# 最新电子方案网站建设方案(14篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-06-22

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**电子方案网站建设方案篇一**

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。

2、电子商务类网站要提供会员注册、详细的商品服务信息、信息搜索查询、定单确认、付款、个人信息保密措施、相关帮助等。

3、如果网站栏目比较多，则考虑采用网站编程专人负责相关内容。

注意:网站内容是网站吸引浏览者最重要的因素，无内容或不实用的信息不会吸引匆匆浏览的访客。可事先对人们希望阅读的信息进行调查，并在网站发布后调查人们对网站内容的满意度，以及时调整网站内容。

1、网页设计美术设计要求，网页美术设计一般要与企业整体形象一致，要符合ci规范。要注意网页色彩、图片的应用及版面规划，保持网页的整体一致性。

2、在新技术的采用上要考虑主要目标访问群体的分布地域、年龄阶层、网络速度、阅读习惯等。

3、制定网页改版计划，如半年到一年时间进行较大规模改版等。

1、服务器及相关软硬件的维护，对可能出现的问题进行评估，制定响应时间。

2、数据库维护，有效地利用数据是网站维护的重要内容，因此数据库的维护要受到重视。

3、内容的更新、调整等。

4、制定相关网站维护的规定，将网站维护制度化、规范化。

网站发布前要进行细致周密的测试，以保证正常浏览和使用。主要测试内容:

1、服务器稳定性、安全性。

2、程序及数据库测试。

3、网页兼容性测试，如浏览器、显示器。

4、根据需要的其他测试。

1、网站测试后进行发布的公关，广告活动。

2、搜索引掣登记等。

各项规划任务的开始完成时间，负责人等。

各项事宜所需费用清单。

**电子方案网站建设方案篇二**

21世纪是信息化时代，而信息化又集中体现在网络通讯上，网站的建设对企业的发展起着至关重要的作用。互联网已经成为许多人了解信息，收集信息的主要手段，所以说，一个公司要想要更多的与顾客沟通与合作，一个属于自己的网站是必不可少的。

1、树立良好的企业形象;

企业形象到关重要。在互联网高速发展的今天，企业网站可以说是衡量一个企业现状发展的标准，可以使顾客更好的了解到公司实力和产品的信息，让顾客对企业有信心。因此，一个高水准的企业网站能够帮助企业树立良好的形象。

2、扩大销售区域和销售额;

食品网可以把我们的现实营销和虚拟营销(即网络营销)相结合，优势互补，整合各种资源，可以统筹规划。企业网站能够使所有的顾客了解到企业产品的信息，相当于一个免费的企业广告门面，在网络中寻找潜在客户，从而增加销售营业额。

3、可以全面详细地介绍企业及企业产品;

网站是一个公司的免费广告平台，可以向顾客全面的展示公司的产品和服务，使顾客更加的了解公司，再加上网站的“联系我们”等网站页面服务，可以达到与顾客面对面交谈的程度。总而言之，建立了自己的网站就等于找到了自己的一个永久的广告发布平台。

4、可以降低通信费用;

随着全球化进程的推进，内部实体越来越多地要和外界发生行业内外的信息沟通，在时机成熟时，这种信息沟通就会成为潜在的交易，因此行业内经常举办一些交易会、展览会。而在互联网上，信息的沟通非常方便，非常廉价，比起传统方式(如电话，传真)更加丰富。我们完全可以将企业的硬件和软件设施陈列在互联网上供人们浏览选择。

5、可以利用网站及时得到客户的反馈信息。

网站有有专门的顾客留言，可以让顾客在使用本企业的产品后，对本企业产品的质量和公司服务提出反馈意见，从而对本企业产品进行创新修改，从而以更好的产品质量和服务赢得顾客

1、网站定位与风格

本公司网站定位为综合型网站，涵盖企业型网站、应用型网站、商业型网站(行业型网站)、电子商务型网站等综合优势，具有企业形象、产品宣传、网上营销、客户服务、人才招聘、电子商务、信息反馈等功能。

网站格调以橙色和绿色为主，突出热情服务和绿色健康的理念，体现乡情乡思，家乡产品的特色。依据其主题可衍生关注家乡——为家乡献爱心，推荐家乡特优产品，求购家乡产品，会员家乡企业风采展示，乡土游团购等栏目。

