# 网站策划书案例 旅游景点网站策划书(五篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-07-02

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。网站策划书案例 旅游景点网站策...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**网站策划书案例 旅游景点网站策划书篇一**

现代社会，随着工作、生活节奏越来越快，现代人所面临的心理压力也越来越大，解压网站的策划书。中国的经济体制正处于大变革时期。社会上有无数的机会，人们不会像以前那样安居乐业，开始不安于现状，想改变，想成功。人人力争上游，工作透支，竞争透支，情感透支，学业与就业难两全，工作家庭难两全，身心俱疲。压力随之而来，人们需要一个发泄的地方。而在网络发达的今天，人们几乎天天上网，解压网就是一个这样的地方，利用网络，缓解、解除人们压力，使人们有更好的健康的身体和精神。

根据中国心理协会报告得出：中国人压力大的人群主要集中在18到40岁之间，他们在学习或工作上处于黄金时段，各方面的压力也大。而上网人数也主要是这些人群。解压网的目标人群是这些青、中年。市场定位是，为青年和中年人提供一个解压的窗口。

网站的网址是：

网站的主要模块：

首页模块：这个模块主要是用户登入网站时所看到得界面，为用户提供各种服务。这一模块还有一个功能：如果是注册用户登入，它会显示该用户最喜欢的解压方式，让用户更方便、更直接地解压

解压模块：这一模块的功能是这一网站的核心。有它为用户解压。该模块有很多解压方式，如图片区，音乐区，涂鸦区，游戏区等，这些区都是为用户解除压力用的。

图片区：该区有优美的风景图、搞怪的搞笑图等，让人放松心情，工作计划《解压网站的策划书》。

音乐区：该区主要分为：古典音乐、摇滚等，用户可以选择自己喜欢的音乐进行调节。

涂鸦区：该区主要是给用户自己写和画的，在该区你可以写一些不高兴的事，也可以画些发泄的画，但该区在2到3分钟后，会将该区刷新，里面的内容也将消失，这样用户也可以放心的写和画了，通过这种方式达到解压的目的。

游戏区：该区主要提供小游戏，该游戏可以随时玩随时停，这样可以让用户玩瘾。该区主要是用户通过不断敲打键盘和鼠标，打到发泄的目的，从而有解压的效果。

产品模块：该模块主要是销售一些解压的产品，和有关解压的书籍。集中解压的产品包括：组织用共同压力的人一起面对面交流，或一起去放松心情的，如旅游。

论坛模块：该模块主要是提供给用户直接交流的，还有集合一些有关解压的消息和方式

服务模块：主要是网站的运营商的消息

网站的推广，使用的策略主要有：

链接策略：结合搜索引擎策略，尽量更多的在各类网页中出现公司网站的名称及链接，行业网站、专业目录、互换连接、签名文章等等，目的在于提供访问量的同时，提高连接广泛度。

传统方法推广策略：在公司的各类媒介中增加网站连接，比如名片、信纸、宣传册等等，虽然不能直接提高网站在网络中的重要性，但非常有效的对潜在客户产生网站品牌影响。

搜索引擎优化：即利用工具或者其他的各种手法使自己的网站符合搜索引擎的搜索规则从而获得较好的网站排名。

前期网站重点放在网站点击率上和注册用户数的提升上。当网站达到了一定水平的点击率，拥有一定数量的注册用户后，可以吸引更多的其他用户。与之同时，可以在网站上连接一些广告获得利益。

当网站有一定的用户的时，可以重点推出产品模块，从中获得利益。

**网站策划书案例 旅游景点网站策划书篇二**

首先说目标，大的方面讲，摄影媒介，是继报纸杂志、广播电视之后的第三大媒体。小的方面讲，就是为了利用平台挣些钱。所以，在策划之前，我想知道你做这个站的目的，主要是否是这两个方面?如果不是，那么我以下都是废话，请直接将我这个案子忽略。 明确的定位，用几句话概括之：广大摄影器材制造商和销售商提供一个无限宽广的展示厅、销售处，能使您获取更大的发展空间，它同时也为广大摄影器材的消费者、摄影爱好者提供一个可以选择的、应有尽有的摄影器材网上商行，让买卖双方都可以在无地域限制的模式下自由交易。

