

# 关于网站建设策划书 7 篇

## 关于网站建设策划书篇 1

总的覆盖人群、我认为网站总体就是给两类人看的,其一为搜索引擎机器人,其二为潜在顾客,所以网站不管是从内容还是图片及栏目的设置都要考虑这两个因素。

网站总的目的、也分为两类,其一为展示网站实体形象,其二为促成交易的发生,而我们医院要兼顾这两方面。

先整体来说在这么短的时间内,网站有现在这个效果已经很不错了, **bd** 收录达到 4000 多篇,虽然有不完美,所以我们才要从细节来完善它。现在我就从首页与具体内容页来分析网站为这两类人所设置而可以更完美的效果。先来说说优点,用的 **DIV+CSS** 方式构造,色调舒服,版式简洁大方,基础\*量较多,个别关键字排名理想,网站内容版块丰富。其次我个人认为还可以更完美的栏目改变、

### 一、首页

1. 专家推荐。其实我们能留的住顾客除了已经很好的硬件环境外,顾客更看重的是是否安全,医护团队是否专业,这是我们应该重点打造的竞争力,我们有这么好的优秀专家应该着重推荐,所以个人认为这个版面的尺寸偏小了,不是太引人注目,同时首页上只显现了一位专家,稍显死板,建议做成轮换图片式,即主要专家轮流进行显示。

2. 加重医院特色的介绍。医院都有其自己的特色,比如 9 对 1 服务,我们的管家部等。这是目前区别于其它妇产医院的重要的一点,可是首页上没有给于太多的介绍与说明。建议加重这一方面的说明,力争把我们独特的一面尽可能展示出来。

3. 健康专题栏目。此栏目的专题标题全是文字，非常直白形式化。虽说顾客会感兴趣，但我想如果能加个副标，用一些温暖人心的文字加以修饰会更巧妙，女性顾客天生会感性一些。同时可以对一段时间最重要的专题给予首页图片+标题的展示，而不是每一篇都只是文字标题。

4. 友情链接加重本土化。我们现在的主要目标人群还是在本地，所以友情链接可以加一些跟我们合作的知名本地的网站媒体，让顾客看到会有亲切感与信任感。

5. 图片广告位。不要全用固定的 1 张图片，用 **FLASH** 的形式可以表现出更多的方面，显现更多的一些想法。比如最底部的、医院比家更温暖的地方，可以用 **FLASH** 来表现，一个好的 **FLASH** 是很抓人眼球的。

6. 去除死链接。很多栏目与图片虽然有链接但是根本不能点到希望的页面，而只是在本页做锚标记。特别是首页上方左边的四张大的轮换图片，只能看到每一张图片都点不到具体的新闻页面，这种形式算是图片新闻且这个位置相当的显眼算是黄金位置，所以更应该注意。另外课程预告，宝宝秀场，产后康复，实用工具中都存在这个问题。这也是因为我们前期栏目很多但编辑不够，很多 \* 都还没有上上去的原因，所以还要加快栏目与 \* 的完善，下一步才能谈到优化。

7. 顾客实例互动，加深彼此的人情味。新来的顾客她往往会对我们不了解甚至产生怀疑都是很正常的，这个时候除了专家的介绍外，她还会相信一种人群，就是在这儿已经消费过的人群。如何有效的调动这方面的人群，让她们愿意为我们宣传。比如宝宝秀场，这个可以调动妈妈的积极性，同时博客论坛也可以相结合的发挥效果，比如某位已消费过的顾客她在论坛中写了一篇帖子，她消费的过程，她内心的感受，那么这篇 \* 可以用一个文字链的形式加到首页论坛博客版块来，让潜在的顾客看到，这类亲身体验的 \* 往往更有说服力，而且同时搜索引擎也更容易抓取。

8. 电台。这是个相当于视频的栏目，首先有这个栏目已经与时俱进，视频新闻的影响力已经在年轻网友中有时点击超过了纯文字或是图文类新闻。去年的消息说今年成都的网速会全面提速，这就跟视频类型的栏目带来了春天。那么用什么样的内容来增加其潜在顾客对这一方面的需求就是很重要的了。除了已经上的内容，还可以加入宝宝微笑，游泳的内容，专家的形像介绍，工作人员的一些感悟，妈妈的感谢，在不伤害别人的情况下的一些山寨制作，洁净的手术室，专业的团队，护理师教大家如何恢复身材等，做成一个招牌性栏目，像王刚讲故事，而这种视频还可以发到各视频类网站中。

