# 推荐网站策划个人求职简历模板如何写

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-06-09

*推荐网站策划个人求职简历模板如何写一互联网经历了高潮和低谷，当失去耐心的人开始疾呼互联网是泡沫，大家不要陷进去的时候，中国互联网仍然我行我素，走着自己该走的路。专家们对于互联网企业将有90%关门的预言如今也不攻自破。这些风风雨雨让许多真正了...*

**推荐网站策划个人求职简历模板如何写一**

互联网经历了高潮和低谷，当失去耐心的人开始疾呼互联网是泡沫，大家不要陷进去的时候，中国互联网仍然我行我素，走着自己该走的路。专家们对于互联网企业将有90%关门的预言如今也不攻自破。这些风风雨雨让许多真正了解互联网的人终于看明白了一点：互联网本身并不能创造产值，它是一个服务性行业。

透过泡沫看本质，可以让我们明白很多，互联网不是神话，而是实实在在的一个媒体、一种工具、一条途径。认清了这些，我们就发现，原来互联网真的很有用，如果你懂得利用的话。传统企业同互联网联姻，借助互联网展示企业形象，发布产品信息，做好客户服务已经成为业界的共识，成为现代企业发展中一个不可或缺的步骤；互联网为企业服务，渗透到企业的生产、销售、管理当中去，这也成为互联网发展的重要模式之一。

让我们构想一下企业利用互联网之道的美好局面：企业占领互联网这一第四媒体的宣传阵地，利用它面向全球展示了企业的形象、品牌、文化和产品；

互联网不仅仅是网站，更是一种高效高技术含量的管理方法和手段。企业通过互联网的应用引进管理技术和观念，丰富管理手段，倡导互动沟通和透明管理，提高企业管理效率和质量水平；

企业通过互联网寻求产品的销售新渠道，寻求的商业机会。对于这些，我们相信，如果能很好的利用互联网，互联网必将助企业一臂之力。

二、 为什么需要一个新的xx企业网站

2.1、好马配好鞍，名企配好站

中国xx企业是中国低压电器行业规模最大的产销企业之一。一个名牌企业，肯定可以在互联网上找到它的踪影，xx也不例外。然而纵观现有的xx企业网站，我们总感觉到，它可以也应该做的更好。

若干同行业名牌企业网站：

上述为xx企业和其它一些大集团网站技术参数情况，从中可以看出，现有的xx企业网站还需要更好的行使其职能。一个理想的xx企业网站应当以知名企业网站为标准，与企业形象相衬，能够在企业的宣传策略上添加浓重的一笔。

2.2、xx企业网站应该是这样的

符合：xx企业网站应当符合企业形象标准，能够充分展示企业精神和企业文化，能够展示xx人的风采；

现代：xx企业企业网站应当是具有青春活力，看上去美观大方的网站，能够紧跟企业网站设计潮流，运用流行元素，使网站和企业一样充满现代气息；

实用：xx企业网站应当让访问者最快找到他所需要了解的，一目了然，轻松自如；同时，管理人员能够轻松进行网站内容更新和维护工作。实用、易用能使xx企业网站走向良性循环轨道；

互动：访问者是一面镜子，xx企业网站应当从访问者那里获取对网站的反馈，能够捕捉客户的需求，能够双向交流，能够使客户在网站中 充分发表见解，并加以吸收；

扩展：xx企业网站应当是一个可扩展的网站，能够根据技术的发展而将其充分应用，能够将企业外部窗口和企业内部管理机制相结合，能够为管理决策提供数据统计与分析；

xx企业网站应当高屋建瓴，未雨绸缪，将企业利用互联网发挥到极至，具备了上述五大特点的xx企业网站，就可以做到。

三、 网站设计需求

3.1、建立完善的产品信息展示系统br产品展示是企业网站的重要职能。建立一个完善的产品信息展示系统，分类合理，访问快捷，添加方便，管理科学。这样的一个产品信息展示系统，能够使客户快速了解产品信息，并找到自己所需要的，或者发出询价意向，或者给出反馈意见，企业通过产品的展示和反馈，能够快速了解变化中的市场需求，把握商机，运筹帷幄。

3.2、树立诚信经营企业形象br诚信是企业之本。xx企业正是靠诚信经营，质量第一赢得了客户和市场的青睐。在xx企业网站的建设中，也要展示出企业的诚信形象，通过互联网传播xx的企业精神和企业文化。

3.3、保持市场的领先地位

3.4、吸引的客户

3.5、为现有的客户提供更有效的服务

3.6、开发新的商业机会

3.7、建立完善的网上服务系统

3.8、提高管理效率 四、 网站设计风格

网站语言：简体中文 繁体中文

xx企业的客户层面广，产品远销全国各地和海外市场，服务好xx所有的用户是xx人义不容辞的职责。因此设计不同的语言界面，会让不同地域讲不同语言的xx用户有更亲切温馨的感觉。

