# 公司网站策划书(精选9篇)

作者：世界尽头 更新时间：2024-04-01

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。公司网站策划书篇一《公司网站策*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**公司网站策划书篇一**

《公司网站策划书》是由本站策划书栏目为您推荐，供大家选择和借鉴，更多详情就在本站策划书栏目。

前言

网络是企业进行形象宣传，产品展示推广，与客户沟通，信息互动的阵地，建立自己的网站有利于企业树立自己的网上品牌，对企业的长远发展，企业文化，企业品牌建设都有非常重要的意义，并且根据权威机构统计预测：20xx年全球互联网用户已超过5亿。到20xx年将达到15亿;中国20xx年互联网直接收入为8亿美元;到达20xx年全球商业的一半将在网上进行。互联网正改变着经济，改变着人们获取信息的方式，企业如果不及早投身网络经济大潮，必将被淘汰。

网站主要内容包括：企业介绍、项目介绍、企业员工、企业风采等内容，企业网站主要定位于企业形象宣传、企业介绍、项目介绍等内容。随着公司经营的不断深入、规模不断的扩大，对企业风站的需求不仅仅满足于对企业形象的宣传，如何通过企业网站为企业的准客户、客户提供更多、更好的服务、如何实现与客户信息的交互、如何更多的让准客户通过企业网站了解到更快捷、全面的项目信息，将是本次网站建设的目的之所在。

第一章 客户需求分析

1.1客户现状

我们面对面的交流。只有充分了解了企业的需求，在行业中的地位，优势资源，优势产品，销售状况和一些不足等各方面的信息，我们 才能为您\"量身订做、量体裁衣\"，建设好这个窗口。

1.2 客户理想中的企业网站

全面树立企业网上形象

通过网站吸引更多的准客户

为现有客户提供更好的服务

建立产品展示订购系统

建立动态发布项目信息

保持领先的市场地位;

建立完善的网上服务与跟踪系统

第二章 网站定位与内容规划

2.1 企业网站定位

我们将把建设的网站定位于：展现企业形象、拓展网上营销、着力网站宣传

该定位的具体含义为：

2、通过同上特色栏目全方位、及时的开展网络营销，并通过客户留言版和客户反馈系统获取部分准客户资料。

2.2 网站内容规划

**公司网站策划书篇二**

网站域名：（本域名为未来站长网域名，你可以更换为你的域名）

服务方式：网友通过本站可以交到更多真诚的朋友或恋人，本站不定期举办线下恋人速配活动。

服务对象：想认识更多朋友或寻找另一半的xx市市民。（不满16周岁的除外）

网站特色：将会打造成为xx市唯一的专业婚恋交友网站。

与各大正规婚庆，婚介公司联盟，使网站及线下活动人气得到保障。

采用先进的视频认证及身份证认证系统，保证了交友信息的真实性和安全性。

不定期举办线下活动使网站气愤更加活跃。

推广渠道：线上推广，搜索引擎，帖子推广，会员推荐注册送积分等。

线下推广，发宣传单，市场调查，在部分网吧做广告，组织交友活动等。

盈利模式：会员收费，广告收入，线下活动收入。

每个人都希望自己人缘好，显示生活中人们交往的途径有限，当网络迅速发展起来后，网络交友也流行起来，人们通过网络可以更快更方便的认识更多的人，但是目前大多数交友网站都存在着信息不真实不和安全的问题。且范围太广，网络交友也造成了不少悲剧，这时网友们真正需要的是一个更专业更安全的本地交友平台。

a。资金筹备：

电脑一台，为降低成本，可先购买二手机（1000元）

域名服务器，月付600元，年付7200元。

网站程序：800元购买专业交友程序。

备用资金：500元

一期启动资金合计3500元

b。网站架设：耗时3天

c。投入测试运营，启动初期推广计划（15天）

d。筹备首次线下活动，计划100人以上（15天）

e。以后的运营方案在网站投入运营后按实际情况制定。

网站总投入3500元+后期投资。

后期投资：服务器600元，网站推广500元，1名客服工资1000元，临时备用100元，共20xx元/月。

网站前3个月以测试状态运营不收费，所以前3月网站基本在烧钱期，靠线下活动赢利支撑。

到第4月，网站正式投入运营，耗资7500元，网站基本成熟，月广告收入1000元以上，会员收费10元/个，至少要发展350名收费会员才能在正式运营后3个月之内真正赢利，到第7个月以发展到500名会员为标准，每月可赢利4000元以上。