9. 加强医院网站的公益功心力。一个善良的人会受到大家的信赖，同时一个热爱公益性的医院会受到顾客的信任。因此在网站上应突出这一点，可以在某个位置专门分出一个版面叫做、公益活动。或是加到专题活动中去。首先让顾客觉的网站是可以信任的，然后再通过在线咨询与现场人员留住她。

10. 电子杂志。电子杂志在 **bd** 中的搜索也是排名较好的一种方式，比如电子杂志，在 **bd** 上输--这两个字时都是排到第三的位置。所以体现医院的电子杂志做好后能有效的推广且会产生好的知名度与美誉度。

## 二、具体内容页，即每一篇\*所在版面

1. 图片的缺乏。很多\*都只是文字，没有图片，显的比较枯燥，人对图片的印象很多时候会比文字来的直接，所以建议每篇\*都配一张图，这张图片不但完善了整个\*的趣味，同时用图片来做搜索是很好的一种方式，在其 属性中我们可以人工加入图片的标题与描述，那么在 **bd** 的图片搜索中很容易找到。建议买一本图库来用，因为网上自己找图片费精力而且很多有版权你不能用。

2. 相关阅读。每一篇\*后的相关阅读已经有这个版块，但还没有充实起来，建议直接说明所要打造的关键字，比如这样直接标明、你可能会你可能会感兴趣的人流\*，这样在整个\*的版面也可以增加其关键字密度。同时这个人流可以跟网

站自身的搜索引擎相结合，点击人流后就直接跳入网站内部搜索，搜跟人流相关的所有\*。

3. 伪原创\*。原创\*必然是各搜索引擎所喜欢的\*，但很多时候我们不可能每一篇\*都自己写，那么就要加工。即使是采集的其它网站的\*也要做一番修改，即变成所谓的伪原创\*。而这种\*的修改方法很多，比如修改标题，\*的第一段内容，去掉其它医院的相关信息，适当突出本医院的相关介绍等。不一一而论，总的要求就是不要跟其它网站的\*内容一模一样或是非常相似。

4. \*内部的链接。当我们打造一个\*的时候，要有意识的把其相关的内容也加入进来，这个除了用第2点说到的相关阅读外，另外\*内部也应该加入链接，比如我们写一篇\*来介绍妇产科，那么必然医生也要写进去，那么这个医生的姓名处就可以加内链，链接到介绍她的页面。所有的\*都这样相互链接，就如蜘蛛网一样，虽然相互分开但也相互紧密连接。让潜在顾客更可能在我们的网上呆久一点，看的\*更多一些，那么留下来的可能就更大一些。这个同时还可以增加我们的PV值。而还有一种打造新闻软文的方法是在\*的开头直接标明、\*的相关报道，这个可以把一个事件说出来像新闻一样，有过程，有起因发展，有后续，这样不但有了内链同时说明了此事件的活跃性，它不是死的，不是呆板的放在那儿。这样放在一起又相当于一个事件的小专题。众所周知，搜索对专题是很亲睐的，专题往往更容易排到前面。

5. \*导读的加入与分页标签关键字。导读可以让读者最快的了解这篇\*它说明了一个什么问题，导读做的好可以吸引人阅读，现在网上内容众多，一个人精力是有限的她不会每篇\*都看的非常仔细。同时导读中还可以我们有意识且合理的加入关键字。另外如果一篇\*很长，那么建议分成两页，那第一页的最后面就可以写明后一页主要说明的问题，一般就是几个字也可以打造成关键字。让读者既明白又增加了其密度。

## 关于网站建设策划书篇 2

### 一、盈利模式

#### 1、项目意义

借助网络迅速提升公司在国内行业的品牌知名度。借助网络迅速为招代理商提供足够的意向客户。借助网络迅速获取灯具灯饰主要采购公司的客户资料。最终销售需要靠线下。

2、整体思路针对采购客户和代理客户这两大类群体策划建设一个营销型网站。立足搜索引擎采取竞价和 SEO 两种方式守住目标群体的网络必经渠道。辅助以行业网站、论坛、QQ 群等相关性网络圈子，向目标群体主动传播。

### 二、目标客户

网站确定为针对采购客户和代理客户两大群体的营销型网站。具体客户如下：

1、配套采购：对象身份：地产商：目前很多地产商都为客户提供精装修的房子，这就需要大量灯饰灯具，一般来说他们需要寻找价格合适、质量可靠、款式多样并适合装修风格的灯饰灯具生产厂家来大规模采购。家具生产品牌商：打造样板间和销售门面都需要大量灯饰灯具。酒店：酒店装修需要大量灯饰灯具。主要关注因素：产品和品牌。包括：款式风格、材料质地、做工、环保。生产配送的及时性价格，其实更重要的是性价比。