网站风格

以xx企业企业ci为基础 网站属性：垂直型网站 华人风格 （中文版） 纯欧美风格（英文版） 以xx企业ci为基础，根据不同地域客户的浏览习惯设计出一流的专业网站，吸引各界浏览者对xx企业网站的浓厚兴趣，培养客户对xx企业网站的忠诚度。

五、 网站架设步骤

5.1、中文版网站布局 主栏目分栏目说明 集团介绍 总裁致辞 公司历程 组织结构 公司荣誉

新闻中心 集团新闻 行业新闻

产品信息 产品分类 新品介绍 说明书（驱动）下载 产品荣誉

在线交流

友情

客服中心 销售网点 在线报修 服务宗旨

人力资源 人才战略 职位应聘

5.1、英文版网站布局

主栏目 分栏目

集团介绍 新闻中心 产品中心 商务中心 客服中心

**推荐网站策划个人求职简历模板如何写二**

在数化的信息时代，网络媒体资源正在以它的低成本，高效快速。互动性强的优势改变着人们思维与生活方式。与其相较之下，传统封闭式的人际交往模式遭受到严重的冲击，传统的介绍交友在地域与人脉广度上有很大的局限性，它以不足以满足当今人们的交友需求。虽网络上并不缺乏各种交友网站。但其充斥着各种虚假个人资料和网络骗局，身份的难以核对和保障机制不够完善使得网络交友并未给人们提供可靠的交友平台。

而本策划所推销的大学交友娱乐网络正是以经营校园人际关系为生，通过学号登记的实名制为在校大学生提供丰富且透明的校内交友信息，以补充现代化生活节奏下大学生的情感却缺失，一定程度上替代传统人际关系沟通模式。策划目的是为大学生提供一个信息广且安全可靠校内交友平台，同时获得利益，这是个双赢的结果。

1、市场上活跃着各种类型的交友网站，但是这些网站都是面向社会，没有一个专属于大学生的交友空间。面对这一市场空缺，大学生娱乐交友的运作势在必行。大学生娱乐交友的目标主要是面对本校在校大学生，趁现在交友市场尚未成熟的阶段，渗透进入市场。网站通过学号登记的实名制为在校大学生提供丰富且透明的校内交友信息，旨在为本校大学生提供一个良好的交友环境，不与社会人闲杂人士进行交友活动。（如果初步开展成功，后期可以拓展到各个高校）。

2、目前，交友服务的市场正在迅速增长，而几年前，互联网交友服务还处于零市值的情况。而现在国内的交友服务网站已经超过了150家，而且这个数还将继续增长，而且由于服务的进一步开发，经历了免费-收费-普通用户费用-vip用户收费的转型过程。国内最大的社区交友网站xx网，xx年x月x日，xx网在美国纽交所上市。xx年x月x日，xx网的成功登陆纽交所证明了这种盈利模式的正确性，并通过其卓越的业绩展示网络交友的良好发展前景。

优势：

1.市场定位精准，专注于服务大学生。

2.用户使用便捷，不需繁琐的注册，直接使用学号登陆。

3.工作人群来自学校服务于学校，更明白学生的需求。

劣势：

1.网络交友行业管理不规范，缺少监督与管理。

2.网络交友行业良莠不齐影响学生对我们的信任感。

机会：

1.专注于大学生交友的网站不多，竞争压力小。

2.大型交友网站以转移重点目标，由小众市场转为全社会。

威胁：

1.资金短缺，经验不足。

2.相关法制，法规的不完善制约了交友行业发展。

3.交友市场秩序混乱，环境污染严重。

4.交友网站无行业标准。

1.大学生娱乐交友网站通过网络平台运行。

2.网站的技术人员来自计算机系学生，一方面网站可以得到更专业的技术运行，另一方面可以使我们计算机系的学生得到更多的学习实践经验。

3.网站在技术方面的目标是安全可靠，用户信息得到很好的保护，建立起一套安全模式体系。

1.为确保交友网站成为信息安全可靠的交平台，策划严格划定目标市场的定位，即在校大学生。初步范围划定在本校大学生，当本校交友已经发展成熟时，可以将目标市场拓宽至xx其他高校，以校园交友网站方式，使顾客大学生基本属性不变的基础上有更为广阔的资源。

2.大学生交友网站通过录用在大学生的信息，如：所在学校，年级，学号来确保网站服务对象严格圈定在目标市场内，旨在通过目标市场的严格定位，保证网站的信息得安全可靠。

3.在校大学生他们是一群特殊的消费群体，空闲时间多，交友在这个群体里显得尤为突出。在客户的类型上，大学生高素质，高文化层次的特点也为交友网站良好文化环境的建设打下了基础。

