# 最新企业网络营销方案设计范文(推荐)(五篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-05-14

*最新企业网络营销方案设计范文(推荐)一通过网络营销实习，在我们所学的理论知识基础之上与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。网络营销实习是通过模拟软件在机房运用所学习的理论知识到实际操作当中，熟悉网络营销各种模...*

**最新企业网络营销方案设计范文(推荐)一**

通过网络营销实习，在我们所学的理论知识基础之上与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

网络营销实习是通过模拟软件在机房运用所学习的理论知识到实际操作当中，熟悉网络营销各种模式的操作流程，熟练掌握支付通、网上银行、b2b、b2c、c2c等运营操作流程。

1. 服务商账户绑定;

2. 注册供应商账号，发布供应信息，管理供应信息;

3. 注册采购商账号，发布求购信息，管理求购信息;

4. 服务商帐号设置，完成与支付通对接;

5. 商品类别管理、商品属性管理;

6. 会员管理、对采购商及供应商发布的信息审核;

7. 竞价管理、拍卖管理;

8. 广告及资讯的发布与管理;

9. 订阅、管理商机;进行留言管理;维护公司简介;

10. 发布商品询价;收藏商品;

11. 维护会员资料(联系信息、密码信息和手机验证);绑定支付通;

12. 开通诚信通;

13. 使用诚信通专享服务(网站建立、诚信通档案维护、参加竞价、广告投放等);

14. 发布拍卖(单拍和多拍两种);发起订单。

15. 进行商品在线交易;参加商品竞拍。

1. b2c平台会员的注册;

2. 服务商进行商品类型、属性、规格，添加发布商品;

3. 服务商添加物流公司、优惠券管理、添加商品的入库、网站基础数据维护等;

4. 消费者绑定支付通，添加收货地址;

5. 购买与付款、查看订单;

6. 给服务商留言、查看留言回复、评论购物商品;

7. 维护会员信息、维护密码;

8. 添加二手商品、晒单等;

9. 服务商查看会员信息、查看发布中的商品、商品编辑、商品下架或删除;

10. 订单管理;

11.服务商回复留言、查看商品评论信息;

12. 管理商品库存、维护公司和菜单信息;

13. 管理二手市场。

1. 服务商绑定账户;

2. 服务商后台进行商品类别管理、商品属性管理;物流公司添加，抵用券设置;

3. 申请c2c卖家账号、发布商品若干;

4. 申请买家账号;

5. 宝贝搜索、浏览、出价与付款;

6. 卖家查看发布中的商品，处理订单;

7. 卖家编辑商品，商品上架，设置运费、商品被下架或删除;

8. 买家确认收货和评价;

9. 卖家交易成交后发货并给予买家评价;

10. 买家对宝贝留言、对店铺留言;

11. 买家发布求购信息;收藏宝贝、收藏店铺;

12. 买家使用抵价券购买促销商品;

13. 卖家免费开店，并对店铺进行管理;

14. 卖家开通消费者保障服务、对商品进行橱窗推荐;

15. 买家购买直通车推广宝贝;

16. 买家投诉和退款;

17. 服务商对投诉进行处理;

18. 通知消保用户消费，强制退出消保;

19. 管理发布商品、会员管理、交易管理;

20. 消费者保护管理、直通车管理;

21. 物流公司管理、专题管理以及其它管理。

1.个人注册账户申请审批

2.个人账户存款

3.个人批量转账汇款

4.基金申购

5.外汇盈利挂盘

6.信用卡激活

7.代发业务经办

8.企业自助贷款还款经办

9.委托贷款放款经办

(五)支付通操作

1.服务商生成实名认证确认款

2.担保交易收款

3.给本账户充值

4.设置银行账户

5.申请提现

6.网站集成支付通服务申请

7.服务商审批提现申请

8.支付通用户付款

在实习过程中，同学们遇到了很多的问题。比如支付通与银行卡的绑定，支付通的实名认证，b2b网店的商品发布，b2c银行卡的绑定，c2c物流的设置。通过同学们的相互帮助和老师的细心教导，这些问题得到有效解决。

通过实习，我的实际操作能力得到了大幅度提升。在这次网络营销实习的期间，我对网络营销有了一个比较完整的了解和熟悉。本次实习让我熟悉了网络营销的各种销售模式，同时掌握了网上银行业务、支付通、网络营销b2b、b2c、c2c的整个流程的操作，学会了处理网络营销流程中的一些常见性的小问题等等，对于每一个环节都有深刻的体会，并且都能熟练使用。