时间有限，我不能很好地做调查，只是在\*\*\*搜索“摄影”，在结果里大致看了一通，大致得出一个结果是：摄影作品欣赏、摄影知识、器材资讯、数码软件及摄影论坛。 针对这个形势，我认为你根据自己的擅长，剑走偏锋吧，别去碰什么摄影大赛，树敌不说，你也做不过人家专业的。这里我是这么考虑：

其他方面，你可以斟酌着自身的资源，考虑摄影器材和图展这两个方面，你是否可以涉足。这两块也是很有可做之处的。

1、摄影器材资讯：提供尼康、佳能、美能达、索尼、富士、柯达、松下等全球知名摄影摄像器材的试用报告、器材点评、器材测评、外观展示、器材报价、中文使用说明书下载以及新产品的最新上市动态。

2、摄影教室：针对摄影入门者提供摄影基础、摄影技巧、器材选购等的指导、培训和交流。

3、行业动态：提供摄影行业内的各类活动，包括影赛影展的征稿、作品展览及国际国内各大展会活动等。

4、网上影展：为摄影爱好者、摄影师提供摄影作品展示和交流的平台。

5、摄影导游：从摄影专业角度介绍国内各大旅游景点的摄影提示、摄影线路安排、景区拍摄要点等。

6、图片代理：通过网络技术进行静态图像作品版权代理， 具体业务包括向静态图形作品的著作权人提供包括代理、权益回馈和法律咨询等服务。向使用者提供静态图形作品著作权信息和权利交易。在网上展示著作权人的作品，为广大网友提供便利的浏览和阅读条件，为作品使用者提供查询服务。

7、摄影论坛：中影论坛致力于为各地摄影爱好者提供一个自由高效的交流空间，在广大摄影爱好者中享有极高声誉，是国内人气最旺的摄影论坛之一。论坛成立一年来，拥有注册会员1万余人，同时在线人数近500余人，论坛数据信息量已超过1g。

8、会员系统：分为针对商家的金牌会员和针对摄影爱好者个人的银牌会员。金牌会员服务项目有：网上市场调查、企业招聘发布、供求信息发布、企业网站登录摄影搜索引擎、企业产品网上在线推广、广告刊登服务等。银牌会员服务项目有：提供专有的器材保修、二手器材转让发布、个人求职发布、数码冲印优惠、组织外拍活动、 网上个人相册等。

9、摄影商城：网上摄影商城为广大摄影器材制造商、经销商以及冲印店、喷绘彩印店提供一个无限的展示和推广空间。为入住商户提供专业完善的全套技术服务方案，包括网页设计、主机托管、域名注册、提供企业电子邮箱、数据库设计、电子商务软件服务、系统维护等服务。

1、要想靠这个站挣钱，首先明确一点是，不是依靠这个网、这个信息就能够ok的，还需要线下的努力，如果你自己力量不够，可以通过找稍有规模的广告公司合作，他们负责线下，你负责线上。

2、在展示，交易，互动等等信息的运营上，很显然，这些都是增值信息，即可以通过这些信息生出钱来的，但怎么做，这才你是做这个网站的难中之难，我只能提供一些经验供你参考：

3、可以通过纯粹代理机制，也就是说拿到这些地方的折扣权，信息中你可以打上打折信息，但必须通过你这个中间人才能够兑现，比如说，去xx网吧充100送20，就必须你出具一个“证明”一样的东西，用户凭借这个“证明”，才能享受这个优惠，这条路，需要你人脉广，混的好。

4、可以通过广告效益，这个可就难了，基本套路是前期全免费，老实本分地做好知名度和流量，再依靠强悍的业务交际能力卖广告位。

5、可以通过赞助的方式，合作办栏目，比如某企业准备大做企业文化，但自己网站很垃圾，你可以通过这个平台，给他开辟专栏，供企业内、外的文化交流之用，这条道，需要比较诱人的合作方案和人脉关系。

6、挣钱的路还有很多条，关键是要有根据地，做网站的根据地就是你这个站的影响力，所以，在谈本节运营模式之后，下面有必要再谈谈如何做出网站的知名度。

1、造势，寻找“第一”新闻源，如“摄影爱好者的聚集地”，通过日报、晚报什么的报通发一下，如果你有关系的话。

2、传单：不要鄙视它，经无数次证明最便宜而有效且又古老的手段，关键是如何让老树发新芽，依然是传单，你可以这样做一期：摄影人自己的家园。展示自己的摄影生活。

3、靠关系了，同学拉同学，同事拉同事，脸皮厚点就好。

4、网站上线，开始做友情链接吧，最好跟摄影有关，这个工作急不来，当作持久战做吧。

5、把网站提交到alexa，如果你不会，可以去\*\*\*搜索下。

6、把网站提交到网址导航网站，常见的想必都知道，不常见的去\*\*\*搜索下“网站登陆”。

7、把网站提交到网络收藏夹，如“好网角”等。

8、每两、三天去\*\*\*知道、贴吧提一些问题，自己回答，尽量是有用的问题，比如关于摄影的网站哪个好?回答答案中，带上你的网址。去贴吧发帖子，自己写吧，带上你的网址，不宜过多

