# 网站年度工作计划

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-06-06

*第一篇：网站年度工作计划网站年度工作计划文章来源：义乌人才网经网站筹建委员会4月20日晚开会讨论决定,将网站的名字暂定为:xx;性质为:价格查询网，网站年度工作计划。为使网站得到长足、健康的发展,特订立了xx年度的工作计划:一、由xx负责...*

**第一篇：网站年度工作计划**

网站年度工作计划文章来源：义乌人才网经网站筹建委员会4月20日晚开会讨论决定,将网站的名字暂定为:xx;性质为:价格查询网，网站年度工作计划。为使网站得到长足、健康的发展,特订立了xx年度的工作计划:

一、由xx负责网站的建设及维修工作xx、xx负责业务宣传工作。

二、4月15日前完成网站的框架建设工作(包括网页的设计、LOGO的设计、网站的宣传言等)。

三、4月20日前到三大超市(天天、乐多多、泰兴)拿回宣传快迅,并完成录入工作。

四、4月30日前网站建设工作完工,并开始试运行。

五、网站推广工作:

1、向各商家宣传网站,在网站上为商家做广告,并要求商家宣传网站，工作计划《网站年度工作计划》。

2、前三个月免费为商家做宣传。

3、开拓新客户。

六、8月1日起网站运营见效益。

七、12月达月产值1千元。更多来源：售后年度工作计划网站年度工作计划技术部年度工作计划超市年度工作计划教师年度工作计划年度工作计划格式幼儿班班主任工作计划IT工作计划书2024年财务工作计划工作计划格式友情链接:义乌人才网义乌人才 义乌求职 义乌招聘网 前沿人才网 义乌找工作 金华人才网 东阳人才网 永康人才网兰溪人才网 浦江人才网

**第二篇：网站工作计划**

1、服务器的选择

服务器选择类型：租用或者托管

租用：整体设备租用，费用7000-10000。

优势：费用相对较少

劣势：服务器硬件不确定性因素较难控制

托管：自购主机，选择U1型(附一)，费用5000左右，入门级在3000；托管费用5000-7000一年。

优势：服务器相对稳定，对接口选择相对灵活

劣势：整体费用较高

2、网页建设

网站建设途径：自建或者委托建设

自建：招聘一名网页设计，月薪设定1000-2024。

优势：网站维护方便

劣势：网站建设工作量大，周期较长

委托：交给网络公司建站，费用4000元以上

优势：速度快，效率高

劣势：后期维护困难，同时维护编辑人员还是需要

3、费用总估

一名网站设计兼编辑人员，年薪18000

服务器及租用费用，年9000左右

如网站委托建设，另加40004、网站进度安排

11月，9日开始一周时间安排好前期布局事项，包括服务器的敲定，租用还是托管，哪家运营商等；网站页面的建设通过自建还是委托；网站维护人员的招聘。16日开始的第二周将开始网站页面的建设，周期待定。23日开始的第三周，配合网页建设速度，对服务器进行试调，并开通测试主页；同时完成网站开通相关手续。

附一：U1:服务器机箱型号，19英寸宽的机箱，行业标准，分为U1、U2，常用U1。

**第三篇：学生会网站工作计划**

学生会网站工作计划

通知公告

作用：校园各项活动和赛事的通知

素材来源：举行的相关部门将材料传给信息部邮箱

学生会新闻

作用：报道校学生会承办的各项活动的具体情况

素材来源：信息部干事采集信息并上传

荣誉榜

作用：

1、展示校园比赛获奖名单

2、各院系学生会报道自己院获奖学生风采

来源：

1、主办方整理

2、院系学生会将新闻稿传至信息部，信息部干事上传

工作动态

作用：工作简报、工作重点

素材来源：秘书处、信息部并整理上传

风华正茂

作用：展示在校园重大人物评选类活动（如：经院魅力人物）中获得荣誉者的风采 素材来源：荣誉获得人自己撰写传至信息部邮箱

事务公开

作用：

1、提供与学生会相关联的大型讲座的资讯（侧重通知）

2、公开学生会管理学生事务的具体情况，为各个院系、班级及寝室了解自身情况在网络上提供便利

来源：

1、讲座举办方将材料发至信息部邮箱，由信息部上传

2、各个栏目权限分给各部门，各部门自行上传：

维权公开——权益部早操成绩公布——体育部

卫生包干区成绩、寝室卫生成绩——劳生部

查课成绩公布、晚点名情况公布——学习部

面对面

作用：报道与学生会相关的大型讲座（侧重事后报道）

素材来源：信息部干事采集信息上传

专题

周末影院：宣传部提供材料，信息部上传

**第四篇：网站工作计划**

网站工作计划5篇

时间一晃而过，我们的工作同时也不断更新迭代，现在这个时候，你会有怎样的计划呢？好的工作计划都具备一些什么特点呢？下面是小编精心整理的网站工作计划5篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

