# 电商网络营销策划方案模板范文

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-02-05

*网络营销的兴起，网络购物已经成为当下的一种生活时尚，大大地推动了网络营销的发展。要写网络营销方案，里面所撰写的内容就要包括网站运营状况分析、网优化方案、网站推广方案、网络营销人员培训等内容。那么电商营销方案该怎么策划呢?下面是小编为大家整理...*

网络营销的兴起，网络购物已经成为当下的一种生活时尚，大大地推动了网络营销的发展。要写网络营销方案，里面所撰写的内容就要包括网站运营状况分析、网优化方案、网站推广方案、网络营销人员培训等内容。那么电商营销方案该怎么策划呢?下面是小编为大家整理的精彩文章内容，希望大家能够喜欢。

**电商网络营销策划方案模板1**

目标与理念

经营目标：扩大产品知名度+提高市场占有率+网络直销经营理念：高端走文化;中端走时尚;低端走健康。

基础工作实施

1)网站建设：我们根据产品特点以及公司悠久的茶文化，以客户为中心设计专业茶艺经营性网站，吸引潜在的客户，使客户充分挖掘网站的信息，做好网络营销导向的网站优化，提高网站的质量、可信度和知名度。

2)在阿里巴巴、慧聪网、中国制造网、买麦网和淘宝网等电子商务平台上实现网上销售并实现互联。

3)通过博客、微博、论坛、邮件平台充分挖掘忠实、潜在的顾客群。

4)借助淘宝网、拍拍等非常巨大的市场优势来推广将成为c2c电子商务的一次新的尝试;我们通过对商业的全方位理解。

5)联合团购网站拉手团购美团网糯米网58团购窝窝团24券等，组织大型的团购活动，借助各大团购网站固有的客户群去做营销。

6)通过新的支付方式宣传推广支付宝财付通易宝支付快钱等，开通多渠道的支付方式，方便网友支付。

7)建立多方面的问答咨询帐号，如百度的问答百度的知道腾讯的soso搜狗等搜索资源

8)产品的建议：中小企业在从事网络营销中，要整合行业的现状和行情!任何时候“物美价廉”都是我们从事网络营销应该遵循的永久法则。如何整理出一套适合网络营销的产品价格策略，是影响后期销售的重要环节之一。其次，产品的数量要中而不乏，寥寥无几的产品并不引起人们太大的兴趣!

推广方案

1、竞价：百度和谷歌竞价，尤其在茶叶旺季时更须加大投大，阿里和淘宝直通车也适当投入。

2、博客和论坛、贴吧等：比如打开百度空间和新浪博客，信仙茶业建了几十个不同类型的博客，并且互加好友和圈，以此人气来吸引更多的茶友加入，在论坛方面，诸如由某员工负责发表原创主题，另外的员工利用空闲时间跟贴，使得贴子不下沉。

3、qq群和公会：这里并不是群发茶叶广告，而是在qq群空间发表文章，不一定是与茶相关的文章，具体看群的性质，也可能与群介绍无关，另外游戏公会，玩家众多，消费能力也高，比如信仙茶业在九维武林英雄游戏，加了很多公会，有公会成员要买茶叶者，直接购买或者介绍来的，信仙均以游戏黄金币返利玩家等等方式，让玩家玩游戏也能赚钱。

4、网站群：\_\_现在还保持有四五十个茶叶相关网站，这些网站有的用来做竞价，但更多的是用来增加搜索度，网站名不相同，联系方式也不相同，因此能满足不同买家甚至是老客户的搜索需要，往往有访问者搜索到不同网站，表面上看似不同联系人，但实际上却有很大可能是相同的供应商，即\_\_网络营销部，遇到相同买家时，信仙也不道破，仍以新客户对待同一买家。

5、电子杂志：制作电子导购书，茶叶专业知识期刊，购买收费性的茶叶科技期刊以发表首发专业文章，这些电子杂志一旦被下载，也会无形中带来潜在消费。

6、在全国各大中小城市建立茶友联络站：五年来，\_\_共建立了几十个茶友联络站，虽然有很多联络站并非\_\_所创建，但起码也有认识的网友在联络站里，这样，一旦有举办茶友会活动，信仙均能第一时间知道，并提供茶叶供交流，这样带来的订单是最可靠的。