9、如果本地媒体关系好，请他们策划制造点新闻点报道吧，报道中最好带上你的网址。

10、如果你是seo高手，恭喜你，以上几条就当我废话，如果你还不会，请登陆“\*\*\*”，学习吧!

11、线下活动：针对校园、暑假什么的搞点话题，找学生征文吧，留下他们大名，他们愿意去推广自己大作的。比如：寻找摄影的朋友，针对某个主题提交作品，让那些才子们，来参加吧，能搞点争议，但不触碰底线，都是没问题的。 至于报酬，不必只想着给参与者金钱，名分他们也是需要的，比如“摄影王”、“荣誉编辑”……花几块钱就可以买到的那种证书。

这个东西还要你亲自动手，很重要，贵在执行力。

1、色调：我建议蓝色为主色调，辅助色美工去搭配吧，要求得体、大方、眼睛舒服。

2、页面规格：宽版、窄版，你自己定，没有什么讲究的，个人爱好。

3、vi体系，当然也不用这么严肃，但整体风格还是要定一下的，年轻、活力、和谐，美工把握吧，你自己当裁判。

4、logo设计，可以先用几个汉字代替，你也可以花点钱，再在猪八戒征集一下，算做广告了。

5、页面设计，我觉得“首页——栏目页——内容页”三级够了，最好可以复用，不要拉大战线。

6、相关文案：网站介绍、招募英才、使用帮助等信息。

这些我就不说了，但提示一点，后台是为前台服务，希望你对用户体验方面，有着丰富的经验，比如点击某个按钮后，会怎样怎样，请以用户的习惯为标准衡量。

没什么好说的，发动亲朋好友，点啊点啊点吧，多发现问题，扼杀在萌芽期，呵呵。问题搞定后，充实数据库吧，每个栏目都要充实，莫要让人觉得网站很空。

减少垃圾代码，每个页面的head部分重点花功夫，title的写法，符合seo规范，如果你熟悉这块，那就当我废话，如果不熟悉，还是去点石论坛学习吧，这一点对于你以后，很重要。

执行上面“网站推广”的第4- 9条

网站内容务求真实、详细

**网站策划书案例 旅游景点网站策划书篇三**

玩具，作为动漫品牌第一衍生产品，不仅是品牌推广的先锋，也是公司盈利的能手。笛卡传媒作为泰豪集团旗下动漫事业的主力，有责任也有能力在玩具与动漫绑定营销事业有所作为。

作为公司的一份子，我亦为公司动漫事业的蒸蒸日上而骄傲，同时愿意将自己对工作方面的一些心得与公司分享，希望有所帮助。以下是关于拓展玩具研发、营销事业企划内容。

a、为什么要成立该部门：

1、纵观国内玩具市场，正处于百家争鸣的状态，笛卡有能力成为领导者。 2、市场前景巨大、潜力无限。

3、将动画片与玩具发展无缝对接，效果更好、效率更高、成本更低。 4、可以有效完善公司动漫事业的产业链。

1、在全国范围挑选优质玩具加工厂，培养成笛卡的生产基地，优质优价有保障。

2、动漫品牌+玩具产品绑定营销，用最低成本营造最佳销售效果，具体见营销操作系统方案。届时，满大街笛卡的品牌产品，将无时无刻映在市民的视线里。

3、适合各类消费人群的产品引领玩具市场潮流。

4、分步锁定消费群体，逐步形成该群体消费市场垄断权。 5、将笛卡打造成爱心企业，做百年品牌事业。

1、在动画片的推动下，与品牌儿童玩具店联营，销售笛卡玩具产品。 2、开发少年老年玩具，与敬老院和幼儿园合作建立内销系统。

3、与少男少女时尚接轨，打造时尚偶像制作团队，让玩具进入90、00年代的生活时尚品消费之中。 4、低门槛授权街道一般的小商铺，装修建立统一产品小专柜，销售笛卡的大众类产品。 5、其他具体见营销操作系统方案。