2、代理批发商特征：寻找发家致富的项目或者想投资一些项目。对灯饰灯具行业有一定了解，或者正从事灯具的批发代理。主要关注因素：代理政策：利润空间、支持奖励、风险系数。产品：市场竞争度、价格、款式。公司：可信度、规模大小。说明：网站内容和网络推广手段都需要根据用户特征和所关注因素来规划。

### 三、策略总规

1、业务流程网站建设-推广-目标客户获取信息-访问网站-网上或电话咨询-线下约谈-成交-售后服务-转介绍网络只是为客户提供初步沟通,筛选客户的同时顺利入围客户的选择名单,并获取客户资料线下约谈更为重要。

2、推广策略项目整体推广策略为立足搜索引擎(主要是百度)。将采取竞价和 SEO双管齐下的方式,有效占据目标群体信息搜索的前列,获取目标客户。辅助以行业网站、论坛、QQ群等相关性网络圈子的主动传播。

3、网站策略网站结构规划一定要有思维引导性,引导目标客户按照设计的既定步骤浏览网站,实现最终主动联系在线销售。网站需要围绕目标群体,组织如:项目前景、产品优势、品牌优势、产品优势、代理政策、奖励政策、市场支持、活动支持、销售技巧培训、成功经验介绍等内容,来提升网站的销售力和公信力,达到吸引加盟或者采购的目的。网站需要持续运营优化和数据分析,以完善提升。

#### 四、项目进度

项目开展可划分三个阶段:网站建设期、网站前期运营、运营收益期。

第一步:网站建设申请域名、服务器空间规划网站平台设计、制作、开发同步开始组建运营团队并做初步培训和工作安排。

第二步:前期运营运营网站不断提升网站销售力和网站流量,采取竞价和 SEO的方式获取目标客户不断测试转化率并提升。

第三步:运营收益整体业务流程运转流畅,产生实际成交收益。说明:项目具体进度控制甘特图暂略。

五、团队组建项目前期,团队至少需要 4 个主要岗位编制即网络营销项目主管、文案策划、美工设计、SEO推广专员,具体岗位如下,具体根据岗位设置视实际需要而定。

六、项目关键点团队组建是至关重要，大部分项目因为团队组建不起来而耽搁。团队组建面临的难点有：难找到有经验的人员、团队磨合需要一段时间。网站建设：从规划到开发都需要从营销分析入手，从目标客户入手，需要费很大功夫，同时产品分类以及产品销售力展现也是一项关键工作。整体系统流程、团队人员和营销策略必须互相匹配并步调协调一致。网络营销部门必须和业务部门协同一致。

## 七、投入预算

1、网站费用域名费用服务器空间费用网站建设费用

2、人员工资项目主管 1 人文案 1 人美工 1 人 SEO1人摄影外包费其它

3、竞价推广费

4、顾问费用

5、其他等。

## 八、收益分析

同时，不管是代理批发还是采购，成交数额都比较大，所以最终成交相对也慢一些。一份详细的灯饰灯具企业网络营销项目规划方案远远不止于上述内容，此范本仅为思路性的框架内容，具体还得综合结合企业的实际情况而定！关于如何开展灯饰灯具的网络营销更多详情，可与菜根谭网络营销机构进一步交流、沟通。

## [关于网站建设策划书篇 3](#)

网页策划书出应该尽可能涵盖网页策划中的各个方面，网页策划书的写作要科学、认真、实事求是。网页策划书包含的内容如下：

## 一、建设网页前的市场分析(企业自行处理)

1、相关行业的市场是怎样的,市场有什么样的特点,是否能够在互联网上开展公司业务。

2、市场主要竞争者分析,竞争对手上网情况及其网页策划、功能作用。

3、公司自身条件分析、公司概况、市场优势,可以利用网页提升哪些竞争力,建设网页的能力(费用、技术、人力等)。

## 二、建设网页目的及功能定位(企业自行处理或与专业公司商议)

1、为什么要建立网页,是为了树立企业形象,宣传产品,进行电子商务,还是建立行业性网页?是企业的基本需要还是市场开拓的延伸?