2、网站的目的及整合功能。

如新闻发布系统、flash引导页、会员系统、网上购物系统、在线支付、问卷调查系统、信息搜索查询系统、流量统计系统等

3、网站内容及实现方式(与专业公司商议)

(1)、根据网站的目的确定网站的结构导航。

网站应包括:公司简介、企业动态、产品介绍、客户服务、联系方式、在线留言等基本内容。更多内容如:常见问题、营销网络、招贤纳士、在线论坛、英文版等等。其首页主要内容有:基地美景，大地种植，淡水鱼蟹，海中物产，快乐论坛，联系我们等。

(2)、公司概况，这一栏目包括了公司简介、公司经营理念、资质证书、发展历程等，以图文相结合来概述公司，以增加浏览者对公司的了解。

(3)、新闻中心。这一栏目主要包括公司的新闻、行业内的新闻、食品市场、食品知识等方面的资讯。向顾客提供最新的行业市场信息服务。

(4)、产品展示。产品展示页面采用信息分层，逐层细化的方法展示公司产品或服务。整个栏目分类别展示公司每种典型产品的性质和特点，且都有链接网页，中间包括产品的规格和产品知识。同时在左边导入模块也提供“产品知识”的链接。

(5)、家乡电子地图，电子地图为google上的电子地图，精确的显示了公司所在地，并且还可以拖动查看周边环境，并包含换乘公交的全部路线，为顾客方便找到公司，以增加顾客信赖度。

(6)、联系方式。这个栏目是让顾客了解公司的联系方法，主要包括联系方式、联系地址、联系人、在线留言，信息反馈等。

(7)、论坛。以营养知识拉高人气，以人气推动产品销售，其论坛内容有:儿童青少年健康饮食，美容吃出来，养生保健，吃出快乐等。

1、性能测试

网站的性能测试对于网站的运行而言异常重要，但是目前对于网站的性能测试做的不够，我们在进行系统设计时也没有一个很好的基准可以参考，因而建立网站的性能测试的一整套的测试方案将是至关重要的。

网站的性能测试主要从三个方面进行:连接速度测试、负荷测试(load)和压力测试(stress)，

2、接口测试

在很多情况下，web站点不是孤立。web站点可能会与外部服务器通讯，请求数据、验证数据或提交订单。

3、可用性测试

可用性/易用性方面目前我们只能采用手工测试的方法进行评判，而且缺乏一个很好的评判基准进行，此一方面需要大家共同讨论。

网站更新及维护不仅仅只局限于简单的更换文字稿，应该是将企业的商业动态和发展方向充分考虑进去，再结合现有的网站规划结构，迅速作出相应的改进，所以网站维护工作是个要求知识全面、技术含量比较高的一个工作。

**电子方案网站建设方案篇三**

互联网在医疗产业中的应用是很成功的，明显降低了费用，而且提供了许多原来所不能提供的新型服务，同时使昂贵的药品价格得以下降，复杂的服务流程得以简化。医疗产业如果在商业交易中使用互联网，在未来的五年内每年能节省巨额的开销。数字的估计还是极为保守的，因为它不包括在内部网和外部网建设项目中应用电子商务的潜力。在美国，网上医院有数万多家，网上药品零售、批发规模在未来两年内将超过传统的医药市场。因此说，从长远看，发展医疗电子商务是大势所趋。医疗电子商务的兴起，将会为推进中国医疗行业的规模化、集约化经营，降低药品价格起到不可估量的作用。

1、企业宣传模块

对医院软、硬件做了详细的介绍，展现了医院的形象。通过新闻发布系统的支持，对医院医生的照片、添加的新设备的照片、介绍随时方便的编辑、更改，对医院一些消息、公告进行发布。

2、医院服务模块

让浏览者进入医院的网站，就好象来到了医院，甚至比来医院更方便。通过网上导医的介绍，把医院的院内结构、专科设置、收费情况都一目了然。通过网上挂号预约专家门诊。对于医院，通过患者的网上挂号，可以了解患者的情况。并把患者的病历存入网站的数据库。医生通过病历查询系统，对病历进行检索、查询。通过论坛系统在线回答患者的咨询。