做这个站并不是为了短时间的赢利，而是要把眼光放的长远一点，经过一年过半年时间的推广，无论是资金，技术，经验还是人气，都有了一定的积累，此时可把市场转向各区县，在各区县设立办事处或招代理商，在各区县举办线下交友活动，其实线下活动收益远超过网站收益，但两者是相辅相成的。

**公司网站策划书篇三**

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站策划、功能作用。

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

2、整合公司资源，确定网站功能。根据公司的需要和计划，确定网站的功能类型：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。企业网站又分为企业形象型、产品宣传型、网上营销型、客户服务型、电子商务型等。

3、根据网站功能，确定网站应达到的目的作用。

4、企业内部网（intranet）的建设情况和网站的可扩展性。

根据网站的功能确定网站技术解决方案。

1、采用自建服务器，还是租用虚拟主机。

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

3、采用企业建站模板自助建站、建站套餐还是个性化开发。

4、网站安全性措施，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，例如：耐思尼克）。

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。

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。

它山之石可以攻玉，以上就是为大家带来的5篇《网站策划方案公司网站策划方案》，您可以复制其中的精彩段落、语句，也可以下载doc格式的文档以便编辑使用。

**公司网站策划书篇四**

随着我国经济的发展和生活水平的提高，毛绒文化已成为中国一种新兴的文化形式。不仅孩子们喜欢毛绒玩具，很多成人也将玩具作为一种积极的、新颖的消遣方式。庞大的消费群体给毛绒玩具带来了巨大的商机和潜力。

嘟嘟是一家集生产和批发销售毛绒玩具为一体的公司，主要供应毛绒抱枕、毛绒公仔、毛绒手偶等玩具，款式多种多样，设计独特，是时尚的装饰品、礼品。可按客人要求订做各种布类手偶、公仔、娃娃等玩具。一个专业面向网络的销售平台。

本公司专业生产毛绒玩具，有专门的生产加工线，操作经验有近十年之久。有电机200台，熟练工人300多人，有一流的设计开发人员20人。公司技术力量雄厚，管理基础扎实，生产设备先进，产品质量优良，服务水平一流。已通过iso质量体系、环境体系及职业健康安全管理体系认证。

嘟嘟始终坚持贯彻“客户至上、信誉经营”的原则。我们公司的全体员工每天都在努力，时刻都在服务，我们坚信品牌铸就辉煌！

二、嘟嘟毛绒玩具有限公司对电子商务的需求

21世纪是一个信息时代，互联网把企业引入了全球信息高速公路，让企业信息通过互联网通达世界各个角落。企业通过互联网可以发布企业的商业信息，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。

我们的玩具公司实现电子商务化是势在必行的。需求分析如下：

1)消费群体。在上网人群中，会购买玩具的有：为了孩子而购买的年轻父母、为丰富自己生活而购买的少男少女、为了增进彼此情谊而购买的青年男女。年轻父母为了培养自己的孩子会购买一些趣味性、科学性的玩具，例如：毛绒手偶。少年少女为了增添自己的生活情趣而购买一些观赏性、趣味性的玩具，当然也会购一些科学性的玩具，例如：妙趣横生的毛绒玩具，时尚的装饰玩具。青年男女为了增进彼此间的情谊，会买一些象征性的纪念品类玩具，例如：具有代表性的毛绒情侣玩具，具有象型意义的心型抱枕等。玩具产品具有有物美价廉的特点，符合大众化消费。

2)产品来源。可以由本公司独立自主地生产自己的品牌产品，也可联系玩具产商，让他们加盟我们，也可代销其他着名品牌的玩具。

3)玩具网上营销的优势。随着科技的不断发展，新玩具层出不穷，更新快，赢“先机”者赢“市场”，所以信息的传播至关重要，而网络具有方便快捷、及时全面。在网络市场交易平台上，消费者可以透过玩具信息了解的玩具动态和的玩具产品，以最快的速度购买到符合自己的新产品。玩具商家们可以及时更新自己的商品，获取第一手信息，赢得商机。产家可以根据网上新产品玩具信息，做出下一决策。

