

# 2024 年网络营销工作计划

(实用版)

编制人： \_\_\_\_\_  
审核人： \_\_\_\_\_  
审批人： \_\_\_\_\_  
编制单位： \_\_\_\_\_  
编制时间： \_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的实用范文，如工作计划、工作总结、演讲稿、合同范本、心得体会、条据文书、应急预案、教学资料、作文大全、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

Moreover, our store provides various types of practical sample essays for everyone, such as work plans, work summaries, speech drafts, contract templates, personal experiences, policy documents, emergency plans, teaching materials, complete essays, and other sample essays. If you want to learn about different formats and writing methods of sample essays, please stay tuned!

## 2024 年网络营销工作计划

2024 年网络营销工作计划十三篇

2024 年网络营销工作计划篇 1

某橱柜企业国内及海外推广计划说明

前些日子，我收到了一个橱柜企业网络营销 case，我浏览了客户公司的网站，发现整体页面色彩和布局还是很不错的。但是，由于在网站开发时没有懂得网络营销人员的参与，因此没有充分考虑为今后的搜索引擎营销提供支持。

主要体现在网页的页头部分没有很好的设计，没有提供网站流量分析统计系统等方面。

网络营销是企业整个营销战略不可分割的组成部分，需要服从和服务于企业的整体营销计划。那些把网络营销和传统营销割裂开来的公司，往往不能取得良好效果，这是众多实践证明的。通过上次的沟通，我们对企业网路营销的作用和手段看法是基本一致的。

一、开展国内网络营销推荐使用以下方式：

1、网站页面的基本优化。网站优化和搜索引擎作弊有着本质的不同，而是让网站对搜索引擎更友好，更多的被搜索引擎收录，并提升网站的 pr 值，努力达到在不支付费用的前提下，在主要搜索引擎中占据好的排名位置。这需要长期的大量的工作，我知道有一个公司可以为企业体供专业水准的优化服务，并可以保证指定关键词的具体排名达到与贵公司商议的排名。有需要的话可以与我联系，我的电

话是：。网站优化将从根本上节约网站的推广成本。一般的优化效果在 2-3 个月内显现出来。

主要手段有：作为它们公司的技术性商业秘密，占不透露。费用为 X 元/年。目标是让公司的主要关键词在主要搜索引擎中有较好的排名。

2、搜索引擎推广：目前，国内外主流搜索引擎均提供竞价排名服务。在网站优化过程中，以及在优化不能解决的方面，可以通过搜索竞价加以弥补。比如：百度目前“橱柜”一词首页 10 个位置均已售出。因此如果想排在首页，必须要通过搜索竞价来实现。

各搜索引擎的价格如下：

百度：2400 元预存广告费用(没有时间限制)+ 600 元基本服务费(按年支付，百度统一收取)。第 11 名后，显示在搜索结果右侧。

google：目前，我们一般采用包年的形式，保证全年时时显示在 google 首页右侧。按关键词的数量和热门程度不同，一次性收费。企业不用在消耗完广告费后另外支付费用。