3、技术交流模块

是院内、外医生之间技术交流的平台，通过论坛系统，实时的进行技术经验交流，提高技术水平。通过新闻发布系统，上传医学论文和医学杂志。

4、网上业务模块

医院可以在网上进行药品采购招标，节约采购成本。通过网上招聘系统，挑选、储备医院需要的高级人才。

5、网站支撑系统

网站支撑系统解决了网站电子商务、信息化改造过程中人才缺乏的问题，而且减小了单位的投入，降低了应用电子商务的门槛，从而加速电子商务、信息化改革取得实实在在效益的步伐。

活动目的:为了响应校第五届读书工程活动，打造班集体的学习氛围，提高个体的人文素养。

活动主题:班级文化，让我们在书香人文中成长。

活动内容:(1)班级文化建设口号。喜爱那个全班同学征集活动口号。

(2)寝室文化建设大赛。作为班级的基本单位，寝室在班级文化建设中发挥着不可替代的作用。每个寝室可以按照自己的喜好，有针对行的布置寝室，提高寝室的文化氛围，人文气息。最后评选出优秀文化寝室。

(3)我与先贤来交流。选择自己喜欢感兴趣的一位有名作家，精读他的某篇或某本著作，写下读书心得。每个同学要将心得上传至班级博客，最后以寝室为单位进行心得交流活动(ppt的形式)。

(4)我的读书计划。每位同学将自己的一张照片或者大头贴上传至班级博客，并且旁边写明自己的一年读书计划和自己的座右铭(改座右铭最好要来自某部作品)

(5)读书辩论赛。以经典中的一个情节为基础，同学们就这个情节进行讨论，给出自己的观点的见解。(全班分为两组，分为正方和反方)

(6)我与莎翁有个约会。选择经典话剧中的某个片段，全班分为两组进行表演。表演的主要情节要依据作品，但在具体方面可以自由发挥，可以加入搞笑，现代的元素。

(7)开心辞典:本次活动的最后一个环节，先做一个总结陈辞，然后进行知识竞猜活动。题目要与书本，文化联系在一起，每一个寝室派一个代表，其寝室成员作为其亲友团，赛出冠亚季军，进行奖励。

活动须知:(1)本次活动要由全班同学共同参加，不能无故退出。

(2)班委要紧密团结，明确分工，互帮互助。

(3)经费由班费统一支付

**电子方案网站建设方案篇四**

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策划、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，是为了树立企业形象，宣传产品，进行电子商务，还是建立行业性网站?是企业的基本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，确定网站的功能类型：企业型网站、应用型网站、商业型网站(行业型网站)、电子商务型网站;企业网站又分为企业形象型、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window20xx/nt还是unix,linux。分析投入成本、功能、开发、稳定性和安全性等。

3、采用模板自助建站、建站套餐还是个性化开发。

4、网站安全性措施，防黑、防病毒方案(如果采用虚拟主机，则该项由专业公司代劳)。

5、选择什么样的动态程序及相应数据库。如程序asp、jsp、php;数据库sql、access、oracle等。

1、根据网站的目的确定网站的结构导航。

一般企业型网站应包括：公司简介、企业动态、产品介绍、客户服务、联系方式、在线留言等基本内容。更多内容如：常见问题、营销网络、招贤纳士、在线论坛、英文版等等。

2、根据网站的目的及内容确定网站整合功能。

如flash引导页、会员系统、网上购物系统、在线支付、问卷调查系统、在线支付、信息搜索查询系统、流量统计系统等。

3、确定网站的结构导航中的每个频道的子栏目。

如公司简介中可以包括：总裁致词、发展历程、企业文化、核心优势、生产基地、科技研发、合作伙伴、主要客户、客户评价等;客户服务可以包括：服务热线、服务宗旨、服务项目等。

4、确定网站内容的实现方式。

如产品中心使用动态程序数据库还是静态页面;营销网络是采用列表方式还是地图展示。

1、网页设计美术设计要求，网页美术设计一般要与企业整体形象一致，要符合企业ci规范。要注意网页色彩、图片的应用及版面策划，保持网页的整体一致性。

2、在新技术的采用上要考虑主要目标访问群体的分布地域、年龄阶层、网络速度、阅读习惯等。

3、制定网页改版计划，如半年到一年时间进行较大规模改版等。

1、 企业建站费用的初步预算

一般根据企业的规模、建站的目的、上级的批准而定。

2、 专业建站公司提供详细的功能描述及报价，企业进行性价比研究。

3、 网站的价格从几千元到十几万元不等。如果排除模板式自助建站(通常认为企业的网站无论大小，必须有排他性，如果千篇一律对企业形象的影响极大)和牟取暴利的因素，网站建设的费用一般与功能要求是成正比的。

