

网络销售策划书

时光如箭，转眼一划而过，一段时间的工作已经结束了，我们又将接触新的知识，学习新的技能，迎来新的工作目标，是时候开始制定策划书了。一起来参考策划书是怎么写的吧，以下是小编帮大家整理的网络销售策划书，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

网络销售策划书1

总的销售策略：建立一个i领航青少年上网行为管理软件的产品销售网站，依托网站来建立一个网站联盟渠道。通过这个渠道对产品进行推广和销售。同时依托网站对代理商、代销商和家长提供技术支持、销售支持和产品信息。通过论坛、博客和qq群对产品销售网站进行推广，进而推广销售产品。 i领航网络销售策划书

一、河南省教育信息港资源的利用

河南省教育信息港河南省教育信息港资源的利用：

1、可以放产品的广告，首页右边可以放i领航的图片广告。广告最好是放在首页的上方整个区域。也就是说打开网站后不用往下拉就可以看到的区域。

2、咨询栏目的专题里面可以做上一期i领航产品的专题，主题可以选择孩子在家上网的危害，暑假孩子在家如何安全上网了等等这样一些话题。也可以让大家参与一次如何防止孩子迷恋网络的专题讨论。其实我认为我们的产品做网络广告比做平面媒体和杂志广告要好。一是网络

广告价格比较底。二是我们的产品顾客群是家里面有电脑的家长，一般家里面有电脑的家长大多都会上网浏览新闻。查找资料等等，这样的话我们更容易接近我们的有效顾客群。

3、可以在首页发放和产品有关的软文。加上我们的产品的网站连接。

二、i领航青少年上网行为管理软件产品销售网站的策划。产品一定要有个独立的域名网站，这个是一般成熟网站的基础，象绿霸、阿里爸爸和我学我问网锁等等，他们都有自己非常好的产品网站，甚至绿霸还有自己的产品论坛。这对于产品的推广和销售，以及提高产品的知名度等等都有很重要的作用。当然我们也不可能指望做个网站之后产品的销售就会很好，销售好不好要靠以后的推广和以及推广后流量产生的成交率。产品网站是基础，是基本的，是产品的形象，特别是软件类产品，我们必须通过网站来提供一定的技术支持和产品的相关信息。它可以做为一个很基本的宣传平台。通过这个比较正式的网站，来提高顾客以及一些代理商或者代销商的信任度，来增加他们对产品的信心。

网站的基本内容和设计思路。

网站域名：可以参考

目的：为顾客提供产品的相关信息、客户服务以及技术支持，为代理商和代销商提供技

术支持和销售支持。为淘宝店提供一个载体增加产品在网上销售的信任度。提供一些产品的促销信息。对产品的长远发展有重要意义。

网站面向的对象：各代理商、代销商和个人。

栏目设置：首页，购买产品，产品介绍，在线留言，网站联盟如果条件允许可以增加论坛。

首页内容：首页要体现的内容，产品的相关背景。产品的宣传广告和促销信息。产品的购买。产品的更新信息。客服电话，技术支持，销售，客服qq挂接，以及其他一些信息，会员注册。

购买产品：本栏主要内容就是产品的购买图片，以及产品购买的一些渠道（网上，网下什么什么店等等）以及购买产品的支付方式（支付宝，汇款，货到付款等等）。购买产品的注意事项。售后服务等等。产品的购买价格要能体现出个人购买，代理购买价格的不同，也就是说用不同权限进入后的购买价格是有差别的。

产品介绍：本栏目主要介绍产品的研发背景，公司相关信息，产品的功能介绍以及使用方法。和常见的一些问题等等，提供产品说明书的下载。

在线留言：方便顾客和网站沟通，了解顾客动态以及对产品的不同看法，对产品的更新和市场行情的掌握有好处。有条件可以用论坛代替。

网站联盟：参照采用cps广告模式（CPS广告同CPA广告一样广告主为规避广告费用风险，按照广告点击之后产生的实际销售笔数付给广告站点销售提成费用。）这个是一个比较复杂的模式。实际上采用的是网上直销+网络广告+兼职销售的目的。把我们的产品图片或者代码放到别的网店，网站和博客里，然后通过他们的销售对他们进行销售提成。这种模式的好处是对于我们来说，我们把产品放到别的网站、网店和博客里起到了宣传、推广和销售的作用。他们卖出去了提高了我们的销售额，我们给

