

06考试技巧辅导网站推广方案标准文案参考 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_06_E8_80_83_E8_AF_95_E6_8A_c40_64409.htm

一、网站推广目标**网站是在成功制作和推出**网站之后，针对**的营销推广策略，专门制作的一个企业网站。通过**网站的推出，能够让**抢占互联网这一企业传播阵地，以提升**知名度、美誉度和忠诚度。网络的发展为的整合传播开辟了一条新途径。网络资源的最大优势在于快速、便捷、低廉、高效，且具有互动性。如今上网的人越来越多，信息传播面广，传播速度快我们可以充分利用这些特点，为**服务。 **网站主要具有以下作用：1、网站可以提升、拓展、纵深的形象、价值及外延。2、网站能够提供互动、亲切的“客户关系管理”，不管是普通来访者、消费者，还是生产经营活动价值链上的各个环节。3、网站是实现线上推广营销的根据地。一方面，在离线领域可以配合广告、公关、促销等开展系列营销活动；另一方面，网站本身就是一个互动沟通平台，二者活动的反馈沟通均可在网站实现。并且，这些活动都应以核心价值为基准点，因此可以确保活动的持久性与连贯性。通过有效的网络营销活动，可以使**网站实现上述期望，能够较传统途径和方法更为快捷的实现深化传播目的。网站推广效果衡量标准：网站访问量稳步上升，会员注册数、企业美誉度、网站的忠诚度二、 **网站网络营销整体策划方案1、网络广告投放：根据专业网络广告预测机构iResearch的统计，2003年中国网络广告市场规模已达到10.8亿元，比2002年的4.9亿元增长120%。未来3年中国网络广告市场规模将达到18亿元、27亿

元和40亿元。专家预见，未来的网络广告将与电视广告占有同等地位的市场份额。较之传统媒体而言，网络媒体的特点在于其全能性及在打造和行销方面的力量。网络广告的载体基本上是多媒体、超文本格式文件，只要受众对某样产品、某个企业感兴趣，仅需轻按鼠标就能进一步了解更多、更为详细、生动的信息，从而使消费者能亲身“体验”产品、服务与，让顾客如身临其境般感受商品或服务，因此，网络广告又具备强烈的交互性与感官性这一优势。网络广告是投入较大，效果明显的网站推广方式之一。广告投放对象选择要符合网站访问群特征，并根据网站不同推广阶段的需要进行调整。针对***网站的特点，我们制订了相应的网络广告投放计划。

广告投放对象：***网站是一个吸引和准了解和参与网站活动，在时尚和娱乐互动过程中进行***传播的网站，它所面对的受众主要为和准，他们是一群热爱生活、热爱互联网，喜欢接受新事物、敢于尝试的年轻人。针对网站的受众特点，我们将网络广告投放对象选择为娱乐网站、时尚资讯网站、导航网站、地方门户网站和**行业资讯网站等。

***网站网络广告投放对象略

广告投放办法：***网站的网络广告投放分两个步骤来进行，整个网络广告以积分换取奖品为主线。第一个步骤为***网站发布之际，在各类目标网站投放“庆祝***网站上线，注册会员，换取积分赢大奖活动”广告，吸引网民访问网站，并注册成为会员。第二个步骤为分三个活动主题进行广告制作与投放，三个活动依次序投放广告并开展活动。（制作相应的广告页面，并引导网民访问***网站的相关栏目和内容）。

投放周期：整个网站广告投放周期为三个月。

广告形式：根据***网站的网络广告投放需要，我

们将设计规划多种广告形式进行广告投放。主要广告形式有飘浮广告、banner广告、文字广告等。***网站网络广告投放方法步骤 广告内容 广告形式 投放周期 投放网站 费用预算1 横幅广告、BANNER广告、弹出广告、飘浮广告 一个月 地方门户、时尚娱乐与**行业网站 60000元2 广告、飘浮广告、文字广告 20日 地方门户、时尚娱乐与**行业网站 20000元3 BANNER广告、飘浮广告、文字广告 20日 地方门户、时尚娱乐与**行业网站 20000元4 BANNER广告、飘浮广告、文字广告 20日 地方门户、时尚娱乐与**行业网站 20000元 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com