1、服务器及相关软硬件的维护，对可能出现的问题进行评估，制定响应时间。

2、数据库维护，有效地利用数据是网站维护的重要内容，因此数据库的维护要受到重视。

3、内容的更新、调整等。

4、制定相关网站维护的规定，将网站维护制度化、规范化。

5、说明：动态信息的维护通常由企业安排相应人员进行在线的更新管理;静态信息(即没用动态程序数据库支持)可由专业公司进行维护。

网站发布前要进行细致周密的测试，以保证正常浏览和使用。主要测试内容：

1、文字、图片是否有错误。

2、程序及数据库测试。

3、链接是否有错误。

4、服务器稳定性、安全性。

5、网页兼容性测试，如浏览器、显示器。

1、网站测试后进行发布的公关，广告活动。

2、搜索引掣登记等。

各项事宜所需费用清单。

**电子方案网站建设方案篇五**

1、中国超市发展迅速。

超市，就是实行自助服务和集中式一次性付款的销售方式，并用工业化分工机理对经营过程进行专业化改造的零售业态。

中国零售业领域正在发生巨变。以超市为代表的现代零售业态异军突起。据资料，超市在中国的发展速度是全世界最快的，至1998年12月底，国有连锁超市1150余家，拥有门店21000个，即便亚洲金融风暴之后的经济低迷时期，超市的增长速度仍达68%。在短短6年时间里，国外用了几十年时间发展起来的各种超市模式，都出现在了中国市场上。

超市的高速发展，除了中国经济发展的带动作用外，还源于其自身的优势——创造消费者利益。与传统商业形态相比，超市的优势表现在：购物的便利性、购物的廉价性、购物的舒适性、购物时间的节约性等方面。由于这些优势，超市对传统商业形成了冲击甚至有取而代之之势，造成了百货商店、小型杂货店的势微。

2、超市，理想的投资机会。

需要看到的是，中国目前的超市形态与国外相比，仍处于初始阶段，远不成熟。

体现在：

a、个体私营杂货店仍大量存在。这些杂货店的共同特征是：货品品种少，购物环境差，管理手段落后，采购成本与零售价格高，分散经营，等等。这在国外发达国家中早已被现代规模化的超市取代了。

b、国内大多数成规模的连锁超市中，同样存在无超市经营管理的现代化理论指导，货品管理、财务管理落后，卖场虚大，与销售额不成比例，门店选点不准，服务、陈列、配送货不统一等问题。

这些问题启示我们，超市领域是一个潜力巨大而又未被有效占领的领域，因而是华邦公司介入超市领域的一个巨大的市场机会。

如何抓住这一机会?粗略的设想是，根据本地区的市场消费情况与市场竞争情况，选准超市形态;培养、培训具有现代超市经营理论的管理人员，制定与国外接轨的科学、系统的管理制度;配备现代化的经营设施与管理设备;实施连锁经营，做到统一标识、统一核算、统一配送货、统一陈列、统一管理、统一服务规范，一句话，以国外超市经营的标准，主打国内市场，运用管理理念、经营手段的优势取得竞争的成功。

1、总体构想

华邦投资管理有限公司正在筹建的连锁超市企业，总部拟设厦门。

我们的目标：近期目标是在2—4年内成长为分店遍布全省的全省性连锁超市企业，拥有50-60家连锁门店，并进一步跨省运作。中期目标是，5—10年内，在全国20余个省区设店，成为一个全国性的连锁超市公司，拥有近千家门店，并设法在海外上市;长远目标，是进一步进入东南亚市场，成为在亚洲部分地区拥有分店的超市公司，并进一步跨洲运作。

我们企业的经营特色，除具备一般连锁超市商品丰富、价格便宜的特征外，更体现在营造一种轻松舒适的购物环境以及提供更加优质多样的服务上。同时，我们将采用更科学的管理模式，塑造具有鲜明特色的企业形象，努力使资金周转更顺畅快捷，资信度更高，信誉更好。