4)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咨询服务中心。

5)企业将信息咨询开设到网上，由专人来管理，提供信息服务。可与外部建立实质的、专题的或个别的信息交流渠道。客户能够通过qq、msn等电子邮件或在网站留言板中发表留言来联系企业，同时也可以发表自己的意见。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。因为是直接对话，又具有增进感情的作用。

6)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，方便自己的产品宣传，也方便客户浏览咨询。

可以想像，一个企业没有网站，没有与外围的沟通，而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，你就不会有快人一步的先机；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。

所以，建设企业网站，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，必须尽快建立适合自己的网站。

三、嘟嘟毛绒玩具有限公司实施电子商务的现有条件

(一)公司有策划部：

1)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、原材料供应市场、企业产品市场、人才资源等进行全面调查分析，以确定企业的网上定位。

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

3)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，为设计和制作做准备。

4)有网站设计专业人员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，关键词的设置，网页的`导航条，采用哪些媒体设计制作技术，信息链接，更新方法等内容。

5)根据总体设计和内容准备的结果，有专业技术人员将在最短的时间里完成网站网页制作。

6)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)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，把其性能调整至状态。

8)本公司将培训优秀的企业网站管理人员，让他们了解、学会并充分掌握在internet上宣传和维护本公司网站的方法和技巧。

(二)公司有信息部：

1)有专人负责网络的代理、合作、求购和供应等消息的收集及整理，让本公司走在互联网的前端。

2)有专人负责完善网络营销平台，注册阿里巴巴，淘宝网，拍拍网，易趣网，利用这些平台，推广自己的产品。

3)有专人负责阿里巴巴及其他网站，保持时时在线状态，并及时回复客户的提问。做到第一时间回复，回复要专业化、固定化。

4)有专人去注册各大bbs、搜索引擎、发布商品消息。

5)有专人负责email管理，邮件回复时间争取在一个工作日内。

6)有专人对公司的网站进行每天更新，包括玩具市场资讯、企业动向等新闻的图文信息、商品图片及广告图文等信息。

四、预计要达到的目标

通过该电子商务网站建设，我们将要达到以下目标：

1)使客户由“被动”转为“主动”，实现企业与客户间的互动。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。我们的网站，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。

2)企业的信息传播不再受到时间、空间范围的限制，可无限延伸。企业网站的容量不受限制，产品资讯、图片等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。

3)该网站可以为企业开展营销活动降低成本。这是企业追求的目标。建设企业网站不需要大额的金钱投资，几乎没有任何风险性。不仅如此，透过企业网站将可分担部份的人工，节省市场开发、产品宣传、业务销售及客户服务的成本，缩短销售体系的距离。企业网站可随时更新，以第一时间向全球传递公司信息。

4)该网站要成为本公司的识别标帜之一。这样可以提升本企业的附加价值，除了提供给客户一个高效率的资讯通道，对公司招募人才也将有重要的作用。它既是一个即时资讯的看板，也是一个购物中心。

5)该网站可为本公司开拓新的、更为广泛的销售渠道。国内外代理商可通过互联网浏览企业的主页，在对企业及其产品信息进行了解后，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。

总之，建设玩具公司电子商务网站，使其成为的企业网站、实现信息化和网络化的整体平台，与玩具公司的战略发展策略高度统一，服务于公司的市场营销拓展、客户服务、信息收集和企业管理。我们要使该网站能够帮助本公司进行新产品发布与市场推广，实现有效的企业形象宣传、新产品宣传，打造国际大公司形象；充分利用网络快捷、跨地域优势进行信息传递，对玩具公司新产品进行全面、及时的宣传；通过多种形式以最直接、亲和力的方式，进行玩具产品信息动态展示；通过各种网络营销渠道，全面展开推广玩具公司网站的系统营销。

