

06考试技巧辅导文化社区网站推广营销策划 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_64436.htm 网站目标与定位：网站建设初步定位是：宣传以××为主的民族文化的互动网络平台；长远定位是：传统文化及工艺品电子商务交易平台；初步目标：利用6个月时间，将网站建设成为同类型网站中最专业、最全面以及最有前景的网站；第六个月后，实现日访问量达到5000，注册会员达5000以上；中期目标：利用6个月的时间，网站向传统文化及工艺品电子商务交易平台实现初步转化，第12个月达到日访问量10000以上；展开多种合作形式，吸引多方资金注入；长远目标：利用12到24个月的时间，将网站运作为专业文化用品及工艺品行业电子商务交易平台，网站扮演电子商务产品供应商和中介服务商双重身分；实现注册会员50万以上，进入中国互联网CNNIC排名前100名；网站以广告费、会员服务费、中介服务费等为企业产品销售为利润来源。结合4C导向进行网站建设的注意事项：1、寻找准确访问者，一切从访问者出发，致力于将每个访问者变成客户和消费者；2、网站建设工程量和功能开发工程要符合建设成本预算，不可贪大求全，亦不可铺张烧钱；3、消费者在我们的网上平台怎么方便怎么来，一切以消费者的方便与否为中心展开网络建设工作；4、网站建设中既要注重将我们的品牌、形象和服务及商品传递给访问者，也要注重收集反馈信息；阶段一：注意力营销和推广网站策略将营销策略贯穿到网站建设过程，××的网站策略模式是：专业网站+社区网站，并做到每日更新，定期改版，定期推出新的活动和主题

，强调网站互动、方便；电子邮件推广电子邮件是最有效的网络许可营销方法之一。分为：广告邮件、电子杂志两种。前者通过广泛发布邮件信息获得第一注意力；后者通过用户许可，获得定期、定向宣传效果，起到事半功倍的效果；搜索引擎加注统计表明，50%以上的自发访问量来自于搜索引擎；有效加注搜索引擎是注意力推广的必备手段之一；加注搜索引擎既要注意措辞和选这好引擎，也要注意定期跟踪加注效果，并做出合理的修正或补充；信息平台发布将××现有商业及商品信息直接登录各大信息发布平台，既可以提高××品牌认知程度，还可以直接寻找商机或传统业务客户和合作机会；在网站推广过程中扮演注意力营销和实际营销两个角色；广告策略广告是注意力营销和推广强有力的手段，包括网上广告和网下广告，网上包括付费广告，互换广告，友情连接等方法；网下广告不作赘述网下推广法网下推广方式多样，除广告外还包括：确定网站CI形象，宣传标识，口碑传递，参加公益活动，活动赞助，派发小礼品、传单、作小型市场调查，相关单位机构合作等；雁过留声法大量访问同类网站或者人气旺盛的网络平台，发布留言和论坛信息（可用技术手段实现），内容主要有：本网站介绍或者本网站部分精品内容发布，吸引爱好者访问；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