网站工作计划 篇1

概述：

中国汽车服务网以建立一个汽车全方位服务的信息平台，以优质的服务质量，为会员提供汽车维修费用、购买汽车配件等产品的打折优惠，真诚回馈会员。本着网站前期的目标，抓住我们现在有先机，没有其他的网站在做前提下，独树一帜有了市场资源，为了更好地拓展网站业务的发展，拟定了以下工作计划。

一.网站资源的整合内容建设是网站的重要部分，为了迎合网站的中心目标，我们必须先整合网站的内容资源，包括维修店、汽车销售商、配件与用品生产商的资源，信息内容方面包括新车价格信息、汽车知识、维修技术等等。维修商的合作是为了更好地为个人有车用户提供有价值服务内容，销售商的合作为网站的新闻建设提供良好的信息资源渠道，同时也为网站的发展建立了坚硬的基础。

1．确立网站工作规划的基本原则。作为汽车行业的服务信息平台，把服务于有车会员当作项目生存的出发点及终点。同时，进一步提高数据库以及相关栏目及服务的质量，规划、调整网站现阶段的工作内容，体现中国汽车服务网信息及服务的权威性。

2．做好客户需求调查，在现有的《企业黄页》数据库的基础上，增加如汽车维修企业、各品牌汽车制造商、主要汽车销售店、汽车配件与用品等数据，使项目成为以中国汽车服务网数据库为龙头的汽车服务数据系列大全。

3．进一步加强网络建设，以网络为主要平台，增强网站与客户、客户与客户间的互动性。把《中国汽车服务网》建成一个客户沟通、汽车服务信息及市场信息的信息交流平台。

4．进一步加强数据库的推广工作。除了在网络搜索引擎、电子信函搞推广活动外，建议利用汽车行业展会、北京市驾校合作、上街宣传、报厅等各种渠道推广公共商务信息服务。同时，加强量化管理，把访问量与上网单位的业绩考核挂钩；

5．调整现有的组织分工构架，将数据库建设、发布、推广等关联工作置于网站运营部之下，增强上下游工作的协调性及有机配合，并及时将从使用者（维修商、销售商、个人会员）那里得到的反馈信息及时指导数据的采集、加工；

6．通过北京地区的维修商合作模式慢慢渗透全国市场。

维修商合作内容计划：发展北京各类维修商的合作，与维修商之间建立一个友好和谐的合作关系。共同享受双方资源的意愿，维修商为网站会员提供维修工时费用打折优惠，同时为网站提供更多的维修技术的支持，并免费为会员提供紧急的援救拖车业务；网站为维修商提供功能完善的网络品牌宣传平台。

7．销售商的合作方式：发展北京各类销售商的合作，与销售商之间建立一个友好和谐的合作关系。共同享受双方资源的意愿，销售商为网站提供汽车市场最新的新闻信息，最新汽车市场价格，行情动态，主要的还是内容方面的合作；网站为销售商提供功能完善的网络品牌宣传平台。

8．汽车配件与用品方面企业合作：一旦维修与销售企业的合作达到一定的数量时，网站的资源整合时间周期的缩短，配合地发展配件与用品企业上网，实现此类企业的会员收费制度。此类企业通过网站平台的企业会员系统进行产品展示与销售业务，网站拥有巨大的需求客户（维修商，个人用户），为此类企业创造更多的商机（1200元/年）。

作用：维修商的合作为网站创造了会员实实在在的价值，会员可以通过网站得到维修商的优惠价格，与销售商的合作，买车的人许多也是第一次接触汽车，对相关的汽车知识并不了解，虽然他们已经选定了要买的车辆，但对日后的使用，养护和维修没有认识，对相关的市场也不了解，同样需要专业上的依赖。网站赢得了会员的信赖，个人有车会员用户是网站收入的一部分（会员费：168元/年）。

维修商与汽车销售商首年免费上网方式合作，目的是为了增加网站的价值信息，充实网站内容，属于网站收入的后备资源，广告收入。此合作计划是其他网站还没有进行的，我们抓住现在有机会，早日把这些资源建立起来，为下一步工作而准备。

