

网站建设方案

网站建设流程

第一步客户提出建站申请

1. 客户提出网站建设基本要求；
2. 提供相关文本及图片资料，公司介绍项目描述网站基本功能需求基本设计要求。

第二步制定网站建设方案

1. 双方就网站建设内容进行协商，修改、补充，以达成共识；
2. 我方提供《网站建设方案》；
3. 双方确定建设方案具体细节及价格。

第三步签署相关协议、客户支付预付款

1. 双方签订《网站建设合同书》；
2. 客户支付预付款；
3. 客户提供网站相关内容资料。

第四步完成初稿，经客户确认后建设

1. 根据《网站建设方案》完成初稿设计，首页风格频道首页风格网站架

构图；

2. 客户审核确认初稿设计；

3. 我方完成整体网站制作。

第五步网站测试，客户上网浏览、验收。

1. 客户根据协议内容进行验收工作；

2. 验收合格，客户支付余款网站开通；

3. 我方为客户注册域名、开通网站空间、上传制作文件、设置电子邮箱；

4. 将客户域名证书，以及客户网站文件刻录成光盘一并发给客户，以此保证客户的网站权利。

第六步网站后期维护工作

1. 正式交付客户；

2. 我方根据《网站建设合同书》等相关条款对客户网站进行维护与更新。

策划书

internet是一场商业革命，它给商业生活带来了无限的机遇和空间。越来越多的商家和企业抓住这一机遇，纷纷搭乘信息化快车，把企业驰入了全球信息高速公路，让企业信息通过internet通达世界各个角落。他们一方面通过internet不时地发布企业最新的商业信息，供全球检索，以此来宣传自己的企业，宣传企业的产品，宣传企业的技术，宣传企业的服务，全面展示企业形象，并通过网络与各行各业进行交流、推销和合作，同时通过internet寻找货源和新客户。许多企业在internet上找到了机会，

创造了辉煌。“与其临渊羡鱼，不如退而结网”。21世纪是计算机和网络的世纪，一个把理想变成现实，并在现实中创造奇迹的时代已经到来，你准备好了吗？

企业为什么要上网

internet上的“企业网站”就如同在internet中的办公大楼，网站所带来的商业利润。也正以惊人的速度急剧增长中。越来越多的公司企业，纷纷设置属于自己的网站，而率先设置网站的公司企业，也获得了更强的竞争力，拥有更多的优势，其中包含了创造更多的订单机会，建立更强大的客户体系及更经济的资讯互动与效率服务通道。与传统媒体（如报章杂志广播电视等）不同的是，企业网站拥有以下特色：

主动与互动：

企业网站所面对的不再是“被动”的读者，而是有目地的“主动”客户。买主以及潜在的客户将透过internet主动的找到您的企业网站，要求他们所需要的服务。一个设计得当的企业网站，将能提供给予使用者需求，甚至达到双向的沟通，这是一般传统媒体所做不到的。

无限延伸：

它的容量不受限制，产品资讯、图片；任何您想要提供给客户的资料皆可输入。它的时间不受限制一天24小时，一星期七天，一年365天不停运作，随时提供服务。它的地点不受限制，目前全球绝大多数的国家都已经将发展internet为首要政策目标之一，上网将如同打开家里的电视机一样简单。

降低成本：

这是企业追求的目标。建置企业网站的最低需求不需要花费大额的金钱投资，也几乎没有任何风险性。不但如此，透过企业网站将可分担部份的人工，节省市场开发与业务销售及客户服务的成本，缩短销售体系的距离。而企业制作一本精美的样宣册，需要投非常可观的人力、物力、

财力。而这些价值不菲的样宣册，却往往随着企业的发展变化和产品的更新换代而宣告成为一堆废纸。而企业网站却可随时更新，以第一时间向全球传递公司信息。

多功能：

企业网站在现代及未来的资讯社会将成为不可缺少的企业识别标帜之一，提升企业的附加价值，除了提供给予客户一个效率资讯通道，也可以对招募人才产生重要的功能。它可以是一个即时资讯的看板，也可以是一个购物中心。全方位的多功能，取决于企业整体的创造力。

销售渠道广

国内外代理商通过互联网浏览了企业的主页，对企业、产品了解后，就可以主动与企业进行联系洽谈。这是一种全新的销售途径，付出不多却收益不少。另一方面，通过在主页上存放产品技术资料及售后服务信息，能很好地完成异地客户的售后服务技术支持工作。英国首相布莱尔警告英国企业“不上网就面临破产”。

关于在网上宣传的初始工作

第一步保护自己的网上商标（注册域名）

internet域名如同商标，是企业在互联网上全球唯一的名称。人们在飞快地注册域名。在美国，连街头上小百货店和小加油站都在注册他们的域名，以便在网上宣传自己的产品和服务。作为有头脑、有远见的商人，越早行动，越有可能获得你所需要的域名。在美国，在internet上注册域名的公司从1995年初的25,000家猛增到目前的超过400,000家。有人把这件事情比喻成当年发现新大陆、人们趋之若鹜的状况。新大陆的资源有限，internet上的域名更有限——因为每个域名都只有一个。如果你公司的名字，你想把公司的域名注册成，国际商用机器公司（ibm）同你相比并不具有什么优先权，然而这个域名早已被它抢到手了！

贵公司的国际域名有可能已被抢先注册，因此贵公司注册一个与品牌有

联系的国际域名国内域名显得非常迫切。

第二步租用网站空间

由于24小时开放的服

务器非常昂贵，因此一般企业的服务器均到isp租用。价格100m在100-1200元/年。要注意的是：如果租一个服务器质量不高的服务器，那么你的主页会经常打不开或是速度非常慢。要街道时间、效率对您的客户是如何的重要，同时随时随地快速地调出主页也是公司建立良好网上形象的基储与国内外客商通过网张建立合作有基矗书生文化传播为客户提供的是1.5g自动纠错内存，p41.6cpu，分别位于中国北京的电报大楼（与sohu、sina的服务器是同一机房）、上海电信大楼、福州电信大楼、厦门电信大楼，分别以155兆和622兆的最快速度向全球进行传输。

第三步网站设计及流程

1、调查分析：

策划部将深入企业，对企业内部经营环境、行业背景、国内外竞争对手、原材料供应市尝企业产品市尝人才资源等进行全面调查分析，以确定企业的网上定位。

2、初步网站模型：

策划部根据调查结果想企业领导提出建立网站初步方案，确定网上形象表现基本方式，信息流结构，网站宣传策略。

3、内容组织：

策划部根据网站建设方案向企业提交材料清单，由企业进行准备并交给策划部，为设计和制作准备。

4、网站总体设计：

网站设计专业人员将根据网站模型和材料对网站进行总体设计，包括企业网上形象设计，网站结构和布局，关键词位置和重复率，网页目录，采用哪些每体设计制作技术，信息链接，更新方法等。

5、制作：

根据总体设计和内容准备的结果，技术和专业人员将在最短的时间里完成网站（页）制作

6、系统全面调试

将制作好的网站进行性能方面的全面测试，对网站内容进行校对和调整以确保将来时的安全性、可靠性和准确性。

7、上网试运行

策划部将与企业对建成的网站作交付企业使用前网站的所有功能进行测试，把其性能调整至最佳状态。

8、网站维护培训

本公司将帮助或培训企业网站管理人员，让他们了解和学会怎样在internet上宣传和维护自己的网站的方法和技巧。

具体内容我们再根据贵公司的实际情况进行分析策划。

网站推广方案

关于电子商务的发展及网站建设

中国大陆生产企业充分利用低廉的劳动力和原材料，形成自己的竞争优势与竞争对手抗衡。随着中国进入wto，关税壁垒和配额限制将逐渐取消，他们在价格上的优势将使对手处于更有利的地位。

网络是最佳的信息沟通工具。你可以用它来认识客户、服务户、获取信息、发布信息和进行远程管理，让它为你24小时不间断地和外界保持联系。随着中国进入wto市场，国内外市场正在逐渐演变成一个统一的大市场。中国企业如何推进经济国际化，做好与国际接轨的应对工作，以便在越来越激烈的世界商战中站稳脚跟？——电子商务。

xx年是中国的企业上网年，在这一年中，企业参加和新闻媒体的推波助澜使得电子商务离我们越来越近。随着中国进入wto日子日益临近，大家都在热烈地研讨电子商务的现状与美好灿烂的未来。电子商务的各类模式、法律环境、制约因素和电子商务的底层技术等相关论点不断推层出新。

企业为何要建立自己的网站呢？

首先，从销售的观点上看，网络可以减少交易的中间环节，降低成本。企业网站还可以扩建成为网上销售和售前售后服务中心。

其次，企业将信息咨询开设到网上，专人值守，提供信息服务。可与外部建立实进的、专题的或个别的信息交流渠道。客户能够通过电子邮件或bbs联系企业，同时也可以发表意见。如此一来，客户就能全面和客观地了解企业和企业的服务及产品。又因为是直接对话，具有增进感情的作用。

再者，通过自己的网站本身就是广告，一些企业在网上建立自己的网页，或者开设自己的网站，把企业信息集中起来，分类分栏，方便浏览。

所以，企业上网，这是时代发展的必然，为了不被竞争对手建立网站抢占先机，任何一家企业要想跟上时代发展的潮流，必须尽快上网。

总之，没有网站，外界不想与你沟通，传统的通讯方式已经跟不上网络时代；没有网站，你无法轻松获取信息，你将不再有快人一步的先机；没有网站，你的产品销售费用将比别人高，价格将不再具有优势；没有网站，你将在商战中失去主动权。

企业建立电子商务网站的10点优势

企业可降低广告宣传费用，让客户快捷地找到企业资料。

企业随时可获取和发布商业信息，促成贸易。

企业可提供每天24小时的产品宣传服务。

企业利用互联网扩大自己的知名度。

企业在网上出售商品，降低销售费用。

企业更快捷地了解客户需求。

企业有利于开拓国际市场

企业更好地与供应商、销售渠道和合作伙伴沟通与交流。

企业改善组织结构和管理体系，提高工作效率，及时适应市场变化。

企业可以树立现代化表象

一个电子商务走向成功固然有内外诸多影响因素，但就其自身而言沿有许多要作要做，这主要体现在以下三大方面：

1. 如何科学定位网络中的电子商务；
2. 如何建一个适合网络营销的电子商务站点；
3. 如何开展随后的网络营销。

网络定位

网络定位是电子商务获得成功的关键。由于互联网中的市场与传统市场

有着天壤之别，网络中的消费群体，其数量、结构、消费行为和方式截然不同，这决定了我们现有产品在网上前需做相应调整，迎合网络市常不要将网站变成传统生意的网络电子版。在开展电子商务之前，我们必须认清我们的网络定位，我们的产品或服务该以何种形式适宜地出现在互联网中。

电子商务成功的一个捷径是：不试着开拓网络中的一个市场，而试着在网络中发现某种产品和服务的需求，改良我们的产吕或找到解决问题的方法，去迎合这种市常小投入，大产出，是企业经营的目的。网络时代，给企业带来了更多降低成本、提高效益、促成贸易的机会。

网站建设

除了那些人们高度认识的产品如软件、飞机票等，网上产品看得见摸不着。作为对访问者失去触觉的一种补偿，我们应尽可能全面介绍产品的方方面面，尽可能提供产品外的前后左右附加信息，使访问者会越倾向于购买我们的产品。

万维网络对大型商务网站的建设同样精专。公司拥有多年工作经验的网站策划和网页设计的高级人才，专门为你量身制作适合你的大型商务网站；并有多位资深的网络营销专家，帮助你建立企业形象，拓展经营渠道；it专员会深入了解客户的营销思路、视觉形象、内容模块，使你的网站独具一格。

网络营销

网络营销的一个非常重要的工作，就是如何在互联网上建立尽可能多的指向我们页面的链接。这类链接越多，访问量会越大。但是，并不是什么类型的访问都有意义。目标客户或是说潜在客户的访问才是我们努力追求的有意义的访问。有意义的访问主要来源于两方面：搜索引擎和相关站点的链接。

网站整体框架规划

网站整体为标题型框架构设有：公司概况、产品展示、在线订单、业务联系、客户信息反愧计数器。

首页创意：

采用世界上最尖端的网页动画制作软件flash及fireworks可为企业将枯燥、呆板的网页广告设计成精美绝伦的动画广告，让浏览者在欣赏动画的同时将商品信息潜移默化的传递过去。

公司概况：

以图文并茂版面，叙述公司发展过程，规模与服务宗旨。公司基本资料：包括公司商标、名称、行业性质及其它资料。（由企业提供该部分内容资料，并确保资料真实性，由我们负责外理制作。）

产品展示：

产品展示为网站的主要栏目，通过falsh动画，详细展示产品包括：产品图片、产品规格尺寸及详细介绍。（由企业提供该部分内容资料，并确保资料真实性，由我们负责处理制作。）

在线订单：

这是一个客户反馈单，浏览用户如果对厂家的商品感兴趣，可直接在网上下单联系。该系统可准确迅速地把订单信息通过电子邮件发送给厂家。

业务联系：

厂家的业务联系方式，可加入如总公司、分公司等联络资料或配上简易地图。（由企业提供该部分内容资料，并确保资料真实性，由我们负责外理制作。）

访客留言：

客户双向交流查询系统。（由我们统一开发用户留言系统。）

计数器

可准确计算企业的网站浏览量、用户可自行查询浏览者信息，其中包括：访问数量、访问者ip、日统计，月统计、访问百分比等。（由我们统一开发用户留言系统。）

网站建设进度规划

经双方协商确定好的大致框架后，贵单位着手准备相关的资料。我们将在资料送达的7---10全工作日做好网站的整体部分，再送至贵单位审阅，如有问题将及时修改，如无问题要在10天至20天之内将网站建设完成。然后进入推广维护。

网站推广维护：

在“中文yahoo”“搜槐”“新浪网”等搜索网站进行网站登陆，让网站便于搜索，提高网站知名度，与其它相关的网站进行友情链接，相互提高网站访问量。

搜索引擎的加注已是上网企业获得成功的必经之路，那样企业网站才有更多的机会被广大的潜在用户所看到，从而为企业带来直接的在线商业机会。

企业建立网站，最终目的是使企业通过互联网获益。只有把网站做成企业和客户之间的有效纽带。网站才能真正发挥其作用。企业的网站应该关注自己特定的客户群，通过多种形式和客户保持沟通，吸引着自己的用户不断地和企业网站进行交流，从而起到加深客户关系、了解客户需求、提供优质服务、加强广告和展示效果的作用。

为了实现上述目的，让网站拥有必要的高级功能是一个先决条件。

网站更新及维护

公司提供一年内五次一个页面文字或图片的修改。更换版式，增加网页视站点内容及更新频率可共同商议决定。

网站预算

（根据客户方需求而定。）

丰乐集团公司—国际互联网站建设方案

信息网络化的浪潮正在席卷全球，企业的生存竞争空间正逐步从传统市场转向网络空间。常以internet为核心支撑的网络营销正在发展成为现代市场营销的主流。企业的营销方式也从传统的市场营销转向网络营销。网络营销的产生使市场营销环境产生了深刻的变化，传统的营销组合也被赋予了新的内容，成为独特的网络营销策略组合。网络正在改变我们生活方方面面，但没有哪个领域象商业运作方式一样有如此迅速而显著的变化。当企业将互联网技术融入关键的商业过程时，大小企业都用网络来与合作伙伴进行交流，与终端系

统联系并处理商业事务。这种新的网络加信息技术的模式将互联网的标准化，简单化和易接触性，与商业的核心过程相融合。它的迷人之处在于互动性、集中处理和让人们通过更富深运意义的方式来进行商业活动，企业开始得到了真正的商业利益。

书生文化传播有限公司是为企业提供网络营销、电子商务应用和网站建设服务的专业公司。我们拥有更高素质的市场推广，更杰出的平面、多媒体网站设计能力，以及更优秀的网络媒体策略，力求能为客户提供更专业更全面的网络广告服务。

基于市场的专业策划市场永远是我们的策划基础。全面的资料和市场背景，专业的市场分析，同业网站对比跟踪，明确的市场定位，准确的市场策略，每一样都会影响网络营销的成效。我们以敏锐的市场触角，准确遥把握网络营销的核心，使客户的每一分投入得到市场最大的回报。

真正的商业设计在网络广告设计方面我们秉承有效和鲜明的准则，力求

体现出设计的商业价值。我们不做清高的艺术家，我们的广告表现是完全基于市场的。能将专业的美术概念与市场策略有机结合，针对不同的广告需求，令客户的广告达到应有的效果。

以客户为中心的服务宗旨以经验及客购立场分析需求，以成熟经验分析网络发展问题，采用开放与成熟技术建网并兼顾扩展，提供技术转移服务，保证售后的服务质量，以维持良好的发展关系，我们自信能充分满足您现今与将来的需求，并建立长久合作关系。

书生公司的承诺：我们有能力让世界知道你！

推荐方案：

介于丰乐集团该类中型企业和对网络营销寄予重望。无限制的虚拟主机空间可以任意表达企业的可公开信息：极俱企业形象和企业实力和flash主页：层次分明的主体结构：不同风格的行业色彩搭配绚染丰乐集团的宏大规模：庞大数据库支持可以实现网络化管理、网络营销等多种电子商务功能。ftp账号和网站维护人员培训帮助企业更快的涉足电子商条。高强度、多元化的推广方案帮助企业迅速建立网络形象和品牌，成为同行业中受人瞩目的明星，极大的提升其产品的竞争力和市场占有率。