7、其他推广措施：因为百度在国内的访问量是的一个搜索引擎，然后多花一些精力在营销上进行创新。

8、交换友情连接。目前每个人只能添加6个连接，大家通过交换连接的方式做宣传。

9、把自己开店铺的事情告诉你所有认识的朋友，也可以在自己的qq上留下地址，通过口碑的力量宣传。

10、到一定的时间，有了些感想的时候，可以写心情故事，这个也是在首页里推荐，知名度又会增加许多。

11、学会抓住一切机会宣传，可以看看别人求购的东西，如果正好和你卖的东东是一类的，那么可以给对方留言或者发站内信笺。每隔一段时间就这样做一次，保证你能收到良好的效果。

12、发布网络创意广告。

网络销售常用方法

1、起好宣传口号，尽量卖些自己有优点的茶叶批发零售平台。做到物美价廉的感觉，帐务好宣传语句。

2、尽可能多的在淘宝和许多其他论坛发言，多发好文章，让别人对你有印象(签名档一定不要忘了)，同时也愿意点击你的店铺转转。在网上开店铺，应保证充足的上网时间，及时回答买家对你商品的提问

3、随时增加新货，让人有的看，不会觉得厌烦。

4、随时保证你的店铺里有一件商品是一元起拍的，这一招非常灵，能在短时间内聚集人气。

5、建议拍实物照片，利用数码相机(至少200万像素)。照片拍完后，在photoshop里简单处理一下，比如适当增加对比度，调节亮度。大小控制在80k以内，图片尽可能大，让买家能看清楚细节。

6、对于卖家来说，每个商品都同时使用支付宝。你有一张工行的卡，这样收钱最快。我已经成功使用好几次支付宝，尽管它没有买家直接汇款给你那么快，但是你给了买家以更大的信心。从而提高了你的信用度。

7、对于在淘宝里发现的问题，随时到建议厅去发帖提建议和意见，淘宝好，我们也好。

8、加入所在城市或者其他的商盟，大家在一起交流，活动，对自己的知名度很有好处。

9、最后，辛苦地开店铺，却也总会碰到伤心的事情，比如差评。每个人都有自己的性格，有挑剔的买家，也有豪爽的买家。如果碰到了挑剔的买家，不要说自己倒霉，因为你可以从与他(她)打交道中学到很多东西。;我觉得这个差评，首先在逻辑上并非一定是恶意的。因为这个差评的主要内容还是在交易的时间上。每个买家对交易的速度要求不一样，可能这位客户就是一位在这方面非常挑剔的人。但是他是买家，就是上帝。付了钱，他就有权利对这个服务做出自己的价值判断(只要不是极其无理和不客观的)。

10、通过对商业的全方位理解，对目前市场做可行性分析报告，并从中加以创新，制作适合企业营销的策划方案。

11、网络选择面十分广阔，借助这一平台，可谓商机无限。在网上，茶客、茶商可以任意选择茶叶批发商，同样，批发商也可以在茫茫网络中寻找一线客户，购销双方很容易形成良性互动。

12、做网上生意，最讲究的是信誉。\_\_茶业首创零风险购茶服务，3w服务;一是无理由，顾客退换茶无须理由;二是无风险，退换茶来回邮费全部由\_\_茶业公司承担;三是无期限，退换茶不是七天内，随时都可以。起初跟客户谈生意，通过对话交谈，双方各自有了诚意，林建动就给目标客户寄出茶样，再运出3000-5000元货量试探性地小额度交易，最后逐渐铺开、扩大。

13、茶业的网络营销顾问

顾问，网络营销，茶业

如今网络购物已经成为当下的一种生活时尚。而各个行业都在争前恐后的进行网络营销。网络营销之所以兴起，因为网络技术快速发展。越来越多的人喜欢通过网络平台实现交易，这样大大推动了网络营销的发展。茶叶作为一种大众消费品也开始步入网络营销轨道。目前，虽然网络营销在整个茶叶营销中所占的市场份额比例不高，但网络营销作为崭新的营销手段，如能合理、充分利用将大有可为。早在20\_\_年，随着茶叶激进实体终端店数量的剧增和网络平台的日趋幼稚，为节约经营利息，减少人力、财力、物力的投入，大量中小企业和广大茶农为扩大销路、增加收益，开始搭建茶叶网络销售平台，

14、诚信问题大大限制了茶叶网络营销的发展，使得茶叶网络营销的体系很不健全。茶叶的口感因人而异，网络营销不能通过现场品茶的方式来选择，使得茶叶网络营销面临的难度加大。