二.网站推广渠道

1．与北京市驾校合作

北京市目前有汽车驾驶学校70家左右，每年学车人学都要在15万以上。在驾驶学校进行个人会员发展针对人群特定性好，减少资源及时间上的浪费。汽车初学者多对汽车知识了解甚少，很多人在学完车以后会进行购车的计划，还有很多人对日后的用车过程中会发生的保险，维修，养护等方面的问题抱有相当大的迷惑，在很大的程度上有依赖专业指导的需要。而且多数的学车者为年轻人，对网络的使用率很高，并且容易接受新颖的服务方式，对会员制的服务认知良好，对我们的宣传和服务容易接受。每一家驾驶学校都有很多的报名点，他们分设在北京市的各各地区，范围相当广泛。并且针对人群特定，有良好的宣传效果。可以很快提升网站知名度。

我们为合作的驾驶学校提供网站宣传和网上报名的服务，并对在合作驾驶学校学习驾驶的学员给与我网站会员年会费的优惠。

2．上街宣传

上街宣传只能是短期的宣传方法，但减少了与人合作上的诸多问题，可以不受任何限制随时进行，但需要人力上的很大投入。因为行业的特定性针对性好掌握，相对浪费不是很高。时间地点的选择范围可以根据实际需要随时改变。最佳时间是周末2天，地点主要是停车场附近和商业区以及大型住宅区。

3．报厅

报厅可以做为网站一个长期宣传的渠道，每个报厅都会经营不同的报纸与杂志，我们针对销量大的报纸进行夹页（网站宣传单）。

4．网络宣传

通过与各大网站之间的合作，资源共享形式，充实网站内容，增加网站在网络中的暴光度。

5．展会

参加汽车类展会可以在特定人群中达到宣传效果，参与这类展会的是各类汽车厂商汽车和汽车消费者以及各类相关人员，在展会内宣传可以和快速提高网站在汽车行业内知名度的宣传效果。

6．市场活动

联合合作企业商家举行一些利于网站推广的活动，包括组织网站会员自驾旅游、维修企业的促销、维修技术集体培训等等活动，有利于网站的推广与品牌建立。

三.实施方案与工作安排时间（4月1日-7月1日）

在本阶段，以网站为业务平台，进一步加强对汽车维修商及使用者的客户服务，完善服务体系，全方位地为客户提供优质、快捷、实用的普片性服务及个性化服务。具体包括用户的电子杂志推广、在线及线下咨询、相关链接、网上历史数据保存等服务。加强上网企业（维修商、个人会员）与客户、客户与客户间的互动性、服务性，把《中国汽车服务网》建成一个客户沟通、汽车服务信息及市场信息的信息交流平台。

1、数据库的推广

进一步加强数据库的推广工作。除了在大型展会上搞推广活动外，建议利用推介会、培训班、网络搜索引擎、电子信函、网络实名等各种渠道、方式推广公共商务信息服务。同时，加强量化管理，把访问量与上网单位的业绩考核挂钩。

网站工作计划 篇2

为加强医疗卫生信息服务网站监管，防止利用网站散布、传播不良医疗信息。保障人民身体健康，根据《广告法》、《医疗机构管理条例》、《医疗广告管理办法》等法律法规规定，我所结合“有利于青少年健康成长的社会文化环境”测评内容的实际情况，计划对全县部分网站开展不良医疗信息发布卫生监督检查，现制定检查方案如下：

一、检查对象：县设立的网站。

二、检查内容：

1、互联网发布的医疗保健信息服务内容必须科学、准确，符合国家有关法律、法规和医疗保健信息管理的相关规定；

2、发布医疗广告，必须符合《医疗广告管理办法》的有关规定；

3、提供互联网医疗保健信息服务，应当在其网站主页底部的显著位置标明卫生行政部门及《互联网医疗保健信息服务复核同意书》编号。

三、工作要求：

1、提高认识，强化领导，认真开展监督检查，切实提高对本地医疗卫生服务网站监督执法力度，依法查处违法传播不良医疗信息的网站；

2、做到及时总结汇报。

网站工作计划 篇3

为了提高公司的效率，增强工作的主动性，减少盲目性，使工作有条不紊地进行。经过91student设计小组所有成员的探讨总结制定了网站改版工作计划。现将网站改版工作分解，具体计划如下：

一、网站各个栏目页的PSD制作

1、目标：本周内完成所有的栏目页面的PSD图片。

2、设计标准（规范）：a.所有的栏目页面必须和首页的风格色调相近。d.注意好视觉识别的系统要求，各个栏目要体现本栏目的特色。

3、流程：首先分析各个栏目的特色，并做好网站的视觉识别系统。再分析好客户的浏览习惯和操作习惯后做出大致的版式框架。其次在版式框架的基础上做出基本样式结构，然后再对整个样式做出细节的美化！在页面图案的反复讨论和论证后定稿。