雅虎：XX 元预存广告费用(没有时间限制)+ 600 元基本服务费(按年支付，雅虎统一收取)。每页显示 2 个位置。

目前以上三个搜索引擎占据了国内 85%以上的市场份额，其他搜索引擎推广基本不用考虑。

3、供求信息平台：

1、在国内 b2b 贸易平台中，阿里巴巴无疑是绝对的霸主，和其他竞争者不在同一个层面上。

因此如果希望通过供求信息平台开展网络营销，阿里巴巴无疑是首选。

因为阿里巴巴诚信通会员业务不设置代理商，需要向阿里巴巴公司杭州总部提出申请。具体联系电话：。目前费用为 2300 元/年。

同时，企业也可以在国内最大的 b2c 交易平台淘宝网上开设自己的销售窗口。目的，不是为了带来多少销售，而是可以为企业带来一些宣传的窗口。

#### 4、网络营销软件：

网络营销软件作为一种营销工具，毫无疑问，在企业开发代理商和渠道拓展时将发挥重要作用。

一方面可以大量在众多供求信息平台发布供求、招商合作信息。

一方面可以通过信息收集功能，把散步在各个平台上的采购项目、合作意向信息收集到本地，共市场开发人员跟进。

同时，可以适度开展邮件广告营销。

该软件提供了邮件搜索和邮件群发的基本工具，目前有三个版本可以考虑：

同其他网络营销手段不同的是。

rss 资源输出的建设费用是一次性的，因此，现在不做，明天也要做。

超越对手一步，就有可能对我们的企业网络营销带来现实和潜在的巨大利益。

而这样的费用也是非常少的。我们按照给您网站制作的信息源的

个数收费，每个 rss 信息源 800 元，2 个 1200 元。3 个 1500 元。4 个以上 XX 元。一次性收费。

## 二、其他需要说明的问题

网络营销推广的关键不是推广方式，而是网络营销的操作者。这是很多企业都忽视的问题，也是在大量投入后没有效果的重要原因。比如，看似简单的竞价排名服务，其实如果要真正发挥效果不但需要对关键词进行跟踪观察，更重要的是对整个网络营销过程进行跟踪，及时总结，不断调整投入方案，才能达到理想的效果。因此，我可以免费提供专业的网络营销培训指导，帮助企业的网络营销人员提高自身的应用能力。

实际上，还有一个项目是值得您考虑的。网页 800 免费呼叫电话。

我们所有的推广目的都是为了把潜在客户吸引到网站上来，不过，我们的真正目的，是让客户能看到我们的产品马上和我们联系。目前，网站提供的手段是邮箱、留言板，时效性太差。没有客户有耐心等待企业回复。更多的选择是直接电话联系。可是，电话首先是有费用问题，而其，经常出现占线的可能，这会某种程度上打击客户联系企业的积极性。而这第一个电话对企业是至关重要的。目前，很多大企业都开通电信提供的免费 800 电话就是这个原因。

网页 800 免费呼叫电话，是指嵌在网站页面上，客户可以直接通过网络电话和企业客服人员沟通。不存在占线问题，语音质量清晰。而且，可以由管理员根据需要转接到指定的相关部门(需要有电脑和耳麦)。使用非常方便。不需要安装特殊硬件设备，没有额外投入。

当公司的下班后,可以将客户的电话直接转接到企业指定的固定电话、移动电话或者小灵通上。

目前,这项服务的收费是 XX 元/年。

## 2024 年网络营销工作计划篇 2

### 一、网络营销推广部分

#### 1、网络直销

开通淘宝、阿里巴巴、慧聪、qq、中关村在线等直销,在线平台销售条码扫描枪,打印机,数据采集器等。

#### 2、行业网站

对已经开通的行业,删选出 20-30 个效果较好,重点维护,及效果评估,回复客户留言等。开拓中欧行业网站,主要推广物联网产品,及其解决方案推广,提高新公司的影响力。

#### 3、邮件营销

首先,收集整理高质量的客户邮件列表,制作月刊,制作出公司产品尽量全的专题,方便以后对不同的需求的客户进行推广,并推广邮件的到达率进行跟踪,对客户邮件进行分类,每月发布 1600 条月刊信息

#### 4、博客微博

1、发布并更新企业、公司或个人的相关概况及信息。

2、密切关注并及时回复平台上客户对于企业或个人的相关疑问以及咨询。

3、帮助企业或公司零成本获得搜索引擎的较前排位,以达到宣

传目的的营销手段。

4、可以通过博客发布产品信息，进行推广。微博可以实时的对行业网发布的产品信息，分享到各大微博(qq、新浪、搜狐、人人、开心等)，建立起与本行业相关的粉丝群体，加入相关的微博群。