（部门运作初期，部分岗位可一人兼二职。）

1、我国儿童玩具市场发展空间广阔

我国现今 l6岁以下儿童有3．6亿左右，占人口的比重约20％。目前我国儿童消费已占到家庭总支出的 30％左 右，全国0～12岁的孩子每月消费总额超过 35亿元。但我国l4岁以下的儿童和青少年的人均年玩具消费仅20～30元人民币，其中我国城市儿童人均年玩具消费为 45元，农村儿童人均年玩具消费则不足 l5元，远低于亚洲儿童人均年玩具消费 l 3美元和全世界儿童人均年玩具消费34美元的水平。

据预测，在20xx年前，我国人口增长将保持每年 1 600万～2 000万人的水平，这是我国玩具消费的一个重要群体。与前几个高峰期不同的是，新的生育高峰期主要群体是改革开放初期出生的一代独生子女，这些独生子女在关注孩子成长的花费方面表现出两个特征：一是舍得在孩子身上投入；二是越来越重视儿童的素质教育，这将会带来一个全新的儿童玩具消费市场。

此外，随着人们生活水平的提高人们消费需求也逐渐随之提高，现如今我国玩具市场上销售的玩具大部分处于中低档次，高档次的玩具还未成为消费主流，可以说高档次的玩具市场在我国有着巨大的发展空间。如果中国玩具消费达到亚洲平均水平，市场规模预计将突破300亿元人民币。

据预计 ，我国玩具正以每年30％-40％的速度增长，到20xx年，销售额将超过 l 000亿元人民币。 2、成年人玩具市场开始形成

在国外，玩具不仅是让小孩子开心的用品，而且也是成人释放压力舒缓心情的重要用品。尤其是近年来，玩具越来越智能化，人情味越来越浓，大人玩成年人玩具成了一种流行趋势。

我国玩具市场中，99％生产厂商是生产儿童玩具，儿童玩具几乎一统天下，成年人玩具几乎一片空白。而在美国，40％以上的玩具是专门为成人设计制造，而且有公司专门生产成人玩具。据日本玩具协会统计，在日本成人玩具占据了65％以上的玩具市场份额，日本 l8岁以上的成年人中，至少有 84％以上的人拥有成人玩具。可以说成人玩具成了世界未来玩具业竞争的一个焦点。

我国成人玩具市场潜力也逐渐被挖掘，一些具有发展眼光的投资商把眼光瞄准了我国的成人玩具市场。根据中国社会调查事务所的一份调查显示：64％的消费者表示如有条件，会考虑购买适合自己的玩具，其中33%成人认为 自己喜欢并愿意购买玩具。

与庞大的消费需求形成鲜明对比是，在中国，成人玩具业才刚刚兴起基本上还处于空白状态，这给有意进入成人玩具市场的投资者们留下了广阔的拓展空间。

**网站策划书案例 旅游景点网站策划书篇四**

：网上创业在选择新商品时，首先要明确本身的目标，我的目标是在网上开一家店铺，主要营销精美首饰，目的是学习开店技能，熟悉网络交易，锻炼本身，并且准备将产品作为一项长期的事业发展。

经过对网上商店的调查报告，我做出以下网上开店的计划：

1.首先我要在脑海中想好要开一家什么样的店，寻找好的市场，本身的商品有竞争力，才是成功的基石。因为现在人们的生活条件好了，更多的女性注重装扮本身，因此我选择了销售精美首饰，也因为本身比较喜欢这一方面吧。

2.选择开店平台或者网站。我会选择一个提供个人店铺平台的网站，注册为用户。在选择网站时，人气旺盛和是否收费以及收费情况等都是很重要的，现在很多平台提供免费开店服务，这一点会省很多金子，所以我会选择免费开店的平台。节省资金嘛!毕竟我还不是很富有，开个店来赚一些!

