

网络营销工作计划 (组合3篇)

篇1：网络营销工作计划

前些日子，我收到了一个橱柜企业网络营销case，我浏览了客户公司的网站，发现整体页面色彩和布局还是很不错的。但是，由于在网站开发时没有懂得网络营销人员的参与，因此没有充分考虑为今后的搜索引擎营销提供支持。主要体现在网页的页头部分没有很好的设计，没有提供网站流量分析统计系统等方面。

网络营销是企业整个营销战略不可分割的组成部分，需要服从和服务于企业的整体营销计划。那些把网络营销和传统营销割裂开来的公司，往往不能取得良好效果，这是众多实践证明的。通过上次的沟通，我们对企业网络营销的作用和手段看法是基本一致的。

一、开展国内网络营销推荐使用以下方式：

1、网站页面的基本优化。网站优化和搜索引擎作弊有着本质的不同，而是让网站对搜索引擎更友好，更多的被搜索引擎收录，并提升网站的PR值，努力达到在不支付费用的前提下，在主要搜索引擎中占据好的排名位置。这需要长期的大量的工作，我知道有一个公司可以为企业体供专业水准的优化服务，并可以保证指定关键词的具体排名达到与贵公司商议的排名。有需要的话可以与我联系，我的电话是：xxxxxx。网站优化将从根本上节约网站的推广成本。一般的优化效果在2-3个月内显现出来。

主要手段有：作为它们公司的技术性商业秘密，占不透露。费用为****元/年。目标是让公司的主要关键词在主要搜索引擎中有较好的排名。

2、搜索引擎推广：目前，国内外主流搜索引擎均提供竞价排名服务。在网站优化过程中，以及在优化不能解决的方面，可以通过搜索竞价加以弥补。比如：百度目前"橱柜"一词首页10个位置均已售出。因此如果想排在首页，必须要通过搜索竞价来实现。

各搜索引擎的价格如下：

百度：xxx元预存广告费用(没有时间限制)+xxx元基本服务费(按年支付，百度统一收取)。第11名后，显示在搜索结果右侧。

Google:目前，我们一般采用包年的形式，保证全年时时显示在google首页右侧。按关键词的数量和热门程度不同，一次性收费。企业不用在消耗完广告费后另外支付费用。

雅虎：xxx元预存广告费用(没有时间限制)+xxx元基本服务费(按年支付，雅虎统一收取)。每页显示2个位置。

目前以上三个搜索引擎占据了国内85%以上的市场份额，其他搜索引擎推广基本不用考虑。

3、供求信息平台：

1、在国内B2B贸易平台中，阿里巴巴无疑是绝对的霸主，和其他竞争者不在同一个层面上。因此如果希望通过供求信息平台开展网络营销，阿里巴巴无疑是首选。

因为阿里巴巴诚信通会员业务不设置代理商，需要向阿里巴巴公司杭州总部提出申请。具体联系电话：xxxxxxxxx。目前费用为xxx元/年。同时，企业也可以在国内最大的B2C交易平台淘宝网上开设自己的销售窗口。目的，不是为了带来多少销售，而是可以为企业带来一些宣传的窗口。

4、网络营销软件：

网络营销软件作为一种营销工具，毫无疑问，在企业开发代理商和渠道拓展时将发挥重要作用。一方面可以大量在众多供求信息平台发布供求、招商合作信息。一方面可以通过信息收集功能，把散步在各个平台上的采购项目、合作意向信息收集到本地，共市场开发人员跟进。同时，可以适度开展邮件广告营销。

该软件提供了邮件搜索和邮件群发的基本工具，目前有三个版本可以考虑：

费用预算：

2个行业版：xxx元/套。5行业版：xxx元/套。全行业版：xxx元/套。

每半年的升级费用是xxx元。

5、关于网站流量分析统计系统的安装。

尽管目前国内有很多优秀的免费网站流量分析统计系统，但是由于企业缺乏专业人才，懂得应用的很少。我们可以免费提供。

篇2：网络营销工作计划

通过网络营销工作的完成为公司带来效益是我的职责所在，至少当我从事这项工作的时候便在积极探索职业发展的方向，虽然在网购物的人越来越多导致网络营销的市场十分庞大，但由于从事这项工作的人越来越多自然意味着竞争压力很大，因此我得在不断的竞争中创造更多优势才能做好这份工作，现制定以下网络营销工作计划并期待能提升自身能力。