#### 5、企业网站

维护公司网站，添加新闻，产品，解决方案，进行关键优化，点击量统计等。

#### 6、在线咨询客服

每天 qq、qq 群、阿里、企业网站客服上线，答客户咨询问题。

#### 7、企业网站优化和竞价部分

定期对企业网站的关键进行优化，根据市场销售的计划调整来安排选关键词，对行业网站产品的标题及其内容进行优化。配合销售，选择的词的热度不能太热，避免无效点击。

#### 8、搜索云推广

1 年 6800 可推广 100 关键，将企业的信息，以分类行业信息的形式排在各引擎的首页。

#### 9、彩页、月刊、名片等推广

#### 10、付费类行业网站

对之前免费的行业网站，挑选出 1-2 家，开通会员服务。

### 二、效果验证

1、电话量统计：针对每月的电话来访量进行登记。关键排名：定期对所推广的涉及到企业产品信息的关键搜索引擎排名情况，包括

企业自身网站的关键排名以及行业网站发布的精准产品信息的排名情况。

2、网站点击量：企业网站点击率，行业网站具有统计功能的网站的点击率的统计。

3、邮件效果：每月所发送的邮件，看客户的反应及其回复率在线咨询量：通过统计 qq、qq 群、淘宝、慧聪、阿里、微博、行业网站留言等，与顾客在线沟通。

### 三、客户统计

每月对电话来访客户、网上咨询客户、邮件回复客户、行业网站询价客户的具体信息进行统计。

### 四、意向客户信息整理

对之前咨询的客户进行报价及后期跟踪，筛选出成单机会大的客户，进行重点跟踪，维护好客户关系。

### 五、大客户项目

在已有的客户中，选出产品需求大的，效益好的客户进行重点关系维护。

### 六、达成的交易量

看具体情况

## 2024 年网络营销工作计划篇 3

### 一、开展国内网络营销推荐使用以下方式：

1、网站页面的基本优化。网站优化和搜索引擎作弊有着本质的不同，而是让网站对搜索引擎更友好，更多的被搜索引擎收录，并提



升网站的 pr 值，努力达到在不支付费用的前提下，在主要搜索引擎中占据好的排名位置。这需要长期的大量的工作，我知道有一个公司可以为企业体供专业水准的优化服务，并可以保证指定关键词的具体排名达到与贵公司商议的排名。有需要的话可以与我联系，我的电话是：。网站优化将从根本上节约网站的推广成本。一般的优化效果在 2-3 个月内显现出来。

主要手段有：作为它们公司的技术性商业秘密，占不透露。费用为 X 元/年。目标是让公司的主要关键词在主要搜索引擎中有较好的排名。

2、搜索引擎推广：目前，国内外主流搜索引擎均提供竞价排名服务。在网站优化过程中，以及在优化不能解决的方面，可以通过搜索竞价加以弥补。比如：百度目前“橱柜”一词首页 10 个位置均已售出。因此如果想排在首页，必须要通过搜索竞价来实现。

各搜索引擎的价格如下：

百度：2400 元预存广告费用(没有时间限制)+ 600 元基本服务费(按年支付，百度统一收取)。第 11 名后，显示在搜索结果右侧。

google :目前，我们一般采用包年的形式，保证全年时时显示在 google 首页右侧。按关键词的数量和热门程度不同，一次性收费。企业不用在消耗完广告费后另外支付费用。