1.和传统网站一样比较，依靠广告联盟等。

2.品牌广告植入，比较典型的就是现在的xx网的客户端最顶端，xx网站内的两边等等。

3.会员收费，权限收费，虚拟增值。

4、插人应用下载，通过下载量实现盈利。

在网站经过测试之后，发布网站，进行一段时间的试运行之后，不断改进网站，进行网站的优化，确保网站本身结构、页面、内容的优化，通过对网站结构和布局等的调整，使得网站更适合浏览者和搜索引擎。接着进行网站的推广，使用的策略主要有：

（1）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。

（2）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。

1、网站名称：xx网。

2、团队名称：

队名：six top （译six：表示我们团队的六个人；top：希望我们六个人无论遇到什么困难都可以向更高的地方努力，永不放弃。）

3、团对成员：成员：xx。

4、团队理念：

务实创新，精益求精，不怕困难，勇于挑战，只有想不到、没有做不到！

**推荐网站策划个人求职简历模板如何写三**

\*\*\*手机网

网站以简约风格为主，最终目标是为客户提供一个真正他们所需要的短媒体平台。

科技越来越发达，通讯日益进步，手机是目前最流行的通讯工具，手机行业竞争日益激烈，我们要把自己的品牌打出去，要占有市场，提高市场占有率，塑造自己的品牌，让更多的人知道我们的产品，让更多的人了解我们的产品，从而达成成交赢得更大的利润。

1.网站流量最大的来源，目前就是搜素引擎。

在国内主要是\*\*\*\*和\*\*\*搜索引擎来的流量长期固定。一般在网站运营初期，占据主导地位。

2.商业网站的广告投放。现在广告形式多样。电视媒体，车载杂志，报纸，电子杂志，网站广告等形形色色的广告，也能带来大量的流量。但是，一般来自广告的流量具有时限性，广告投入一旦停止，流量就会剧减且成本比较大，所以我们前期不采用广告的形式来推广我们网站。

3.网站友情链接：在一些大型网站，尤其是同行业网站中交换友情链接，也能带来一定的流量。包括如\*\*\*类的方格子目录来的流量。

群、论坛、贴吧、留言板、邮件、文摘推荐。如果方法得当，也能带来部分流量。

5.口碑宣传：这个是最好的流量。凡是该来源的流量，大部分是潜在客户。但是口碑需要慢慢积累。前期比较难。

6.营销人员的推广。商业网站拥有庞大的营销队伍。电话营销，电子邮件跟踪等方式，是很不多的推广模式。既能带来流量，又能扩大知名度。对培养口碑宣传，起到一定的作用。

7.展会等大型聚会时候，提供文件袋等小礼品，或者发放名片传单。效果和上一条同。

8.网站主办者开展活动。此举能带来流量的同时，也能扩大知名度。

9.与同行业网站合作。实现资源共享。

10.客户直接输入网站地址。这部分来源，前期一般比较少。而且需要借助于其他如6等方法的宣传。

11.其他流量来源。诸如(百度，博客等)。

12.自己朋友的推广。

13.短信群发。我自己也能经常收到很多商业化信息。如房子开盘啊，什么折扣啊等。

1.搜索引擎的优化首先是关键词的优化，关键词的选择是重中之重，它决定着网站被搜索的次数，决定了在搜索引擎里的影响力。网站的前期，大部分流量来自百度，google，雅虎等搜索引擎。所以，选择合适的关键词，也是能左右网站流量来源的。

2.尽可能多的友情连接。友情连接最好能连接一些流量比自己高的，有知名度的网站。再次是和自己内容互补的网站，然后再是同类网站。

3.提供免费功能，起到推广目的。中国人都喜欢贪图小便宜。来自互联网的东西，大多喜欢是免费的。现在很多手机类网站，手机铃声都是收费的。短酷网提供和他们一样甚至更好的服务，而不收费。自然而然就会有人免费代为宣传。

4.百度贴吧。百度知道。这个地方，宣传效果非常好。这个已经是大众的使用方法，我就不过累赘了。

群推广加入各大手机类qq群，进行变相推广。并非用来发广告，发广告效果极差，qq群是用来变相宣传的。手机这个东西，有很多发烧友，他们热衷于刷机，打补丁，qq群的目的是为这些发烧友提供这方面信息。

6.加入同行网站联盟。如手机之家，追鱼等，还有很多其他网站。即网站合作。

7.撰写有影响力的文章，或者技术性文章，此类文章较容易被推广。随之，网站亦被推广。

8.去各大论坛发帖宣传，是值得这么作的。尤其是手机类网站。当然，发布的帖子，必须是变相广告。

9.导航网站登陆对于网站初期来说，导航网站能带来的流量远远超过搜索引擎以及其他方法。

10.用户互动的门槛前期要尽量放低，待社区趋向形成后可逐渐规范。

11.推广费用：根据以上步骤实施大概的花1万至2万之间。

通过多种推广方式，将自己的品牌形象打造出去，让更多的用户通过推广渠道找到我们。 手机网站在发布1年以后实现独立访问用户数量，与同类竞争者相比排名主要在搜索引擎的表现、网站被链接的数量、注册用户数量等。