我们企业的经营策略是，避开大城市，特别是回避与国际性大型连锁企业在大城市的直接竞争，集中力量拓展中小城市及经济较发达的农村城镇市场，成为此类市场中的领导者。

我们超市的形态以小型连锁为主，具体来说，我们把分店划分成三种类型：

a、一类店，面积约300—500平方米。具有宣传企业形象的作用，同时可作为区域市场的旗舰店或总店，承担一定的管理、协调职能;

b、二类店，面积约200平方米。主要用于向中小城市中的大型社区、区域性商业中心以及农村城镇市场提供较为丰富的商品，满足顾客多方面的生活需求;

c、三类店，面积约100平方米。作为中小城市的社区店，主要作用是向生活区内居民提供方便、快捷的购物场所，满足居民对一般食品、日用品的日常需求。

一般的做法是，在中小城市中，我们将在商业区、交通枢纽、区域性商业中心、大型社区的商业街一带开设少数一、二类店;大量选择有市场空间的居民区出入口、公用建筑、区内商业街一带开设三类店。这样即宣传了企业形象，又牢牢吸引当地居民，成为区域内市场的领导者。

在小城镇，我们将以一、二类店为主，利用资金、管理等方面的优势，拉开与当地零散经营业者的档次，面向城镇内所有顾客提供商品和服务，抢先确立在此类城镇内市场领先者的地位;

2、近期计划内主要目标市场的市场情况及经营构想

(1)、厦门市

a、市场情况：

总人口130余万，其中市区人口约60万。另有外来人口约50万。人均收入约1000元/月，在食品及日用消费品方面的人均消费支出约500元/月。

商业方面，旧有商业街是中山路;新市区扩展迅速，形成了新的区域性商业中心和居民区内的商业街，有较大市场空间。

交通方面，公路交通十分便利，公交汽车是最重要的交通工具，自行车、小巴做为补充性交通工具存在。

b、 竞争情况：

全市性竞争对手(即a类竞争者)为闽客隆、倍顺超市。前者是私营企业，现有12 家分店，总面积逾7000平方米，其分店面积差别很大，大者1090平方米，小者约260平方米;后者是法国人开设的连锁店，企业形象、管理方式较具外企风格，现有9家分店，正在筹划第10、11家分店。分店面积一般在100—200平方。

区域性竞争者(b类竞争者)为小区内超市，一般面积在50—100平方，经营管理都是传统型的，商品大同小异。此类竞争者数量较多。

c、经营构想：

做好企业形象宣传的同时，大力发展三类店，集中精力拓展居民区内市场。

具体说，在市区交通枢纽一带设一类店1家，做为总店，同时做为宣传展示企业形象的窗口和舞台;企业经营的重点是在居民区出入口、公用建筑、区内商业区一带开设三类店，牢牢吸引住区内顾客，成为区域内零售业的市场领先者。

(2) 漳州市

漳州市总面积12600平方公里，总人口约450万。农村人口以农业、林业为主业，城镇居民以小商业为主业。人均月收入300—400元，但区域间差别很大。

漳州行政区划分成芗城区、龙文区(二区构成漳州市区)、龙海市、长泰县、华安县南靖县、平和县、漳浦县、诏安县、云霄县、东山县等2区1市8县。

现以芗城区、龙海市为例做一分析。

芗城区：

a、市场情况：

芗城区为漳州市区的主体，属地级市。人口约50万，其中城市居民23万，另有约10余万外一人口。人均收入约600—700元/月，人均消费支出约480元/月。

商业方面，旧有商业区以胜利西路两侧，新华南北路和延安南北路中间的区域。目前城区向西南、东南扩展，新建住宅第一层习惯于性的建成小店铺，使新居民区四周街道形成了新的小商业街。

交通方面，大约70%的人以自行车、摩托车为主要交通工具，其次为步行或乘三轮车。公交车很不发达。

b、竞争情况：

同类超市竞激烈。a类竞争者中，芗客隆是最大的连锁超市，共7家分店，分店面积在160—300平方米之间。目前正在准备开设长泰、南靖分店。 其次为吉马购物，有3家分店，面积差别委很大，小者380平米，大者逾1000平方米。 再次为信义超市(2家)、新裕超市(2家)。

b类竞争者中有万鑫、佰鑫、华百、兴华、百货大楼等。

ab类对手的商品价位普遍低于厦门。

另有佳德士便利连锁店，目前有70余家分店，计划在10月份达到80家。分店面积一般在10—20平方。部份商品为自有品牌。

此外，还有闽南小商品批发市场，面向农村市场。

c、经营理念：

漳州市区面积小，不存在大的居民小区，个人购买力相对较低，出行以自行车摩托车为主，同类超市间存在激烈竞争。

针对这些特点，我们拟以一类店介入市场，店址选在市区交通枢纽或商业区，以具有现代气息的企业形象、相对较低的价位吸引顾客，站稳脚跟;随着城市新区的开发转而扩展三类店，吸引居民区顾客，最终成为城市内主要的市场领先者。