15、无理由退货打破网络营销藩篱

有舍才有得。如此周到的售后服务与站在顾客角度将心比心的营销方式，成功地打破了网络营销中的猜疑与隔阂，将低成本的网络营销有效地推进到现实层面交易的信任程度。

**电商网络营销策划方案模板2**

一、网站分析

1、网站流量分析

安装一套流量统计系统(如底部公共栏目下方51yes统计图标所示)，可以清晰的判断网站目前所有营销手段的效果，并且还可以分析到:

(1)流量来路统计

可以清晰的统计到每年、每月、每日、客流是通过什么渠道来到网站的。可以清晰判断各种推广方法的效果。

(2)浏览页面和入口分析

可以判断网站中那个页面被流量的次数多，并且可以分析出客流是从那个页面进入网站的。

(3)客流地区分布

清晰的分析出，网站浏览者的地区分布，并且以图表方式显示出各个地区流浪者的比例。

(4)搜索引擎与关键词分析

分析通过各个搜索引擎所带来的流量比例，并且可以分析出客流是通过搜索什么关键词来到网站的。

(5)客户端分析

可以分析出客户端使用的操作系统等信息。

2、站点页面分析

(1)主页面整体分析

(2)页面标签分析

(3)超链接检查

(4)浏览速度分析

(5)源代码设计分析

3、网站运用技术和设计分析

(1)分析目前技术是否采用合理

(2)分析网站构架是否合理

(3)分析网站设计是否有亲和力、是否容易阅读

4、网络营销基础分析

(1)关键词分析

(2)搜索引擎登记状况分析

(3)搜索引擎排名状况分析

(4)交换链接相关性

(5)网络营销主要方法分析

5、网站运营分析

(1)网络投资分析

(2)网站运营策略分析

二、网站优化

1、网站结构优化

网站导航、页面布局优化

2、网页标签优化

网页TITIEL关键词标签、网页简介标签，图片注释、等方面的优化

3、网页减肥压缩

专门的网页减肥压缩软件对网页系统的进行压缩，提高页面流量速度。

4、超链接优化

超连接结构、超链接注释、超连接路径优化

5、页面内容优化

对主要页面内容进行调整、排版进行优化，让内容更容易阅读。

三、网站推广

通过对网站进行综合的分析后，选择网络推广方法，在众多网络推广方法当中，最重要的方法就是搜索引擎排名。因为其他的方法都是比较花钱而且效果短暂的，而搜索引擎排名做好以后，它可以长期为你带来高质量的流量。一个网站的流量80%都是由搜索引擎带来的。

1、搜索引擎排名

(1)关键词选择

(2)搜索引擎登陆

包括GOOGLE、yahoo、MSN等国内外几百个搜索引擎。

(3)搜索引擎排名

通过我们专长的SEO优化技术对网站整体进行优化，使尽可能多的词在各个搜索引擎的排名提升，以提高网站的流量。

2、相关链接交换

与相关网站进行友情链接交换。

3、网络广告投放

在网站运作过程之中，建议投放一些有效的网络广告。

四、网络营销培训

授人与鱼不如授人鱼渔，通过网络，我们把对贵方网络技术人员进行培训，使其很快掌握网络营销与网站运营的秘诀，使贵方网站在我方为其打下很好的营销基础后，能够稳定、持续的保持其向前发展。

**电商网络营销策划方案模板3**

一、时间:

20\_\_年x月x日—20\_\_年x月x日

二、20\_\_年年度目标:

1、完成网站建设，包括网站的核心，侧重点，具体板块的内容。

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。持续加大网络宣传的覆盖面，增强信男这个品牌的正面形象，的打造提供支持。

4、控制网络推广费用。

5、完成有关信男国际交流中心软文介绍报道，微博营销，博客论坛建设，微信圈子，QQ群，百度知道等推广方式的建设。

6、对网站排名等数据进行有效的监控、分析、优化。并对网站用户进行跟踪统计。

三、20\_\_年下半年度具体工作安排表:

第一阶段:7月x日—8月x日

1、完成品牌网站框架的制作，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，实现“信男教育”关键词搜索排名居于前列。