一、具体服务内容

- 1、国际域名1个：例如
- 2、硬盘空间不限：厦门服务器和北京服务器两地存放
- 3、页面数1-200页以内：适当的浮动不计
- 4、新闻发布系统：可方便地通过网络，随时添加、修改、删除公司和行业的新闻动态
- 5、购物车：产品直接数据链接方便客户通过网络在线订购

6、公司社区：访客可以在您的网站内方便地写上建议、问题，您也可以在这里主持开辟出一个专业论坛区，丰富网站内容，增强网站专业性，提升网站层次

7、次首页计数器：能够直观的监测访问您站点的人次总数，充分感受到网络为您带旺盛的人气

8、主页动画：由专业的设计人员构思设计，形象动感到表现公司商标图识等，加深商标、网站的印象程度，达到推广效果，体现企业实力

9、次主页动画：更富于表现力体现企业的形象和主页的内涵

10、电子信箱10个：以贵公司域名作尾缀的电子邮箱（例如），能够提高公司的网络形象，更有利于公司形象和产品的推广宣传。

11、ftp帐号一个：企业可以用ftp帐号，通过网络远程登录随时个性自己的企业网站。

12、流量统计系统：可细致全面的监察访问您站点的人次总数，充分感受到网络为您带来的旺盛的人气。

13、邮件列表系统，即mail-list：在线收集访客用户的电子邮箱，并可方便的同时向该系统的用户发送本公司的产品信息、新闻等信息。

14、数据库开发：支持用户注册管理、产品数据库及搜索、网上订购、聊天室系统等多种功能

二、公司网站内容框架（大致设想，可以根据公司具体情况和要求加以更改增删）

1、公司介绍：宣传公司背景、整体形象、经营业绩、企业文化、宏伟蓝图等

2、公司新闻：发布公司的最新动态，可通过网络随时更新

- 3、信誉认证：展示公司的营业执照、荣誉证书等，增加公司品牌、资信
- 4、部门设置：介绍公司的组织结构、部门职能，联络方式等
- 5、在线产品销售：陈列展示公司产品的图片和文字信息，实现网络营销
- 6、专买网络：加盟程序、加盟条件、全国专买网点心
- 7、客户服务：阐述公司良好的客户服务系统
- 8、人才战略：强势品牌、强势人才、最新招聘信息。
- 9、社区：员工、客户、企业交流窗口和营造企业文化的支点
- 10、xx在线：完全的聊天室功能、可同时容纳1至500人同时在线
- 11、营销网络：根据丰乐产品营销情况及产品主销分布制作机应的联系方式
- 12、englishversion(英文版)：面向全球，拓展海外市场（还有其它版本）

网站结构图：（因无法显示，那就没有附表）

3.4 模块说明

模块介绍

新闻专题企业的公司介绍、企业文化、企业机构、联系资料

新闻专题支持二级新闻分类管理，发布企业新闻信息，如产品优惠信息、企业新产品、企业活动、报纸报道等新闻信息，可采用文字、图片、甚至录像介绍信息。（模块采用动态程序开发，可自定义新闻分类、可在线录入与发布新闻，支持图片与文字录入）

产品信息发布

企业产品信息，如产品名称、产品介绍、产品价格、产品图片等产品相关信息，可采用文字、图片介绍产品，各子公司各自管理自己的产品（模块采用动态程序开发，可自定义产品分类、可在线录入产品信息，支持图片与文字录入）

在线订单在产品显示页面，客户点击订购，则放入订单窗口，显示订单的产品的订单的相关细节，客户填写完订单后提交。（模块采用动态程序开发，可设定为会员才能下单模式与非会员也能下单模式）

企业论坛即电子公告板，采用动态程序开发，可以在线发布文章信息，有管理界面，可在里面完全界面化的管理，主要功能有：发表文章，删除非法用户带有攻击性的文章：可选功能有：用户信息查看修改。对所有的帖子进行管理操作，并可以查看留言者的ip地址，可以封锁用户名

在线反馈提供客户留言与反馈的场所，使客户能够在线提供建议以及其它的反馈信息。（模块采用动态程序开发，可设定为会员才能留言模式与非会员也能留言模式）

流量统计可以查看客户的访问ip地址和客户的访问的时间

留言管理可以后台管理客户留言信息

在线调查在线发布调查信息，对会员与浏览者进行各类调查，加强企业与外界的联系，充分利用广大互联网网民的资源为企业献策。（模块采用动态程序开发，可设定为会员才能参与模式与非会员也通俗参与模式）

人才招聘在线发布人才招聘信息，提供动态人才招聘信息以及在线求职申请，为公司引进人才提供新的轨道。（模块采用动态程序开发）

供应商服务为供应商提供公司信息、个人业条洽谈记录、个人订单等资料的查询与管理。1、个人管理（企业信息更改，会员密码更改、记

事本、留言板) 2、需求查询(让供应商会员查询由你集团发布的需求信息) 3、在线反馈(让供应商对你集团的发布的产品需求信息进行反馈)(模块采用动态程序开发,必须经过供应商会员认证才能进入)

三、客户服务:

培训:

我们公司特别注重对客户各个层次人员的技术培训工作,参加人员包括:

系统维护人员,系统操作员等。

小分类客户可自选课程名称培训时间

系统维护(1-3人) sqlserver管理2

网站管理与本系统维护2

网站安全1

系统操作(5-10人) 系统使用1

网络营销技术专题2

服务:

提供相关互联网知识咨询五培训服务

国际英文域名与中文域名各式各1个

网站寄存(800m空间,200mmssqlserver数据库支持)

企业邮局(100m空间,不限邮箱人数,后缀名为你的公司域名的邮件)

企业产品资料录入

企业网站ci设计

企业网站设计

企业网站开发

企业网站安装

四、网站维护：

一年技术支持服务（1小时人员到位，三小时故障修复）

永久网站升级服务，一年10至15次网站修改

qq在线技术咨询

msn在线技术咨询。

五、网站推广

中文35个搜索引擎“关键词”（如：体育用品、运动鞋、服装）搜索排名第一/1个月

yahoo中国、重庆热线、大洋网搜狐、吉林信息港、深圳商报社、新浪、大庆信息港、云南信息港、网易

西部时空、第九城市、lycos中国、南阳信息港、福建在线、21cn、东方热线、数码中山、广州视窗

顺德信息、义乌信息网、秦皇岛信息港、韶关信息港、上海热线、保定热线、海南在线

、温州热线、百度、腾讯、唐山热线、昆山视窗、北方时空、淄博信息港等地方信息港。

全球著名搜索引擎注册服务：

八、方案报价：略

一、医疗(医院)网站建设方案解决方案的背景

互联网在医疗产业中的应用是很成功的，明显降低了费用，而且提供了许多原来所不能提供的新型服务，同时使昂贵的药品价格得以下降，复杂的服务流程得以简化。医疗产业如果在商业交易中使用互联网，在未来的五年内每年能节省巨额的开销。数字的估计还是极为保守的，因为它不包括在内部网和外部网建设项目中应用电子商务的潜力。在美国，网上医院有数万多家，网上药品零售、批发规模在未来两年内将超过传统的医药市场。因此说，从长远看，发展医疗电子商务是大势所趋。医疗电子商务的兴起，将会为推进中国医疗行业的规模化、集约化经营，降低药品价格起到不可估量的作用。

二、医疗(医院)网站建设方案策划

1、企业宣传模块

对医院软、硬件做了详细的介绍，展现了医院的形象。通过新闻发布系统的支持，对医院医生的照片、添加的新设备的照片、介绍随时方便的编辑、更改，对医院一些消息、公告进行发布。

2、医院服务模块

让浏览者进入医院的网站，就好象来到了医院，甚至比来医院更方便。通过网上导医的介绍，把医院的院内结构、专科设置、收费情况都一目了然。通过网上挂号预约专家门诊。对于医院，通过患者的网上挂号，可以了解患者的情况。并把患者的病历存入网站的数据库。医生通过病历查询系统，对病历进行检索、查询。通过论坛系统在线回答患者的咨

询。

3、技术交流模块

是院内、外医生之间技术交流的平台，通过论坛系统，实时的进行技术经验交流，提高技术水平。通过新闻发布系统，上传医学论文和医学杂志。

4、网上业务模块

医院可以在网上进行药品采购招标，节约采购成本。通过网上招聘系统，挑选、储备医院需要的高级人才。

5、网站支撑系统

网站支撑系统解决了网站电子商务、信息化改造过程中人才缺乏的问题，而且减小了单位的投入，降低了应用电子商务的门槛，从而加速电子商务、信息化改革取得实实在在效益的步伐。

活动目的:为了响应校第五届读书工程活动，打造班集体的学习氛围，提高个体的人文素养。

活动主题:班级文化，让我们在书香人文中成长。

活动内容:(1)班级文化建设口号。喜爱那个全班同学征集活动口号。

(2)寝室文化建设大赛。作为班级的基本单位，寝室在班级文化建设中发挥着不可替代的作用。每个寝室可以按照自己的喜好，有针对行的布置寝室，提高寝室的文化氛围，人文气息。最后评选出优秀文化寝室。

(3)我与先贤来交流。选择自己喜欢感兴趣的一位有名作家，精读他的某篇或某本著作，写下读书心得。每个同学要将心得上传至班级博客，最后以寝室为单位进行心得交流活动(ppt的形式)。

(4)我的读书计划。每位同学将自己的一张照片或者大头贴上传至班级博客，并且旁边写明自己的一年读书计划和自己的座右铭(改座右铭最好要来自某部作品)

(5)读书辩论赛。以经典中的一个情节为基础，同学们就这个情节进行讨论，给出自己的观点的见解。(全班分为两组，分为正方和反方)

(6)我与莎翁有个约会。选择经典话剧中的某个片段，全班分为两组进行表演。表演的主要情节要依据作品，但在具体方面可以自由发挥，可以加入搞笑，现代的元素。

(7)开心辞典:本次活动的最后一个环节，先做一个总结陈辞，然后进行知识竞猜活动。题目要与书本，文化联系在一起，每一个寝室派一个代表，其寝室成员作为其亲友团，赛出冠亚季军，进行奖励。

活动须知:(1)本次活动要由全班同学共同参加，不能无故退出。

(2)班委要紧密团结，明确分工，互帮互助。

(3)经费由班费统一支付

一、网站建设的必要性

21世纪是信息化时代，而信息化又集中体现在网络通讯上，网站的建设对企业的发展起着至关重要的作用。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。

1、树立良好的企业形象;

企业形象到关重要。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、扩大销售区域和销售额;

食品网可以把我们的现实营销和虚拟营销(即网络营销)相结合，优势互补，整合各种资源，可以统筹规划。企业网站能够使所有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，在网络中寻找潜在客户，从而增加销售营业额。

3、可以全面详细地介绍企业及企业产品;

网站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。

4、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。

5、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公司服务提出反馈意见，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、网站整体设计

1、网站定位与风格

本公司网站定位为综合型网站，涵盖企业型网站、应用型网站、商业型网站(行业型网站)、电子商务型网站等综合优势，具有企业形象、产品

宣传、网上营销、客户服务、人才招聘、电子商务、信息反馈等功能。

网站格调以橙色和绿色为主，突出热情服务和绿色健康的理念，体现乡情乡思，家乡产品的特色。依据其主题可衍生关注家乡——为家乡献爱心，推荐家乡特优产品，求购家乡产品，会员家乡企业风采展示，乡土游团购等栏目。

2、网站的目的及整合功能。

如新闻发布系统、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、网站内容及实现方式(与专业公司商议)

(1)、根据网站的目的确定网站的结构导航。

网站应包括: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。其首页主要内容有:基地美景，大地种植，淡水鱼蟹，海中物产，快乐论坛，联系我们等。

(2)、公司概况，这一栏目包括了公司简介、公司经营理念、资质证书、发展历程等，以图文相结合来概述公司，以增加浏览者对公司的了解。

(3)、新闻中心。这一栏目主要包括公司的新闻、行业内的新闻、食品市场、食品知识等方面的资讯。向顾客提供最新的行业市场信息服务。

(4)、产品展示。产品展示页面采用信息分层，逐层细化的方法展示公司产品或服务。整个栏目分类别展示公司每种典型产品的性质和特点，且都有链接网页，中间包括产品的规格和产品知识。同时在左边导入模块也提供“产品知识”的链接。

(5)、家乡电子地图，电子地图为google上的电子地图，精确的显示了公司所在地，并且还可以拖动查看周边环境，并包含换乘公交的全部路线

，为顾客方便找到公司，以增加顾客信赖度。

(6)、联系方式。这个栏目是让顾客了解公司的联系方式，主要包括联系方式、联系地址、联系人、在线留言，信息反馈等。

(7)、论坛。以营养知识拉高人气，以人气推动产品销售，其论坛内容有：儿童青少年健康饮食，美容吃出来，养生保健，吃出快乐等。

三、网站测试

1、性能测试

网站的性能测试对于网站的运行而言异常重要，但是目前对于网站的性能测试做的不够，我们在进行系统设计时也没有一个很好的基准可以参考，因而建立网站的性能测试的一整套的测试方案将是至关重要的。

网站的性能测试主要从三个方面进行：连接速度测试、负荷测试(load)和压力测试(stress)。

2、接口测试

在很多情况下，web站点不是孤立。web站点可能会与外部服务器通讯，请求数据、验证数据或提交订单。

3、可用性测试

可用性/易用性方面目前我们只能采用手工测试的方法进行评判，而且缺乏一个很好的评判基准进行，此一方面需要大家共同讨论。

四、网站后台维护

网站更新及维护不仅仅只局限于简单的更换文字稿，应该是将企业的商业动态和发展方向充分考虑进去，再结合现有的网站规划结构，迅速作出相应的改进，所以网站维护工作是个要求知识全面、技术含量比较高

的一个工作。

所谓企业网站，就是企业以网络营销为目的，为了在互联网上进行企业宣传，节约宣传成本，增加宣传方式而建设的网站。

许多公司都拥有自己的网站，他们利用网站来进行宣传、产品资讯发布、招聘等等。随着网页制作技术的流行，很多个人也开始制作个人主页，这些通常是制作者用来自我介绍、展现个性的地方。也有提供网络资讯为盈利手段的网络公司，通常这些公司的网站上提供人们生活各个方面的资讯如时事新闻、旅游、娱乐、经济等。一组相关网页包含的内容，如文字，图像，视频，音频等托管在一个网站至少一个Web服务器，经由网络(如通过作为一个统一资源定位器的公知的一个因特网地址的互联网或私人的本地区域网络)访问。所有可公开访问的网站，共同构成了万维网。

在因特网的早期，网站还只能保存单纯的文本。经过几年的发展，当万维网出现之后，图像、声音、动画、视频，甚至3D技术开始在因特网上流行起来，网站也慢慢地发展成大家看到的图文并茂的样子。通过动态网页技术，用户也可以与其他用户或者网站管理者进行交流。也有一些网站提供电子邮件服务。

基本要素：

建站意义：

随着信息时代的到来，网站以其方便、快捷和低成本的优势正迅速被几乎所有的有远见的企业所接受。网站也正在成为如同电话、传真一样普遍的工具成为企业宣传品牌、展示服务与产品乃至进行所有经营互动的平台和窗口。客户如果想了解某个企业的情况与产品，已经从以前的打个电话去问一下发展到先上网看一看的这样一个步骤。如果这个企业连个网站都没有，大家先入为主的就会认为这个企业没有实力，即使这个企业其实挺不错。可见，网站对于一个企业已经具有某种象征性的意义。

。

建设层次：

信息发布在网页上提供关于企业及其产品特性的一般信息，让用户可以访问站点、浏览信息。交互性体现在企业提供了信息，而顾客通过主动输入域名、搜索或点击看到了企业网站并浏览其页面信息，这是互联网最初级的交互性。

培养兴趣网页内容与形式设计尽量考虑潜在客户的特征与需求，提供与企业行业、产品相关的各种信息，使潜在顾客访问页面后，可以通过点击按钮、搜索信息和发现兴趣点，培养起对产品、公司、服务的进一步兴趣。这一层次的交互性体现在企业向顾客提供相关信息，满足顾客的兴趣需求，以吸引顾客、刺激需求；顾客通过必要的参考信息的支持，充分地认识企业产品并确认自己的需求。

建立关系企业网站运用各种Web交互性技术，使网站访问者可以通过数据库搜索、发送邮件、网上交谈、订购、实时付款、货物派送等方式，与企业建立起有效的商品交易的信息流与物流关系。

筹划工作：

搭建企业网站是一个低成本的宣传手段，打个比方公司想在繁华阶段选一个优质办公地点，公司规模必须和场地成本成正比，然而在互联网上搭建一个网络平台成本低廉，处于发展家短的小型公司，可以再网站预算增加一些投入，体现虽小而精带来经济效益。