龙海市

a、市场情况：

龙海市为县级市，市区人口约6—7万，加外来人口3—4万，计10余万人。居民以从事小商业为主，人均收入约500元/月，人均食品、日用品消费支出约300元/月。

商业方面，商业区相对集中。目前龙海市正处于旧有商业模式向新商业模式过渡阶段。国有商业企业如百货大楼、纺织品公司、人民商场等受制于旧体制，失去了活力，但又控制着市内最佳位址的店面;而现代意义上的新型的超市企业尚处于萌芽阶段。

龙海市主要商业区正准备全面拆迁改造。

b、竞争情况：

有影响的竞争对手是兴华超市，面积约320平米(两层)，商品品种少，价信位高，管理松懈，企业形象类似于厦门市的b类店。

另一方面，该超市客流量却很大，(20：00—21：00，进入顾客数为294人)显示该市场空间很大。

c、经营构想：

以一类超市形式进入市场，在商业区一带选址。以超市的现代气息、丰富而便宜的商品、和相对舒适的购物环境吸引全市区的消费者，成为市场领先者。

这一方式适用于其它类似的小城镇。

(3)、泉州市

泉州市总人口约650万，另有外来人口约100万。人口密度较高，且分布不均，70%集中在鲤城区、石狮市、晋江市、南安市、惠安县等沿海一带。

泉州行政区划分成鲤城区丰泽区洛江区石狮市晋江市南安市惠安县安溪县永春县德化县等3区3市4县。

在市场情况与竞争情况方面，泉州、石狮、晋江类似于漳州，而其它市县类似于龙海。故可采用大体相同的经营构想。

(4)其它地区

计划在未来2—3年内，通过借鉴泉漳厦连锁超市的经验，开拓沿海地区的莆田、福州周边地区等区域市场。

3、初步计划。

在这一分阶段，我们的基本理念如下：

目标顾客：厦门、泉州、漳州市区——门店周围500米以内(或5-10分钟行程内)年龄在15-40岁的城市居民，其中尤以白领和单身族为主;

学校内——在校大学生;

云霄、诏安等县级市——城内14—40岁居民。

货品种类：顾客感觉最方便、最常用的生活必需品，如：

所有家庭食品、速食品;

洗衣清洁用品;

个人卫生美容用品;

烟酒类;

袜子内衣类;

低价日用品;

小五金;

报刊杂志、文具用品等，卖场约一半面积搞非食品、

经营特色：突出快速、方便，满足例常性购买或便利购买的`需求;以产品质量高服务亲切，拥有现代化的设备区别于一般传统杂货店;

毛 利：争取18—25%的毛利;

管理原则：在良好的分工的基础上，做到：

简单化，即作业程序简单化，减少不必要的报表与手续;

制度化，即制度手册作业程序明确，新手也能顺利接手;

专业化，即专业分工，各司其职;

标准化，即采购、订货、收付、陈列布局等均有标准程序。

**电子方案网站建设方案篇六**

非常好的微网站建设策划方案，联为杭州微网站建设公司不能说是专业的，但我们已做了14年，各大企业、各大行业品牌微网站我们做了太多。非常好的微网站建设策划方案在此分享给大家，相信您的企业一定需要。

1.推广成本低廉

2.定位精准

3.方式多元化

4.方式人性化

5.信息到达率高;

微信网站建设现状：

微信网站是基于庞大的微信用户而建立的网站。目前微信用户已经达到6亿，并且有不断增长的趋势。

有一些人错把微信网站认为就是微信公众平台，其实微信网站并不是微信公众平台，他是一种基于手机网站，和微信公众平台绑定在一起的独立网站。

微信将成为真正跟生活相关的平台，过去还没有这样从线上到走出家门的生活平台出现，从这个角度来说，微信将成为生活的基础设施。

为什么要做微信网站：

科技越来越发达，通讯日益进步，微信是目前最流行的通讯工具之一。行业竞争日益激烈，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，寻求新的增长点，就要寻求更多更新的网站推广方式。目前微信网站营销是最有潜力的盈利增长点。