雅虎:XX 元预存广告费用(没有时间限制)+ 600 元基本服务费(按年支付，雅虎统一收取)。每页显示 2 个位置。

目前以上三个搜索引擎占据了国内 85%以上的市场份额，其他搜

搜索引擎推广基本不用考虑。

### 3、供求信息平台：

1、在国内 b2b 贸易平台中，阿里巴巴无疑是绝对的霸主，和其他竞争者不在同一个层面上。因此如果希望通过供求信息平台开展网络营销，阿里巴巴无疑是首选。

因为阿里巴巴诚信通会员业务不设置代理商，需要向阿里巴巴公司杭州总部提出申请。具体联系电话：。目前费用为 2300 元/年。

同时，企业也可以在国内最大的 b2c 交易平台淘宝网上开设自己的销售窗口。目的，不是为了带来多少销售，而是可以为企业带来一些宣传的窗口。

### 4、网络营销软件：

网络营销软件作为一种营销工具，毫无疑问，在企业开发代理商和渠道拓展时将发挥重要作用。

一方面可以大量在众多供求信息平台发布供求、招商合作信息。

一方面可以通过信息收集功能，把散步在各个平台上的采购项目、合作意向信息收集到本地，共市场开发人员跟进。

同时，可以适度开展邮件广告营销。该软件提供了邮件搜索和邮件群发的基本工具，目前有三个版本可以考虑：

费用预算：

2 个行业版：1980 元/套。5 行业版：2580 元/套。全行业版：3980 元/套。

每半年的升级费用是 250 元。

## 5、关于网站流量分析统计系统的安装。

尽管目前国内有很多优秀的免费网站流量分析统计系统，但是由于企业缺乏专业人才，懂得应用的很少。我们可以免费提供。

在我的关于《搜索营销系列之四、企业如何用好搜索竞价推广》一文中提到了，这类软件的优势和如何使用。摘抄如下：

1、访问来源统计：记录访问者是通过何种方式进入企业网站的。比如通过那个搜索引擎、友情链接的网站或是其他网站如通过在阿里巴巴发布的一条供应信息等。系统会记录来源页面，方便管理者察看。这就比一大堆数据更有价值得多。对于同时在多家搜索引擎和供求信息平台开展推广的企业，这个功能可以提供一个极具说服力的评定优劣的依据。

2、网站各页面的受访统计。记录网站各个页面的受访次数，用以作为网站内容受关注程度的重要依据。显然，如果统计结果显示，你的产品介绍页面有更多的访问将是一件值得高兴的事，这说明潜在客户真正的希望了解我们的产品。而情况相反，只是浏览了网站首页就走掉，就要分析一下原因：网站页面制作水准是否没有给访问者留下良好的第一印象；内容和网站导航是否设计合理，是否为访问者浏览产品提供了方便，还是其它原因。

3、关键词统计。访问者是以那个关键词查询并链接到企业的网站，这个信息对企业非常重要。他代表了企业关键词排名位置是否合理以及关键词的选择是否正确和高效。也可以通过各个关键词的点击数量结合来源统计对竞价服务提供商的收费统计进行相互印证，如果没

有出现较大差距说明收费基本上是合理和可信的。

4、访问者的地理位置。系统会把访问者的 ip(计算机物理住址)翻译成可以方便浏览的地理位置,企业可以由此了解各个目标市场的检索情况。当一家微波设备生产企业发现大量的访问来自非目标市场就要考虑取消在该地区的投放,以避免资源浪费。如果来自于某个市场的检索量明显增多可能说明该地起的市场需求在提升,应该及时向市场部门反馈,结合市场部门的信息进行验证,从而为传统市场力量向该地区的重点开发提供依据。

二、开发国外市场推荐使用如下手段:

开发海外市场,传统的手段显得有些力不从心。要么费用过高,要么风险太大。而网络营销无疑是国内企业开发国际市场的最有竞争力的先头部队。目前主要的手段是:

1、google 英文右侧赞助商广告:根据关键词的不同,价格有所不同。google 的影响力是巨大而有效的手段。价格根据关键词的热门程度而定。

2、英文雅虎海外推广:雅虎目前依然是全球访问量最高的网站,旗下有众多知名的搜索引擎全体如 overture, altvasta 等。同时,雅虎和 msn、美国在线等国际顶尖的搜索引擎采取联合策略。企业可以通过雅虎英文把广告覆盖到全球几乎所有知名搜索引擎,保证了搜索引擎的效果。价格根据关键词的热门程度而定。

3、rss 营销:是目前国际上具有很大发展潜力的基于新一代网络技术 web2.0 中的 rss 技术的一种营销工具。其核心思想就是把企

业的产品、销售信息、采购信息、新闻信息等内容制作成 rss 信息源，通过目前提供的在线阅读网站、线下阅读器、rss 搜索引擎同步更新企业信息。方便潜在客户随时掌握企业的各种动态信息。

举个简单例子：您在自己的网站上发布一条采购信息，马上所有的国外订阅者就会查看的这条信息，并且这条信息会被各个搜索引擎同步更新收录。

而企业要做的仅仅是对自己的网站进行相应的升级，变成可以向互联网提供 rss 内容的 rss 信息源。

据统计，国外网民是用 rss 在线阅读的比例超过 30%，这对于开展外贸的国内企业来讲是一个非常具有开发价值的处女地。rss 营销代表这一种全新的网络营销手段，是企业必然要面对的先进营销工具。

同其他网络营销手段不同的是。rss 资源输出的建设费用是一次性的，因此，现在不做，明天也要做。超越对手一步，就有可能对我们的企业网络营销带来现实和潜在的巨大利益。