4、工作计划和工作安排：栏目页面一共大致可以分为6大类！（聘人才栏目页面、找工作栏目页面、新闻资讯栏目页面、官方信息栏目页面、地区频道栏目页面、搜索信息栏目页面）其中现场招聘会和网络招聘会一定要突出特色！具体时间和进度如下表：

二、前台demo版模型制作

1、目标：公司网站的demo版在20xx年4月15号前全部完成。

2、设计标准（规范）：a.改版的页面必须要用web应用中最优的DIV+CSS排版技术，页面必须符合web标准，静态网页的代码制作完成后必须要经过W3C的验证，技术部文件 91student网页设计小组不许出现任何技术错误和浏览器不兼容的现象。b.改版的风格样式必须要有一定的体系，改版前要做好视觉识别系统的分析。c.所有的设计应该以客户体验和网民的浏览习惯为标准。

3、流程：直接在首页和各个栏目页面的PSD文件上面进行切图，用最简单的方法制作出演示版本！

4、工作计划和工作安排：当各个栏目的PSD文件定稿后必须在1一天内做出前台的DEMO版本！主要由蒋东负责！

三、部门的资料库建设模板库建设（为线上系统做好准备！）

1、目标：完成一个庞大的资料库，方便以后在设计工作中的.突发应急设计事件。建设模板库可以为将来实现客户自己选择不同风格的模板奠定基础。

2、设计标准：a.资料库里面的东西一定要保证是设计的精品。b.模板库里面的网页模板必须是DIV+CSS排版的网页而且一定是完全兼容所有浏览器的网页！

3、工作流程：a.每次设计完成的后的PSD源文件按照不同风格不同色调（左右风格、上下风格、冷色调等）保存到相应的文件夹中，并做好记录。方便日后查找。b.在专题页面的设计中将有些通用模板样式分类保存并做好记录。

4、工作安排：资料库和模板库是网页设计人员长期设计和整理总结的一个资源。所以资料库和模板库建设在设计小组中由蒋东负责分类整理和储存各种资料和源文件。坚持半年就可以形成一个资料库和模板库。

5、责任人：蒋东 陈凯 责任人：蒋东！

网站工作计划 篇4

一、人员增配：

a、编辑b、网站客服兼推广员

a、编辑：搜集各类信息，能把握频道或栏目的主题，有原创能力，负责把医卫各行业的信息整理采编出符合网站栏目特色的新闻稿。要求专业，细心。在材料的选择上力求权威。

b、网站客服兼推广员：

1、与现有会员进行互动交流，及时解决在线咨询栏目用户提出的问题，收发公司网站E\_mail，并做出及时反馈。

2．负责\*\*网论坛的宣传、推广工作：丰富论坛内容，每天搜集优秀帖内容转至论坛（或者编辑原创贴）。

3．通过各种方式提升论坛人气，发展注册会员人数，增加论坛知名度。

4．协助论坛进行版主制度建设和论坛环境的建设。

二、盈利重点：

a、广告投放，利用目前网站的平台，开始对一些医药企业，医疗企业的广告及建站进行接触，主要针对私营医院，保健品，药品投放或新上市，以及保健器材等、同时与电视台报纸合作，成为独家网络广告投入平台（合作伙伴）。同时业务人员的吸纳。

b、建站业务，各企业，乡镇卫生院，私营医院的建站及推广。卖点：以\*\*网的优势全方位推广，不只是简单的做网站。

c、各模块增值效益开发。如\*\*卡用户手机短信激活、女性健康短信问答、健康育儿短信问答、“两性私语”短信包月业务、“药品打折信息短信公布”包月服务、“健康保姆”包月服务。

三、辅助功能：

a、配合卡的发行，做好便民服务，增加卡的销量

b、配合医院联盟，做好医院宣传，增加卡的销量

c、网站继续调整，达到另人满意的效果

网站工作计划 篇5

一、项目策划时期：

这一时期主要是网站的理论论证时期，进行相关资料的收集及完成相关文档。

这一阶段主要完成如下工作：

（一）、建设网站前的市场分析

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规划、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）。

（二）、建设网站目的及功能定位

1、为什么要建立网站，是为了宣传产品，进行电子商务，还是建立行业性网站？是企业的需要还是市场开拓的延伸？

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：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。