1.选择合适的网站建设商

微网站怎么做?做微网站就一定要做独立的微网站，有一些机构做的微网站是一种集团微网站。意思是你的微网站的域名只能是别人的子域名而不能用自己的企业域名。这样对于企业本身的品牌建设是一个很大的障碍，所以在做微网站之前一定要咨询好相关细节;

2.要做一个适合时代的微网站

现在如果一个企业只是做一个微网站是不行的，毕竟微网站只是一种趋势，但pc才是主流。所以要做网站就要做一个pc站+手机网站+微网站三站合一的网站;

3.选择一个费用合理的网站建设商

做一个网站什么样的费用才算合理?有人做一个网站几千块，有人做一个网站上万块，更有人做一个几十万。

当然一个网站的价格是要看网站的功能而定的，而现实中绝大多数都是漫天叫价，随便帮你套一个模板就收你几千块。

所以如果大家对于网站功能要求非常高的话，建议大家做网站时首先考虑找联为杭州微网站建设公司来做。联为杭州微网站建设公司微站的模板都是定制开发的，价钱非常合理。

**电子方案网站建设方案篇七**

21世纪，要么电子商务，要么无商可务！——比尔·盖茨

如果现在还不做电子商务，五年之后您一定会后悔！——马云

引用以上两句名言，开展下列电子商务营销方案：

1、爱上自己，爱上公司，爱上产品。

2、一等商人做势，二等商人做市，三等商人做事（你要做哪一种）

3、电子商务告诉你网络靠什么吸引人？帮您找到客户最感兴趣的独特 卖点！

4、免费推广的盈利策略是什么？最有效的广告投入在哪里？

互动营销正是一种以网络为媒体实施的双向营销方式，它不同于传统的营销方式。传统营销方式（诸如广告牌、宣传手册、电视等），只是一厢情愿地向未知的对象散发、灌输信息。之所以说对象是未知的，是因为这些媒体在做宣传时，不知道谁会对此感兴趣。同时，传统的营销方式，即使人们接受了信息，却不能针对该信息向厂家做出即时的反馈，也能以立即索取到想要的资料和更多的信息。而互动营销，因为利用了网络———一个极具互动特性的全新媒体，使之能做到在厂商与用户之间实现双向的沟通，最后有针对性地向明确的目标群投放信息，并及时得到用户的反馈，从而最终帮助厂商推销出产品。节省人力、物力、缩短中间环境、能即时实现双向沟通是互动营销的显着优点。