而这样的费用也是非常少的。我们按照给您网站制作的信息源的个数收费，每个 rss 信息源 800 元，2 个 1200 元。3 个 1500 元。4 个以上 XX 元。一次性收费。

### 三、其他需要说明的问题

网络营销推广的关键不是推广方式，而是网络营销的操作者。这是很多企业都忽视的问题，也是在大量投入后没有效果的重要原因。比如，看似简单的竞价排名服务，其实如果要真正发挥效果不但需要对关键词进行跟踪观察，更重要的是对整个网络营销过程进行跟踪，

及时总结，不断调整投入方案，才能达到理想的效果。因此，我可以免费提供专业的网络营销培训指导，帮助企业的网络营销人员提高自身的应用能力。

实际上，还有一个项目是值得您考虑的。网页 800 免费呼叫电话。

我们所有的推广目的都是为了把潜在客户吸引到网站上来，不过，我们的真正目的，是让客户能看到我们的产品马上和我们联系。目前，网站提供的手段是邮箱、留言板，时效性太差。没有客户有耐心等企业回复。更多的选择是直接电话联系。可是，电话首先是有费用问题，而其，经常出现占线的可能，这会某种程度上打击客户联系企业的积极性。而这第一个电话对企业是至关重要的。目前，很多大企业都开通电信提供的免费 800 电话就是这个原因。

网页 800 免费呼叫电话，是指嵌在网站页面上，客户可以直接通过网络电话和企业客服人员沟通。不存在占线问题，语音质量清晰。而且，可以由管理员根据需要转接到指定的相关部门(需要有电脑和耳麦)。使用非常方便。不需要安装特殊硬件设备，没有额外投入。当公司的下班后，可以将客户的电话直接转接到企业指定的固定电话、移动电话或者小灵通上。

目前，这项服务的收费是 XX 元/年。

2024 年网络营销工作计划篇 4

对于公司开展网络销售的工作计划

企业发展壮大的同时，电子商务也是应在有序的进行发展。个人认为分为 3 个阶段。

第一阶段：电子商务的初级阶段，做好店铺的产品描述及店铺装修。

主要做的步骤是：

1、拍摄及处理好图片，图片务求实拍，保证和实物色差相差达到最小化。

2、务必做好产品描述的文字说明

3、产品上架，店铺装修风格与上级主管商讨，确定后店铺装修，开始营业

第二阶段：每天维护店铺，发现问题及时处理。

第三阶段：网络推广的工作，企业品牌的建立。

1、网店的销售一定要做到诚信，建立企业的品牌，达到好的口碑，方便以后的工作进行。

2、进行网络推广，参加适合自己公司的活动，以及各个团购的活动等

3、每天的店铺维护，产品的上架、下架等。

2024 年网络营销工作计划篇 5

一、时间：

20XX 年 6 月 20 日—20XX 年 2 月 20 日

二、20XX 年度目标：

1、完成品牌网站建设（改版）。

2、完成对网站诊断、优化，增强网站用户体验、方便运营推广。

3、整合各种网络推广方法。结合社会热点、事件进行炒作，利

用差异化的传播途径，避免与竞争对手正面冲突。持续加大网络宣传的覆盖面，增强品牌的正面形象，为企业战略方向提供支持。

4、控制网络推广费用，实现精准营销，增加网站非付费广告点击的比重。

5、完成品牌新闻报道超过 25 个行业网站以上的 10 篇，报道超过 15 个行业网站以上的 8 篇，社区论坛品牌帖子浏览量超过 3 万人的 15 篇，浏览量超过 5 千人的帖子 35 篇，浏览量超过 1 千人的帖子 100 篇。

6、实现网站访问量达到 40 万人，行业论坛社区帖子浏览量 120 万人，品牌软文行业网站转载 400 余次。

7、安装网上监控代码，对网站流量等数据进行有效的监控、分析、优化。实现在行业淡季网站日均访问量大于 800 人，行业旺季网站日均访问量大于 1200 人，并对网络客户的转化率进行跟踪统计。