3、分析学生查询网站习惯进行版面的制作，针对留学生最切实的一些问题，整合相关信息以及图片进行推广。

4、配合信男教育着力打造的战略方向，选取有影响力的教育平台进行宣传，并制定相应软文内容。

5、选出比较有影响力的20个论坛社区平台，并针对论坛发表的软文进行有针对性的编写。

6、每周总结，主要针对的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x日—9月x日

1、重点针对网站板块内容进行网站优化，实现信男国际教育“短期留学”关键词居于搜索引擎前列。

2、以信男国际教育“短期留学”这个课题为本月推广重心，整合相关新闻及每周攒写贴子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。

3、针对“十一”黄金周短期游学的推广活动，制作网络宣传专题，在原有版面上加大网络宣传力度。

5、整理收集潜在学生信息、对来电来访等咨询方式进行阶段性的跟踪、保持与学生以及家长的良好沟通。

6、保证网站的时效性，阶段性的推陈更新，发起一些有目的性的活动，让

更多的学生能够参与进来。

7、周总结、月总结，主要针对的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x日—10月x日

1、针对“十一”黄金周的短期游学进行具体的实施，并且及时的跟踪做好网站的同步宣传工作，能够及时的将此次活动通过网络媒体展现出来。

2、短期游学完毕之后，制作网络宣传专题，以专题的形式加大网络宣传力度。

3、通过此次的活动，要着力打造一个信男高质量的服务团队把本月的推广重心放在信男这个品牌的“服务”推广上。

4、整理类似活动的相关信息，分析潜在竞争对手的优劣，挖掘自身的优势并放大，为以后的活动打下良好的基础，并积累相应经验。

5、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关合作内容。

6、周总结、月总结，主要针对的推广效果进行分析评估，并制定相关优化方案。

第四阶段:11月x日—12月x日

1、保证常规推广手段的每日更新，挖掘新的推广卖点。

2、基本上半年左右的时候，网站建设基本完成，除了定期的保证更新以外，可以考虑与百度推广进行付费的合作。借助百度这个大的平台，进行正规的宣传达到预期的目的。

3、通过这个平台，逐步推广的其他活动，并做好跟踪宣传工作。

4、周总结、月总结、年总结，并针对下一年度制定网络推广计划。

此计划仅限于针对教育平台的打造上。针对具体的后期数据分析和流量监控上并未做具体的说明。

综上所述，该计划先从整体上进行的推广，提高站的知名度;然后对具体的板块如短期游学等进行推广，着力进行平台重点项目的推广;最后针对这个平台的品牌推广，打造属于自己的品牌，开发的其他价值和客户群体，以达到最终盈利的目的。

**电商网络营销策划方案模板4**

一、公司简介

该公司以“与绿色同行，与自然为本”为企业宗旨，号召广大人民热爱大自然，保护大自然。

该公司以生产绿色产品为主(包括绿色食品，绿色日用品，等绿色系列品)，创建于20\_\_年1月，产品一经推出就受到广大市民的好评，现在，该公司已创立了自己的品牌，产品畅销全国。

二、公司目标

1、财务目标今年(20\_\_年)，力争销售收入达到1亿元，利润比上年翻一番(达到3000万元)。

2、市场营销目标市场覆盖面扩展到国际，力图打造国际品牌。

三、市场营销策略

1、目标市场中高收入家庭。

2、产品定位质量和多品种，外包装采用国际绿色包装的4r策略。

3、价格价格稍高于同类传统产品。

4、销售渠道重点放在大城市消费水平高的大商场，建立公司自己的销售渠道，以“绿色”为主。

5、销售人员对销售人员的招聘男女比例为2:1，建立自己的培训中心，对销售人员实行培训上岗，采用全国账户管理系统。

6、服务建立一流的服务水平，服务过程标准化，网络化。

7、广告前期开展一个大规模、高密集度、多方位、网络化的广告宣传活动。突出产品的特色，突出企业的形象并兼顾一定的医疗与环保知识。

8、促销在网上进行产品促销，节假日进行价格优惠，用考核销售人员销售业绩的方法，促使销售人员大力推销。

9、研究开发开发绿色资源，着重开发无公害、养护型产品。

10、营销研究调查消费者对此类产品的选择过程和产品的改进方案。

四、网络营销战略

经过精心策划，公司首次注册了二个国际域名，建立了中国“与绿色同行”网网站，在网站中全面介绍公司的销售产品业务和服务内容，详细介绍各种产品。紧接着逐步在搜狐、雅虎等搜索引擎中登记，并以网络广告为主，辅以报纸、电视、广播和印刷品广告，扩大在全国的影响，再结合网络通信，增加全国各地综合网站的友情连接。

