# 企业网络营销方案模板三

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-12-14

*企业网络营销方案模板范文三\_\_市\_\_通信设备\_\_成立于\_\_月\_\_日，注册资金\_亿元人民币，是一家专业手机研发、加工生产、内外销售同步进行的民营高科技企业.\_\_月获得GSM和CDMA手机生产双牌照，并核准许可年生产手机\_\_万台.公司下属金立（...*

企业网络营销方案模板范文三

\_\_市\_\_通信设备\_\_成立于\_\_月\_\_日，注册资金\_亿元人民币，是一家专业手机研发、加工生产、内外销售同步进行的民营高科技企业.\_\_月获得GSM和CDMA手机生产双牌照，并核准许可年生产手机\_\_万台.公司下属金立（\_\_）通信设备\_\_、\_\_市金铭电子\_\_、东莞市金众电子\_\_、\_\_省\_\_康生物技术\_\_.公司以\_\_%控股比例投资\_\_电子、\_\_电子两个生产基地，总投资\_\_亿元，拥有厂房面积\_\_多平方米，员工近\_\_人，未来计划再投资\_\_万元，最终建成一个年产能\_\_万部的高度自动化现代化手机专业生产基地.公司\_\_总部，现有员工\_\_多人，平均年龄小于\_\_岁，网络媒体营销策划方案以上拥有本科以上文凭，其中硕士学历占\_\_%，硕士以上学历占\_%.是一支年轻、高效、团结的营销管理队伍、研发队伍及优秀的经营管理团队.公司已在全国建立了强大的销售渠道，\_\_个销售网点遍布全国各大中城市、城镇和乡村，相关销售就业人员\_\_多人.同时，公司秉承“VIP金牌服务”理念，建立了完善高效的客户服务体系，在全国建立了\_\_个省级、\_\_多个地市级客服中心，\_\_余个签约的特约维修网点，售后服务网络覆盖了全国各大中城市和偏远地区，为消费者提供包括售前、售中和售后的全方位专业化服务，将高含金量的服务送到消费者身边.基于此，金立手机产品被中国保护消费者基金会评为“全国通信市场消费者放心购物可信产品”.一、网络营销环境分析

（一）宏观环境分析

金融海啸已经席卷全球，金融形势恶化不仅引起了全球金融市场的动荡，更是影响手机行业的发展.\_下半年以来受全球经济的冲击，以手机为代表的消费类电子产品普遍受到不同程度的影响，手机产品也未能幸免.近一年来，手机产品缺乏革命性的创新，以及\_G手机市场即将全面启动，造成不少消费者对购买新产品持币观望的心理.据估计，\_全球手机出货量将比\_下降下降\_%.但是我们要相信，金融海啸迟早要过去，手机产业的复苏很快就要来临.随着\_\_在中国市场的日趋成熟，消费者将了解\_\_带给人们的便利，这将促使手机销量将迎来一个高峰，那些持币观望者将纷纷出手，使手机更新换代，这手机场上来说是一个很大的蛋糕，很大的发展机遇.（二）产品分析