搭建企业网站应该根据5w方法，切中要点，侧重文案和视觉设计。

电子商务市场已经渐渐成熟，已有很多人已经习惯利用互联网来搜索信息、沟通和交流，因此不少企业已经尝试或开展电子商务活动。企业在建设网站前应该根据公司的需要，进行企业网站的计划、定位等方面的前期准备工作。不同需要，网站的功能会有很大的不同，有的纯粹是发布公司信息，有的是为了开展网上订货等商务活动，但基本上都是为企业自身服务。

一、明确建站目的：建设网站的目的对网站的计划和实施会有决定性的作用，所以在建设网站前就应重视起来，一般企业建站的目的主要有：

- 1、发布企业产品、服务信息
- 2、介绍企业历史、辉煌成就
- 3、收集客户反馈意见
- 4、网上市场调查
- 5、开展网络营销
- 6、网上客户服务
- 7、逐渐实施电子商务等

二、制定网站建设计划：大部分的企业建站缺少计划，计划主要是安排和协调企业相关部门共同去建设网站，网站建设不是某个人或某个部门的事情。必须对企业的各个部门应该负责的事务进行统筹安排，计划的主要内容包括：网站建设的时间安排、内容的收集整理、根据建站目的确定网站的功能、网页设计是由企业自己做还是进行委托、网站测试发布、网站推广、费用预算等。

三、企业资源整合：要避免“网站八股”式的网站内容：领导致词、公司简介、业务范围等非常简单的信息。网站的信息量越少其能够发挥的作用就越小，因此网站内容要尽量丰富，最好对企业的资源进行整合分析，针对需要和市场情况对内容进行整理。有些企业不愿意将自己的最新产品在网上发布，主要是怕别人模仿和抄袭，实际上如果企业的产品能在市场上起领导作用，就应该自信自己能不断超越。也有企业不知道如何安排网站内容，企业应该把网站作为一个推销员，网站面对客户应该想客户展示什么信息，用最具有说服力的内容去吸引客户。

四、网站制作筹划：企业要结合自身情况和行业环境，决定是自建还是

委托专业网站制作公司代理制作。如果条件限制，中小企选择委托专业网站建设公司代理制作，这样可以省去招聘专业网站设计制作人员等费用。但在选择代理公司时要认真考察，要尽可能的多了解代理公司的设计制作能力和信誉。还需要注意域名、虚拟主机的选择。

网站设计与布局：

- 1、商业性原则：作为企业商业运作的一个组成重要部分，服务于贵公司企业文化的对外传播，服务于企业与客户、完善企业服务体系，创造更多的商业机会，为企业经营者提供科学决策辅助；
- 2、品牌性原则：为客户提供有价值的产品和服务方案，体现企业品牌优势，重点塑造企业网络品牌的个性化形象，建立忠诚的消费群体；
- 3、经济性原则：建立适合贵公司自身需求的网络平台，提供广泛的涵盖用户多种需求的功能，节省网站建设成本，同时网站具有基于WEB界面的管理后台，企业能够自主的对网站中大部分内容作更新、修改操作；节省了企业网站的运营成本，提高了信息更新、传播效率；
- 4、扩充性原则：网站的整体规划及框架设计是具可扩充性的，起秀网络的后台数据库的设计具有高度的扩充性，企业能够根据需要对栏目、类别、内容的增、删、修改。

网站制作执行的工作类型，就业性质，Web开发人员可以找到所有类型的企业,包括大型企业和政府部门,中小型企业,或者单独作为自由职业者的工作。有些网络开发人员工作的一个组织作为一个永久的全职雇员,而另一些可能作为独立的顾问公司,职业介绍所或承包商网站是互联网作为新经济时代一种新型传播媒体。在贸易中发挥越来越重要的地位。企业网站制作让企业信息通过互联网通达世界各个角落。

企业通过互联网发布企业最新的商业信息，供全球检索，以此来宣传自己的企业，宣传企业的产品，宣传企业的服务，全面展示企业形象，并通过网络与各行各业进行交流、推销和合作，同时通过互联网寻找货源和新客户。

企业网站建设共同特点

企业网站建设通常包括以下内容：

一个空间，一个域名，一个首页

一个导航栏或其他方式访问各种网站的栏目

一个统一的外观和感觉将公司的标志，样式表，和图形图像。

"关于我们"一节中的部分或所有这些：

公司运作的总结，历史和使命声明

该公司的产品和服务列表

方案的目的是

1. 企业网站建设方案的策划主要目的在于，能够通过网站首页，公司简介，产品服务信息，让客户清楚了解公司产品以及服务信息情况。
2. 网站栏目清晰明了，网站本身就是服务企业，为企业带来宣传。栏目之间的设定都是在服务于如何让网站更吸引客户，更能抓住客户心理，方便用户浏览网站而设定制作。
3. 策划方案还可以反应出网站框架设计是否合理，预计能够达到什么效果，以及后期网站推广工作安排。

设计框架

(1)网站后台需要进行初步设计，为了方便使用者更新网站产品信息或者服务信息，因为企业的产品或者服务在不断的增加和完善，所以为了方便用户使用，后台需要为客户搭建一个管理平台，产品以及产品分类增加，删除，修改等功能。

(2)在线留言以及网站公告：通过在线留言可以方便建立于客户之间沟通的媒介，很多企业网站忽略这点。网站公告可以在第一时间内告诉客户企业新品的发布以及企业动态，这样，当自己有新产品推出的时候，总是会第一时间通知到这些客户，也是提高客户服务质量的一种手段。

网站内容及实现方式

1、根据网站的目的确定网站的结构导航。

一般企业型网站应包括：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、根据网站的目的及内容确定网站整合功能。

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、在线支付、信息搜索查询系统、流量统计系统等。

3、确定网站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、确定网站内容的实现方式。

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。

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。

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、网站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(通常认为企业的网站无论大小，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，网站建设费用一般与功能要求是成正比的。

网站维护

- 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站维护的重要内容，因此数据库的维护要受到重视。
- 3、内容的更新、调整等。
- 4、制定相关网站维护的规定，将网站维护制度化、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。

网站测试

网站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、文字、图片是否有错误。
- 2、程序及数据库测试。
- 3、链接是否有错误。
- 4、服务器稳定性、安全性。
- 5、网页兼容性测试，如浏览器、显示器。

网站发布与推广

- 1、网站测试后进行发布的公关，广告活动。
- 2、搜索引擎登记等。

最后一步就是用建站宝盒免费建站网站了，请用您的用户名登陆后台，找到你购买的主机后，在主机管理的最右边有一个建站，点击建站就可以直接到达建站宝盒了。

根据启航珠海网站建设的市场调研，相信客户可以接受每年1000~20xx元的会员费，但这取决于客户能够从我们这里获得什么样的服务，这受到我们信息获取及资料二次处理能力的限制。

启航珠海网建设认为我们的销售步骤分三个方面，首先是市场渗透。

第二步是注意直销和电话销售。行业内以及周边企业客户是我们网站的主要目标，直销和电话销售是对这些企业进行销售的最佳方式。

第三是注意发展合作伙伴关系，我公司将和行业内的学术机构、行业协会、媒体、培训会议机构等开展广泛的合作。这些合作一方面可以扩大

网站本身的知名度，另一方面，我们可以借助合作伙伴的力量获取一些边际收入。

在关于行业方面，互联网站间的竞争十分激烈，同质化现象比较严重。我们的竞争对手主要有几个网站

启航珠海网建设通过分析比较可以看出，虽然上述竞争对手在不同领域内各有专精。也有一定的影响力和用户基础。但是上述网站普遍存在的问题是，市场细分过于精细，不利于网站的可持续性发展——虽然市场细分、行业化、专业化是未来互联网发展的趋势，但是在行业内部依然进行市场细分显然是不合适的，它无法满足专业用户的综合需求。此外，上述网站普遍缺乏国际化眼光和市场手段，也成为限制网站发展壮大的瓶颈之一。

综上所述，整个行业依然缺乏一个具有影响力的，全面的综合性业务网站。因此，“行业网站”将有效的填补这一市场空白，致力于成为一个在中国行业内部具有领导力同时具备一定国际竞争力和知名度的品牌，为客户在资讯、技术信息、商务、会议等多方面提供专业化服务。

启航珠海网建设认为我们专注于提供行业网站的建设、管理、规划等方面的资讯、技术信息交流与商务服务，为国内外行业专业相关的广大用户提供多层次、专业化的信息处理与整合，使用户能够迅速掌握行业动态，洞悉前沿技术，了解最新的项目信息和供求设备信息。

从20xx年7月至今，我公司网站已完成网站内容的规划及整合以及大部分网站模块的建设实施工作。不可讳言，经启航珠海网建设分析：我公司网站目前仍然存在以下缺点：

- 1、网站定位不准确，逻辑架构不清。我公司网站应该定位为我国最大、最全、功能最完善的行业网站，但是网站架构逻辑模糊不清；内容很多却眉毛胡子一把抓，大量内容堆砌在首页上，想完整浏览完首页内容，需要翻页七次之多，很容易引起用户的疲劳感，作为一个普通行业用户浏览我公司的网站，很难从网站中获取自己想要的信息，无法吸引客户的注意力。其次，我公司网站内容模块虽多，但是每个模块内容都不饱

满，无法支撑起整个模块。

2、盈利模式不明确。公司的盈利是依靠广告?会员费?抑或是给会员企业建站费用?从网站内容的编排方式上，看不出公司在盈利方式上的倾向性;或者说，按照目前网络内容的组织方式和服务内容，很难吸引客户在网站上消费。

3、可提供给客户的深层次的内容少，增值服务的内容少。网站只是把行业资讯和商业信息进行简单分类后，提供给客户。并没有对信息做深层次的分析和挖掘，可供用户选择的增值服务少。没有对客户进行细分，无法满足大企业客户更高层次的要求。

综上所述，为了提高我网站的竞争力，启航珠海网建设认为我公司应采取如下措施：

1、明晰网站定位，对网站内容进行重新整合。可采用网站集群的方式，将我公司的网站分为中国路资讯站、中国路商务站、中国路技术站、中国路社区等几个站点。将相应的网站内容重新整合分类后放入相应的网站内，网站之间在页面顶部相互链接形成一个整体。从而迎合客户的需求。

2、提高网站专业化程度，为客户提供高层次的增值服务。通过我公司专业化人才对信息进行整理和深入分析，以专题、评论员文章等多种形式提供给客户(此处需要公司同仁群策群力，共同开动脑筋，分析客户需求，以求提供更多更好的增值服务)。

3、重新规划产品线和盈利方式。除一开始给客户id提供行业资讯、技术资料 and 交易信息以及网站建设等服务外，随着我公司在行业内影响力的逐渐变大，今后我们还可以根据客户需求推出市场调研、行业培训、会议等一系列产品。

4、在公司网站有一定影响力后，公司应适当将注意力投向国际道路建筑行业，至少在行业资料的获取和分析方面投向国际市场，将网站打造成一个外向型国际化网站，为国内行业对外交流提供一个(很可能是唯一

的)窗口。

由于网站的基本内容模块都已开发完成，而此次网站改版只是对内容模块重新分类整理，因此改版的时间和工作量都不会太大。估算初步的改版工作可以在2个月内完成。

为适应市场需求，未来我公司规划产品和服务分为两个方向：

在纵向，我们将对我们所提供的产品进行不断深入的分析 and 挖掘，努力为客户不断提供具有更多价值的增值服务;在横向，我们将根据客户需求，联合一切可以联合的企业和机构，为客户提供诸如行业会议、市场调研、岗位培训、人才交流等丰富多样的产品。

对于我们这样的企业，除了为客户提供个性化、专业化的行业资讯及市场信息，专业，便利的在线资讯与技术支持也同样重要。所以我们应该建立完善的客户服务体系，利用电话、E-mail、QQ、MSN等多种方式为客户提供24小时不间断的技术支持。

我们应该主要采用直销和电话销售相结合的营销方式。这主要是行业特点所决定的。我们的竞争对手都是通过行业名录、电话簿、互联网、行业协会(学会)会员名单等途径获得客户信息的，详细以上途径对我公司依然有效。

我们的目标客户包括：

不同类型的企业用户和个人用户在资料获取和所需要服务方面都会有不同的需求。因此，需要我们在设计产品和资料推送等方面更加注重个性化、专业化。并为每一种产品定义一个合适的价格。相信客户可以接受每年1000~20xx元的会员费，但这取决于客户能够从我们这里获得什么样的服务，这受到我们信息获取及资料二次处理能力的限制。

一个成功的例子是中国化工网，迄今为止，中国化工网拥有近万名企业会员。而这些会员加入的条件是：1.2万元入网费，以及每年6000元的会

员费。

多层次的销售策略：

我们的销售步骤分三个方面，首先是市场渗透。

第二步是注意直销和电话销售。行业内以及周边企业客户是我们网站的主要目标，直销和电话销售是对这些企业进行销售的最佳方式。

第三是注意发展合作伙伴关系，我公司将和行业内的学术机构、行业协会、媒体、培训会议机构等开展广泛的合作。这些合作一方面可以扩大网站本身的知名度，另一方面，我们可以借助合作伙伴的力量获取一些边际收入。

启航珠海网建设认为我网站的定位是致力于成为一个在中国行业内部具有领导力同时具备一定国际竞争力和知名度的品牌。因此，网站各项服务的定价和竞争对手比较应该处于一个中等偏上的水准。这样定价的依据主要来自于，受行业性质的限制，行业企业及周边企业大部分都是一些相对较大，比较具有实力的企业。他们对价格方面并不十分敏感，他们消费的主要条件主要取决于可以享受到什么样的服务。当然，在企业建站及服务器租用等方面，我们可以在定价上具有一定的灵活性。

当我们的网站进入市场后，如何对我们的网站进行推广是前期工作中的重中之重。我们应该采用多方面、多层次的市场推广活动。确保我们的网站在短期内即可获得一定的知名度。这些措施主要包括：

学术讨论会

! 网站访问量低、用户量增长缓慢，不能达到理想状态!

! 网站排名始终落后于竞争对手，而具体原因不清!

! 网站平台本身的规划、开发、设计、维护均未能发挥平台应该起到的营销作用!

I 网站运营商无法对网站平台使用情况和客户行为做出科学系统地判断与分析!

I 网络公司内部管理混乱，员工工作情况未达到公司预期效果，公司整体运营情况不理想!

I 网站客户流失率高，销售额始终上不去

互联网的竞争比传统行业的竞争要激烈的多，一个专注于某个行业的互联网站想要生存和发展，则必须保证它在本领域内前两名的地位。要完成公司为“中国路”的定位，公司(整个团队)的结构和人员配置至少要保证以下一个标准：

市场部主要负责市场推广和对外合作等方面的工作。同时收集客户回馈，协调内容、技术部门完成产品改进和产品线的规划工作。初期人员配备：2人。

销售部负责网站产品的直销和电话销售工作，后期可根据公司实际情况开展会议销售等其他方式的销售工作。初期人员配备：3~5人。

内容编辑部负责网站内容更新，资料的二次处理，特约撰稿人联络等方面工作。初期人员配备：7~15人。

技术开发部负责网站技术实现与维护工作。初期人员配备：4~6人，后期可适当调整。

客户服务部，初期人员配备：2人。

随着公司经营策略及经营范围的不断变化，再设置会议部、培训部等。

网站的运营成本主要可以分为：硬件设备、网络环境、软件开发、维护费用和人员工资，还需要公司注册费用和办公场地和日常办公费用。

网站策划方案是网站营销策划书的重要组成部分，它对网站营销策划书

构成的价值在于，它提供网站的整体策划方案。

1.网站策划方案的价值——内容重点阐述了解决方案能给客户带来什么价值，以及通过何用方法去实现这种价值，从而帮助业务员赢取订单；另外，一份优秀的解决方案在充分挖掘、分析客户的实际需求的基础之上，又以专业化的网站开发语言、格式，有效地解决了日后开发过程中沟通问题、整理资料的方向性问题。

2.前期策划资料收集——策划方案资料的收集情况是网站策划方案成功的关键点，它关系到是否能够准确充分地帮助客户分析、把握互联网应用价值点。往往一份策划方案未能中标，与信息的收集方法、收集范围、执行态度、执行尺度有密切关系。太维在此公布出7项重点收集标准。

3.网站策划思路整理——在充分收集客户数据的基础之上，需要对数据进行分析、整理，需要客户、业务员、策划师、设计师、软件工程师、编辑的齐心参与，进行分方位的分析、洽谈、融合、术语化。太维重点在7个方面推出整理标准。

4.网站策划方案写作——此部分内容是整个标准的核心，从标准方案而言，专业网站策划方案应包括8方面的内容，但根据实际情况可以对这几方面的内容穿差运用。

5.网站策划方案的包装与提交——一份专业的网站策划方案需要经过严格的包装才能提交给客户。里面对包装的方法、技巧，提交时的重点内容做出了详细规定。

6.网站策划方案的讲解与演示——方案的演示与讲解事关订单的成败大事，为此太维在每一个讲解的思路，讲解的步骤，衣着打扮，谈吐举止等做出了明确的规定。

7.网站策划方案归档/备案——网站策划方案的归档/案备可以根据公司的知识库规则的不同，而制订出不同的标准，内容以太维对知识库的整理做出了细节的规定与整理办法。

2网站策划方案的价值

2.1 客户对互联网的了解程度，网站的价值毕竟了解有限（it界除外），仅凭业务员的介绍依然不足，对于客户而言，依然是隔雾看山。而网站策划方案犹如清洗剂，洗清客户的视线，洗除客户的忧虑，让客户深入地理解他们运用互联网的价值所在，了解我方以何种解决方案去表现价值；另外，客户更可以清晰地了解需要投入多少资金切入互联网领域，收回投资成本一般需要多长时间，投资与收益的又比例是多少。以太维的一位客户为例：