三、20XX 年度具体工作安排表：我司网络推广将分四个阶段进行（2 个月为一个阶段）

第一阶段：6 月 20 日—8 月 20 日

1、完成品牌网站制作（改版）整合相关内容并添加完毕。

2、对网站全面优化，重点针对搜索引擎优化（第一阶段）实现企业主要关键词搜索自然排名居于前列。

3、分析网民搜索习惯，针对付费搜索筛选适合我司不同阶段推广的关键词，并整合相关宣传推广内容。

4、配合企业年度战略方向，选取有影响力的品牌新闻网络宣传



平台，并制定品牌软文内容年度性方案。

5、筛选出较有影响力的 20 个论坛社区平台，并对论坛帖子炒作制定年度性方案。

6、每周跟进付费广告、品牌新闻发布、撰写帖子并发布论坛社区等方式进行推广宣传。

7、整理收集潜在客户、竞争对手等信息，并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。

8、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。

9、完成网站访问量 3 万人，论坛发帖 200 篇，浏览人数 10 万人，品牌新闻报道 40 篇以上，实现 alexa 网综合排名在 70 万内，pr 值保持为 3. 网站跳出率低于 30%，网站转化率高于 1%10、每月总结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化建议方案。

第二阶段：8 月 20 日—10 月 20 日

1、重点针对搜索引擎进行网站优化（第二阶段）实现我司主要关键词居于搜索引擎前列。

2、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周撰写帖子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。

3、针对公司十一促销活动，制作网络宣传专题，加大网络宣传力度。

4、调整、优化付费广告。

5、整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。

6、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。

7、执行公司安排的其它事务。

8、完成网站访问量 3 万人，论坛发帖 200 篇，浏览人数 10 万人，品牌新闻报道 60 篇以上，实现网站 alexa 综合排名在 70 万内，pr 值保持为 3. 网站跳出率低于 25%，网站转化率高于 1%。

9、月结、半年总结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化方案。

第三阶段：10 月 20 日—12 月 20 日

1、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周撰写帖子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。

2、针对公司元旦促销活动，制作网络宣传专题，加大网络宣传力度。

3、调整、优化付费广告宣传。

4、整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。

5、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。

6、执行公司安排的其它临时性事务。

7、完成网站访问量 8 万人，论坛发帖 200 篇，浏览人数 25 万人，品牌新闻报道 60 篇以上，实现网站 alexa 综合排名在 50 万内，pr 值升级为 5. 网站跳出率低于 22%，网站转化率高于 1%。

8、周结、月结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化方案。

第四阶段：12月20日—2月20日

1、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周撰写帖子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。

2、调整、优化付费广告宣传。

3、整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。

4、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。

5、执行公司安排的其它临时性事务。

6、完成对各竞争对手网络推广的比较、分析及总结。

7、完成网站访问量 10 万人，论坛发帖 200 篇，浏览人数 25 万人，品牌新闻报道 120 篇以上，实现网站 alexa 综合排名在 30 万内，pr 值升级为 4. 网站跳出率低于 20%，网站转化率高于 1%。

9、月结、年结，并针对下一年度制定网络推广计划。

四、计划投入网络金额：

百度预计：1 万元 google 预计：5000 元搜索引擎关键词优化：中文站点优化 3000 元，阿里诚信通会员续费：2600 元网站建设费用：4000 元行业网 vip 会员费用：20XX 元中文站国内双线路虚拟服务器空间费用：600 元/年其它：总共预计：2.72 万元

2024 年网络营销工作计划篇 6

网站推广方案是网络营销计划的组成部分，制定网站推广方案本身也是一种网站推广策略，推广方案不仅是推广的行动指南，同时也是检验推广效果是否达到预期目标的衡量标准。所以，合理的网站推

广方案也就成为网站推广策略中必不可少的内容。网络营销计划包含的内容比较多，如网站的功能、内容、商业模式和运营策略等，一份好的网络营销计划书应该在网站正式建设之前就完成，并且为实际操作提供总体指导。网站推广计划通常也是在网站策略阶段就应该完成的，甚至可以在网站建设阶段就开始网站的“推广”工作。

