网站的忠诚度

二、____网站网络营销整体策划方案

1、网络广告投放：

根据专业网络广告预测机构 iResearch 的统计，中国_络广告市场规模已达到 10、8 亿元，比的 4、9 亿元增长 120%。未来 3 年中_网络广告市场规模将达到 18 亿元、27 亿元和 40 亿元。专家预见，未来的网络广告将与电视广告占有同等地位的市场份额。

较之传统媒体而言，网络媒体的特点在于其全能性及在打造和行销方面的力量。网络广告的载体基本上是多媒体、超文本格式文件，只要受众对某样产品、某个企业感兴趣，仅需轻按鼠标就能进一步了解更多、更为详细、生动的信息，从而使消费者能亲身“体验”产品、服务与，让顾客如身临其境般感受商品或服务，因此，网络广告又具备强烈的交互性与感官性这一优势。

网络广告是投入较大，效果明显的网站推广方式之一。广告投放对象选择要符合网站访问群特征，并根据网站不同推广阶段的需要进行调整。针对____网站的特点，我们制订了相应的网络广告投放计划。

广告投放对象：____网站是一个吸引和准了解和参与网站活动，在时尚和娱乐互动过程中进行____传播的网站，它所面对的受众主要为和准，他们是一群热爱生活、热爱互联网，喜欢接受新事物、敢于尝试的年轻人。针对网站的受众特点，我们将网络广告投放对象选择为娱乐网站、时尚资讯网站、导航网站、地方门户网站和____行业资讯网站等。

广告投放办法：____网站的网络广告投放分两个步骤来进行，整个网络广告以积分换取奖品为主线。

第一个步骤为____网站发布之际，在各类目标网站投放“庆祝____网站上线，注册会员，换取积分赢大奖活动”广告，吸引网民访问网站，并注册成为会员。

第二个步骤为分三个活动主题进行广告制作与投放，三个活动依次序投放广告并开展活动。(制作相应的广告页面，并引导网民访问____网站的相关栏目和内容)。

投放周期：整个网站广告投放周期为三个月。

广告形式：根据____网站的网络广告投放需要，我们将设计规划多种广告形式进行广告投放。主要广告形式有飘浮广告、**banner** 广告、文字广告等。

____网站网络广告投放方法。

效果评估：通过第一个月的“注册会员赢大奖”活动广告投放，将吸引大量网民访问网站并注册成为____网站的会员；紧接着投放的三个网站活动广告，将进一步吸引网民参与到网站的活动中来，____将深入植根到网民印象当中，各类活动开展地如火如荼，网站的知名度和访问量将进一步提升。

2、全面登录搜索引擎：

统计表明，网站 60%的访问量来自各类搜索引擎，因此“_____”网站科学登录各大搜索引擎，是进行网站推广的重要内容。

确定网站关键词：_____网站全面登录搜索引擎，网民只需要搜索相关关键词即可显示出网站地址，并能点击进入。根据_____网站特色，我们为其选定的关键词为：_____、_____、_____等。基于上述关键词，基本准确描绘出_____网站的基本内容。

登录各大门户网站搜索引擎：门户网站搜索引擎是许多普通网民搜索和发现新网站的重要途径，将_____网站根据科学选定的关键词进行网站登录，能够有效地提升网站的曝光率，快速呈现在普通网民面前。其中各大门户网站搜索引擎的“推荐登录”方式能够让_____网站具有较好的关键词搜索排名位置，是比较理想的登录方式。

登录 Google、百度等专业搜索引擎：Google、百度等知名专业搜索引擎属于自动收录加关键词广告模式，每天有。能够被其自动收录，并在搜索相关关键词的时候具有较好的搜索引擎自然排名，这将极大的促进_____网站的营销推广和自我增值。我们通过做好_____网站的搜索引擎优化工作，促使网站自发布之日起，三个月内，能够在专业搜索引擎具有较为理想的排名，搜索相关关键词，_____网站能够排名前列。