公司情况：该公司属国际贸易公司，主要经营制罐贸易，通过国外寻找买家，货品在国内生产；

职员情况：英语流利，具有国际贸易经验，对新技术（如：互联网）使用普遍，具备通过互联网的方式进行商务活动的意识与素质。

交易特点：通过互联网寻找国外买家，给客户查看罐类样品，对方确认罐类品种及款式，双方进一步敲定合作细节，与此同时，公司在国内寻找制造商，三方确定合作，交易成功。

适合互联网应用的价值点：在交易过程中，样品展示直接决定了双方是否展开合作的关键性因素。传统模式一般通过ems的方式给客户，耗时一般在4天左右，但通过建立互联网网站，建立专用的产品库，第一：客户了解公司的产品种类更加丰富；第二：客户直接浏览样品的时间仅需要10秒钟，方便快捷；第三，互动性强，客户如果对某种产品感兴趣，可以直接在网上询盘，索取样品，有效增加了成交的机率。另外，公司通过对网站的推广，致使自己找国外买家变为买家找公司，有效增加了商业机会。

2.2对销售的价值

优秀网站策划方案给了销售人员第三张嘴，销售人员更需要深入理解网站策划方案的价值，以生动化的语言，讲解、演示方案，并站在客户的角度上去分析互联网价值；从另一个角度来看，一份优秀的网站策划方

案能够树立公司在客户心目中的专业形象。高度的专业性+生动的讲解+切实的效益，直接拉开了公司与竞争对手之间的距离，帮助客户作决定。

2.3对公司的价值

将撰写网站策划方案作为洽谈业务的必要过程，可以帮助建立科学的业务洽谈过程，是公司专业化的表现；另外，积累对客户的网站策划方案，可以丰富公司知识库，更加可以帮助员工提供质素，培训专业的销售队伍。

2.4对项目开发的价值

专业网站策划方案犹如纽带，将客户需求无形成化成为项目开发所需的专业文档，开发人员可以快速已转换过的客户需求，避免在关键性开发需求上产生失误，同时开发人员可根据方案撰写项目开发文档。

3前期需求收集

3.1网站商业目标

每件事情均有发生的原点，互联网应用也是一样，客户期望通过运用互联网达到什么目标？是期望提高销售额，还是期望拓展国内外市场，还是提升客户服务水平，还是推广新产品，将互联网作为其战略的一部分？只有把握住客户的商业目标，策划方案才有撰写的依据，才能有发挥的空间，才能牢牢抓住客户的需求，因此，网站策划人员需要向销售人员，甚至直接与客户接触，了解其商业目标。

3.2网站资源现状

有多少资源便能办多少事，资源现状对于网站定位，网站建设规模，网站投资与回报计划，网站运营均有重要影响，资源决定了互联网应用的空间大小，在进行企业互联网应用咨询工作时，我们需要收集以下资源：

3.2.1客户公司基本资料

这一步非常关键，客户从事的行业直接决定着其有应用互联网的方向！例如：制奶业与it业对比，从事it界主要从事信息交易，使用电脑及互联网是员工的基本技能，行业的发展也依存于电脑和互联网，企业可以通过互联网直接销售虚拟软件产品、电子产品、电脑产品、咨询产品、甚至是服务，等等多元化的信息交易；而制奶业的行业结构及人员结构相比之下则不同，制奶业的生态圈中，一般是代理商、制造商、分销售、直销店、供货商，相应的公司，有很多不需要具备电脑及互联网知识便可以运转，该行业运用互联网主要是进行生态圈内的销售管理、拓展国内外市场、招标采购等互联网应用。因此，了解客户资料非常关键。

3.2.2客户对互联网了解程度

通过直接与客户洽谈，我们可以直接地了解客户对互联网的熟练程度，我们需要思考3点内容：

- a)、是用专业化的语言阐述方案还是用平民化的语言去阐述方案；
- b)、客户对互联网的了解程度，让我方思考，客户是否会进行深入的互联网应用；
- c)、同行竞争对手实力情况。

3.2.3洞察客户投入网站资金情况

客户投入网站资金情况对网站策划方案的规模，最终给客户的报价方案等有重要影响。当然，这方面不可强求，我们需要综合多方的因素去洞察客户预投入资金范围，在交谈中，主要有以下几个方法可以帮助销售人员或策划师参考：

- a)、根据客户直接提供的网站规模设想，直接估计网站价格，必要时可直接问客户网站的投资额；

b)、在了解对方情况之后，提出几项对方可能感兴趣的价值点，看对方是否感兴趣，例如：产

品展厅，客户管理，邮件群发，等等，我们可以根据对方可能接受的模块思考价格范围；

c)、通过各种私人渠道了解客户投资额；

3.3网站生态圈现状

大家知道，各行各业由于经营业务范围、管理模式、信息化水平的不同，所以应用互联网的情况各不相同，从类型而言主要分为以下几种：

a)、制造型企业

简介：制造型企业主要以生产制造为核心，其互联网应用围绕生产制造，销售为核心，主要表现为：企业信息门户网站、企业网上采购招标平台、企业整合网络营销、企业上下游信息化生态圈建设（基于web模式的分销系统、供应商管理系）。

现状：大型企业已建立较完备的信息化系统；中型企业主要进行内部信息化改造，在网上贸易上也运用普遍；小型企业还处于企业上网工程状态的初级状态，但已有部分开展网上贸易。

b)、流通型企业

简介：流通型企业主要是以商品流通为核心，其互联网应用围绕物流、信息流、资金流、商流展开，主要表现为：网上商店（b2c）、大型企业网上采购平台、网上分销管理系统、基于web模式的销售管理系统。

现状：尝试网上商店的为大势所趋，普遍运用的为商品进销存管理系统。

c)、中介型企业

简介：中介型企业属于服务型企业，根据互联网网民数量已达8700万人，对于中介型企业而言蕴藏巨大的市场商机，运用互联网做服务的机会很高，主表现的信息类型为：

建立信息服务类型网站，发展社区交流型网站。

现状：教育、求职招聘、房地产中介等公司已有大批进入互联网领域。

d)、虚拟运营企业

简介：虚拟运营企业一般也属于服务型企业，例如：虚拟广告商、虚拟互联网信息服务商、虚拟软件开发商等等，这种类型的企业直接运用互联网做生意。

现状：普遍运用。

e)、物流型企业：

简介：物流型企业在国际上运用互联网的案例非常多，最著名的如联邦快递公司。他们主要通过互联网做服务，客户可以直接在网上跟踪货物运输的全过程电子跟踪，同时物流型企业可以通过互联网与客户进行交流，掌握客户数据，并对已有的货物运输及客户情况进行系统地分析、监控。

现状：国内主要是尝试性参与互联网初级运用；国外已非常普遍。

3.4同类型网站竞争对手

了解行业应用现状之后，我们需要根据客户的现状，了解同行情况——即竞争对手。由于生态圈内的特点及适应互联网的快慢情况不一样，同行竞争对手应用互联网的水平层次也不一样。当然，最关键的因素我们通过行业企业应用互联网的情况可以看出，同行竞争对手的现状及对互联网的运用到了哪一个阶段。例如：海尔集团。海尔集团自1998年推出以来，先后经历三次改版，第一版本是企业宣传型网站，主要宣传其集

团实力及形象；第二版本则开展了大规模的电子商务，包括海尔电子商城（b2c）、海尔企业形象网站、试探性的海尔企业间（b2b）网站；第三个版本则强调了国际化、平台化、集团化的特点，将海尔集团网站，海尔分公司网站、海尔电子商城网站的进一步提升、海尔物流等网站集合于一体，形成海尔网站集群。显然，行业巨头将家电企业运用互联网的门槛提升到相当高的层面，这对于同行企业而言形成了巨大的压力，网站建设也不能随意进行。如果我们的客户是类似于海尔这种家电企业，那么对其互联网应用网站的要求则非常高，当然得视乎企业本身资源现状，如果企业现状适合尝试性应用，那么不妨建立企业宣传型网站或直接进行电子商城网站的建设。

3.5 网站定位

通过对客户现状的了解，便可以展开网站定位分析。网站定位是网站的导航灯，网站按照网站定位的方向，进行栏目策划，功能开发，制订阶段计划，确定建设计划，协调项目安排等一系列活动。网站定位主要是对网站经营模式做出具体定位：

- a)、根据客户现状，可实现预期目的的经营模式；
- b)、经营模式符合行业生态圈现状，决非与之相违背；
- c)、经营模式经过系统规划，可以分阶段执行相应用经营模式路线，并且可以互通、扩展。

3.6 网站受众群体

网站受众群体即网站客户分析，我们需要掌握以下信息：

- a)、客户的年龄阶层——可以分析出客户的社会经验。
- b)、客户受教育程度——可以分析出客户的品味。
- c)、客户职称级别——可以分析出客户占其公司中占据的地位、影响力

，更关键的是客户的综合能力。

d)、客户在网站中的基本行为路线及行为方式——客户基本行为模式是制订网站流程的基础。

3.7网站投资计划

网站投资计划在与客户洽谈过程中但已开始，很多客户对网站投资计划所持态度不一样，这一点视乎客户对互联网运用的理解、兴趣程度，一般中大型企业网站投资与回报均有清醒认识，做为解决方案供应商，我们有义务与客户一起讨论：

a)、整个网站投资计划

投资计划与投资预算每位客户均会考虑的核心问题，我们作为解决方案供应商，一方面需要聆听客户对网站的理解与期望，透彻掌握客户情况；另一方面则需要提出建设性口头建议，并与客户一起讨论投资的可能性与合理性，最后在策划方案中加入投资计划建议方案。

b)、投资回报计划与评估标准

投资回报计划需要分客户互联网应用的实际情况而定，例如：企业宣传型网站、社区型网站、电子商务型网站，因为各自的互联网应用价值不一样，所以投资与回报的评估标准也不相同。

电子商务型网站——投资回报需要通过订单的形式体现，例如：tinpak.com，其投资计划中，网站投资为3万元左右，然后网站推广计划投资1万元，然后希望在两个月内获得第一笔国外订单。最终，其在第47天通过互联网获得商机询盘机会共：59条；意向客户：10家；签得订单一笔：30万美金。这样，投资与回报的比例为：1：140。

社区型网站——投资回报标准主要以经过网站的建设与运营，发展会员数量达到多少人？网站点击率为多少？通过网站得到多少条有价值信息？这些有价值信息为企业带来了多少价值？进行衡量。

企业宣传型——投资回报主要是通过互联网建立的品牌情况而定。网站访问量、访问网站客户群体分布情况，统计品牌知名度？在传统数据统计基础之上，推出网站之后，新增了多少客户？收集访客留言，了解品牌美誉度如何？等等进行衡量。

企业网上分销系统——投资回报主要是此系统的使用情况。员工对此分销系统的态度如何？此系统是否真正帮助企业合理管理分销商资料、及产品销售情况？销售情况是否能够在系统地帮助之下进行科学的分析，并得出理想的决策参考建议？等等进行衡量。

4网站策划思路整理通过一系列资料收集，策划人员对该企业应用互联网的情况已掌握，接下来我们需要对这些资料进行系统分析，深刻挖掘，以便对策划方案写作打基础：

4.1网站定位及目标受众群体分析

此部分主要对前期资料收集的所有数据进行系统定位：主要是根据网站资料现状、网站生态圈现状、网站资源现状、网站商业目标，综合这些数据找到网站定位及目标受众群体定位。分析方法如下：

4.1.1定位分析基本分析情况

定位犹如找坐标，我们需要将各种描述坐标的维点，以及相关参数列出，对网站进行坐标定位。具体如下：

评估维点参数值

网站资源现状标准：极低、低、较低、中、较高、高

网站商业目标：小、较小、中、较大、大、非常大

网站投资规模：小、较小、中、较大、大、非常大

潜在市场容量：小、较小、中、较大、大、非常大

竞争对手实力：极弱、弱、较弱、一般、较强、强、绝对地位

4.1.2各维点之间的关系

a)、网站资源现状是企业应用互联网的基础，资源限制了发展空间，这是重要参数。

b)、网站生态圈现状的好与坏则是互联网应用的最大变化参数，生态圈好了，可以帮助网站发展，会直接改善网站现有资源现状问题，帮助企业早日实现商业目标；反之则会直接影响市场环境，市场容量环境，甚至导致网站灭亡。

c)、网站潜在市场容量则有远近之分，从长远利益来看，潜在市场容量的规模情况，需要多少年才有可能达到这种理想的规模；从近期的现实情况来看，现有的潜在市场容量又有多大？它需要发展多长时间或在何种政策或事件的影响之下会催化或毁灭它，机率又有多大？

d)、竞争对手实力直接验证了市场容量及生态圈情况，在网站目前资源现状的基础之上，我们是否有足够的实力与竞争对手抗衡呢？（当然，有些互联网应用属非盈利性应用，则不存在竞争对手！）

e)、网站投资规模与商业目标则受以上几点影响，它直接受到以上几点的影响。企业可以视情况而定：在市场容量大，生态圈现状不错，竞争对手多的情况下企业需要对资源现状进行重点调研；

在市场容量小，生态圈现状不错，竞争对手多的情况下企业需要具有整合的资源优势；

在市场容量大，生态圈现状差，竞争对手减少的情况下企业需要量体裁衣，长远计划，谨慎投资（符合资源现状差的企业经营。）；

在市场容量小，生态圈现状差，竞争对手少的情况下企业则需要具有战略眼光，及催生市场的能力；

4.2思考网站长期建设/运营计划

很多企业投资互联网，进行互联网应用，未考虑到网站长期运营计划及变化，我们作为专业互联网应用顾问师，需要以身作则，帮助客户思考网站长期建设/运营计划：

- a)、时间计划方面：按目前网络环境不成熟情况下，最好建议企业拿1~2年作长期计划；
- b)、阶段任务方面：建议企业以一年作为年度目标，制定年度任务；以一季度为短期阶段计划，不断总结与调整，找到适合网站运作的措施。
- c)、投资预算方面：如果只是尝试性进军互联网，可建议企业先做好第一期投资，看看实际回报率之后再作长期预算计划；如果进军互联网是企业的重要战略计划，则需要根据其战略目标制订详细的年度投资预算和回报预估，让企业有的放矢。

4.3思考网站首期建设详细计划

企业第一期投资网站平台建设和网络营销推广工作的实施质量，对一般企业网站未来的发展具有关键作用，结果差则信心受打击，网站前景担忧；结果优良则信心十足，网站前景看好。作为专业策划顾问，我们需要对此进行悉心指导，争取让客户理性对待：

- a)、网站短期目标制定：短期目标是企业迈出网络营销的第一步，我们需要尽量保证其成功，因此，短期目标制订以能实现，能实到为宗旨，争取开个好头。
- b)、网站平台策划开发：根据其短期目标与资源现状，提出网站平台策划与开发建议，重点打造能为公司获得品牌效誉或投资收誉的基础营销平台。
- c)、网站品牌推广：帮助客户根据其网站定位、第一期目标、预投资金额等情况，提出有的放矢地提出推广渠道、成本预算，时间控制等方面

的推广建议！

4.4思考网站vi形象方案

网站vi即网站视觉形象，事实证明，网站能否第一时间吸引访客，重要取决于网站vi。好的网站vi，能够迅速传递给访客以下信息：

- a)、企业全称及网址信息清晰显示；
- b)、企业主要产品或服务内容非常突出；
- c)、从网站设计可以看出企业整体实力雄厚；
- d)、从网站设计可以看出背后的企业文化与企业作风；
- e)、通过导航条引导访客清晰地了解企业详细信息；
- f)、企业联系方法多样化。

但在策划方案里面我们需要重点强调以下内容：

- a)、网站主色调能体现企业什么样的文化或精神；
- b)、网站版面规划风格能够体现出企业什么样的工作态度/作风；例如：重逻辑的设计体现出企业严谨工作作风，适用电子制造网站；重个性体现出企业作风或产品特点，例如玩具网站，例如服装网站；
- c)、我们是如何将众多复杂的网站内容通过设计分主次、有重点，并且快速有效地传递给访客的，这一点至关重要。

4.5思考网站功能开发方案

网站功能对于企业而言，主要起到以下作用：

a)、将企业使用互联网的目的通过开发功能的方式得以实现。例如：为了收集客户邮箱和资料信息，可以开发会员中心或开发调查功能、以及常用的留言板功能；开通产品搜索功能，使客户能方便地搜索信息。

b)、方便企业网站维护人员能够方便地维护更新网站信息。例如：网站新闻更新系统，网站产品发布系统，网站邮件宣传系统。

c)、通过开发的实用功能为企业网络营销提供决策支持数据。例如：网站访问量、网站会员量、网站每日人数……等等。

5网站策划方案写作

在经过以此详细的思路分析，此时策划人员脑中已有很明晰的思路，接下来可轻车熟路地进行写作：

5.1客户需求分析

根据您对客户的前期分析调查，他们有哪些需求，请用列表的形式进行简要归纳，请注意：确保这些需求是客户的真实需求，而且这些需求均已经过客户确认，因为哪块需求错误了，就会直接影响到以下策划方案的说服力。