与完整的网络营销计划相比，网站推广计划比较简单，然而更为具体。一般来说，网站推广计划至少应包含下列主要内容：

- 1、确定网站推广的阶段目标。如在发布后 1 年内实现每天独立访问用户数量、与竞争者相比的相对排名、在主要搜索引擎的表现、网站被链接的数量、注册用户数量等。

- 2、在网站发布运营的不同阶段所采取的网站推广方法。如果可能，详细列出各个阶段的具体网站推广方法，如登录搜索引擎的名称、网络广告的主要形式和媒体选择、需要投入的费用等。

- 3、网站推广策略的控制和效果评价。如阶段推广目标的控制、推广效果评价指标等。对网站推广计划的控制和评价是为了及时发现网络营销过程中的问题，保证网络营销活动的顺利进行。

下面以案例的形式来说明网站推广计划的主要内容。实际工作中由于每个网站的情况不同，并不一定要照搬这些步骤和方法，只是作为一种参考。

案例：某网站的推广计划(简化版)

这里将一个网站第一个推广年度分为 4 个阶段，每个阶段 3 个月左右：网站策划建设阶段、网站发布初期、网站增长期、网站稳定期。

某公司生产和销售旅游纪念品，为此建立一个网站来宣传公司产品，并且具备了网上下订单的功能。

该网站制定的推广计划主要包括下列内容：

1、网站推广目标：计划在网站发布 1 年后达到每天独立访问用户 20XX 人，注册用户 10000 人；

2、网站策划建设阶段的推广：也就是从网站正式发布前就开始了推广的准备，在网站建设过程中从网站结构、内容等方面对 google、百度等搜索引擎进行优化设计；

3、网站发布初期的基本推广手段：登录 10 个主要搜索引擎和分类目录(列出计划登录网站的名单)购买 2-3 个网络实名/通用网址、与部分合作伙伴建立网站链接。另外，配合公司其他营销活动，在部分媒体和行业网站发布企业新闻。

4、网站增长期的推广：当网站有一定访问量之后，为继续保持网站访问量的增长和品牌提升，在相关行业网站投放网络广告(包括计划投放广告的网站及栏目选择、广告形式等)，在若干相关专业电子刊物投放广告；与部分合作伙伴进行资源互换；

5、网站稳定期的推广：结合公司新产品促销，不定期发送在线优惠卷；参与行业内的排行评比等活动，以期获得新闻价值；在条件成熟的情况下，建设一个中立的与企业核心产品相关的行业信息类网站来进行辅助推广。

6、推广效果的评价：对主要网站推广措施的效果进行跟踪，定期进行网站流量统计分析，必要时与专业网络顾问机构合作进行网络

营销诊断，改进或者取消效果不佳的推广手段，在效果明显的推广策略方面加大投入比重。

这个案例并不是一个完整的网站推广计划，仅仅笼统地列出了部分重要的推广内容，不过，从这个简单的网站推广计划中，我们仍然可以得出几个基本结论：

第一、制定网站推广计划有助于在网站推广工作中有的放矢，并且有步骤有目的地开展工作，避免重要的遗漏。

第二、网站推广是在网站正式发布之前就已经开始进行的，尤其是针对搜索引擎的优化工作，在网站设计阶段就应考虑到推广的需要，并做必要的优化设计。

第三、网站推广的基本方法对于大部分网站都是适用的，也就是所谓的通用网站推广方法，一个网站在建设阶段和发布初期通常都需要进行这些常规的推广。

第四、在网站推广的不同阶段需要采用不同的方法，也就是说网站推广方法具有阶段性的特征。有些网站推广方法可能长期有效，有些则仅适用于某个阶段，或者临时性采用，各种网站推广方法往往是相结合使用的。

第五、网站推广是网络营销的内容之一、但不是网络营销的全部，同时网站推广也不事立的，需要与其他网络营销活动相结合来进行。

第六、网站进入稳定期之后，推广工作不应停止，但由于进一步提高访问量有较大难度，需要采用一些超越常规的推广策略，如上述案例中建设一个行业信息类网站的计划等。

第七、网站推广不能盲目进行，需要进行效果跟踪和控制。在网站推广评价方法中，最为重要的一项指标的网站的访问量，访问量的变化情况基本上反映了网站推广的成效，因此网站访问统计分析报告对网站推广的成功具有至关重要的作用。