手机自诞生以来，经历了几次升级浪潮，第一次是2的彩屏化，第二次是20\_\_的手机多媒体化，包括手机照相和彩铃，第三次则是手机的移动宽带和移动运算化，也就是智能手机化.金立自成立以来，注重对卓越品质的追求，一直坚持以深度研发为核心，精细生产为基础，优良售后服务为保障，高技术含量的产品为企业的核心竞争力，并通过更深层次的科技研发来做到产品实用和好用的完美结合.经过九年的发展，金立已稳步进入了移动通信领域的主流阵营，且位居行业前列.金立技术力量雄厚且对技术的掌握有着长远的规划，是国内极少数坚持自主研发的手机商之一.拥有国内第一条为研发配套的试生产线，使手机的调试、测验与研发成为一条完整的生产链，有效缩短研发周期，确保手机生产质量.目前，金立在深圳、\_\_、杭州等地均设立了专业研发机构，保证了金立在\_\_整机研发方面的卓越表现.金立秉承“VIP金牌服务”理念，建立了完善高效的客户服务体系，在全国建立了\_\_个省级客服中心，585家特约服务网点，售后服务网络覆盖了全国各大中城市和偏远地区，为消费者提供全方位的专业化的金品质服务.（三）行业竞争状况分析自从苹果公司推出的iPhone智能手机在全球范围内大获成功，中国手机行业也提前进入了智能时代，有不少国内的手机制造商纷纷提升自己的实力，与国际手机公司一较长短.由此，国产手机产品越来越受追捧，崛起之势不可阻挡.金立手机更以其“金品质，天下立”的口号屹立变幻莫测的手机市场多年.其近期推出的第一款e-life系列智能手机，更受到了市场的强烈关注.时下最时髦的手机系统，除了苹果手机的操作系统之外，安卓智能系统也受到追捧.目前国产手机产能已超过6亿部，但是苹果，诺基亚等品牌高高占据着\_\_%的市场份额，国产手机品牌的生存空间已经被压缩到不足市场的二成，总体经营非常艰难.手机品牌百花齐放手机品牌百花齐放手机品牌百花齐放手机品牌百花齐放.国内市场上洋品牌与国产品牌展开激烈的拉力赛.苹果、三星、诺基亚、摩托罗拉、LG等洋品牌智能手机抢食中国市场；中兴、华为、联想、OPPO、金立等本土品牌突出重围，强势崛起.此外，还涌现出小米等新锐的国产手机品牌.高中低端产品齐头并进高中低端产品齐头并进高中低端产品齐头并进高中低端产品齐头并进.随着越来越多厂商进入智能手机市场，覆盖高端、中低端的智能手机在国内市场上全面开花，高端旗舰如苹果iPhone、三星Gala\_y系列手机均取得不错的成绩.尤其是iPhone手机在中国的魅力始终不减，一跃成为时尚的代名词.国内首份手机消费趋势报告显示，截至\_底，仅有数款型号的iPhone就达到了市场占有率的\_\_%，在个别城市甚至被称为“街机”.中低端机型则焕发巨大的生命力，千元智能手机需求旺盛，更是在国内刮起了一股智能机普及风暴.特色手机群芳斗艳特色手机群芳斗艳特色手机群芳斗艳特色手机群芳斗艳.（四）消费者市场和购买行为分析

虽然受到金融海啸的影响，手机行业不景气，但是智能手机的\_\_依然快速.无论经济形势如何，智能手机所占的比例都将大增.智能手机发展的推动力不仅来自消费者的需求，也来自厂家和运营商的需求.根据权威机构的预测，2024的智能手机销量可能会超过\_\_亿部.年轻人是智能手机消费的主要群体之一，而学生又是年轻消费者中的大多数.学生思想前卫，追求时尚，追求手机的多样化，而且对价格的敏感度较高.据权威数据显示，学生平均手机更换率为5个月一次，而学生购买手机着重学习，娱乐，游戏等丰富功能.同时，随着社会的进步和人民物质需求的发展，独特的个性追求、强大的网络功能也渐渐成为主流.一款智能手机，只要它符合消费者的需求，就能获得成功.二、网络营销目标、战略

（一）网络营销目标

根据以上分析，我们可以看出金立在普通民众的知名度不普及，然而对于一个企业来说，品牌的知名度是非常重要的.对于一个企业来说，创造利润是最终目标，所以销售是非常重要的.因此为他制订了两个目标，暨销售目标和品牌推广目标.销售目标主要是为金立拓宽销售网络，借助网上的交互性、直接性、实时性和全球性为顾客提供方便快捷的网上售点.凭借互联网的各种形式多样的方式向消费者传递者各种有利的信息.利用网络销售成本低等特点，为企业创造利润.品牌推广目标主要是在网上树立起自己的品牌形象，利用互联网这个信息平台，通过搜索引擎、E-mail、博客、网络社区等营销工具，利用各种互联网上的资源，宣传金立的各种有利形象，加强消费者对自己的印象，建立顾客的品牌知名度，为企业的后续发展打下扎实的基础.配合企业现行的销售目标，提高销售收入.（二）网络营销战略

我们将以市场营销的手段，以强有力的广告宣传攻势顺利拓展市场，为产品准确定位，突出产品特色，采取差异化营销策略.以产品主要消费群体为产品的营销重点.建立起点广面宽的销售渠道，不断拓宽销售区域等.我们将金立定位成一家具有创新精神的互联网企业，而不仅仅是一家手机制造企业；他的产品以青年学生以及年轻的白领为主；我们希望将金立的产品打造成时尚和个性的代名词.三、网络营销策划方案