首先我得利用公司的品牌效应来建立客户感兴趣的点，毕竟公司销售的产品也是客户日常生活中需要用到的，因此要根据客户的需求展开工作并努力说服对方，既要打消客户内心的顾虑从而提升自身言语的可信度，又要开辟新的宣传渠道从而吸引更多的客户，在这之中还要考虑到竞争对手的问题并积极进行应对，面对污蔑公司产品质量的情况需要用事实说服对方，而且存在恶意差评的现象也可以及时向领导进行反馈，毕竟以往也曾出现过竞争对手假装客

户来故意给差评，因此要能够熟练应对这类状况并积极向领导进行反馈。

其次需要梳理客户信息并定期做好回访工作，由于客户是以网购形式购买本公司的产品，因此对于客户的个人信息以及购买商品信心要严格核对，确保购买产品类型以及客户住址不会出现偏差，另外还要通过回访来了解客户的体验，对于投诉要虚心接受并反馈给部门领导，这样的话也便于对产品质量进行改善并帮助客户处理好售后问题，若是客户感到满意的话则可以适时推销公司的新产品，对我来说通过营销技巧的运用获得更多效益才是自己追求的方向。

最后应该对每月绩效进行分析并分析当前工作的不足之处，绩效方面落后于人自然是没能做好工作的缘故，所以要多从自身分析并找到业绩不理想的原因，而且在结束当天营销工作以后也要强化对营销知识的学习，明白如何揣摩客户心理并多与对方进行沟通，经过对以往工作的总结自己对今后任务的部署相信自己能够凭借着这份职业发展的追求取得进步，在我看来这种注重工作细节的方法无疑是需要继续观察下去的。

我始终在追求公司效益的提升并认真走好营销工作，期待在接下来的网络营销工作中能再接再厉从而创造理想的成绩。

篇3：网络营销工作计划

经过这段时间的工作，我个人在工作中也存在跟多的问题，所以在接下来一段时间的工作中首先要做到的就是相关知识的学习，个人知识面的拓展，seo推广技巧的学习，关键词的应用，学习是第一位，不断学习才能不断的进步，在不断学习的同时能够不断的实践应用，才能不段的进步，其次网络推广重心的改变，要做的就是将我们现在温水坐浴盆的原理公理化，最好能够做到，想到前列腺疾病理所当然的就想到温水坐浴的方法，这就要求百度百科以及相关推广的加重，最后要加强营销微博以及营销社区平台推广比重，增加新浪微博等以及B2B平台信息关注度，接下来我个人一段时间的工作都会围绕这些方面展开。在接下来新的一年中，我希望公司能够明确推广的方向，不论是线上还是线下，都希望能够给我们一个方向，有了方向，个人目标才好定位。

“学海无涯，尽是书”人身本来就是活到老就学到老，知识乃人一生不可缺少的财富。在工作之余，我会去大量阅读网络销售、电子商务、市场销售及价格谈判方面的书籍，加强专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。另外，我还会抽出时间在网上自学英语，提升自身的英语水平，并计划下半年参加成人高考，对自身进行就业继续教育，希望能拿一个大学毕业文凭。

客户的维护显得至关重要。能够解决用户的问题的销售者才是成功的，立足于中户，那么才能处在不败之地。

1.对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，平常要经常打电话和在QQ上联系。在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2.对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识,及时处理客户

反映的产品质量及其它问题,及时更新产品资料并抓好SGS和ROHS报告,为公司树立更好的形象,让客户相信我们的公司实力,才能更好的和客户合作。

3.和公司其他同事要有良好的沟通,有团队意识,多交流,多探讨,才能不断增长业务技能。

4.经过对本公司网站上产品品名的了解,发现搜索排名前20位的工业胶带类的一个都没有,包装胶带类的只有2-3个上榜。另外,像铝箔胶带、醋酸布胶带、防滑胶带等常卖的产品,既然在旺铺和公司网站上都没有搜索到。而这三种产品在胶带搜索排名前20位中榜上有名。所以在以后的工作中,新增的产品要及时上传旺铺或公司的网站上,对网站进行搜索优化及产品关键词优化。