（三）、网站技术解决方案

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，还是租用空间。

2、选择操作系统，用unix，Linux还是Window20xx/NT。分析投入成本、功能、开发、稳定性和安全性等。

3、采用购买的网站系统还是自己开发。

4、网站安全性措施，防黑、防病毒方案。

5、相关程序开发。如网页程序ASP、JSP、CGI、数据库程序等。

（四）、网站内容规划

1、电子商务类网站要提供会员注册、详细的商品服务信息、信息搜索查询、定单确认、付款、个人信息保密措施、相关帮助等。

2、如果网站栏目比较多，则考虑采用网站编程专人负责相关内容。注意：网站内容是网站吸引浏览者最重要的因素，无内容或不实用的信息不会吸引匆匆浏览的访客。可事先对人们希望阅读的信息进行调查，并在网站发布后调查人们对网站内容的满意度，以及时调整网站内容。

该阶段主要完成以下一系列文档。

文档1：《建设网站前的市场分析》

文档2：《建设网站目的及功能定位》

文档3：《同类网站竞争性报告》

文档4：《内容和功能清单》

文档5：《网站功能分析说明书》

文档6：《网站层次结构图》

文档7：《网站技术解决方案》

文档8：《网站目标设计说明书》

文档9：《网站CI形象报告》

文档10：《建站费用估算》

文档11：《网站收益实现办法》

二、网站设计时期：

在这一阶段，只要是根据第一阶段的一系列文档，进行网站的设计，主要工作内容如下：

1、根据《网站CI形象报告》进行网站页面的平面设计，要充分考虑到浏览者的习惯进行页面设计，页面要附合统一、美观、直观的原则；

2、根据《内容和功能清单》、《网站功能分析说明书》、《网站层次结构图》进行网站的程序设计，实现网站的功能与流程，并在已设计好的页面上实现相关功能。程序设计要充分考虑到现阶段网络的实际情况，效率高，速度快，可靠性高，同时要具备高度的可扩展性。

在这一阶段，网站项目负责人要跟进设计的进度，提出改进意见，并继续完成如下文档：

文档12：《网站测试方案》

文档13：《网站发布与推广方案》

文档14：《网站运作团队组建办法与工作安排》

三、网站试运行时期：

网站设计完毕，为确保网站安全性与稳定性，要进行测试运行。该时期应该按《网站测试方案》的说明，进行测试，一般试运行分两个阶段：

第一阶段，内部测试

内部测试期间，主要发动公司内部员工依据《网站测试方案》，对网站功能与实现流程的测试，发现问题后提交程序设计者进行修改。

内测的主要项目有：

1、服务器稳定性、安全性。

2、程序及数据库测试。

3、网页兼容性测试，如浏览器、显示器。

4、根据需要的其他测试。

第二阶段，公开测试

公开测试期间，要清除内测期间数据，并邀请公司关系较好的朋友、单位进行共同测试，上传各种数据、资料。

公开测试的目的主要是为了征求各方意见以及客户接受程度，同时也是网站积累第一批用户的过程。

网站测试期间，要依据《网站运作团队组建办法与工作安排》组建运作团队，并实行试运作。

网站测试结束后，完成文档15《网站测试总结》。

四、网站推广期：

网站通过测试，正式进入运作期，依据《网站发布与推广方案》的指导，进行网站的正式发布与宣传。

主要工作内容有

1、网站测试后进行发布的公关，广告活动。

2、搜索引掣登记、友情链接的交换等。

五、网站运营期：

该时期网站已有一定稳定的流量，网站进入营销期。

该时期的主要工作有：

根据《网站目标设计说明书》、《网站收益实现办法》等文档以及不断变化的市场环境制定相应的营销方案，执行营销方案。

以网站的名义策划各种活动。

在运作过程中，如果原有计划不适合新的形势或发现原计划有不完善之处，要及时执行应急方案并制定新的方案。

**第五篇：网站工作计划**

网站工作计划4篇

时间的脚步是无声的，它在不经意间流逝，我们又将迎来新的挑战，此时此刻我们需要开始做一个工作计划。工作计划怎么写才不会流于形式呢？下面是小编整理的网站工作计划4篇，希望能够帮助到大家。

网站工作计划 篇1

20xx年在网络部全体家人努力下，共完成销售额429、4万元、顾客信息量1459条、发布B2B信息9100条、网站文章撰写发布516篇、微信粉丝用户达1200人、建立具有我司特色的全方位网络营销平台和工作流程等，这些收获和成果都让人振奋。总结这一年的工作，取得了一些成绩，但也存在许多问题。“好的计划等于成功的一半。”为了20xx年能够有更高的突破，现对20xx年工作进行规划，希望对来年的工作有一个好的指导作用。