5.2网站定位分析

一句话阐述网站核心定位；一句话阐述网站建站目标；一句话阐述网站平台作用。这三句需要精确概括，这三句话表明了实施方对客户网站最精确的理解，一旦把品牌宣传为主的网站搞成行业门户网站，一切全错，客户自然被竞争对手抢走。因此再次提醒您，客户需求的把握很关键；分析需求并转换成为准确的网站定位更关键。正确案例如下：

基于以上需求特点，根据太维以往的经验（太维曾成功实施3个与贵方类似的网站平台），我们认为：

a、网站的定位：外贸型网络贸易撮合平台。

b、网站经营目标：以成功的网站平台经营为龙头，协助贵方进行国际贸易撮合，并从中收取贸易佣金或赚取贸易差价。

c、网站平台作用：有效吸纳互联网丰富企业资源；整合全球供应商和采购商商业信息资源；为贵方提供业务来源。

5.3网站整体策划

5.3.1网站基本属性

用简短的文字描述网站基础属性，包括：

网站域名建议：告诉客户应该如何选择域名或帮助客户选择域名。

网站版本建议：告诉每个版本的作用，以及现阶段应该选择哪几个版本，未来应该考虑新增哪些版本。

5.3.2网站平台策划

a) 网站前/后台架构图

b) 网站整体运作流程图

c) 网站前/后台栏目介绍

5.3.3网站推广策划

网站获得良好的投资回报，平台是基础，推广是关键。

一方面列出客户现有的资源（人才现状、资金投入、传统资源）和目标（网站投资目标），另一方面则根据以上内容大胆地阐述网站推广建议，向客户说明，我们如何利用现有的资源，并配合您的运作目标，通过我们专业的推广经验，帮助您选择最合适的推广方案，同时在我们协同您成功实施的情况下，实现您的网站运作目标。

请注意：重点突出根据我们的专业经验，选择哪些推广渠道同样达到效果，但是性价比更高；哪些渠道应该先投入，哪些应该在后面跟进，以突显公司的专业实力。

5.3.4 网站开发环境搭建

包括以下几个方面：

a)、网站页面设计建议：阐述我们根据企业或行业特点，将采用哪种颜色作为网站主色调、网站采用的技术、网站界面风格建议；

b)、网站程序开发建议：阐明网站运行平台、网站开发语言、网站数据库、网站开发工具等；

5.3.5 网站开发运行搭建

包括：网站域名、网站空间、企业邮箱等方面的建议！

5.4 网站实施说明

5.4.1 项目实施流程

阐明完成此项目的标准工作流程，突显公司实力。例如：签订项目开发合同，项目正式开始 成立项目小组 网站平台实施 内部验收 客户验收 项目结束。

5.4.2 项目小组构成及职责

通过项目小组负责制，突显公司对项目的负责态度与专业实力。在此我们可以简明扼要地进行必要的描述，例如项目小组的构成和项目成员负责的内容等等。

5.4.3 沟通流程

阐明确保项目成功实施的沟通流程，突显公司专业实力。

5.5 实施进度预估

此处也是体现公司实施经验丰富且专业，例如：（图略）

5.6 网站成本预算

列出总成本预算，并列出具体的成本清单，以供客户参考。

5.7 技术维护说明

阐明公司对客户维护相关的政策性说明，让客户不必为售后担心。这一点至关重要，许多服务商做完单就跑人或售后服务质量奇差，这是对客户不负责任，更是影响了行业健康发展。

5.8 建设保障

5.8.1 实施团队实力保障

阐明企业实力，包括企业简要性介绍、企业荣誉、企业核心团队成员阅历，让客户感受为其提供服务的公司实力雄厚。

5.8.2 成功案例

成功案例是最具说服力的内容，请列出与客户网站类似的成功案例列表，并说明您为他们提供了什么服务，客户完全可以通过案例了解贵司实施水平。例如：

a、全球五金网

网站简介：中国领导性五金网站品牌，全球排名1000位，拥有全球10万五金企业资源。

提供服务：网站品牌运营服务、网站中文、英文双版平台打造。

b、

5.8.3软件保障

拿出其它软性保障，让客户感受到服务商考虑周全，可令其放心。例如：
：阐明公司的重量级合作伙伴。

5.8.4硬件保障

包括提供服务的相关硬件设施先进，完备，让客户放心。

5.9技术保密声明

这一点必须阐明，甚至在方案第一页即需要阐明，以确保公司或方案的合法权誉。

5.10附属资料

5.11网站运作模式图

将网站商业运作模式用图形的方式传递给客户，这样也便于客户迅速了解我们的服务，同时也便于讲解。

5.12网站运作流程图

5.13网站架构图

列出网站主架构图，包括主栏目，副栏目，子栏目，令客户了解全局。

6网站策划方案的提交

6.1word文字版

将以上策划方案的内容整理成详细的world文字版本，传递给客户时，需要注意以下问题：

- a)、world文字版本属于正式方案稿，请仔细核查与优化；
- b)、最好是以严格招投标书的模式进行包装，并且必须用专用文件夹进行装订。
- c)、切记在方案中包含简要信函，以示对客户的尊重，并体现公司实力。

6.2powerpaint演示版

世界上最好的讲演工具是powerpaint，我们需要提取world文字版本里面的核心内容，制作成为ppt演示给客户，它是您说服客户的重要工具，在此注意以下几点：

- a)、powerpaint必须列出大提纲，让客户对方案有全局意识；
- b)、ppt只列核心内容，更多内容请给客户精辟讲解；
- c)、充分考虑时间与内容的协调性（因为客户一般没有很长时间供你讲解）；
- d)、将涉及ppt演示的其它资料准备充足，以配合ppt演示。

4利用powerpoint讲解网站策划方案

世界上最好的讲演工具是powerpaint，我们需要提取world文字版本里面的核心内容，制作成为ppt演示给客户，它是您说服客户的重要工具，在此注意以下几点：

- a)、别忘了带笔记本，有条件的情况下，请携带投影仪；

- b)、到双方人到齐之后，请先自我介绍和演讲方成员介绍，并让同伴分发名片；
- c)、首页讲解ppt框架内容，让客户对方案有全局意识；
- d)、然后分阶段讲解每个细节内容，并结合其它辅助资料进行精辟阐述；
- e)、讲解完毕后，立即说明，请贵方有什么问题可以提出来一起探讨；
- f)、完成整个会谈之后，说明更详细的资料在文字版策划方案中，并感谢贵方听我方讲解。

8网站策划方案归档/备案

每一份网站策划方案，请进行认真分类归档，它们是公司宝贵的财富！
归类时请注意以下几点：

- a)、每一份策划方案相关的客户资料、以及跟踪过程简要说明均需要一起放入方案中，以便日后查阅。
- b)、对策划方案必须分类归档，以便查阅；
- c)、已成交客户和暂未成交客户的策划方案将分开置之，以便查阅。
- d)、对策划方面进行编号，并进行电脑储存和打印储存，以防资料遗失。
- f)、放入公司核心资料柜，并将责任落实至人，以加强管理。

一、医疗(医院)网站建设方案解决方案的背景

互联网在医疗产业中的应用是很成功的，明显降低了费用，而且提供了许多原来所不能提供的新型服务，同时使昂贵的药品价格得以下降，复

杂的服务流程得以简化。医疗产业如果在商业交易中使用互联网，在未来的五年内每年能节省巨额的开销。数字的估计还是极为保守的，因为它不包括在内部网和外部网建设项目中应用电子商务的潜力。在美国，网上医院有数万多家，网上药品零售、批发规模在未来两年内将超过传统的医药市场。因此说，从长远看，发展医疗电子商务是大势所趋。医疗电子商务的兴起，将会为推进中国医疗行业的规模化、集约化经营，降低药品价格起到不可估量的作用。

二、医疗(医院)网站建设方案策划

1、企业宣传模块

对医院软、硬件做了详细的介绍，展现了医院的形象。通过新闻发布系统的支持，对医院医生的照片、添加的新设备的照片、介绍随时方便的编辑、更改，对医院一些消息、公告进行发布。

2、医院服务模块

让浏览者进入医院的网站，就好象来到了医院，甚至比来医院更方便。通过网上导医的介绍，把医院的院内结构、专科设置、收费情况都一目了然。通过网上挂号预约专家门诊。对于医院，通过患者的网上挂号，可以了解患者的情况。并把患者的病历存入网站的数据库。医生通过病历查询系统，对病历进行检索、查询。通过论坛系统在线回答患者的咨询。

3、技术交流模块

是院内、外医生之间技术交流的平台，通过论坛系统，实时的进行技术经验交流，提高技术水平。通过新闻发布系统，上传医学论文和医学杂志。

4、网上业务模块

医院可以在网上进行药品采购招标，节约采购成本。通过网上招聘系统

，挑选、储备医院需要的高级人才。

5、网站支撑系统

网站支撑系统解决了网站电子商务、信息化改造过程中人才缺乏的问题，而且减小了单位的投入，降低了应用电子商务的门槛，从而加速电子商务、信息化改革取得实实在在效益的步伐。

活动目的:为了响应校第五届读书工程活动，打造班集体的学习氛围，提高个体的人文素养。

活动主题:班级文化，让我们在书香人文中成长。

活动内容:(1)班级文化建设口号。喜爱那个全班同学征集活动口号。

(2)寝室文化建设大赛。作为班级的基本单位，寝室在班级文化建设中发挥着不可替代的作用。每个寝室可以按照自己的喜好，有针对行的布置寝室，提高寝室的文化氛围，人文气息。最后评选出优秀文化寝室。

(3)我与先贤来交流。选择自己喜欢感兴趣的一位有名作家，精读他的某篇或某本著作，写下读书心得。每个同学要将心得上传至班级博客，最后以寝室为单位进行心得交流活动(ppt的形式)。

(4)我的读书计划。每位同学将自己的一张照片或者大头贴上传至班级博客，并且旁边写明自己的一年读书计划和自己的座右铭(改座右铭最好要来自某部作品)

(5)读书辩论赛。以经典中的一个情节为基础，同学们就这个情节进行讨论，给出自己的观点的见解。(全班分为两组，分为正方和反方)

(6)我与莎翁有个约会。选择经典话剧中的某个片段，全班分为两组进行表演。表演的主要情节要依据作品，但在具体方面可以自由发挥，可以加入搞笑，现代的元素。

(7)开心辞典:本次活动的最后一个环节，先做一个总结陈辞，然后进行知识竞猜活动。题目要与书本，文化联系在一起，每一个寝室派一个代表，其寝室成员作为其亲友团，赛出冠亚季军，进行奖励。

活动须知:(1)本次活动要由全班同学共同参加，不能无故退出。

(2)班委要紧密团结，明确分工，互帮互助。

(3)经费由班费统一支付

所谓企业网站，就是企业以网络营销为目的，为了在互联网上进行企业宣传，节约宣传成本，增加宣传方式而建设的网站。

许多公司都拥有自己的网站，他们利用网站来进行宣传、产品资讯发布、招聘等等。随着网页制作技术的流行，很多个人也开始制作个人主页，这些通常是制作者用来自我介绍、展现个性的地方。也有提供网络资讯为盈利手段的网络公司，通常这些公司的网站上提供人们生活各个方面的资讯如时事新闻、旅游、娱乐、经济等。一组相关网页包含的内容，如文字，图像，视频，音频等托管在一个网站至少一个Web服务器，经由网络(如通过作为一个统一资源定位器的公知的一个因特网地址的互联网或私人的本地区域网络)访问。所有可公开访问的网站，共同构成了万维网。

在因特网的早期，网站还只能保存单纯的文本。经过几年的发展，当万维网出现之后，图像、声音、动画、视频，甚至3D技术开始在因特网上流行起来，网站也慢慢地发展成大家看到的图文并茂的样子。通过动态网页技术，用户也可以与其他用户或者网站管理者进行交流。也有一些网站提供电子邮件服务。

基本要素：

建站意义：

随着信息时代的到来，网站以其方便、快捷和低成本的优势正迅速被几

乎所有的有远见的企业所接受。网站也正在成为如同电话、传真一样普遍的工具成为企业宣传品牌、展示服务与产品乃至进行所有经营互动的平台和窗口。客户如果想了解某个企业的情况与产品，已经从以前的打个电话去问一下发展到先上网看一看的这样一个步骤。如果这个企业连个网站都没有，大家先入为主的就会认为这个企业没有实力，即使这个企业其实挺不错。可见，网站对于一个企业已经具有某种象征性的意义。

建设层次：

信息发布在网页上提供关于企业及其产品特性的一般信息，让用户可以访问站点、浏览信息。交互性体现在企业提供了信息，而顾客通过主动输入域名、搜索或点击看到了企业网站并浏览其页面信息，这是互联网最初级的交互性。

培养兴趣网页内容与形式设计尽量考虑潜在客户的特征与需求，提供与企业行业、产品相关的各种信息，使潜在顾客访问页面后，可以通过点击按钮、搜索信息和发现兴趣点，培养起对产品、公司、服务的进一步兴趣。这一层次的交互性体现在企业向顾客提供相关信息，满足顾客的兴趣需求，以吸引顾客、刺激需求；顾客通过必要的参考信息的支持，充分地认识企业产品并确认自己的需求。

建立关系企业网站运用各种Web交互性技术，使网站访问者可以通过数据库搜索、发送邮件、网上交谈、订购、实时付款、货物派送等方式，与企业建立起有效的商品交易的信息流与物流关系。

筹划工作：

搭建企业网站是一个低成本的宣传手段，打个比方公司想在繁华阶段选一个优质办公地点，公司规模必须和场地成本成正比，然而在互联网上搭建一个网络平台成本低廉，处于发展家短的小型公司，可以再网站预算增加一些投入，体现虽小而精带来经济效益。

搭建企业网站应该根据5w方法，切中要点，侧重文案和视觉设计。

电子商务市场已经渐渐成熟，已有很多人已经习惯利用互联网来搜索信息、沟通和交流，因此不少企业已经尝试或开展电子商务活动。企业在建设网站前应该根据公司的需要，进行企业网站的计划、定位等方面的前期准备工作。不同需要，网站的功能会有很大的不同，有的纯粹是发布公司信息，有的是为了开展网上订货等商务活动，但基本上都是为企业自身服务。

一、明确建站目的：建设网站的目的对网站的计划和实施会有决定性的作用，所以在建设网站前就应重视起来，一般企业建站的目的主要有：

- 1、发布企业产品、服务信息
- 2、介绍企业历史、辉煌成就
- 3、收集客户反馈意见
- 4、网上市场调查
- 5、开展网络营销
- 6、网上客户服务
- 7、逐渐实施电子商务等

二、制定网站建设计划：大部分的企业建站缺少计划，计划主要是安排和协调企业相关部门共同去建设网站，网站建设不是某个人或某个部门的事情。必须对企业的各个部门应该负责的事务进行统筹安排，计划的主要内容包括：网站建设的时间安排、内容的收集整理、根据建站目的确定网站的功能、网页设计是由企业自己做还是进行委托、网站测试发布、网站推广、费用预算等。

三、企业资源整合：要避免“网站八股”式的网站内容：领导致词、公司简介、业务范围等非常简单的信息。网站的信息量越少其能够发挥的作用就越小，因此网站内容要尽量丰富，最好对企业的资源进行整合

分析，针对需要和市场情况对内容进行整理。有些企业不愿意将自己的最新产品在网上发布，主要是怕别人模仿和抄袭，实际上如果企业的产品能在市场上起领导作用，就应该自信自己能不断超越。也有企业不知道如何安排网站内容，企业应该把网站作为一个推销员，网站面对客户应该想客户展示什么信息，用最有说服力的内容去吸引客户。

四、网站制作筹划：企业要结合自身情况和行业环境，决定是自建还是委托专业网站制作公司代理制作。如果条件限制，中小企选择委托专业网站建设公司代理制作，这样可以省去招聘专业网站设计制作人员等费用。但在选择代理公司时要认真考察，要尽可能的多了解代理公司的设计制作能力和信誉。还需要注意域名、虚拟主机的选择。

网站设计与布局：

- 1、商业性原则：作为企业商业运作的一个组成重要部分，服务于贵公司企业文化的对外传播，服务于企业与客户、完善企业服务体系，创造更多的商业机会，为企业经营者提供科学决策辅助；
- 2、品牌性原则：为客户提供有价值的产品和服务方案，体现企业品牌优势，重点塑造企业网络品牌的个性化形象，建立忠诚的消费群体；
- 3、经济性原则：建立适合贵公司自身需求的网络平台，提供广泛的涵盖用户多种需求的功能，节省网站建设成本，同时网站具有基于WEB界面的管理后台，企业能够自主的对网站中大部分内容作更新、修改操作；节省了企业网站的运营成本，提高了信息更新、传播效率；
- 4、扩充性原则：网站的整体规划及框架设计是具可扩充性的，起秀网络的后台数据库的设计具有高度的扩充性，企业能够根据需要对栏目、类别、内容的增、删、修改。