通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后自己开网店打下了一定的基础。

**最新企业网络营销方案设计范文(推荐)二**

甲方：

乙方：

甲乙双方根据《中华人民共和国反不正当竞争法》和国家，地方有关规定，

就企业技术秘密保护达成如下协议：

(一)保密内容和范围

1.乙方在合同期前所持有的科研成果和技术秘密已被甲方应用和生产的。

2.乙方在合同期内研究发明的科研成果。

3.甲方已有的科研成果和技术秘密。

4.甲方所有的技术资料。

(二)双方的权利和义务

1.甲方为乙方的科研成果提供良好的应用和生产条件，并根据创造的经济效益给予奖励。

2.乙方必须按甲方的要求从事项目的研究与开发，并将研究开发的所有资料交甲方保存。

3.乙方必须严格遵守甲方的保密制度，防止泄露企业的技术秘密。

4.未经甲方书面同意，乙方不得利用技术秘密进行新的研究与开发。

5.乙方在双方解除聘用合同后的三年内不得在生产同类且有竞争关系的产品的其它企业内任职。

(三)协议期限

1.聘用合同期内。

2.解除聘用合同后的三年内。

(四)保密费的数额及支付方式

甲方对乙方的技术成果给予的奖励，奖金中内含保密费，其奖金和其中保密费的数额，视技术成果的作用和其创造的经济效益而定。

(五)违约责任

1.乙方违反此协议，甲方有权无条件解除聘用合同，并取消收回有关待遇。

2.乙方部分违反此协议，造成一定经济损失，甲方视情节轻重处以乙方3～10万元罚款。

3.乙方违反此协议，造成甲方重大经济损失，应赔偿其甲方所受全部损失。

4.以上违约责任的执行，超过法律，法规，赋予双方权限的，申请仲裁机构仲裁或向法院提出上诉。

甲方(盖章)乙方(盖章)

法定代表人签名签名

**最新企业网络营销方案设计范文(推荐)三**

经过去年及今年的累积，目前网络营销部已累积了一部分优质的老客户。通过现有的一些老客户进行产业细分，根据企业的所处行业进行二次客户的开销及营销。从而达到资源的整合。现有上海北玻玻璃技术工业有限公司房屋质量检测;宝钢工程技术集团有限公司房屋质量检测;上海荷中实业投资有限公司房屋质量检测、地基检测;上海美隆置业有限公司基坑监测项目;上海太太乐福赐特食品有限公司仓库项目加固;上海联影医疗科技有限公司检测年度合同;中山钢结构(昆山)有限公司力学检测、无损检测、化学检测;中铁四局二公司螺栓力学、化学、金相检测;重山风力设备(连运港)有限公司风电底座筒无损检测;欧陆检测技术服务(上海)有限公司无损检测及力学检测金相检测;上海新宝金企业发展有限公司焊接件无损检测及力学性能检测、上海工程机械厂机器应力测试;上海世博会有限公司世博馆加固项目;湖北路桥有限公司灌浆料的销售;深圳中集天达空港设备有限公司登机屏无损检测;龙源(北京)风电工程技术有限公司风电主轴断裂失效分析;上海太太乐食品有限公司1000l蒸汽机加热搅拌锅修复。

在优质客户的二次开发过程中，网络营销部的成员基本做到客户动态全部掌控。并且网络营销部成员全程参与了自主洽谈、方案提供、合同拟定、客户服务、后期回访等全过程。这种全程动态掌控不仅能将客户把握度提升，而且也培养了人员在商务、业务两方面的能力，同时也加强了客户维护和与兄弟部门的沟通，以便于更好地做好营销服务。

(一)、初步涉足招投标，提高人员商务技能

在1-10月中参与了上海太太乐福赐特食品有限公司二期扩建仓库工程投标项目，结合现场沟通，完善投标方式方法，进一步提高了营销人员的商务技能。

(二)、锻炼培养了一批有冲劲懂技术有战斗力的网销团队

一滴水飘不起纸片，大海上能航行轮船和军舰;在当今社会生产和生活中，合作越来越显示出了重要的意义。面对社会分工的日益细化、技术和管理日益复杂化，个人的力量和智慧显得十分微不足道，此时团队的建设的至关重要。随着部门的快速发展，今年我们在网站运营、网络推广、营销专员、渠道扩展、网络运维、技术方面培养了相应的人才。在良性竞争协同作战的条件下，将不同的职责的人才最有效、最大限度的发挥出其优势，逐步成长为一个术业专攻且富有战斗力的团队。相信我们这个团队必将为公司创造新的奇迹。

(三)、 工作中的不足

从网络营销部成立至今，在公司领导及各兄弟部门的大力支持下以及网络营销部成员的共同努力下，网络营销部在网络推广、网络营销以及渠道拓展上都取得了不错的成绩，但仍然存在着一些不足及欠缺需要我们改进和纠正。具体表现在：

1、推广方式还应专业化、随机应变化。20xx年百度收缩引擎每隔一周便会调整关键词排名的政策，老一套的方法已逐渐失去成效。如何让工程技术相关产业的关键词不被同行的企业所替代所掩盖?是我们今年一直面临的课题。这就需要我们不断去研究去观察百度的排名规则。随排名规则对推广方式进行调整及更改。从而达到网络推广最优化的效果。