一定的提成。如果没有卖出去，对于我们的产品也提到了宣传和推广的作用。我们也不用给网站或者网店主们出钱。对于网站、网店主和博主们来说，他们不用付出任何成本，只用在网站、网店和博客里放上我们的产品就可以达到赢利的目的。这对于大家来说是双赢的结果，如果我们发展很多这样的网站、网店和博客那造成宣传和推广的销售自然是很好的，知道的人多，产品价格合适，自然销售量也会上升，不过这都是很被动的模式，不过相比把产品放到店里被动销售要好的太多。我们甚至还可以采取一些激励政策。比如你一个月销售额达到某个程度以后我可以给你提的更多，达到另一个程度后提成多少。层层奖励来激发一些网店的积极性。当然，这只是设想，执行和操作以及管理起来不知道有没有相关技术方面的难题。这种模式和我们以前所要操作的以一个淘宝商城为载体，来发展比较优秀的代理商基本是一个原理。比那个范围更广。

这只是我们依托网站来采用的一种销售和推广模式，虽然我们的产品很有局限性，不象服装一样他的销售对象很广。但是性质和我们产品类似的网站、网店和博客都是很多的。长久坚持下去，一定会有很好的效果。

三、推广的方法

网站是基础，不推广坐等来客，效率肯定是不高的。网站做好后，我们做的就是推广，然后增加网站流量，进而把这些流量转化为销售。对于产品销售网的推广我们的方法有很多，主要进行博客、论坛和qq群推广。

在这里我想我们的销售人员每人都不是有电脑吗？我们每个人都可以开博，在新浪、网易、百度、和讯等等开通自己的博客，最好每个人开他两三个，在首页适当放一些产品的信息。然后在加入一些相关

的博客圈。我们有空的时候可以写日志，写自己的感受，学习心得，销售心得等等。我们在每篇日志后面都加上我们产品网站的连接或者产品的一些广告。写完后就推荐到圈子里，当然这个要适当添加，如果太过分会有被封的危险。然后我们可以加好友都是30到40岁的，这些年龄段的就是我们的销售对象。一个博客的影响是很小的。但是我们人多博客就多，造成的影响就会很大。如果有人写的文章很好，被推荐到首页了，或者被转载的多那影响就非常大。不过博客营销是一个长期的过程，短时间内很难见效果。我们专业的推广人员还可以在一些名人的博客里抢沙发。

关于论坛推广，我们主要就是在论坛发软文。当然现在的论坛管理都很严格，广告贴、加连接的帖子和带产品的帖子都是很难发。不过我们可以在签名里设置我们的产品信息。论坛推广我们有两条路来走。一条就是走高质量路线。发好的产品软文，能加精华或者置顶的，然后我们定期用其他id来顶这个帖子，让这个帖子永远至于首页。这样做的好处是不会被封号，对产品形象教好，宣传效果比较持久。但对人员的写作能力要求较高。二是走大众路线。我们只管申请很多的号。管他让发广告不让发的，只管来发，见帖子就回广告。这样做的好处是广告无处不在，比较容易让别人看到，但坏处非常大，容易被封号，对产品形象也有点影响。这个有条件我们可以用软件来做，宣传效果很好。

QQ群推广，这个其实我感觉比较好，一直没有执行过，更能比较接近我们的目标顾客。教育类qq群或者家长类qq群非常非常多，这些家长在里面讨论的都是教育孩子的问题。我们用至少两个以上的qq号来混进这样的群，然后在人多的时候可以由一个人由聊天发起话题。比如

A: 你家孩子多大了啊?