日前随着互联网的不断发展，逐渐出现很多的公司来选择建立自己的网站，那么，什么是网站建设方案呢，具体包括哪些内容呢？下面为大家介绍。

一、购买域名

想要建设网站，那么购买一个域名是十分重要的，公司建立网站必须做的事情就是要购买域名的，目前大部分的域名使用都是.COM。CN。如果想要购买一个很不错的域名，这时候就需要一些小心，一定要记住，购买的域名一定要有一些含义或者是方便记忆，这样能够让更多的访问者记住。

二、购买空间

如果购买域名完成后，剩下的就是对空间进行购买了，然而在空间的选择方面也是十分重要的。作为我们国内的网站，建议大家购买了国内空间后在进行记录。虽然这点有时候是很麻烦的，但是打开国内空间是比较快的，最后将域名在绑定到空间上。

三、网站的设计

这时候上面的事情完成后，接下来就要考虑网站的设计了。这个计划就是个人站或者是门户站，网站的内容其实已经确定了，那么这时候就应该设计一些功能了。如果想要自己的网站成功，就要设计一个好的网站风格。

四、网站的制作

该有的设计完成后，剩下就是要将先前的设计变成自己的网站了，网站的构成要分为前景和背景，然后在进行一系列的测试，测试成功后我们在考虑发布。如果在测试之中发现里面还要很多不完善的地方，我们可以及时作出调整。

五、更新和维护

在完成这些之后，那么就是更新维护了，在构建和使用网站之后，其实还没有结束。我们其实还有很多要进行改进的地方，不断添加各种高品质。

随着市场的发展，以及互联网发展趋势，传统的PC网站无法完全满足所有的客户需求，智能手机的普及以及移动网络的不断优化，越来越多的手机端客户开始利用移动手机访问M.RBT.CN网络资源，另一方面，腾讯推出的微信手机端即时沟通软件逐步受到广大手机用户的青睐，微信端公众平台成为企业展示形象、业务推广必不可少的工具。

一个能够完美兼容PC端、手机端、微信端的网站能够为企业的业务推广发挥重要作用，因为这种网站无论客户是使用电脑这种传统的上网设备浏览网站，还是使用便捷的手机浏览网站，网站都能很好的进行信息的展示，让客户能够获得一个良好的用户体验的同时，也为企业本身树立了一个良好的形象，在客户心中留下一个好的印象;除此之外，微信端的网站相当于是一个微信公众平台，能够响应微信相关指令，客户通过微信客户端即可获取网站中的信息，无须使用浏览器访问网站，更不需要记住一大串的网址，如此一来为企业的业务宣传带来很大的便利。

同时，公众号可定期向粉丝推送消息，这无疑为企业主动将产品、业务信息推送给客户提供了很大的便利，只要粉丝关注了您的公众号，以后您就可以定期的向粉丝们推送消息了，让您的客户足不出户便可了解您公司最新消息，方便客户的同时，也为自身产品的营销发挥重要作用。

微信公众号主要分为服务号、订阅号，客户需要根据自身业务发展需要进行选择，公众号类型一经选择，后期无法进行变更，所以，公众号类型选择时一定要认真仔细，本着适合业务发展需要的原则进行选择;服务号、订阅号主要有以下区别：

消息群发：服务号一个月只能发4条，订阅号一天可以发1条，所以，如果您需要使用公众号频繁的向粉丝推送消息，那么可以考虑使用订阅号。

自定义菜单：服务号默认具备自定义菜单的功能，而订阅号不具备该功能，如果订阅号需要该功能，可以申请认证，通过认证的订阅号可以自定义菜单，认证费用为300元

一、项目目标

1. 1需求分析

现在网络的发展已呈现商业化、全民化、全球化的趋势。目前，几乎世界上所有的公司都在利用网络传递商业信息，进行商业活动，从宣传企业、发布广告、招聘雇员、传递商业文件乃至拓展市场、网上销售等，无所不能。如今网络已成为企业进行竞争的战略手段。企业经营的多元化拓展，企业规模的进一步扩大，对于企业的管理、业务扩展、企业品牌形象等提供了更高的要求。在以信息技术为支撑的新经济条件下，越来越多的企业利用起网络这个有效的工具。网站早已由论证阶段进入了实质阶段，尤其为企业提供一个展示自己的舞台、为消费者创造一个了解企业的捷径。公司可以通过建立商业平台，实行全天候销售服务，借助网络推广企业的形象、宣传企业的产品、发布公司新闻，同时通过信息反馈使公司更加了解顾客的心理和需求，网站虚拟公司与实体公司的经营运作有机的结合，将会有利于公司产品销售渠道的拓展，并节省大量的广告宣传 and 经营运营成本，更好地把握商机。

随着全球信息网络的发展，inter在世界上已不仅仅是一种技术，更重要的是它已成为一种新的经营模式。从4c(connection, munication, merce, co-operation)层次上彻底改变了人类工作，学习，生活，娱乐的方式，已成为国家经济和区域经济增长的主要动力。inter正成为世界最大的公共资料信息库，它包含无数的信息资源，所有最新的信息都可以通过网络搜索获得。更重要的是，大部分信息都是免费的，应用电子商务可使企业获得在传统模式下所无法获得的巨量商业信息，在激烈的市场竞争中领先对手。互联网真是商机无限。

为此，我们结合网站将来发展方向，本着专业负责的精神，策划制泵有限公司网站，密切制泵有限公司同其合作伙伴、经销商、客户、和浏览者之间的关系，优化企业经营模式，提高企业运营效率。采用最新的技术架构和应用系统平台，协助制泵有限公司网站优化复杂的商业运作流程。特为制泵有限公司网站度身定做一个符合自己需求的网上品牌推广平台。

1. 2网站目标与期望

- 1)帮助集团公司建立有效的企业形象宣传、企业风采展示、公司产品宣传，打造“制泵有限公司”新形象，突出制泵有限公司的大型企业形象。
- 2)充分利用网络快捷、跨地域优势进行信息传递，对公司的新闻进行及时的报道，介绍本行业国内外发展的最新信息和技术成果，推广国内外先进经验。
- 3)通过产品数据库功能实现网上产品定单、资料搜索、供求联系等，进行网上产品销售的在线指导，实现安全快捷的网上产品的查询、订购，提供便利的产品及相关资料共享等网上服务，优化内部管理。
- 4)为企业和客户提供网上开放平台，增进系统内外信息互通、经验交流，配合企业的精神文明建设，增加客户的美誉度，提高企业员工的凝聚力。

1. 3网站设计原则

商业性原则

作为企业商业运作的一个组成重要部分，服务于制泵有限公司企业文化的对外传播，服务于企业与客户、企业与员工沟通渠道的建立，完善企业服务体系，创造更多的商业机会，为企业经营者提供科学决策辅助。

品牌性原则

为客户提供有价值的产品和服务，充分体现“制泵有限公司”品牌优势，重点塑造企业网络品牌的个性化形象，使注意力资源尽可能地转化成品牌消费，建立忠诚“制泵有限公司”消费群体。

经济性原则

建立适合制泵有限公司自身需求的网络平台，提供广泛的涵盖用户多种需求的功能，数据处理方式灵活以满足高度用户化的需求，节省网站建

设成本，并确保其较好的拓展性和开放性;同时网站具有基于web界面的管理后台，企业能够自主的对网站中大部分内容作更新、修改操作，节省了企业网站的运营成本，提高了信息更新、传播效率。

扩充性原则

网站的整体规划及框架设计是具可扩充性的，前台页面的设计能保证企业网站在增加栏目后不会破坏网站的整体结构。后台数据库的设计具有高度的扩充性，企业能够根据需要对栏目、类别的增、删、修改。

1. 4解决方案

1、界面结构

我们专业的设计师根据制泵有限公司的ci风格、网站功能，采用最新表现技术全面设计，充分体现制泵有限公司大企业的形象。

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，为制泵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、网站推广

我们凭借多年对互联网技术的深入研究、对中国互联网的现状和发展趋势的把握以及在网站推广服务方面的成熟经验，能够为企业提供最专业、最有效、最经济的网站推广服务。

4、内容主题

设计重心转向以客户为中心，围绕客户的需求层面有针对性的设计实用简洁的栏目及实用的功能，极大方便客户了解企业的服务，咨询服务技

术支持、问题解答，个性化产品意见提出等一系列需求在制泵有限公司网站上逐个需求得到满足的过程;做到产品展示，服务技术支持，问题，反馈意见等为一体，充分帮助客户体验到制泵有限公司的全系列服务;

5、人力资源

为网站开发操作简便使用高效的管理后台，网站管理员能够开设多个管理员帐户，为每个管理员分别设置管理权限，系统根据权限自动为某个管理员配置管理后台，后台只允许该管理员管理其具有管理权限的栏目。同时网站开发具有等级管理功能的会员系统，能够将经销商、代理商、普通客户、公司员工、网站管理员分类管理，分别为其设置访问、管理权限。这样使整个网站运行起来有条不紊，同时也做到了专人专职，责权分明。

6、网站维护

对制泵有限公司相关网站维护人员进行日常维护、更新方面的技术培训，项目开发成功后企业能自主完成对整个网站的维护更新。

二网站整体结构

2. 1网站栏目结构图

注:黄色背景的为采用动态数据库的栏目

2. 2栏目说明

制泵有限公司网站栏目结构如上图所示。栏目规划充分考虑到制泵有限公司展示企业形象、扩大知名度以及网上营销的需要。网站采用了多种动态模块，企业能够自主、独立的完成网站中多数内容的更新。

页面的设计将充分体现制泵有限公司国内大型企业的形象，在框架编排、色彩搭配以及flash动画的适当穿插都做到恰到好处，使整个网站在保证功能的前提下给使用者带来良好的视觉享受和精神愉悦感。

2. 21flash引导页

flash引导页是企业网站的第一窗口，决定客户对企业文化第一印象认知度的关键页面，页面的布局和页面风格的设定，对网站整体定位起着决定性的作用。我们拥有专业而朝气的美工设计队伍，精彩的flash矢量动画技术和资深的网站策划工程师。为客户的网站度身定制独有的风格和整体形象结构。

在设计风格上体现企业的行业特点与个性突出的特色，做到卓尔不群。

内容上着重展示企业logo、公司名称、公司产品等信息，凸显企业形象与实力。

2. 22网站首页

采用动态asp动态页面，将整个网站的最新信息在首页显示，主要包括最新动态信息(自动从公司动态中提取)、推荐产品(管理员后台发布)，等。网管在后台可以动态更新首页的内容。浏览者一进入首页就能够了解整个网站的最新更新和公司的最新活动，给浏览者耳目一新的感觉，吸引浏览者经常访问制泵有限公司网站。

首页的设计着重体现企业的文化与形象，力求给浏览者一种亲和力和认知感，继而让客户产生了解更多信息的兴趣。

2. 22集团概况

本栏目包括“集团简介”、“企业荣誉”、“组织机构”、“分公司”、“信息反馈”五个二级栏目，内容是传导公司的经营理念、企业价值观，运用现代网络媒体的优势树立企业品牌和形象。栏目采用静态页面，在页面设计上，我们采用灵活运用多种动画效果表现手法，力求将制泵有限公司的企业形象予以最好的传达。其中：

“集团简介”主要介绍公司的一些基本情况，包括文字介绍和企业外景照片。

“企业荣誉”展示企业所获得的技术认证证书或荣誉证书，证书采用缩略图加文字介绍的形式，点击缩略图弹出大图显示窗口。

“组织机构”为集团公司的管理结构图，采用树型目录的形式展示。

“分公司”介绍各地分公司的情况，并设置超级链接到各分公司的网站。

“信息反馈”采用在线反馈表单，利用这个模块，浏览者可以在线提交反馈信息，可以选择提交问题的种类，反馈信息以电子邮件形式发送到管理员信箱。系统可以根据选择自动判定邮件发送地址。

随着百度的竞价位的减少，竞价排名越来越激烈，很多企业网站转向做自然排名优化，在建站或者改版之后优化工作是重中之重，SEO优化方案应该在此之前做好，这样才能让网站更快的步入正轨，下面我们分享如何策划营销型网站方案。

一、根据主营业务挖掘关键词

作为营销型网站，关键词挖掘应该放在所有其他工作之前，营销型网站建设是围绕搜索关键词来制作，所以把挖掘关键词放在第一位，然后根据所挖掘的关键词，进行合理的分布在网站之中。网站优化初期应选择行业内竞争强度相对较小。

二、网站结构规划和视觉布局

根据每个页面的主推关键词进行页面的结构规划和视觉布局，页面布局一定要注意让用户用更少的点击次数来找到所需的内容，如果结构规划的过于复制，用户很容易在网站上迷失方向，找不到需要的东西，从而关闭网站。视觉布局要根据用户人群属于哪一类来进行颜色选择、字体大小设置等。所以为了用户有更好的体验，尽量把网站做的扁平化。

三、网站优化功能要完善

既然是营销型网站，网站功能方面尽量给SEO提供便利，比如每个页面的标题、关键词、描述等都可以在网站后台自行修改，增加友情链接模块，详细页面调用相关度高的文章等一系列问题。在完善网站功能的同时也要注意网站加载速度问题，加载速度对于优化也是至关重要。

四、填充内容后测试上线

在网站上线前，尽量添加适量的原创文章，把整个网站内容完善之后，再进行网站功能的反复测试，在保证网站无误才能上传至互联网，这样让网站一次性到位，避免上线之后反复修改，导致搜索引擎反感。

想要建设一个优秀的营销型网站，一定要换位思考，多站在用户的角度来想问题，这样才能更方便的服务用户，从而让用户一有需求就会第一时间想到我们的网站，让普通用户变成忠实的用户。

一、医院建设网站的意义:

1、医院通过在网上建立一个网站，既可以向外介绍医院的基疗特色和 related 服务，宣传医院的科室、专家、树立其良好的医院形象，宣传推广医院开展的新技术、新项目、动态地发布医疗、科研等最新信息、展示技术实力、拓宽服务范围，吸引更多的患者，形拓更大的医疗市场，又可以进行健康教育宣传，回答患进的咨询，为患者提供检查化验及其医疗信息查询，减少了患者的奔波，大大拉近了医院和患者的距离。从长远的发展角度来看，今后医院可以通过网上为病人提供远程医疗服务以及其它的服务。医院网站的建设是医院信息化的重要组成部分，它还是医院加快信息化建设的重要举措。

2、医院建设网站的目的:医院建设网站的目的分为两类，其一为展示网站实体形象，其二为促成交易的发生，要兼顾这两方面。

二、网站浏览者需求的分析：

首先是患者，不同的医院服务患者人群不同。患者需要了解什么？疾病信息、治疗信息和与医院的联系。医院是否专业、权威、治疗有效果，

服务是否周到，这些是患者十分关心的，尤其是重病患者。其次是本院的医生和管理者。它们有借助网站进行交流、发表信息的迫切需求，也有服务社会人群的良好愿望。而管理者希望通过网站深入了解医院，在管理方面医院网站能发挥作用。再次是广大群众，希望了解医院的方方面面，能从医院获得一些防病治病知识。还有是商家。他们希望能通过网络与医院就某项业务进行协商、洽谈，减少不必要的路途费用。

三、网站色彩分析：

网站拥有别的网站所没有的风格，就会让浏览者愿意多停留些时间，细细品尝该站的内容，甚至该站会得到多人的鼓励与注目。网站的色系是浏览者整体的视觉观感，若一个网站色系能有一致性，不仅会使网站看起来美观，更能让浏览者对内容不易混淆，增加了浏览的简洁与方便。

网站的色系包含了网页的底色、文字字型、图片的色系等等，这不单只是将颜色搭配得当就算完美还要配合每个内容及网站主题。绿色传递的是清爽、理想、希望和生长的意象，较符合医疗健康业的要求。绿色通常与环保与健康方面的事物相关，也经常被用于与自然、健康相关的站点。绿色与红色、蓝色与黄色两组对比色搭配在一起，虽然听起来好像颜色很杂，但是只要协调搭配，就能起到意想不到的效果。适当运用不同纯度的深绿和浅绿色并不刺目，反而可使页面看起来很有朝气和活力。

四、网站栏目功能分析：

根据本院特点专门规划，充分、完整表达本院与患者之间以及本院内部相互之间需要沟通与共享的各方面信息，网站应该包括以下栏目内容：

- 1、院长致词：“院长致词”可设置在医院简介中，点击“院长致词”后要显示出院长的照片，然后是院长对医院文化和宗旨的介绍和宣传等内容。
- 2、医院荣誉录：介绍医院集体和个人获得的各种荣誉、证书，以文字、图片的形式列出。