3.向网站申请开设店铺。我会详细填写本身店铺所提供商品的分类，以便让我的目标用户可以准确找到我。然或我要为本身的店铺取个醒目的名字，网友在列表中点击那个铺更多取决于名字是否吸引人，我的店名就叫“知音”。我的网店会显示个人资料，我会真实填写以增加信任度。

4.进货。我会从我熟悉的渠道和平台进货，控制成本和进货是关键，我的资金规划是省钱，因此我会进一些成本较低的商品。但要有质量保证。保证物美价廉，让顾客也乐于购买。

5.登陆产品。我会把每件产品的名称、产地所在地、性质、外观、数量、交易方式、交易时限等信息填写在网站上，而且会搭配商品的图片，突出商品的优点。为了增加吸引力，图片的质量会尽量好些，说明也会尽量详细，如果需要邮寄我会声明由谁负责邮费。还有非常重要的是设置价格，网上竞价不同，我会先设置一个起始价，买家由此向上出价，起始价越低越能引起买家的兴趣，但是起价太低会有最后成交价太低的风险，所以我会同时设置底价，以保证商品不会低于成本被买走。

6.营销推广。为了提升我店铺的人气，在开店初期，我会适当地营销推广，只限于网络上是不够的，要网上为那个往下多种渠道一起推广，我会购买网站流量大的页面上的“热门商品推荐”的位置，将商品分类列表上的商品名称加粗、增加图片以吸引眼球。

7.售中服务。顾客在决定是否购买时很可能需要很多我没有提供的信息，他们随时会在网上提出，我会及时并耐心回复。顾客是上帝嘛，只要顾客有不清楚的我们就一定会尽心解释的。态度是很重要的!

8.交易。成交后，网站会通知双方的联系方式，我会根据约定方式进行交易。绝对不会让顾客不满意。

.评价或投诉。信用是网上交易中很重要的因素，我会安心对待拍下不买的买家，据我了解，在网上开店总会遇到拍下不买的买家，这是很正常的。作为卖家，我会坚持一份和平的心态，这样才能面对以后更激烈的网上店铺的竞争。凭心对待差评，有时因为本身或其他原因，可能会在本身的信用记录里出现差评的现象，我会安心面对，采取相应的补救措施，或者在网上说明真实情况，同时争取用更多的优评来获取买家的正面印象。

10.售后服务。我认为完善周到的售后服务是省以坚持经久不衰的非常重要的筹码，因此我会与客户坚持联系，做好客户管理工作。

**网站策划书案例 旅游景点网站策划书篇五**

关于网站主打的内容首先要确定，一定要有相关内容的技术优势，适合自己。例如，如果选择以游戏美工为主打，就要多方面考虑到自身的优势，确定美工相关的内容在哪方面发挥起来游刃有余。

在确定主打之后拟一份内容策划书，将各分之内容如何运营想清楚，所需技术和人员以及时间都要考虑。

之后要做的就是集中搞一些主打内容，例如游戏美工就画一些原画和人物建模等，主力宣传这些，创一些名声。

然后丰富周边，以便突出并丰富主打内容。

一切走向正轨之后，研究一些商业营销的内容，以加固网站的经济基础。

在技术方面，目前只租用虚拟主机，使用一些免费的程序，这样的麻烦就是维护和安全，及时的备份成为最重要的内容。

还有一个重要的部分就是管理，管理不能凌乱，一定要有完整的规章，不管未来网站走向哪里甚至消失，完整合理的管理机制和管理方法对其他工作都有收益。

我觉得要做什么就做到最好，规划是前期的准备，这个是一切的基础，我提了一些个人意见，请各位对此做些评论并对网站的发展提出更好的意见，下面附一份网站策划书的标准格式。作为各位提出意见的格式参考：

一个网站的成功与否与建站前的网站规划有着极为重要的关系。在建立网站前应明确建设网站的目的，确定网站的功能，确定网站规模、投入费用，进行必要的市场分析等。只有详细的规划，才能避免在网站建设中出现的很多问题，使网站建设能顺利进行。

网站规划是指在网站建设前对市场进行分析、确定网站的目的和功能，并根据需要对网站建设中的技术、内容、费用、测试、维护等做出规划。网站规划对网站建设起到计划和指导的作用，对网站的内容和维护起到定位作用。

网站规划书出应该尽可能涵盖网站规划中的各个方面，网站规划书的写作要科学、认真、实事求是。

网站规划书包含的内容如下：

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)。

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。

4、企业内部网(intranet)的建设情况和网站的可扩展性。

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，还是租用虚拟主机。

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、采用系统性的解决方案(如ibm,hp)等公司提供的企业上网方案、电子商务解决方案?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。

1、根据网站的目的和功能规划网站内容，一般企业网站应包括：公司简介、产品介绍、服务内容、价格信息、联系方式、网上定单等基本内容。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找