**公司网站策划书篇五**

-->

模块特点

a、讨论区-话题-贴子三级结构，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

·论坛前台——论坛首页显示页面

·论坛前台——论坛主题列表

·论坛前台——论坛文章显示页面

·文章前台——文章发表显示页面

·管理后台——论坛栏目添加页面

·管理后台——论坛栏目管理页面

·管理后台——论坛文章管理

12 邮件群发

邮件群发系统是网站管理员与会员沟通以及企业推广产品的工具。网站管理员可选择不同类型的会员群发邮件，邮件内容可以是文本格式，也可以是html页面格式，发送邮件还可选择个性化发送，即在邮件中带上该会员的名字，例如：“尊敬的某某”，这样让接收者感觉信是专门为他而发，觉得很亲切，从而对信件内容的排斥就会减少很多。

功能简介：

电子邮件地址自主添加、查看、删除

电子邮件地址按组管理

电子邮件地址名字、email地址、日期、邮件组检索

电子邮件地址按组发送

电子邮件发送日志管理，自由查看、删除

·电子邮件地址添加页面

·电子邮件地址管理页面

·电子邮件发送页面

·电子邮件发送日志页面

**公司网站策划书篇六**

本站策划书栏目小编为您整理了《物流公司网站策划书》，希望对您的策划书有所帮助!更多详情就在本站策划书栏目。

现在的互联网时代，公司的发展不仅仅是靠现实中宣传，在网络上扩大影响力也是十分重要的，在不断的进步中，很多公司都会建立自己公司的门户网站，这些都是非常有必要的，网络上的宣传对公司的发展是很有帮助的，这些也是我们一直以来不断进步的成果，所以我们公司也要成立属于自己的网站。

一、项目目标

1、网站设计风格

我们将充分发挥网站策划和建设开发的优势，在开发建设上海\*\*物流有限公司网站中将严格遵循以下原则：

(1)在网站维护和后续扩展上：我们提供专门的网站维护后台，网站管理员可以很方便的借助这个平台维护整个网站。我们在规划网站之初，就会将功能模块框架搭建得很大而且易于扩展，以后增加新的功能和模块都会非常方便，降低二次开发成本。另外，对于以静态和flash展示的页面，考虑到页面的精美要求，我们手工维护。

(2)在设计上：精美与高效兼顾。网站页面设计体现上海\*\*物流有限公司的大型企业形象，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浏览者带来良好的视觉享受和时代动感。

(3)在网站功能上：充分体现网站的互动性，并且采用多种机制提醒网站管理人员，便于网管和相关人员及时响应。并且特别注重网站的安全和稳定，采用网络安全、系统登录安全、各分系统安全、分系统模块安全、会话期间安全等多种方式确保安全。采用先进的3层结构的编程方式使网站即使在极多访问量的情况下仍能保持稳定。

2、网站目标

网络凭借其卓越的互动性与便捷的交流手段正成为最有发展潜力与前途的新兴媒体，成为众商家倍为关注的宣传热点。许多行业的先锋企业都已经采用互联网技术，为客户、合作伙伴在网上提供信息服务，并且借助互联网，敏锐的捕捉商机。

作为专业从事物流行业的大型企业，上海\*\*物流有限公司更需要建设好网站，将其作为对外宣传、服务和交流的载体，来配合公司的迅速发展，使网站具有鲜明的行业特色，使更多的企业通过网络来结盟上海\*\*物流有限公司，使更多的客户通过网络来了解上海\*\*物流有限公司。

二 网站整体结构

1 网站栏目结构图

2 栏目说明

-->[\_TAG\_h3]公司网站策划书篇七

-->

3 首页

采用动态asp动态页面，主要显示最新动态信息(自动从新闻动态中提取)、服务项目(自动从物流服务中提取)，重要客户(自动从典型客户中提取)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上海\*\*物流有限公司网站。

4 新闻动态

此栏目采用新闻动态模块，是将网页上的某些经常变动的信息，如：网站新闻、公司动态、业界动态等集中管理，按某些共性分类，通过简单的操作加入数据库，发布到网站上的一套系统。它的出现大大减轻了网站更新维护的工作量，加快了信息的传播速度，使网站时时保持着活力和影响力。