五、网络营销的顾客服务

通过实施交互式营销策略，提供满意的顾客服务。主要工具有电子邮件、电子论坛，常见问题解答等。

六、管理

(一)、网络营销战略的实施

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

1、确定负责部门、人员、职能及营销预算

网络营销属营销工作，一般由营销部门负责，在营销副总经理领导下工作。一般应设立专门部门或工作小组，成员由网络营销人员和网络技术人员组成，即使是工作初期考虑精简，也应保证有专人负责，工作初期调查、规划、协调、组织，任务繁重，兼职很难保证工作的完成。

2、专职网络营销人员职责应包括

(1)综合公司各部门意见，制定网站构建计划，并领导实施网站建设。

(2)网站日常维护、监督及管理。

(3)网站推广计划的制定与实施。

(4)网上反馈信息管理。

(5)独立开展网上营销活动。

(6)对公司其他部门实施网上营销支持。

(7)网上信息资源收集及管理，对公司网络资源应用提供指导。

3、在网络营销费用方面我们将确保可能的节约，但我们仍需对可能的投入有所估计，我们的营销预算主要来自于:

(1)人员工资。

(2)硬件费用:如计算机添置。

(3)软件费用:如空间租用、网页制作、web程序开发、数据库开发。

(4)其他:如上网费、网络广告费等。

(二)、综合各部门意见，构建网站交互平台

公司网站作为网络营销的主要载体，其自身的好坏直接影响网络营销的水平，同时网站也并非仅为营销功能，还包括企业形象展示、客户服务、公司管理及文化建设、合作企业交流等等功能，只有在广泛集合公司各方面意见的前提下才能逐步建立起满足要求的网站平台。

构建网站应注意网站应有如下功能:

(1)信息丰富:信息量太低是目前公司网站的通病。

(2)美观与实用适度统一:以实用为主，兼顾视觉效果。

(3)功能强大:只有具备相应的功能，才能满足公司各部门要求。

(4)网站人性化:以客户角度出发而非以本企业为中心。

(5)交互功能:力求增加访问者参与机会，实现在线交互。

(三)、制定网站推广方案并实施

具备了一个好的网站平台，接着应实行网站推广。网站推广的过程同时也是品牌及产品推广的过程。

1、制定网站推广计划应考虑的因素有:

(1)该公司产品的潜在用户范围。

(2)分清楚该公司产品的最终使用者、购买决策者及购买影响者各有何特点，他们的上网习惯如何。

(3)应该主要向谁做推广。

(4)应该以怎样的方式向其推广效果才会更佳。

(5)是否需借助传统媒体，如何借助。

(6)该公司的竞争对手的推广手段如何。

(7)如何保持较低的宣传成本。

2、可以借助的手段:

(1)搜索引擎登录。

(2)网站间交换链接。

(3)建立邮件列表，运用邮件推广。

(4)通过网上论坛、bbs进行宣传。

(5)通过新闻组进行宣传。

(6)在公司名片等对外资料中标明网址。

(7)在公司所有对外广告中添加网址宣传。

(8)借助传统媒体进行适当宣传。

六、网络营销效果评估及改进

网站推广之后我们的工作完成了一个阶段，我们将获得较多的网上反馈，借此我们应进行网络营销效果的初步评估，以使工作迈上一个新的台阶。

1、评估内容包括:

(1)公司网站建设是否成功，有哪些不足。

(2)网站推广是否有效。

(3)网上客户参与度如何?分析原因。

(4)潜在客户及现有客户对我网上营销的接受程度如何。

(5)公司对网上反馈信息的处理是否积极有效。

(6)公司各部门对网络营销的配合是否高效。

2、评估指标主要有:

网站访问人数、访问者来源地、访问频率、逗留时间、反馈信件数、反馈内容、所提意见等等。

网络营销的有效运用，将可对公司其他部门的运行产生积极影响，同时也影响到公司的整体运营管理。作为网络信息条件经营方式的探索，它将极大推动公司走向新经济的步伐。它将发挥如下作用:

促进公司内部信息化建设，加快企业电子商务准备，完善公司管理信息系统，提高公司管理的质量与效率，提高员工素质，培养电子商务人才。

这些变化将影响公司现有的生产组织形式、销售方式、开发方式、管理方式等等，推动公司进行经营方式的战略性转型。[\_TAG\_h2]

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！