为了更高指标的完成20xx年网络部推广工作计划，网络部将从以下几个方面开展工作：

一、微营销立体推广

20xx年是微信等自媒体飞速发展的一年。以微信为主体的推广模式已经形成并成熟。20xx年在公司领导的英明决策下，我司已做好前期基础的推广准备。为了打造行业微营销标杆，网络部20xx年将打造以微信为主体，微博、网站、问答平台等为辅的立体微营销推广方案。

1、微营销之粉丝增加计划

20xx年在全体我司家人的努力，微信的粉丝数量已达到一千二人。微信推广的主体是顾客群体的推广。20xx年微信粉丝增加计划预计达五千人，群体依旧是医疗、美容相关人群。

实施方法：

1，全国会议推广，依靠会议宣传广告，以及会议活动等。预计推广人数可达1500人。

2，以网站，微博推广为主的线上推广，微信粉丝预计增长500人。

3，依靠销售人员线下回访顾客，邀约添加微信粉丝，预计粉丝将增加500人。

4，通过微信平台进行线上活动开展，在调动粉丝的活跃性同时，吸引新粉丝加入，预计增长人数达500人。

2、微营销之企业自媒体平台打造

营销的核心是企业品牌推广，让更多顾客对公司价值观产生认同。微营销是由微信为主题媒介，网站、微博为辅的推广模式。只有相互联系才能达到最大的推广效果。20xx年网络部将打造以微信为主题的新型网络推广方法。

实施方法：

一，微信基础工作

微信作为企业自媒体平台，一对一精准推广模式让我们能更加有针对性的推送新闻。我们微信粉丝群体主要为医疗工作人群，所以新闻更应该具备知识性和专业性。主要以图文新闻、视频资料等媒介，通过微信、微博群发，实现最大化转发传播，打造权威医疗咨询传播平台。

二，顾客VIP群打造。

顾客维护是企业发展中最重要的一环，为争取回头顾客打响口碑意义非凡。随着沟通技术越来越发达，突破传统沟通方式打造更便捷的顾客沟通平台势在必行。20xx年网络部将打造顾客VIP群，通过对核心顾客实行“一对多”捆绑式维护，及把一个核心顾客与售后工程师、临床医生、销售经理、网络部营销顾问、产品经理等。当顾客对产品、技术等相关存在问题时，我们都能第一时间提供服务，为顾客立即解决。这种模式对实现转介绍、回头客意义重大，实现顾客贴心差异化服务模式。

三，打造微营销网站,微信+微网站+微在线客服

前期推广，微信粉丝已达1200名，如今基础的自动回复功能查询设备依然是我们微信营销重要的方式之一。这种方式在产品展现上浏览效果不佳。由于用户粉丝基数过大，原来的展现模式已不能满足。为了提高微信展示效果，20xx年我们将打造更加符合手机浏览微网站。顾客访问网站能更加直接了解产品，以及企业资讯。同时添加的网络顾客服务系统，可以直接与我们顾客服务人员进行在线沟通，随时为顾客解决各种专业问题。为企业微信打造全面立体的营销模式。

二、免费平台信息推广

20xx年在全体家人的努力下，网络部发布产品销售信息9100条，为全年目标达成打下坚实基础。20xx年网络部将重新出发，整合免费信息发布平台，拓宽免费推广渠道，扩大免费平台信息推广效果。20xx年网络B2B免费信息预计发布12000条，为此网络部将从以下几个方面进行操作。

1、高权重免费B2B平台收集

20xx年网络部家人整理B2B网站132个。为了实现免费平台最大效益，20xx年我们将加大B2B网站的整理、分类，将信息整合、共享。

2、筹建我司B2B网站

原有的B2B网站，虽然也能发布信息，但限制非常多。对发布的内容以及发布数量都有限制。所以网络部20xx年一个重要工作就是拥有自己的B2B网站建设。目前开源程序非常便捷，网络部在网站建设方面技术没有什么问题。为了扩大产品推广，B2B网站建设也是明年工作重点之一。

三、全线产品百度百科/知道推广

百度作为中国最大的搜索引擎，百度百科/知道是其核心产品，在互联网曝光率非常高。目前也是其他竞争对手竞争比较激烈的版块。这些也正体现了百度百科/知道的重要性。

目前我司全线产品已经建立百度百科，由于产品名与竞争对手相近，也会被竞争对手修改，所以必须长期维护。

四、20xx销售目标

20xx年，网络部刚成立，作为一个新的团队。没有成功经历可以借鉴。一切只能靠我们自己去探索。探索推广方法，探索符合咱们自己的运营方法。因此网络部在新的一年里更要有计划有目标的去完成所制定的一系列任务。从自身做起，从团队做起。