**推荐网站策划个人求职简历模板如何写四**

本项目策划是围绕网站的关联方利益点而出发的，而这将是网站定位、网站内容设计、网站推广和网站业务收入设计等的知道原则，具体见下表：

1、 网络广告收入。

2、 会员服务收费。（包括短信平台运营收入）

3、 商家合作销售提成。

4、 活动策划组织收入。

5、 网站品牌效应。

6、 新的合作机会产生。

7、 网站实业的延伸。

8、 营造自我宣传平台。

1、 资讯收集。

2、 知识学习。

3、 比较机会实现。

4、 寻求实惠。

5、 自我价值展示机会发挥。

6、 信息发布。

7、 投资机会。

8、 人脉机会。

9、 享受潮流。

10、 解决疑惑。

11、 现时物品的适时适值处理。

1、 产品服务销售收入。

2、 建立客户数据库。

3、 新机会物色。

4、 借鉴提高自我。

5、 销售网络构建。

6、 降低运营成本。

7、 竞争情报收集。

8、 品牌宣传平台。

9、 获得反馈意见。

10、 寻找任务外力支持。

1、 通过网站主题来吸引网民（潜在消费者）的浏览，建立稳定持续增长的浏览量，且掌握建立相应的浏览者（网民）数据库，借以相关活动安排来建立网站的会员制以确保网站定期忠实的网民，并对网民情况进行分析处理，借所掌握的网民情况来向我们的目标商家展示网站价值，从而来吸引商家与我们网站的合作，从而利于各项商业活动的规划和实施。

2、 先期通过为商家提供免费的宣传平台，借以营造网站的商业用途，也就是能为网民提供了潜在价值的利用，逐步确立网民对我们网站的认同度和浏览习惯；利用网民对我们网站信息的利用而使商家得到了网站的实惠体现，这时候才开始进行网站的商业性收费，在目前网站广告运作环境下，给予体验机会是一个强有力的竞争武器，况且这在网络年代里在成本方面是可以允许的。

3、 在以上两个阶段，我们还是以信息服务提供为网站的主要经营业务，同时也兼带一些线下商业运作，但仍然保持着一定程度的中立；待网站运营过程保持稳定发展了，我们可以考虑结合网站品牌情况推出自我品牌产品，实现一定程度上向实业方向转变，借以网站建立起来的宣传优势和我们网民数据库，完全是可以打造一个消费品方面的品牌。

4、 网络的好处就是其运作的低成本和极度的灵活性，各个主题和网上活动可以随时变化和更新，从而能更好满足网民的＇需求，有网民才有网站的生命力，所以要在网站上感于尝试。

1、 从网民的普遍个人利益心态，我们网站将以全方面提供市场商家优惠促销信息为主打内容，成为商家网上发布优惠促销信息平台，成为网民消费者寻找优惠促销信息的主要网上来源，建立网上全权威的优惠资讯平台，以此最大限度吸引网民，最大限度为商业服务，据网民反应来做进一步的商业活动。

2、 可以将团购的相关元素融入这个网站平台中，将其与商家的优惠活动进行更紧密结合。

3、 同时引入来自商家或者网民的互动、参与元素，保持网站的双方交流机会，实现双方其他利益点的相应结合。

xx促销指南。

1、 优惠促销信息：提供当地商家公布的优惠促销信息，或者网站为网民争取的优惠信息。

2、 专业市场资讯。

3、 采购指南。

4、市场调查报告。

5、 品牌排行榜：自定标准，结合市场调查和网民反馈信息，推行季度榜和总年度榜。

6、 潮流资讯。

7、 方案征集：满足商家在营销、设计、人才等方面的需求。

8、 服务提供：提供网民智力财富转换机会。

9、 网上小店：以招标经营的形式开辟本网站的电子购物平台。

10、 交流天地。

11、 会员特区：为会员提供相应附加值服务。

1、 信息发布费。

2、 网站广告费。

3、 短信平台收费。

4、 频道外包收费。（类似电视节目外包操作）

5、 主办、协办活动收费。

6、 定向信息发布费。（发挥会员数据库作用）

7、 产品代理收费。（电子商务频道）。

8、调查报告费用。

9、 顾问费用。

10、 地区业务经营权费用。（将地区业务经营权外卖）

11、 会员服务收费。

1、 自我知识产权刊物出版。

2、 系列会展开发。

3、 成立协会，进行协会经济。

4、 自我品牌。（连锁加盟）

5、 经营顾问服务。

6、 海外合作。

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