- 3、 科室介绍：点开“ 科室介绍 “，罗列出所有科室的名称连接，并要分类为外科、内科、辅助科和特色科室；科室介绍类似需要有相关的科室照片和科室主任医师的相片；科室设备的照片和相关文字内容；内容包括科室的特色和对科室治疗疾病种类的介绍、医师团队的介绍、成功治愈病例的介绍、治疗的方法和所拥有医疗仪器的介绍等等业务科室及行政科室。
- 4、 专家介绍：名医专家栏应布置在上方较显眼的位置（因为大多数人还是相信权威的作用），专家栏是根据科室类别列出的；科室选择栏：点击科室即可看到该科的专家照片和名字；再点击照片或名字即可看到他的简介；该栏目的左边和上方都要有科室导航，以方便查询医生介绍；医生出诊时间安排表等。
- 5、 医疗设备：医疗设备即介绍该医院所拥有的高科技医疗设备仪器，是医院实力的一个象征和标志。医疗设备要求逐个带设备的照片，然后介绍该仪器的功能、优点、特点和同类产品比较的优势；先进设备重点介绍；先进医技水平也作重点介绍等。
- 6、 新项目技术：该栏目是介绍医院针对各类疾病而研发的新的治疗方案，点击进入后要列出新项目技术,有新技术新业务名称的连接，点击进入后即是详细介绍，包括图片和文字，上边要有导航用图片和文字的形式，作出介绍医院最近开展的治疗项目等。
- 7、 医院动态：以滚动窗口连接方式显示出头几条新闻题目，并注明每条新闻发表的日期，在新闻框的右上角应有“ 更多 ”的连接，即连接到所有新闻内容的界面，点击每条新闻即进入新闻的最终界面。
- 8、 临床医疗：介绍临床医疗方面的专栏。
- 9、 护士园地：护士园地是介绍该医院护士情况的栏目，中国人注重护理，一个医院护士水平的高低，对本医院也同样具有影响力，这是很多医院忽略了的。
- 10、 就医指南:内容有联系我们、 大厅布局图、 就诊须知、 住院须知、 挂

号须知、取药须知等等就医指南，点开这些连接即是相关的文字介绍和流程图。

11、门诊安排：在首页位置处，设置一个‘门诊安排’框，点击进入医院的科室医生门诊出诊时间、门诊安排表，左边要列出科室导航栏，点击各科室专家姓名后可以看到该专家的照片和简介，方便患者就诊选择和安排。

12、挂号预约网上挂号，网上预约功能是使患者能够在线预约某个医师以就诊。该框要罗列出各个出诊医师的名单和相关详细介绍。找到就诊医师后，即点击"在线预约"进入预约对话框，填写个人信息和病历简介对话框里应写名预约说明文，填写个人信息完毕后，点击提交即可。

13、在线专家门诊：在网站上开辟专门平台，值班专家可以网上看门诊，同时和多位患者进行对话交流。该栏目可以设置成有会员权限的用户可以使用。

一、项目目标

1.1需求分析

现在网络的发展已呈现商业化、全民化、全球化的趋势。目前，几乎世界上所有的公司都在利用网络传递商业信息，进行商业活动，从宣传企业、发布广告、招聘雇员、传递商业文件乃至拓展市场、网上销售等，无所不能。如今网络已成为企业进行竞争的战略手段。企业经营的多元化拓展，企业规模的进一步扩大，对于企业的管理、业务扩展、企业品牌形象等提供了更高的要求。在以信息技术为支撑的新经济条件下，越来越多的企业利用起网络这个有效的工具。网站早已由论证阶段进入了实质阶段，尤其为企业提供一个展示自己的舞台、为消费者创造一个了解企业的捷径。公司可以通过建立商业平台，实行全天候销售服务，借助网络推广企业的形象、宣传企业的产品、发布公司新闻，同时通过信息反馈使公司更加了解顾客的心理和需求，网站虚拟公司与实体公司的经营运作有机的结合，将会有利于公司产品销售渠道的拓展，并节省大量的广告宣传 and 经营运营成本，更好地把握商机。

随着全球信息网络的发展，Internet在世界上已不仅仅是一种技术，更重要的是它已成为一种新的经营模式。从4C(Connection. , Communication , Commerce , Co-operation)层次上彻底改变了人类工作，学习，生活，娱乐的方式，已成为国家经济和区域经济增长的主要动力。Internet正成为世界最大的公共资料信息库，它包含无数的信息资源，所有最新的信息都可以通过网络搜索获得。更重要的是，大部分信息都是免费的，应用电子商务可使企业获得在传统模式下所无法获得的巨量商业信息，在激烈的市场竞争中领先对手。互联网真是商机无限。

为此，我们结合网站将来发展方向，本着专业负责的精神，策划有限公司网站，密切有限公司同其合作伙伴、经销商、客户、和浏览者之间的关系，优化企业经营模式，提高企业运营效率。采用最新的技术架构和应用系统平台，协助有限公司网站优化复杂的商业运作流程。特为有限公司网站度身定做一个符合自己需求的网上品牌推广平台。

1.2 网站目标与期望

- 1)帮助集团公司建立有效的企业形象宣传、企业风采展示、公司产品宣传,打造“有限公司”新形象,突出有限公司的大型企业形象。
- 2)充分利用网络快捷、跨地域优势进行信息传递，对公司的新闻进行及时的报道，介绍本行业国内外发展的最新信息和技术成果，推广国内外先进经验。
- 3)通过产品数据库功能实现网上产品定单、资料搜索、供求联系等,进行网上产品销售的在线指导，实现安全快捷的网上产品的查询、订购,提供便利的产品及相关资料共享等网上服务，优化内部管理。
- 4)为企业和客户提供网上开放平台，增进系统内外信息互通、经验交流，配合企业的精神文明建设，增加客户的美誉度，提高企业员工的凝聚力。

1.3 网站设计原则

商业性原则

作为企业商业运作的一个组成重要部分，服务于有限公司企业文化的对外传播，服务于企业与客户、企业与员工沟通渠道的建立，完善企业服务体系，创造更多的商业机会，为企业经营者提供科学决策辅助。

品牌性原则

为客户提供有价值的产品和服务，充分体现“有限公司”品牌优势，重点塑造企业网络品牌的个性化形象，使注意力资源尽可能地转化成品牌消费，建立忠诚“有限公司”消费群体。

经济性原则

建立适合有限公司自身需求的网络平台，提供广泛的涵盖用户多种需求的功能，数据处理方式灵活以满足高度用户化的需求，节省网站建设成本，并确保其较好的拓展性和开放性;同时网站具有基于WEB界面的管理后台，企业能够自主的对网站中大部分内容作更新、修改操作，节省了企业网站的运营成本，提高了信息更新、传播效率。

扩充性原则

网站的整体规划及框架设计是具可扩充性的，前台页面的设计能保证企业网站在增加栏目后不会破坏网站的整体结构。后台数据库的设计具有高度的扩充性，企业能够根据需要对栏目、类别的增、删、修改。

1.4解决方案

1、界面结构

我们专业的设计师根据有限公司的CI风格、网站功能，采用最新表现技术全面设计，充分体现有限公司大企业的形象。

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、网站推广

我们凭借多年对互联网技术的深入研究、对中国互联网的现状和发展趋势的把握以及在网站推广服务方面的成熟经验，能够为企业提供最专业、最有效、最经济的网站推广服务。

4、内容主题

设计重心转向以客户为中心，围绕客户的需求层面有针对性的设计实用简洁的栏目及实用的功能，极大方便客户了解企业的服务，咨询服务技术支持、问题解答，个性化产品意见提出等一系列需求在有限公司网站上逐个需求得到满足的过程;做到产品展示，服务技术支持，问题，反馈意见等为一体，充分帮助客户体验到有限公司的全系列服务;

5、人力资源

为网站开发操作简便使用高效的管理后台，网站管理员能够开设多个管理员帐户，为每个管理员分别设置管理权限，系统根据权限自动为某个管理员配置管理后台，后台只允许该管理员管理其具有管理权限的栏目。同时网站开发具有等级管理功能的会员系统，能够将经销商、代理商、普通客户、公司员工、网站管理员分类管理，分别为其设置访问、管理权限。这样使整个网站运行起来有条不紊，同时也做到了专人专职，责权分明。

6、网站维护

对有限公司相关网站维护人员进行日常维护、更新方面的技术培训，项目开发成功后企业能自主完成对整个网站的维护更新。

二网站整体结构

2.1 网站栏目结构图

2.2 栏目说明

有限公司网站栏目结构如上图所示。栏目规划充分考虑到有限公司展示企业形象、扩大知名度以及网上营销的需要。网站采用了多种动态模块，企业能够自主、独立的完成网站中多数内容的更新。

页面的设计将充分体现有限公司国内大型企业的形象，在框架编排、色彩搭配以及Flash动画的适当穿插都做到恰到好处，使整个网站在保证功能的前提下给使用者带来良好的视觉享受和精神愉悦感。

2.21 Flash引导页

Flash引导页是企业网站的第一窗口，决定客户对企业文化第一印象认知度的关键页面，页面的布局和页面风格的设定，对网站整体定位起着决定性的作用。我们拥有专业而朝气的美工设计队伍，精彩的FLASH矢量动画技术和资深的网站策划工程师。为客户的网站度身定制独有的风格和整体形象结构。

在设计风格上体现企业的行业特点与个性突出的特色，做到卓尔不群。

内容上着重展示企业logo、公司名称、公司产品等信息，凸显企业形象与实力。

2.22 网站首页

采用动态ASP动态页面，将整个网站的最新信息在首页显示，主要包括最新动态信息(自动从公司动态中提取)、推荐产品(管理员后台发布)，等。网管在后台可以动态更新首页的内容。浏览者一进入首页就能够了解整个网站的最新更新和公司的最新活动，给浏览者耳目一新的感觉，吸引浏览者经常访问有限公司网站。

首页的设计着重体现企业的文化与形象，力求给浏览者一种亲和力和认知感，继而让客户产生了解更多信息的兴趣。

2.22集团概况

本栏目包括“集团简介”、“企业荣誉”、“组织机构”、“分公司”、“信息反馈”五个二级栏目，内容是传导公司的经营理念、企业价值观，运用现代网络媒体的优势树立企业品牌和形象。栏目采用静态页面，在页面设计上，我们采用灵活运用多种动画效果表现手法，力求将有限公司的企业形象予以最好的传达。其中：

- “集团简介”主要介绍公司的一些基本情况，包括文字介绍和企业外景照片。
- “企业荣誉”展示企业所获得的技术认证证书或荣誉证书，证书采用缩略图加文字介绍的形式，点击缩略图弹出大图显示窗口。
- “组织机构”为集团公司的管理结构图，采用树型目录的形式展示。
- “分公司”介绍各地分公司的情况，并设置超级链接到各分公司的网站。
- “信息反馈”采用在线反馈表单，利用这个模块，浏览者可以在线提交反馈信息，可以选择提交问题的种类，反馈信息以电子邮件形式发送到管理员信箱。系统可以根据选择自动判定邮件发送地址。

2.23企业动态、企业文化

企业动态和企业文化都采用新闻发布系统，利用这个系统，网站可以分类发布管理动态信息，能够实现企业动态、电子报的自主管理维护，能够自行对动态的类别、电子报的期数进行管理。前台可以按类别、关键字查询信息。

模块特点

- a、支持新闻按专题、栏目、媒体、关键词、日期等条件检索;
- b、支持图片，每条信息和新闻可配上图片，并选择图片与文字的显示方式;
- c、提供各种统计方式，帮助您分析新闻浏览情况;
- d、根据信息的重要性，选择信息显示的位置。
- e、提供HTML编辑器，新闻图片的数量和放置位置不受限制，并且可方便的象编辑WORD文档那样编辑新闻内容的字体、颜色等

2.24公司产品

本栏目采用产品动态数据库，管理员能够自行上传提交产品信息，能够对产品信息进行维护管理，浏览者在前台能够分类查看、浏览产品信息，能够在线订购产品。

功能特点

- 1管理员可管理产品的分类，产品类别分为一级或者二级
- 2管理员可发布、删除、修改产品信息
- 3管理员可指定产品是否显示，是否属于新品、热销商品。
- 4管理员可指定新品、热销商品的显示顺序
- 5支持产品按大分类、小分类、关键字进行模糊搜索;
- 6结合了购物车功能，顾客订单以电子邮件的形式发送。

2.25销售网络

采用静态页面的形式发布公司的营销网点信息，在表现手法上可以采用地图的形式，在地图上设置相应热点，点击热点区域能够以弹出窗口的形式显示该营销网点的详细联系方式。

2.26 客户服务

本系统是一个文章管理系统，企业将其在服务过程中遇到的常见问题按类别在网上发布，并且设置问题提交表单，访问者可以在线提交问题。管理员可以在后台管理这些问题，并可根据问题的普遍性选择单独答复或者修改后发布到客户服务系统中。文档支持分类检索功能。

模块特点

a、类别管理

可灵活地修改、增加、删除内容类别(如对“产品订购、保修条例、维修保养、技术支持、常见问题”进行维护)

b、文章管理

自由修改文章内容，管理员自由完成文章的增加、修改、删除操作

c、客户问题管理

客户提交的问题不在网站前台显示，管理员自由选择将普遍问题发布或单独给客户回答问题

d、客户问题修改

管理员在发布客户提交的问题前可以对问题的标题、回答修改

e、问题查询

客户、网站管理员可按类别、关键字查询问题

2.27我们的客户

本栏目采用静态页面，内容为展示企业的主要客户，对于重点客户可以采用图片加文字的形式，普通客户可以采用文字表格的形式进行展示。客户信息按地区进行分类展示。

2.28人才招聘

本系统可以使客户在其网站上增加在线招聘的功能，通过后台管理界面将企业招聘信息加入数据库，再通过可定制的网页模板将招聘信息发布，管理员可以对招聘信息进行管理、统计、检索、分析等等。网站动态提供企业招聘信息，管理员可进行更新维护，应聘者将简历提交后存入简历数据库，并可依据职位、时间、学历等进行检索。

模块特点

- a、本系统可以使客户在其网站上增加在线招聘的功能，通过后台管理界面将企业招聘信息加入数据库，再通过可定制的网页模板将招聘信息发布，管理员可以对招聘信息进行管理、统计、检索等等；
- b、招聘信息分类管理；
- c、求职者信息、简历自动递交；

2.29经销商管理系统

网站开设经销商管理系统，能够很好的对经销商信息进行管理，能够为公司和经销商之间提供一个很好的沟通平台，企业能够利用这个系统发布内部的最新讯息，能够上传公共文件。系统设置访问权限，只有经过系统认证的经销商才能登录系统浏览、下载资料。

模块特点

- 系统具有访问权限，经销商只有通过登录认证之后才能进入系统。

- 能够分类对经销商信息进行管理，能够按多种条件查询经销商信息
- 管理员能够添加、修改、删除经销商信息
- 管理员能够发布内部动态，经销商能够查看内部动态信息
- 系统具有文档管理功能，管理员能够发布、管理企业内部文档，供经销商下载
- 系统具有内部论坛，实现办法为在企业论坛中开设一个经销商论坛讨论区，登录经销商管理系统后通过点击链接能够直接进入经销商论坛

2.210 企业论坛

网站的访客可就所关心的产品、服务、相关知识等提出自己的问题或表明观点、感受等。而企业专职人员则可及时发布反馈信息。所有这些文字形成的交流都会记录在系统中，供其他访客浏览、借鉴。系统可根据企业产品或服务种类的不同而设立多主题多版面，并引导访客选择相应的主题进行讨论。这将营造条理清晰、目的明确的沟通环境，提高信息查询检索的效率。企业还可以根据需要开设技术支持版面，在线答复访问者提交的问题，将其作为企业售后服务体系的一部分。

模块特点

- a、讨论区-话题-帖子三级结构，清晰明了；
- b、提供对点击率、回复率等各种统计分析，同时有强大的排序，查阅功能；
- c、管理员指定内部发布信息为专家评论，吸引用户访问；

模块功能说明

2.211 网站信息管理平台

由于网站采用了多个动态模块，因此对网站各类信息及会员的有效管理就显得十分重要，管理员在登录时系统自动判断该会员的权限，并自动配置相应的控制面板。以下为后台的页面模型，其具体项目以客户要求为准。

三 我们优势

3.1 技术力量

我们拥有一支由30多人组成的网站建设团队，他们都是在互联网、企业信息化等领域的资深专业人才，具有开发众多大型项目的成功经验。

3.2 解决方案

我们拥有资深的网站策划专业人才，并一直注重行业解决方法的积累，具有丰富的网站整体策划经验，能够充分挖掘客户需求，正确把握互联网发展现状，从而为客户提供互联网整体解决方案。

3.3 项目管理

我们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，已经形成了自己独到的管理办法，保证我们每个项目能够得以顺利完成，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，并能够在最大程度上保证我们的项目按时，按质完成的前提。

3.4 网站推广

作为3721网络实名的地区总代理，搜狐、新浪、网易、百度、google等知名搜索引擎的核心合作伙伴，我们凭借这一独特优势在网络推广方面积累了成熟经验，能够为客户提供最有效的网络推广解决方案。

四 网站权限管理

系统严格限制不同管理员(WEBMASTER)的权限。

对每个模块的管理权限可以分开指定，例如某个管理员有公司动态的权限、客户服务管理权限，某个管理员有产品世界的管理权限，某个管理员有所有的权限。这样既可使整个网站的庞大管理功能分解给各个管理人员，确保有效管理，又提高了整个网站的安全性。

五网站建设平台分析

作为一个提供信息服务的电子商务网站，网站的稳定、高速、安全问题就显得十分重要，为了保证有限公司网站的稳定运行，我公司建议有限公司网站采用我公司提供的高端虚拟主机。

5.1虚拟主机

我们提供全面而专业的虚拟主机服务，为专业网站提供最完善解决方案，为知名网站提供最稳定和安全的网络平台，解决您拓展网络世界及电子商务的后顾之忧。我们为客户提供以下标准服务：