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、支持各种风格的新闻显示样式，可定制个性化新闻模版;

d、提供各种统计方式，帮助您分析新闻浏览情况;

e、根据信息的重要性，选择信息显示的位置。

模块功能说明

·新闻前台——新闻在首页显示的页面

说明：若新闻带有图片或被定义为热点新闻，标题后会有小图标显示，并且优先显示。

·新闻前台——新闻目录显示页面

·新闻前台——新闻详细信息显示页面

·新闻后台——类别添加

·新闻后台——类别列表

·新闻后台——新闻添加

·新闻后台——新闻修改

·新闻管理页面

**公司网站策划书篇八**

（一）项目简介：

xx公司是xx玻璃有限公司旗下的一个分公司，依托x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。

xx玻璃公司作为x玻璃有限公司在xx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；

xx玻璃公司作为台玻集团在xx省唯一的销售商，其销售区域现在仅局限于xx及周边地区，还未在xx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外的信息沟通，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。

（一）玻璃市场现状分析：

xx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xx市场有一定的占有率，但基本局限于xx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2008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。

2008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2007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2008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2009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2009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，保增长”措施及玻璃产能下降有很大的相关性。玻璃行业近年来的供求和将来一至两年的供求趋势如下图：

玻璃的市场需求与房地产发展态势有紧密联系，玻璃与出口市场及建筑业的关联度较高，平板玻璃70%以上用于建筑。2008年全国商品房销售面积6.2亿平方米，同比下降19.7%，商品房空置面积1.64亿平方米，同比增长21.8%。

目前房地产形势和市场需求没有明显趋好的迹象，房地产交易量仍然偏低。而且对玻璃来说，是在工程后期进行安装，2008年下半年住房建设还有一定收尾量，房地产萎缩影响还没有完全体现出来，所以预计2009年仍将是玻璃行业较为困难的一年。

（二）竞争对手分析：

随着xx城市建设的加快，对玻璃行业是一个非常大的发展机遇。房地产、汽车、器皿等需求，推动了玻璃行业的大发展。目前，xx的玻璃公司、厂家、代理商比较多，集中在天心区、芙蓉区等一些地方的经济发达、需求量大的地方。经营范围较广，专业化程度高。按用途分为玻璃幕墙、装饰玻璃、汽车玻璃、普通玻璃等。主要可分为平板、工艺、浮法、压法、中空等不同种类。

规模与影响力较大的玻璃销售公司有：xx玻璃门窗有限公司、xx玻璃有限公司、xx玻璃有限公司、xx玻璃有限公司、xx玻璃有限公司、xx玻璃有限公司、xx玻璃建材有限公司、xx玻璃有限公司等。这些公司除了在线下积极扩大业务范围和发展客户数量外，无一例外都或多或少的走了电子商务之路。

在行业btob网站上注册、发布信息、进行企业展示和推广等。同时这些公司都拥有自己的独立的网站，全面详细地展示企业的全貌。作为企业的一个门户，互联网给企业推行电子商务战略开辟了一条新的道路。

随着互联网的迅猛发展，一个企业建立网站成为必要。鉴于这些原因，xx公司应当顺着时代潮流，创建一个自己公司网站，以增强公司竞争力，树立公司形象。

就xx玻璃行业竞争对手网站来说，可以采用两种形式建站：

1、建立服务商帮助。如在xx等一些知名的网站上建立销售平台，这一类型的网站风格比较单一，样式简单、相对成本低，且能借行业btob网站进行推广。

2、自立建站。由专业的网站建设公司提供网站建设服务，这样建成的网站能够满足个性化需求，功能也比较齐全，能够有利于帮助公司树立良好的形象，但建站成本比较高。

所以，在这个信息化时代，要想要公司有比较好的发展，必须要运用互联网这个巨大的资源宝库。一个有个性成功网站就可以实现这些功能！

在当今信息化时代，企业网站建设的必要性主要有以下几点：

1、竞争的需要

2、提升企业形象的需要

今天，国际互联网已成为高科技和未来生活的代名词，要显示你公司的实力，提升公司形象，没有什么比在员工名片、企业信签、广告及各种公众能看到的东西上印上自己公司的网址更有说服力了。随着国内互联网的飞速发展，我国每年上网人数正以爆裂的速度增长，也许您的客户会主动询问贵公司的网址，到那个时候才来建站实在是有点跟不上潮流了。