20xx年网络部销售计划为400万。成交设备42台，完成销售达xxx万。这也是对网络部一年辛勤工作的肯定。对于20xx年工作网络部更有信心。20xx年网络部计划销售目标将冲击800万元。

网站工作计划 篇2

一、项目策划时期：

这一时期主要是网站的理论论证时期，进行相关资料的收集及完成相关文档。

这一阶段主要完成如下工作：

（一）、建设网站前的市场分析

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规划、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）。

（二）、建设网站目的及功能定位

1、为什么要建立网站，是为了宣传产品，进行电子商务，还是建立行业性网站？是企业的需要还是市场开拓的延伸？

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：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。

（三）、网站技术解决方案

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，还是租用空间。

2、选择操作系统，用unix，Linux还是Window20xx/NT。分析投入成本、功能、开发、稳定性和安全性等。

3、采用购买的网站系统还是自己开发。

4、网站安全性措施，防黑、防病毒方案。

5、相关程序开发。如网页程序ASP、JSP、CGI、数据库程序等。

（四）、网站内容规划

1、电子商务类网站要提供会员注册、详细的商品服务信息、信息搜索查询、定单确认、付款、个人信息保密措施、相关帮助等。

2、如果网站栏目比较多，则考虑采用网站编程专人负责相关内容。注意：网站内容是网站吸引浏览者最重要的因素，无内容或不实用的信息不会吸引匆匆浏览的访客。可事先对人们希望阅读的信息进行调查，并在网站发布后调查人们对网站内容的满意度，以及时调整网站内容。

该阶段主要完成以下一系列文档。

文档1：《建设网站前的市场分析》

文档2：《建设网站目的及功能定位》

文档3：《同类网站竞争性报告》

文档4：《内容和功能清单》

文档5：《网站功能分析说明书》

文档6：《网站层次结构图》

文档7：《网站技术解决方案》

文档8：《网站目标设计说明书》

文档9：《网站CI形象报告》

文档10：《建站费用估算》

文档11：《网站收益实现办法》

二、网站设计时期：

在这一阶段，只要是根据第一阶段的一系列文档，进行网站的设计，主要工作内容如下：

1、根据《网站CI形象报告》进行网站页面的平面设计，要充分考虑到浏览者的习惯进行页面设计，页面要附合统一、美观、直观的原则；

2、根据《内容和功能清单》、《网站功能分析说明书》、《网站层次结构图》进行网站的程序设计，实现网站的功能与流程，并在已设计好的页面上实现相关功能。程序设计要充分考虑到现阶段网络的实际情况，效率高，速度快，可靠性高，同时要具备高度的可扩展性。