2、整合公司资源,确定网页功能。根据公司的需要和计划,确定网页的功能类型:企业型网页、应用型网页、商业型网页(行业型网页)、电子商务型网页;企业网页又分为企业形象型、产品宣传型、网上营销型、客户服务型、电子商务型等。

3、根据网页功能,确定网页应达到的目的作用。

4、企业内部网(Intranet) 的建设情况和网页的可扩展性。

## 三、网页技术解决方案(与专业公司商议)

根据网页的功能确定网页技术解决方案。

1、采用自建服务器,还是租用虚拟主机。

2、选择操作系统,用 Window2000/NT还是 unix,Linux 。分析投入成本、功能、开发、稳定性和安全性等。

3、采用模板自助建站、建站套餐还是个性化开发。



4、网页安全性措施，防黑、防病毒方案(如果采用虚拟主机，则该项由专业公司代劳)。

5、选择什么样的动态程序及相应数据库。如程序 ASP JSP、PHP;数据库 SQL ACCESS ORACLE等。

#### 四、网页内容及实现方式(与专业公司商议)

##### 1、根据网页的目的确定网页的结构导航。

一般企业型网页应包括：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。

##### 2、根据网页的目的及内容确定网页整合功能。

如 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、确定网页的结构导航中的每个频道的子栏目。

如公司简介中可以包括：总裁致词、发展历程、企业文化、核心优势、生产基地、科技研发、合作伙伴、主要客户、客户评价等；客户服务可以包括：服务热线、服务宗旨、服务项目等。

4、电子商务类网页要提供会员注册、详细的商品服务信息、信息搜索查询、订单确认、付款、个人信息保密措施、相关帮助等。

5、如果网页栏目比较多，则考虑采用网页编程专人负责相关内容。注意：网页内容是网页吸引浏览者最重要的因素，无内容或不实用的信息不会吸引匆匆浏览的访客。可事先对人们希望阅读的信息进行调查，并在网页发布后调查人们对网页内容的满意度，以及时调整网页内容。

6、确定网页内容的实现方式。如产品中心使用动态程序数据库还是静态页面；营销网络是采用列表方式还是地图展示。

## 五、网页设计

1、网页设计美术设计要求，网页美术设计一般要与企业整体形象一致，要符合企业 CI 规范。要注意网页色彩、图片的应用及版面策划，保持网页的整体一致性。

2、在新技术的采用上要考虑主要目标访问群体的分布地域、年龄阶层、网络速度、阅读习惯等。

3、制定网页改版计划，如半年到一年时间进行较大规模改版等。

## 六、费用预算

1、企业建站费用的初步预算一般根据企业的规模、建站的目的、上级的批准而定。

2、专业建站公司提供详细的功能描述及报价，企业进行性价比研究。

3、网页的价格从几千元到十几万元不等。如果排除模板式自助建站(火山动力通常认为企业的网页无论大小，必须有排他性，如果千篇一律对企业形象的影响极大)和牟取暴利的因素，网页建设的费用一般与功能要求是成正比的。

## 七、网页维护

1、服务器及相关软硬件的维护，对可能出现的问题进行评估，制定响应时间。

2、数据库维护，有效地利用数据是网页维护的重要内容，因此数据库的维护要受到重视。

3、内容的更新、调整等。

4、制定相关网页维护的规定，将网页维护制度化、规范化。

5、说明：动态信息的维护通常由企业安排相应人员进行在线的更新管理；静态信息(即没用动态程序数据库支持)可由专业公司进行维护。

## 八、网页测试

网页发布前要进行细致周密的测试，以保证正常浏览和使用。主要测试内容：

1、服务器稳定性、安全性

2、程序及数据库测试，网页兼容性测试，如浏览器、显示器。

3、文字、图片、链接是否有错误。

## 九、网页发布与推广

1、网页测试后进行发布的公关，广告活动。

2、搜索引擎登记等。

## 十、网页建设日程表

各项策划任务的开始完成时间，负责人等。

以上为网页策划中的主要内容，根据不同的需求和建站目的，内容也会在增加或减少。在建设网页之初一定要进行细致的策划，才能达到预期建站目的。

## 一、项目概述

(一)、项目简介：

金利玻璃公司是台玻长江玻璃有限公司旗下的一个分公司，依托台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。金利玻璃公司作为台玻长江玻璃有限公司在湖南省唯一的销售公司，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；

金利玻璃公司作为台玻集团在湖南省唯一的销售商，其销售区域现在仅局限于长沙及周边地区，还未在湖南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的信息沟通，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的产品后，对本企业产品的质量和服务提出反馈意见，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

## 二、项目分析

### (一)、玻璃市场现状分析:

湖南金利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，在湖南市场有一定的占有率，但基本局限于长沙地区，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 20\_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。

20\_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 20\_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 20\_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 20\_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 20\_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

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/796233044115010054>