3、业务发展的需要

建立一个好的企业网站，可以每天24小时，随时随地的宣传您的企业，您的产品、您的服务，充分的挖掘企业的潜在客户，把您的生意做到全国每一个角落甚至世界每一个角落，这是用传统业务跑动的方式无法达到的。您也将因此而省去很多的宣传费用和人员工资。

4、加强客户服务的需要

如果您的行业性质要求您定期提供资料给客户，或者随时接受客户的建议，您是要抱着一长串的客户名单，随时准备跑邮局呢，还是随时准备资料联络报社的商业版刊登您的新信息资料？那我们可以告诉您，在数字商业的领域，已经太古老了，数字化的呈现方式已经远远领先于传统媒体，价格低廉，时效惊人。

随着互联网的普及与发展，网络已逐渐成为企业对外展示、信息沟通最方便快捷的桥梁。网络营销已成为商家另一种拓展市场的手段。搭建好自己的营销平台，建立自己的网站是首要的一步！在现今的市场经济下，就是一个买方市场，我们先要做的就是通过各种方式建立自己的销售门面，建立了自己的网站，发展网络的优势，随时随地，24小时不间断新的销售模式。

让买家和潜在的客户可以多一个优异的渠道找到自己！综上所说，一个好的企业网站所起的作用是不可低估的，但一个不好的企业网站（如界面简陋、功能单一、设计不规范等）也会在相当程度上破坏企业的形象。当然我们也并不是要否定传统画册的作用，在企业宣传、营销活动中，画册是必不可少，但网站的优点更多，它既是体现现代企业形象的标志，又是企业管理非常实用的工具。两者互相结合，能将企业的宣传、营销手段提上一个新的台阶！

本网站的栏目所有内容均通过后台数据库提供支持，在后台数据库中，我们允许管理员对数据库的栏目结构和单个记录进行维护和更新。以上栏目为初步设计，具体内容我们可以根据需要作随时的调整。

建立一个网站首先必须先给它取个名（域名注册），并把企业的域名注册、域名解析等先期工作完成。然后开始制作网站。大体上一个企业的网站有以下几个步骤：

（2）注册域名；

（4）制作企业的web页面；

（5）测试、评价；

（6）维护、更新。

这里我们只对站点的栏目设置作一个简单的描述：

（一）整体风格

1、颜色的选择

整个网站的主色调为红、白、蓝，红、白为客户所要求，红色与logo的红色相搭配，白色有利于玻璃产品的特性的展示，蓝色体现玻璃产品和工艺的专业性及质量可靠的保证。

2、网站的整个栏目设计

整个网站的栏目可以分为以下几个部分：

（1）首页。

首页起到的是标题和目录的作用。首页是建立在企业网站上，向外发布广告、信息的载体。如果说域名是企业在国际因特网上的“户口”，那么企业首页就是代表企业形象，在国际因特网上通行的“名片”。

首页也称企业的形象页面，是网上企业的门面，它给浏览者留下企业的第一印象，所以它的设计对整个网站来说非常重要，首页包括：企业名称、标志、对网站内容进行简单有效导航菜单或图标，着重标明最重要的新闻或修改内容以及客户与公司联系的地址等。首页的设计非常重要，它给人以公司的第一印象，因此代表的是公司的形象，网站整体性能的高低。

网站首页应采用门户型网站风格，在文件小、信息含量大的基础上，力求美观大方、简洁明快、主题鲜明，给人赏心悦目、一目了然的感觉，这样才能满足客户的各种需求，激起客户的兴趣，对网站进行进一步的访问，以此来树立企业的品牌形象，同时逐渐建立一系列完善的客户服务体系，形成企业内部的网络信息交流中心。

本网站首页使浏览者通过首页按钮可以进入相关栏目，也可以通过首页相关主题链接直接查看感兴趣的内容。首先主要放置网站最重要的信息，向浏览者提供最直观、最有应具体规划好价值的信息，主要包括公司简介、产品类别、联系方式与案例展示等，这些内容都将以简明扼要的形式放置在首页。