我们把网络营销主要分为网站建设和产品推广两部分.（一）网站建设

金立公司的网站虽然简洁，但是网站却仍很好的满足用户的信息需求.通过网站，能吸引些潜在的客户，增强网络营销的有效性.所以这是一个成功的网站.（二）产品推广方案

1、提供免费服务

人们都喜欢免费的东西，并且会被免费的信息所吸引.通过免费的信息吸引人们访问你的网站，比被动的等别人来访问你的网站更有效.金立可以提供免费的手机应用软件给消费者，这样既能巩固现有的用户，也能吸引其他用户成为你的潜在客户.提供免费服务的同时，网站可以提供其他的互动方式，同用户保持互动，了解用户的需求，提供一些免费的产品，比如一台手机等，以吸引更多的用户.2、E-mail策略

a你可以通过给一些注册用户发送E-mail，把最近的一些动态信息通过邮件让用户了解.并通过一些实际利益让用户把邮件转发给好友，只要满足\_\_些条件，该用户就能获得金立公司提供的奖品或一些其他东西.b建立完善的客户系统，每隔一段时间向用户发送新闻邮件，随时保持和用户的联系，用户可以向公司反映一些问题，公司帮助他们解决问题.这可以与客户保持联系、建立信任.这是发展品牌和建立长期关系的最好方法之一.3、广告策略

网络广告是常用的网络营销方法之一.主要价值表现在品牌形象、产品促销等方面.a标志广告标志广告之网络广告的最主要也是最基本的形式之一.金立公司可以在一些导航网站，门户网站上发布标志广告，通过发布一些促销信息，最近产品信息等吸引用户点击，增加产品的知名度，吸引潜在用户.b关键词广告

关键词广告的载体是搜索引擎，目前主要有百度的竞价排名和谷歌的关键词广告.我们可以在百度和谷歌上购买关键词，例如手机，金立，金立e--life等等.通过关键词广告，可以自由控制广告的预算，降低制作成本，提高投放效率，可以吸引潜在用户直达任何一个期望的目的网页，广告的效果便于统计.4、合作策略

由于网络的自由、开放性，网络时代的市场竞争是透明的，谁都能比较容易地掌握同业的竞争对手的产品信息与营销行为.因此网络营销争取顾客的关键在于如何适时获取、分析、运用来自网上的信息，如何运用网络组成一个关系可靠，互惠互利的合作联盟，并以网络合作为基础，实现资源共享，创造竞争优势.建立网络联盟或网上伙伴关系，就是将企业自己的网站与他人的网站关联起来，以吸引更多的网络顾客.金立可以和网易，新浪等门户式网站结成合作伙伴联盟，相互提供网站链接地址，也可以采用站内搜索的方式，相互提供搜索内容.（三）具体行动方案

根据以上网络营销策略，我们推出了一个具体的线上活动方案，主要针对中青年学生一族和刚参加工作的学生.之所以针对他们，主要是因为他们思想前卫追求时尚，对价格的敏感度较高.具体方案如下：

1.活动主题

“来金立网站，感受时尚冲击，赢手机大奖”

2.活动时间

从\_\_月\_\_日开始到\_\_月\_\_日截止.3.线上活动内容

（1）活动参与形式

本次线上的参与形式主要以抽奖为主，只要是注册金立网站的用户，均有机会参加抽奖，100%的中奖机会.在线时间越长，抽奖机会越多.（2）宣传方式

通过邮件发布消息给已经注册的用户，并告之转发邮件达到一定条件可以增加抽奖机会；并在各大网站上发布网络广告；和合作网站合作，使他们配合此次活动.让这次活动得到大范围的传播，使更多人参加.（3）奖品设置

四、策划方案各项费用预算

本次线上活动的具体预算及效果如下：

（1）网上活动费用和网络广告费用及其他支出（包括奖品费用，人员支出等等）预计为\_万元.（2）本次活动预计会有\_\_万人参加，从而达到提升品牌知名度的目的.（3）利用口碑效应，是这次活动从线上传到线下.（4）通过线上活动，可以得到大量的用户信息，构建更加完整的数据库，并且可以影响他们成为潜在消费者.五、方案实施预期与风险评估

预期：由于金立公司的实力强，有先进的技术和设备，资金雄厚，对智能机，我们公司实行网络营销策略.公司树立的几个品牌，可以大大提高消费者对企业产品的信赖感和购买率，多样化的网络营销广告，多渠道的分销，多种市场调研等，实力雄厚的企业来说实行网络营销策略是很好的选择，可以更好的宣传公司的产品，满足不同消费者的需求，扩大企业的市场份额.同时遵循以满足顾客需求为中心的方便、沟通的和节省成本的原则.风险：受制于消费力水平，符合\_\_元以下智能\_\_的用户群约占总用户群的82%.同时，山寨机靠低价占据了绝大多数的市场，而金立智能的天鉴和e--life系列多数定位于\_\_乃至以上的中高端市场，所以，根据此策划方案，金立应尽量压低价格，迅速占领千元智能机市场.

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！