2、重视招投标项目，加强重点投标项目的监管。仅仅通过网络来接单已不能满足网络营销目前的发展需求。网络营销部想要获得更大的突破及发展，必须重视建筑领域相关产业的招投标项目。一方面招投标项目金额比较大，生产部门也非常支持。另一方面无论是通过跟业主及施工单位的前期沟通，还是招投标项目全过程的跟进。我们自身的能力都得到了更深一层次的提升。

3、对客户主动积极性不够，客户把控度还需加强。在接单的过程中经常会碰到一些模菱两口的客户或者是因为价格未能成单的一些客户。针对于这样的客户我们必须主动出击，根据客户的需求逐个击破不浪费网络推广得之不易的客户。与此同时，作为网络营销部的成员也应提高自身素质，不断强化新专业、新领域的学习;同时在接待客户过程中加强沟通与谈判锤炼，不断提升与客户的沟通技能与签单技能。一条适合工作技术公司自己的网络营销之道。

形势分析

20xx年年底，中国网民已达到4亿的人数。位居全球第一。巨大的上网人数带来了巨大的商机。在欧美国家，90%以上的企业都建立了自己的网站;通过网络寻找自己的客户、寻找需要的产品，这已经成为了习惯。网上巨大的消费群体特别是企业的商务习惯文化，给网络营销提供了广阔的空间。

随着计算机技术在世界范围内的迅速普及,网络营销活动也在迅猛发展。与传统营销方式相比，网络营销优势尽显无疑,必将成为新世纪企业营销的主流。市场营销与网络技术的结合，必将随着网络实践活动的深入开展而不断得到深化，新的结合空间和领域将不断被发现。

这对于我们公司而言是机遇亦是挑战。随着竞争对手的不断涌入，我们必须做好更充分的准备，发挥在网络上取得的先机，取得市场的主动权，拉开与同行之间的差距，以至立于不败之地。

**最新企业网络营销方案设计范文(推荐)四**

行业电子商务的网站也特别多，这么多的网站是很好的资源。比如xx等等行业电子商务网站，是我们宣传很好的平台。注册后网站会分配给注册会员一个子页面，这些子页面在搜索引擎的

权重非常高。利用好子页面，能给公司带来非常有效的宣传效果，宣传的同时可以留公司网站的链接，能给公司网站带来高权重单向链接。对网站排名也是很好的提高。

“弹出式广告”，特洛伊木马和跟踪软件等都是通过干扰的方式来获得用户关注和数据。相关调研显示，这一类营销正日见衰退。企业应该谨慎少用，甚至不用侵入式营销的方法。消费者将会把企业与消费者互动的方式与你的品牌形象联系起来，而现今是消费者做主的年代，这点应牢记在心。

很多企业会请专业的搜索引擎公司来帮助他们购买关键词广告，关键词广告被放置在与广告内容相关的查询结果中，以帮助增加相关链接的访问量。目前出现了一个不断增长、同时倍受争议的行业，专门研究搜索引擎营销的相关技术手段。

在xx等流量较高的社区或注册博客宣传，对于网站的知名度提升效果较好。

我相信你对网站上的横幅、按钮或摩天楼广告模式一定很熟悉了，这个模式由来已久，其依据是，网络吸引用户眼球，因此企业应在网络上以使用户获得对其品牌的认知。通常情况下，的点击率都在1%以下，有时网络广告是否有效也用流量来衡量。网络广告是静态的，并不随网页上内容的改变而改变。

通过网络营销这一平台，更多的旅游团队，个人或集体，能更加方便快捷的真实了解我们酒店的详细信息，为其出游或工作解决住宿餐饮问题，其次，网上订房可以享受到我酒店更多的优惠及回馈等，在方便个人的同时也为国家的旅游业及社会的发展做出贡献。经济效益

现在在外出差的人越来越多，食宿成为最大的问题。如何不费周折找的舒适的酒店呢？

与以往的酒店的网上订房不同的是，我们会把酒店的这个布局发布到网上，客人可以在进入酒店网站后，进入酒店参观模式，在这个模式中可以选择自己喜欢的房间。我们会把各个房间的布局和特点都公布于网上，做成立体三维，这样客人就可以在不用到达酒店的情况下，可以了解到酒店每个房间的情况，根据自己的喜好进行选择预定。

网上订房易于管理，可以详细地记录每位旅客入住酒店的消息，易于统计，为酒店提供很多的便捷，也可以为前台服务员省去麻烦，不用再详细介绍酒店及其房间的情况。客人可以直奔自己网上预定的房间。其次，可以便于管理客人，例如我们可以为第二次，第三次网上订房的客人享受一定的优惠。

**最新企业网络营销方案设计范文(推荐)五**

1、目标市场中高收入家庭。

2.产品定位质量最佳和多品种，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。

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！