（2）关于xx。

关于xx这一栏目又包括了公司简介、公司经营理念、资质证书、发展历程等，以图文相结合来概述xx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、玻璃市场的趋势等资讯。向顾客提供最新的行业市场信息。

（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）案例展示。

产品展示的创建主要在于掌握产品目录的层次结构和导航方法，产品目录设计的思想和整个网站结构个思想是一致的，都是由概括到详细的层次结构。首先就要详细分层，将它们放在不同详细程度的页面上，从而允许用户能够自上而下找到最适合于其需要的信息层。把公司以前做的典型案例，做成一个用锚链连接的较长页面。左边为导航项目，导航项目以案例名称命名，每个案例提供四组图片，其中图片包括大图和小图。

（6）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。

（7）联系方式。

这个栏目是让顾客了解公司的联系方法，主要包括联系方式、联系地址、联系人、在线留言等。

3、网页的布局

首页的大体布局：见下面的效果图

（二）首页的设计

1、主页设计的基本方法

主页设计的第一步是确定网站的主题。确定有助于开发既有独特风格又前后一致的web页面。网站的主题与企业的产品是紧密相关的。另一个主要的因素是颜色的选择。颜色方案是主体的一个组成部分，它能清楚地反映企业的产品或服务具有的基调。确定颜色组合方案可按以下步骤：

（1）设置背景颜色：不宜选择鲜艳颜色，白色背景显得非常干净，并能表现多种颜色，从而能使任何页面具有新鲜的感觉。

（2）设置文本颜色：默认黑色，白底黑字看起来很单调，但很难找到一种合适的颜色。

（3）选择链接颜色：改变链接的默认颜色可使浏览者不在感到沉闷。

总之，主页设计应注意以下几点：

（1）主题明确，突出

（2）与众不同

（3）创建菜单栏，提供对关键页的简洁导航

2、logo设计

logo顾名思义就是站点的标志图案，logo最重要的就是用图形化的方式传递网站的定位和经营理念、同时便于人们识别。

公司的logo为xx的总公司台玻集logo，其中“”标志形似公司的“台”字，象征着台玻集团的开拓创新。

3、导航栏

这个栏目在首页上是很显眼的，所以我们设计成可以中英文变换，当鼠标经过菜单时为横向下拉菜单，二级导航栏为横向扩展导航。

4、banner的设计

banner为flash制作，图象素材为xx形象展示，案例展示，产品展示等内容，其尺寸宽约为900pt，高约为300pt。

5、首页效果图结合分析：

本网站完成之后，首先提交到网站搜索引擎和黄页目录。据大概估算，本网站建设费用大约是600元。我们申请了一个50mb的空间，空间费用是99元，域名是一个域名再加上智能ndns解析一共是98元。网站的推广费用要1000元左右，主要是在xx里面进行关键字竞价排名，使企业的网站能够在百度等搜索引擎中能够排名靠前，让顾客很容易看到公司网站，适用企业简单信息发布网站建设需求。网站后期的维护费用大概要500元左右。所以整个网站建设费用预计要达到2300元左右。

**公司网站策划书篇九**

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站策划、功能作用。

3、公司自身条件分析、公司概况、市场优势，可以利用网站提升哪些竞争力，能建设哪种网站的能力。

二、建设网站目的及功能定位

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

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

3、根据网站功能，确定网站应达到的目的作用。

4、企业内部网的建设情况和网站的可扩展性。

三、网站技术解决方案(当然这要与专业的网站建设公司商议)

根据网站的功能确定网站技术解决方案。

1、采用自建服务器，还是租用虚拟主机。

2、选择操作系统，用windows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、网站安全性措施，防黑、防病毒方案(如采用虚拟主机，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。

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、网站的价格从几千元到十几万元不等。网站建设的费用一般与功能要求是成正比的。

七、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。

八、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。

九、网站发布与推广

以上为网站策划中的主要内容，根据不同的需求和建站目的，内容也会在增加或减少。在建设网站之初一定要进行细致的策划，才能达到预期建站目的。以上每一步对一个网站的建设都很重要，一定要做到细致、准确、到位。只有前期工作做好了，后面的工作才能顺利的进行。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com