在这一阶段，网站项目负责人要跟进设计的进度，提出改进意见，并继续完成如下文档：

文档12：《网站测试方案》

文档13：《网站发布与推广方案》

文档14：《网站运作团队组建办法与工作安排》

三、网站试运行时期：

网站设计完毕，为确保网站安全性与稳定性，要进行测试运行。该时期应该按《网站测试方案》的说明，进行测试，一般试运行分两个阶段：

第一阶段，内部测试

内部测试期间，主要发动公司内部员工依据《网站测试方案》，对网站功能与实现流程的测试，发现问题后提交程序设计者进行修改。

内测的主要项目有：

1、服务器稳定性、安全性。

2、程序及数据库测试。

3、网页兼容性测试，如浏览器、显示器。

4、根据需要的其他测试。

第二阶段，公开测试

公开测试期间，要清除内测期间数据，并邀请公司关系较好的朋友、单位进行共同测试，上传各种数据、资料。

公开测试的目的主要是为了征求各方意见以及客户接受程度，同时也是网站积累第一批用户的过程。

网站测试期间，要依据《网站运作团队组建办法与工作安排》组建运作团队，并实行试运作。

网站测试结束后，完成文档15《网站测试总结》。

四、网站推广期：

网站通过测试，正式进入运作期，依据《网站发布与推广方案》的指导，进行网站的正式发布与宣传。

主要工作内容有

1、网站测试后进行发布的公关，广告活动。

2、搜索引掣登记、友情链接的交换等。

五、网站运营期：

该时期网站已有一定稳定的流量，网站进入营销期。

该时期的主要工作有：

根据《网站目标设计说明书》、《网站收益实现办法》等文档以及不断变化的市场环境制定相应的营销方案，执行营销方案。

以网站的名义策划各种活动。

在运作过程中，如果原有计划不适合新的形势或发现原计划有不完善之处，要及时执行应急方案并制定新的方案。

网站工作计划 篇3

20xx年过去了，一整年我所负责的还是网络推广工作，真可谓一年来感慨颇多。

所有的工作：行业和地区网站关键词排名、友情链接、企业管理网资讯、求职指导网资讯、博客更新，微博更新等。偶尔也有一些广告合作，频道合作，院校合作等。

其实整体回想起一年的工作，觉得收获并不大，回想起20xx年初，我产假后刚来上班时，我们推广组开始分成两批队伍，我们这一组共五个人，既要带新人，又要熟悉自己的工作，算得上十分忙碌，起初随着公司慢慢推出行业和地区网站，我们所需要的人手也越来越多，从招人，带人，人员流动，到自己的工作同时不能耽搁。观看着百度的变化，同时在自己的努力下也同样希望关键词能提高上去。

但工作中有起起伏伏，有时候关键词排到了第一页，但过段时间百度调整又会掉下去几天，甚至有些词怎样做都排不上去，这也是一直头痛的问题。

到了第二季度，其实那时的工作也基本上是边做自己的工作边观察组内人员的工作，因为新人有很多地方可能有自己个性的一面，不按要求做，或容易做错哪些工作，要不断地检查，教导，修改过来。公司也同时推出了一个旅游网站，我们继续加旅游方面相关资讯，但因各种原因，一个月左右的时间，我们停止了这方面的工作。

慢慢地到了第三季节，人员有所流动，本来两个推广组十个人，到季度末和第四季度初只剩下了三个人，两组归成一组，我们几乎每天重复着同样的工作。发文章，找链接，换广告，希望关键词能够排上去，排的更稳一些。

在我们的工作中，首先说起加资讯文章，要求每一篇文章的标题需在百度查看收录篇数，适当作一修改，要求每一篇的文章的第一段自己编辑，在每个人手中的八至九个站，然后再有企业管理网及应届生资讯网，大概我们每人要发布20篇左右，这也占据了不少时间。再次说到友情链接，这是一个需不断寻找，不断检查的工作，发现对方网站被K的，降权的，或是删除掉我站的，就要及时处理，然后再找新的合适的链接上去，这个工作也是几乎每天必做。目前每个人也负责十个左右的博客，一周更新三次左右，每次大概20-30篇文章。

目前，我们推广组三个成员，共负责及旗下共10个网站的推广，每天除了忙碌几乎不想用别的词语形容。虽然关键词排上去公司有一定的奖励，但做到今天，发自内心的似乎不再看重那些奖金，而是关键词能够排上去就十分开心，因为自己的工作有了成效，同样是对自己工作的肯定。但似乎效果还是不太理想，百度经常调整，同时也在寻找着自己的问题出在哪里，是因为我们都是同一IP下的网站推不上去吗？是因为百度太乱，还是因为发的文章还存在问题？感觉自己缺少一个方向，有时候也有做的很迷茫的时候，不想自己白白的坐在这里浪费时间，更想对得起公司出的这份工资。

20xx，又是一年的开始，热切的希望自己能尽快地找到一个方向，完成公司赋予我们的工作，将我们的推广组成员带好，一起将工作做的更好，使自己更有价值。

网站工作计划 篇4

一、前言

辞旧迎新，欢天喜地，轰轰烈烈的20xx年已悄然走过。世界没有末日，工作依旧继续，生活依旧继续，梦想依旧继续，不但继续，而且还进入了一个新纪元，向着阳光的方向迈入新的20xx！

二、工作目标（20xx）

1、全面掌握工作技能。

2、熟练完成各项目、各任务。

3、提升工作效率。

4、深入学习房地产行业知识。

5、锻炼策划提案能力。

三、工作细化（20xx）

2—4月，熟悉工作范围内一切软件和策划文案流程，简单的设计。

4—6月，学习房地产知识的同时，深入房地产项目中心，熟悉房地产策划和销售技巧。

6—8月，能策划和执行房地产方面的策划案及提案。

8—10月，学习各种策划文案和策划方面的专业知识，全面拓展策划能力。

10—12月，组织策划品牌推广活动和公关活动策划，协助销售完成销售业绩。

四、工作学习（20xx）

1、紧跟公司前进步伐，不断学习房地产以及B2B电商知识。

2、向同事学习，取长补短，包括设计、编程、文案、推广。

3、市场营销学与广告行业相关的书籍（6本/月）。

五、小结

宁可做风雨中的小草也不愿做温室里的花朵，即使头破血流也要向着阳光成长！

计划人：xxxx

20xx年xx月xx日

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！