B: 14了上初二了，马上上初三了。

A: 我家孩子初三了，马上要读高中了。

然后可话题一转转到家上网的话题上面。

A: 我现在老发愁啊。孩子在家老是好上网，叫他吃饭也不起来，有时候上到深夜，早上上学也起不来，整天在打怪。

B: 现在的孩子都这样，那玩的是网络游戏。我孩子也玩，禁止不住，也是老不吃饭。这倒不是我怕的，怕就怕他浏览不健康信息。

A: 是啊。我也怕。不过没办法啊。你有什么好办法没？

总之就是说孩子在家上网的危害。

B: 我给电脑装了套软件，到时间就关机了。他不吃也的吃.....

等等这里要交代软件的某些功能。

A: 啥软件啊。管用吗？

B: i领航青少年上网行为管理，我给你个网址你看看吧。功能我记不得了你自己看看。

通过用对话的方式把我们的产品和网站以及一些促销信息给qq群里的家长，用这种方式比直接在qq群里发广告效果会好上很多。可以一个一个群里来做。就象做一个一个的专题小活动一样，我们在论坛里面其实也可以用这种方式通过扮演父母的角色来长期经营一个帖子做推广。我们也可以建一个i领航的产品群，然后邀请很多家长来家入进来。

网络销售腿的方式很多，其如果每种都做的话一是我们人力不够，二是我们也没那么多精力，有时候我们做不好，不是我们没有做，而是我们做的太多，没有深入进去，浅尝辄止。我们以产品的销售网站为平台，以博客营销、论坛推广以及qq群推广和广大的兼职网站和网店为渠道。来深入进去，扩大产品的影响力。坚持下去就一定会有效果。

四、关于网络广告。

对于网络广告，我想能做的话可以做一些广告。对于郑州市场，我们可以在大河论坛和商都论坛以及58同城、口碑网上来适当做广告。网络广告的特点就是受众更广，价格也便宜，而且更接近我们的目标顾客群体。一般家里有电脑的家长肯定都上网看新闻或者娱乐。可以比较下，在大河网报纸上做广告肯定没有在大河论坛上做广告看到的人多。

网络销售策划书2

一、公司简介

本公司以“与绿色同行，与自然为本”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1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。

二、公司目标

1. 财务目标今年(200x年)，力争销售收入达到1亿元，利润比上年番一番(达到3000万元)。

2. 市场销售目标市场覆盖面扩展到国际，力图打造国际品牌。

三、市场销售策略

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、高密集度、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. 销售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。

四、网络销售战略

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“与绿色同行”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。

五、网络销售的顾客服务

通过实施交互式销售策略，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。

六、管理：

(一)网络销售战略的实施：

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

1. 确定负责部门、人员、职能及销售预算：

网络销售属销售工作，一般由销售部门负责，在销售副总经理领导下工作。一般应设立专门部门或工作小组，成员由网络销售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. 专职网络销售人员职责应包括：

(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) 独立开展网上销售活动。

(6) 对公司其他部门实施网上销售支持。

(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. 在网络销售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，我们的销售预算主要来自于：

(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

公司网站作为网络销售的主要载体，其自身的好坏直接影响网络销售的水平，同时网站也并非仅为销售功能，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；

- (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。

七、网络销售效果评估及改进

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销售效果的初步评估，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销售的接受程度如何；
- (5) 公司对网上反馈信息的处理是否积极有效；
- (6) 公司各部门对网络销售的配合是否高效。

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。

网络销售的有效运用，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。

网络销售策划书3

随着计算机网络技术的飞速发展，电子商务作为网络技术的一种重要应用以不争的事实席卷了全球每一角落的每一行业。电子商务的崛起，改变了许多企业传统的模式，也促生了许多的商业模式和新型企业。其发展已成为一般无法阻挡的历史潮流，而如何增加网上商城的商户数量也逐渐走入人们的脑海中。本次网络销售课将会对奕福茶叶网店进行网络销售。

一、网店介绍：

网店名称：奕福茶叶

网店地址：XXXXXX

经营人：王远明

注册时间：20xx-7-23

经营范围：安溪铁观音：清香铁观音、浓香铁观音、韵香铁观音、碳烤铁观音、云南普洱茶、茶具、礼盒等等。

二、形式分析：

奕福茶叶网店店面市场现状：

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/647120066015010011>