此外，Google、百度等知名专业搜索引擎也提供了点击付费模式的关键词广告。在_____网站发布初期，我们将在 Google、百度等知名专业搜索引擎投放关键词广告。根据_____网站活动开展过程选择相应的关键词投放广告，精确锁定网站的目标访问群，能够有效提高_____网站的访问质量。如投放在时尚、运动、休闲、礼品、_____等关键词，另外定义_____的广告宣传语，以吸引感兴趣的网民访问_____网站，参与到网站的各类活动中来。

_____网站登录搜索引擎工作。

3、网络实名：

网络实名是在浏览器地址栏直接输入网站名或关键词进行网站搜索和访问的一种方式，主要分企业实名、行业实名和网络排名等方式。每天有 3000 万人在使用网络实名访问网站，____网站可根据网站自身特点，选择适合自己的网络实名，能够有效促进网站访问量提升和的主动传播，并且网民访问的针对性强，访问质量能够得到保证。

企业实名：选择注册同____网站贴切或相关的网络实名，使访客能够无需记住网站域名，直接输入中文即可访问网站。

行业实名：选择注册通用或行业词汇，能够带来巨大的访问量，引导访客在输入相关通用或行业词汇就能够进入____网站，扩大网站和知名度。如城市、运动、奖品、征文、流行、互动等。

网络排名：选择注册同____网站密切相关词汇的网络排名，让访客在输入这些词汇后能够在显著位置找到____网站。网络排名能够有效进行网站推广，精确地把网民引导至____网站。如游戏、礼品、娱乐等。

____网站网络实名推广工作。

4、邮件营销推广：

邮件营销是快速、高效的营销方式，但应避免成为垃圾邮件广告发送者，参加可信任的许可邮件营销。通过注册会员、过往客户、电子杂志订阅用户等途径获取客户邮件地址，向目标客户定期发送邮件广告，是有效的网站推广方式；建设自己的邮件列表，定期制作更新“____”网站电子杂志，向“____”会员俱乐部会员和其他订阅用户发送，能有效的联系网站访客，提高用户忠诚度。有奖调查：启发式设问激发邮件接收人参与调查的兴趣，在线填写问卷，前 1000 名将获得网站送出的精美礼品；____系列活动通报：面向所有参加活动和对活动感兴趣的网民，及时通报活动情况。

____网站邮件营销推广。

5、网站合作推广：

策划开展网站合作活动是有效的网站推广手段，且能提高访客忠诚度，持续深入的传播网站和。广泛征求友情链接，扩大网站外部链接活力，能增加网站的搜索引擎曝光率，获得理想的排名效果。与网上网下媒体展开充分合作，撰写公关文稿，关注网站发展动态，并定期在各媒体发布同其他网站进行各种合作是效果明显的网站推广方式，可以借合作伙伴的力量，促使“___”网站的系列活动有效开展；100 个各类网站的友情链接，广泛征求链接互换，扩大网站外部链接活力，包括娱乐、资讯、地方门户、个人等网站的友情链接合作开展___——就某个活动或某个阶段同地方门户、__行业等网站就___网站相关活动展开合作，借助合作伙伴的平台进行___网站与活动推广公关软文推广——就___网站上线、各类活动开展情况、网站营销心得等主题，撰写公关文稿，同相关地方门户、__行业网站、网络媒体等合作，及时发布___公关软文。

___网站合作推广工作。

___”网站的建设和网络营销，是一个创举，它揭开了传统企业利用互联网进行传播的新模式。深入传播是企业开拓新市场，稳定市场占有率的强大动力，这也是众多国内大企业在企业营销中不遗余力在做的一件事情。网络化的传播现在终于要浮出水面了，“___”和“__”无疑正在抢占这一先机，并将最终受益。

班级网站建设方案篇 6

一、项目概要与背景分析

随着大学教育事业的不断发展，大学生的数量也在大幅增加。然而，在数量剧增的同时，大学生自身的素质却在逐步退化。这种退化表现在，大学生失去了原本大学生应有的精神风貌，也模糊了自己人生的方向，大学生生活变得枯燥无味从而无所事事。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/017006125020006155>