## 2024 年网络营销工作计划篇 7

相信每一个做网络营销的朋友都曾经做过无数次营销计划，但是可能很少有人会对如果做一个详细，有计划的营销计划做过总结吧，今天我就来总结一个这个问题吧。

在做搜索引擎计划之前，我们应该列一个表，里面包括搜索引擎里的所有任务，如自然搜索营销，付费搜索营销等。一个出色的搜索引擎计划是由很多不同的分支组成的，大致分为以下几个类别：

### 一、选择搜索营销策略。

有人需要去设置搜索营销策略。是请一个搜索营销代理公司？还是我们自己去呢？我们需要把重心放在自然搜索还是付费搜索呢？又或者两者都要去做呢？预算从哪里来呢？我们通过什么方式来证明投资回报？所有这些问题必须有一个明确的答案。

### 二、确定搜索引擎目标

你想努力从哪个搜索引擎得到流量？这些搜索引擎都是全球性的，还是需要以不同国家的不同搜索引擎为目标？这个也是需要有一个明确的答案的。

### 三、管理竞价

如果你在使用付费搜索服务，你必须和竞争对手竞价，以得到付

费搜索的排名。我们需要根据市场行情去及时调整竞价，这个也是需要有人去管理的。

#### 四、优化内容

如果做自然搜索，围绕改变网页的内容有很多重复性的工作-标题，描述以及你见到的其它的词-确认 HTML 被正确地编码和维护。每个网页需要某个人（而不是很多的“某些人”）被指定来维护内容。

#### 五、开发技术

网站是以软件技术为基础的，即使你的网站只使用简单的 Apache 网络服务器来显示文件。当它们成长以后，很多站点开始使用更多的技术来展示网页，并提供其他的功能。从电子商务服务器到注册子系统到个性化技术。这些技术中的每一个都可以促进或者破坏你的自然搜索营销的努力，通过使它变得容易，困难或者阻止蜘蛛程序爬过你的站点。所有这些工作也是需要有人去跟开发沟通，以便确认开发的技术对搜索引擎是友好的。

#### 六、确定标准

不同的站点技术标准是不一样的，关于 HTML 的标签怎样使用，或者什么样的 URL 模式是可以被接受的，又或者哪种软件技术可以被使用。所有这些标准确定的依据是必须对搜索引擎友好，以便使自然搜索营销能够奏效。

#### 七、选择搜索营销工具

搜索引擎营销，不同于别的营销，它需要专业化的工具来管理你的竞价，检查你的网站排名，分析你的网站，识别哪些站点链接到了



你的网站，以及很多其它的功能。首先必须确定这些工具的需求，证明费用是值得的，选择最好的工具，并确认被正确地安装和使用。

## 八、报告标准评测的结果

这个月有多少访问者是从搜索引擎来到你的网站的，相比上个月是下降了还是上升了？哪些搜索请求看来是最热门的？哪些热门搜索请求不能在搜索引擎上发现我们的网页？有人必须被指定来跟踪报告这些评测标准。

从上面的任务列表可以看出，一个搜索营销计划所涉及到的部门和人员是比较多的，所有这些任务要完成，单纯靠一两个人是很难完成的，它需要一个团队的支持。这也是为什么搜索营销小公司做得比大公司要好了，因为小公司人员调配起来是比较灵活的，而大公司因为规章制度太多了，所以在很大程度上影响了整个团队的配合度。当然，说了这么多，也只是纸上谈兵，具体如何实施还需要我们在平时的工作，具体实践中具体安排了。

## 2024 年网络营销工作计划篇 8

### 一、背景

小芳在东莞一条繁华的街道上有 1 个店面，销售高档女式服装，利润可观，但是由于要和在南昌的男朋友结婚，她面临着事业和爱情之间的选择，二者她必须舍弃 1 个。但是，随着网络经济的发展和网上购物的兴起，小芳有了另外 1 个选择，可以让她事业和爱情双丰收，那就是将她的店开到网上去。但是，说起来容易，做起来难，在网上开店虽然好，但是由于没有网上开店的经验，小芳显得有些犹豫，怕

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/427100045122010006>