- 1、最好的托管环境
- 2、高品质机房环境及设备，恒温恒湿控制系统
- 3、服务器系统软件安装、调试
- 4、不间断、无休日24x7x365小时网络系统管理维护与技术支持
- 5、紧急状况处理
- 6、更有防火墙、数据备份、系统安全、SSL加速、无缝移机、本地负载均衡(服务器集群)、高速缓存/镜像等增值服务

一旦采用了我们的虚拟主机服务，您不仅节省了大量的资金，而且获得了我们为您提供的专业服务器、高带宽接入、网络技术支持和监控。

5.2数据中心托管环境

1、高品质电信机房

在我们设施先进的高品质电信机房中，千兆带宽直接接入Chinanet骨干网(国内2G，国际1G)，有最可靠的供电系统(双路交流电+UPS+柴油发电机);有覆盖整个大楼的中央空调系统;全自动的消防系统和全天候的全年中无休的机房保安使您的服务器免受火灾等及非法侵入。

2、卓越的监控系统

我们不仅有专门设置的监控器，随时观察服务器的运作情况，更可检测实时流量及网络连通情况，并提供在线实时流量报告及网络状况监控报告，能够及时发现问题并采取相应措施。

3、专业的网络人才

我们的专业工程师具有多年的网络背景，有丰富网络(WAN&LAN)建设与软件开发经验，精通Internet相关技术、熟悉各种互联网操作系统和网络工具软件，在解决网络与系统故障方面有突出能力。

4、迅速的现场处理

我们每天24小时为您提供最高效服务器技术保障、管理、维护和实时监控，保证您的服务器能最稳定地运行。

5、及时的服务器升级

随着您的业务欣欣向荣，对网络资源的需求将不断增加。我们依托其丰富资源和较强的扩充能力，将满足您对服务器配置、主机空间和带宽扩充方面的所有要求，以配合您业务的增长。

6、可控的主机租费

资源外包服务的费用可以通过服务商的选择和商务谈判达到完全可控，与建设高成本、高复杂度和高变动风险的网站系统和承担网络工程师的

薪金相比，主机托管的经济优势可见一斑。

5.3数据中心网络结构拓补图

六网站运营安全策略

为保证网站的正常运行，用户数据的高度安全，系统考虑了多种安全策略。如下图所示。

七网站建设进度及实施过程

7.1项目合作与成员

根据本项目的工作内容和范围，我们将成立一个5个人左右的项目工作组来负责本项目的开发。具体职责如下：

我们方项目主要成员

项目经理(1人)

项目经理负责项目管理、组织、协调，对项目资源进行控制，是项目能够按照计划实施，满足项目规定的业务需求。项目经理对项目的质量、进度和成本负责。项目经理负责客户关系的管理，也是客户方项目经理的主要对口协调人。并负责对整个项目中的数据库结构及功能程序的设计。

高级程序员(1人)

负责外部网站和内部服务系统的程序及多媒体的开发。

HTML制作(2人)

负责网页的模板制作及Html搭建。

创意设计总监(1人)

从事项目整体上的创意、规划、视觉设计和交互表现的形式方向把握和设计方案

的提交，对项目规划设计的质量实施控制、指导与监督。

客户方项目主要成员

项目经理

项目经理负责与我们的项目管理、组织、协调工作，签收各种项目文档，自始至终负责整个项目的进行。

7.2项目实施方法

项目管理的成效直接关系到整个项目的成败。尤其是实施与INTERNET有关的新技术应用项目，无论在国内和国外都是有一定难度的，更需要成功的项目管理。我们充分认识到了这一点，并且已做好了准备。我们在项目管理方面具有丰富的经验，并且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。

我们项目管理紧跟世界项目管理协会(Project Management Institute)的原则，结合Internet项目IT系统开发和创意设计的特性，我们的这套方法别适用于带有大量系统应用开发和创意设计相结合的项目。已经在越来越多的成功项目中得以体现和印证。

项目的实施方法是保证我们每个项目能够得以顺利完成，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，并能够在最大程度上保证我们的项目按时，按质完成的前提。作为我们多年积累摸索的结果，在这里我们将它作一个介绍。

我们项目实施方法中的五个基本阶段是：

1、规划定义

作为项目的启动，规划定义阶段的目的是为了能够准确地把握客户的商业目的，确立项目范围、整体性和操作实施性。这包括对客户商业策略的回顾;确认、记录并按优先次序排列出需求清单，提出系统构架草案。根据该项目的特点，我们将选择项目成员、整合项目组并安排项目计划。

2、分析设计

在得到了项目目标,范围和高级别需求清单等结果后,我们将针对功能性,系统构架技术性和视觉创意等方面进行更详细的分析设计。我们将它们一一记录下来并与您一起探讨,改进.如有必要,我们将制作一个原型或演示系统来测试我们的概念。

之后,我们将根据这个设计又针对性地来完成内容开发,交互信息和界面设计等工作。

3、编码制作

我们开始建造这个系统。开发整合阶段的工作是将所有设计的结果予以开发出来。

如有必要我们还将这个新系统与您现有系统进行整合。本阶段将完成一个正常运行的系统。

4、测试验收

测试工作包括功能测试和性能测试两部分。然后将已完成的系统从开发环境迁移至发布环境。有计划的发布功能和数据直至全部开放进行商务运作。我们将记录并转移一切客户必须掌握和了解的技术与规范方面的知识，保证客户懂得如何运作及维护系统。用户和我们将在一个有限的范围内对系统进行试运行，系统试运行一段时间后，系统将投入正式运行。

5、维护管理

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。

阶段、步骤和任务

我们将项目的时间周期分为5个阶段(Phase)，在不同阶段内用相应的步骤(Process)来达到不同阶段的目标。而任务(Task)被包含在不同步骤之内，以完成该步骤的工作内容。由浅至深，由总到细，三个元素之间相互联系，相互作用，有机的构成了整个方法的蓝本。在实际操作中，根据不同时期的不同任务，动态地分配资源予以实施，再与专业人员的专业知识相结合，使得项目得以妥善完成。

项目管理模式

项目管理有一定的模式，在其模式下主要有三个组成部分：

一、项目定义和组织

- 1、项目总体需求、客户背景介绍和方案构成
- 2、项目工作范围定义
- 3、项目组的组成结构、角色和责任
- 4、项目组将在项目中达到何种目的，工作目标
- 5、项目组的内部协同和自主管理

二、项目计划

- 1、分解工作明细清单
- 2、制定初步项目实施时间表
- 3、在项目实施时间表、项目范围和资源方面进行权衡
- 4、风险管理计划预计与措施控制
- 5、成本控制

三、项目跟踪管理

- 1、收集项目状态信息
- 2、分析项目实施时间表、项目范围和资源的使用情况
- 3、项目进度报告：一般每周一次
- 4、项目文档记录:会议日志、记录、各种备忘录
- 5、项目质量和客户满意度跟踪
- 6、项目完成后的总结

以我们真诚的服务、优秀的技术能力、科学的项目管理方法，我们一定能有限公司网站建设得让客户满意!

一、方案概述

本方案主要针对三农行业相关信息服务为主体、以电子商务为运营模式的行业商务门户网站提供完整的建设、运营、管理服务。

方案突出有针对性地为业内企业、从业人员提供行业内及行业相关信息服务，强化业内信息的分类，体现行业特色，并区别于综合门户网站。

同时全面实施与行业特征紧密结合的供求、招商、推广等电子化的商务运作，从而树立业内信息权威形象，确立行业门户地位。

二、方案基础架构

方案完全采用流行的编程语言php和mysql数据库搭建。它拥有先进的系统架构和强大灵活的功能拓展体系。

三、方案主要构成

行业频道系统

独特的网站频道分类管理，具有灵活、简易、个性化的特点。

- 1、任意频道分类，无限扩展子分类及其相关属性设置，可隐藏、访问限制、批量管理等；
- 2、频道风格自定义，随意修改页面风格，实现不同行业应用需要；
- 3、每个频道都可完整的功能体现，根据需要可灵活选择行业动态、产品展示、供求信息、价格查询、市场信息等内容体现；
- 4、频道管理实现灵活的权限分配，既可专人统一管理，可分工时管理。

行业信息管理系统

信息管理系统功能完善，考虑周全并注重细节上的体现。

- 1、完全支持海量信息的发布和管理，多分类同步添加信息和批量增删、移动，简化繁琐的信息管理工作；
- 2、根据不同行业应用需要，可自定义修改、扩展信息相关属性，体现信息内容的专业性；

- 3、可应用于政策法规、市场动态、行业分析等各种分类信息发布的相关频道;
- 4、信息分类无任何限制，并可自行建立多个信息专题，从而加强网站的信息汇总能力;
- 5、无需后台操作，真正的同步静态页面生成，拥有高效的浏览机制和响应速度。

企业资料库系统

切实考虑多行业企业的实际需求，能够按需应变。

- 1、对于企业分类和行业内容特征定义无任何限制;
- 2、支持企业视频展播，支持企业介绍图文并貌，支持在线企业留言;
- 3、任何企业可在网站前台申请加入，后台进行审核、统计及批量管理;
- 4、通过灵活的会员组设置，可实现多级别企业会员体系，体现对不同规模客户的周到服务;
- 5、根据网站运营需要，可实现企业TOP排行、明星企业、推荐企业、行业知名企业等多种企业推广服务方式;
- 6、能够以企业名称、行业分类、所在地区、企业法人等单一特征进行检索查询，可以多种方式混合查询。

产品信息系统

多元化的产品表现形式，最大可能表现不同行业的产品特点。

- 1、如同频道管理一样，产品能实现任意分类的设置和管理;

- 2、产品发布内容可运用目前已知的所有多媒体效果来实现;
- 3、为应不同行业需求，产品的内容属性可以灵活修改和扩展;
- 4、支持产品优排序、热门排序、类别排序、更新排序等众多形式体现;
- 5、支持按分类、价格、名称等及行业产品的自定义特征进行分类检索查询。

供求信息系统

不仅仅是一个孤立的系统，与众多功能的有机结合更具体贴的实际运用。

- 1、结合用户组管理，实现多样化、多等级会员的供求信息发布权限;
- 2、买方信息、卖方信息、企业信息、个人信息等，分类形式由您决定;
- 3、免费信息、付费信息灵活设置，可实现会员制付费、点击查阅付费等多种收益方式;
- 4、支持供求信息的优排序、热门排序、更新排序、分类排序等多种排序方式;
- 5、信息内容不拘一格，图文、动画、影音皆可实现;
- 6、多种在线交流方式，站内短信、留言系统、电子邮件，细节之处为客户处处着想。

招商信息发布系统

- 1、招商信息包括招商引资、企业合作、联合加盟等诸多分类需要，可自行修改、设置、扩展;

- 2、与企业资料库、产品信息系统、供求信息系统等结合，为企业客户提供全方位的专业级信息服务；
- 3、支持多媒体视频在线展示，为淋漓尽致的传递企业特质和优势产品创造可能；
- 4、企业会员之间可以通过交流系统进行短信、邮件的沟通，实现进一步的了解；
- 5、支持形式多样的分类查询，如招商项目名称、所属分类、企业名称、发布日期等。

广告投放系统

- 1、广告内容可以投放到网站任意栏目、任意页面位置；
- 2、广告内容可以以任意电子媒体方式体现，完全随心所欲；
- 3、千变万化的广告模式，既可指定广告内容，能完全随机显示；
- 4、能够定义多个广告关键字，能够广告优排序，扩展广告运营方式；
- 5、通过对广告的分类管理，能灵活选择网站频道的不同广告投放区分；
- 6、详尽的广告浏览、广告点击等统计数据分析。

数据发布系统

- 1、系统能有选择的开放，或针对部分类型的会员，或采取收费模式运作；
- 2、完全自定义分类管理，如单项分类数据、行业地区数据、年度统计数据数据等；

- 3、提供数据浏览或下载服务，并拥有提供数据内容或地址的加密、防盗、防拷贝等功能;
- 4、支持多种付费方式，网银、支付宝、传统支付等。

人才信息系统

- 1、按行业岗位或地区划分等特征进行分类管理，有特殊行业需要可自定义修改和扩展相关属性;
- 2、企业招聘信息能实现优先发布、信息优排名和招聘企业推荐等功能;
- 3、发布求职信息时能实现与WORD相似的在线图文编功能;
- 4、短信、留言、邮件等多种交流方式提供选择，实现招聘双方的互动交流。

四、方案特点

- 1、应诸多行业商务网站建设的需求，针对行业特征或特殊需求，具备灵活的运用性;
- 2、各主要功能体系都能依据实际建设需要进行修改、扩展和自定义，实现个性化运用;
- 3、系统迅速实施架设，全智能化即时安装，无需专业的行业知识;
- 4、系统能在多种操作系统平台架设安装并全面兼容多种浏览器访问;
- 5、系统均采用模块化架构，无需周期性的开发即可进行功能无限扩充;
- 6、所有系统功能采用统一接口，功能模块完全实现无缝衔接;
- 7、一站式通行证用户管理模式，灵活多样的用户组及特殊跨组权限设置

8、拥有高效安全的数据备份、恢复机制和强大的后台管理功能，简化繁琐的网站后期管理维护工作。杂志在线阅读

实现在线上传管理等功能。可对每一期dm或杂志进行分类。独立后台，与三农网站平台实现互相连接。

随着市场的发展，以及互联网发展趋势，传统的PC网站无法完全满足所有的客户需求，智能手机的普及以及移动网络的不断优化，越来越多的手机端客户开始利用移动手机访问M.RBT.CN网络资源，另一方面，腾讯推出的微信手机端即时沟通软件逐步受到广大手机用户的青睐，微信端公众平台成为企业展示形象、业务推广必不可少的工具。

一个能够完美兼容PC端、手机端、微信端的网站能够为企业的业务推广发挥重要作用，因为这种网站无论客户是使用电脑这种传统的上网设备浏览网站，还是使用便捷的手机浏览网站，网站都能很好的进行信息的展示，让客户能够获得一个良好的用户体验的同时，也为企业本身竖立了一个良好的形象，在客户心中留下一个好的印象;除此之外，微信端的网站相当于是一个微信公众平台，能够响应微信相关指令，客户通过微信客户端即可获取网站中的信息，无须使用浏览器访问网站，更不需要记住一大串的网址，如此一来为企业的业务宣传带来很大的便利。

同时，公众号可定期向粉丝推送消息，这无疑为企业主动将产品、业务信息推送给客户提供了很大的便利，只要粉丝关注了您的公众号，以后您就可以定期的向粉丝们推送消息了，让您的客户足不出户便可了解您公司最新消息，方便客户的同时，也为自身产品的营销发挥重要作用。

微信公众号主要分为服务号、订阅号，客户需要根据自身业务发展需要进行选择，公众号类型一经选择，后期无法进行变更，所以，公众号类型选择时一定要认真仔细，本着适合业务发展需要的原则进行选择;服务号、订阅号主要有以下区别：

消息群发：服务号一个月只能发4条，订阅号一天可以发1条，所以，如

果您需要使用公众号频繁的向粉丝推送消息，那么可以考虑使用订阅号。

自定义菜单：服务号默认具备自定义菜单的功能，而订阅号不具备该功能，如果订阅号需要该功能，可以申请认证，通过认证的订阅号可以自定义菜单，认证费用为300元

随着百度的竞价位的减少，竞价排名越来越激烈，很多企业网站转向做自然排名优化，在建站或者改版之后优化工作是重中之重，SEO优化方案应该在此之前做好，这样才能让网站更快的步入正轨，下面我们分享如何策划营销型网站方案。

一、根据主营业务挖掘关键词

作为营销型网站，关键词挖掘应该放在所有其他工作之前，营销型网站建设是围绕搜索关键词来制作，所以把挖掘关键词放在第一位，然后根据所挖掘的关键词，进行合理的分布在网站之中。网站优化初期应选择行业内竞争强度相对较小。

二、网站结构规划和视觉布局

根据每个页面的主推关键词进行页面的结构规划和视觉布局，页面布局一定要注意让用户用更少的点击次数来找到所需的内容，如果结构规划的过于复制，用户很容易在网站上迷失方向，找不到需要的东西，从而关闭网站。视觉布局要根据用户人群属于哪一类来进行颜色选择、字体大小设置等。所以为了用户有更好的体验，尽量把网站做的扁平化。

三、网站优化功能要完善

既然是营销型网站，网站功能方面尽量给SEO提供便利，比如每个页面的标题、关键词、描述等都可以在网站后台自行修改，增加友情链接模块，详细页面调用相关度高的文章等一系列问题。在完善网站功能的同时也要注意网站加载速度问题，加载速度对于优化也是至关重要。

四、填充内容后测试上线

在网站上线前，尽量添加适量的原创文章，把整个网站内容完善之后，再进行网站功能的反复测试，在保证网站无误才能上传至互联网，这样让网站一次性到位，避免上线之后反复修改，导致搜索引擎反感。

想要建设一个优秀的营销型网站，一定要换位思考，多站在用户的角度来想问题，这样才能更方便的服务用户，从而让用户一有需求就会第一时间想到我们的网站，让普通用户变成忠实的用户。

本文链接：<https://dqcm.net/wenan/16698887848173.html>