5.推广网络的目的是为了销售,销售是重要环节。俗话说,没有卖不出去的产品,只有不会说话的销售者。网络销售现在是一个发展的不可抵挡的洪流,电子商务发展的时代,必须有适合自己企业的发展规划,树立企业的良好形象,这时候就需要在网络上做推广。网络的竞争也开始越来越激烈。每年总有大量的网站下架,同时有一批新的网站更新上去,这就需要对网站的各个方面进行有效的规划。

我经过这段时间的学习和研究,对网站推广和品牌宣传提高网站访问量,树立品牌形象,计划需要做以下工作:

客户来源分析

分析网站访问者的访问来源、访问时间、访问内容等访问信息,加以系统分析,进而总结出访问者访问来源、爱好趋向、访问习惯等一些共性数据,为网站的下一步发展做及时调整。

B2B平台推广

B2B电子商务平台是我们现在常用的平台。在这些平台发信息能够直接实现用户与公司产品的对接,实现宣传和销售的目的。通过注册各种B2B和B2C商务平台进行推广。在这些平台上发布供求信息,可以帮助我们找到更多的买家。目前网上买家通过供求信息来搜索的概率非常高,为了能取得更好的效果,供求信息日发布显得至关重要,所以说这一块不能放松。发信息时候,要注意用户的搜索习惯,这时候需要多看看百度指数,相关的关键字等等信息。

论坛营销

通过专业BBS论坛推广论坛的沟通,现在也开始显得至关重要,改变了传统的,我们写,用户看缺乏互动性弊端,论坛推广能够有效的留住客户。

微博推广

微博推广可以说是病毒式营销。病毒性营销是一种常用的网络营销方法，常用于进行网站推广、品牌推广等，病毒性营销利用的是用户口碑传播的原理，在互联网上，这种“口碑传播”更为方便，可以像病毒一样迅速蔓延，因此微博营销成为一种高效的信息传播方式，而且，由于这种传播是用户之间自发进行的，因此几乎是不需要费用的网络营销手段。现在发展最快的是微博，但是对于微博，我的认识还是比较少，需要再学习下。

利用百度旗下产品推广我们主要做的市场，这时候就要学会全面的利用百度，百度贴吧，百度文库，百度知道，百度百科，百度空间等等之类。百度知道，少不了的是投票，这时候就要充分发挥人力资源，让自己的朋友多帮忙下，自然能够成为最佳答案。

软文营销

新闻软文营销已经是现在医疗行业和整容行业常用的方式。我的下一步也会采用这种方案，实现初步的尝试。这对文章的质量要求较高而且来说比较有针对性，这点是需要投入相应的人力和精力。

博客营销

博客营销是一种相对不错的营销方式，目前我们公司未见有采用这种企业博客营销形式，个人计划注册新浪博客，天涯博客。同时加上在新浪博客上做的博客链轮。通过博客向用户传达最新有价值的公司的动态以及公司的信息，同时增加外链以及联系方式实现博客营销。

视频营销

充分发挥目前的视频制作能力，到时候可以根据实际情况进行视频制作在优酷、土豆、酷六、六间房、腾讯视频、迅雷看看等进行发布，这个目前没有能力和技术，以后会慢慢研究。

希望通过上面的网络推广方式，提高来自于网络的电话量，保证一天的电话量在10-20个之间，使网络效果转化为实际的销售，让公司的产品销售额有较大幅度的攀升。××年须完成xx万元以上的业绩指标，在××年的基础上有新的提升。

企业发展壮大的同时，电子商务也是应在有序的进行发展。个人认为分为3个阶段。

主要做的步骤是：

- 1、拍摄及处理好图片，图片务求实拍，保证和实物色差相差达到最小化。
- 2、务必做好产品描述的文字说明
- 3、产品上架，店铺装修风格与上级主管商讨，确定后店铺装修，开始营业

4、网店的销售一定要做到诚信，建立企业的品牌，达到好的口碑，方便以后的工作进行。

5、进行网络推广，参加适合自己公司的活动，以及各个团购的活动等

6、每天的店铺维护，产品的上架、下架等。