习惯用语：你的名字叫什么？

专业表达：请问，我可以知道您的名字吗？

习惯用语：你的问题确实严重

专业用语：我这次比上次的情况好。

习惯用语：问题是那个产品都卖完了

专业表达：由于需求很高，我们暂时没货了。

习惯用语：你没必要担心这次修后又坏

专业表达：你这次修后尽管放心使用。

习惯用语：你错了，不是那样的！

专业表达：对不起我没说清楚，但我想它运转的方式有些不同。

习惯用语：注意，你必须今天做好！

专业表达：如果您今天能完成，我会非常感激。

习惯用语：你没有弄明白，这次就听好了

专业表达：也许我说的不够清楚，请允许我再解释一遍。

习惯用语：我不想再让您重蹈覆辙

专业表达：我这次有信心，这个问题不会再发生。

服务三阶段：售前，售中，售后。售前服务 > 售后服务

服务的四级：基本服务，渴望服务，物超所值，不可替代的服务。（服务=用心）

服务的目的：让陌生人成为朋友；从一次性消费成为持续性消费和更多的消费。

服务的定义：随时注意身边所有人的需求和渴望，迅速达到所有人的需求和渴望。

a：顾客是什么？

1、顾客是我们企业的生命所在

2、顾客是创造财富的源泉

3、企业生存的基础

4、衣食行住的保障

b：服务的重要性

1、服务品质使企业价值增加

2、优质服务具有经济的意义

3、市场竞争的加剧（微利时代，高品质服务决定顾客的导向）

c：服务的信念

服务就是销售，销售就是服务；服务是手段，销售是目的

a、假如你不好好的关心顾客、服务顾客，你的竞争对手乐意代劳

b、我是一个提供服务的人。 我提供服务品质，跟我生命品质、个人成就成正比

c、我今天的收获是我过去的结果，假如我想增加明天的收入，就要增加今天的付出

d、维护老客房的时间是开发新客户的1/6, 顾客因为需要才了解，因为服务在决定

e、没有服务不了的客户，只有不会服务的人。

f、所有行业都是服务和人际关系

d：用心服务让客户感动的三种方法：

1、主动帮助客户拓展他的业务：同时也没有人会拒绝别人帮助他拓展他的业务事业

2、做与产品无关的服务：把常规性客户变成忠诚客户，变成朋友，终身朋友（感动的服务）

3、诚恳地关心顾客及顾客的家人：（因为没有人会拒绝关心）同时把客户变成我们的事业伙伴

e：销售跟单短信服务法则：

1、善用工具（手机、商务电话、公司建立电脑短信平台…）

2、群发、分类发送、重要短信亲自编送、转发短信要改写

3、要因时因地因人、有针对性的发、特殊日子提前一天发

4、用心：个性化、生动化、差异化、让客户一次性就记住你

5、感性的写、理性的发，新朋友24小时内发信息

6、备用短信：a、成长激励20条； b、祝福祈祷20条； c、客服售后10条（对公司比较有价值意义）

f：服务的五大好处：

1、 增加客户的满意度

2、 增加客户的回头率

3、 更多地了解客户过去的需求，现在的需求

4、 人际关系由量转变为质变

5、 拥有更多商机

g：抗拒点解除的七大步骤：

1、是否是决策者

2、耐心倾听完抗拒点

3、先认同客户的抗拒点

4、辨别真假抗拒点

5、锁定客户抗拒点

6、得到客户的承若

7、解除客户抗拒点

锁定抗拒点： 请问服务、品质、价钱哪一方面比较重要？

取得的承诺 : 假如我们的品质可达到你的要求就可以马上决定下来对吗？

反对意见的真假价钱：请问价钱是你唯一考虑的问题吗；我相信服务和品质也很重要你同意吗？

**电子方案网站建设方案篇八**

中山市菊城小学网站建设项目进行公开招标，先邀请有意参加本次招标活动的投标人参加本项目。

1、项目名称：中山市菊城小学网站建设

2、项目时间：一个月。

3、招标文件发布时间：20xx年3月28日至20xx年4月5日

4、投标截止时间：20xx年4月12日下午5：00时。投标单位必须在此时间前，将投标文件直接送或邮寄到小榄菊城小学，逾期的投标文件将被拒绝。

5、投标时间：20xx年4月18日下午3：00时。

6、开标地点：中山市菊城小学

1、投标费用：投标方需承担与本投标有关的自身所发生的所有费用，包括标书准备、提交、以及其他相关费用。无论投标结果如何，招标方不承担、分担任何相关类似费用。

2、投标书要求：投标方在投标之前必须认真阅读本招标书所有内容，投标方因未能遵循此要求而造成的对本招标书要求投标方所提供的任何资料、信息、数据的遗漏或任何非针对招标书要求项目的报价均须自但风险并承担可能导至其标书被招标废弃的后果。

3、招标书组成：

(1)投标书。

(2)网站建设详细的设计方案和实施计划。

(3)网站栏目设计方案及网站首页设计样稿(电子版)。

(4)服务承诺条款(包括调试、维护、培训)。

(5)费用估算表。

(6)对项目响应时间给出详细说明。

(7)附件：授权书、资格证明文件、招标单位情况介绍。

4、投标书形式

(1)标方须准备一份标书(《方案》、价格文件、资格证明分别封装)及2份副本，并分别在封面上明显位置标明“原件”及“副本”字样。当原件与副本内容不一致时作废标处理。

(2)所有投标书(原件及副本)须打印成册，由法定代表人或其他授权人签署。

(3)投标书中不得有任何擦涂、更改痕迹。若须更改错漏，须由投标书签发人在更正处加签。

(4)投标方提交的所有资格证明资料不得出现伪造痕迹，一经发现，标书作废。

(5)标方不接受电传等不密封的投标书。

1、网站栏目设计要求：网站栏目名称可增、删、改，进行动态管理，初始栏目如下：

(1)学校概况：学校简介、师资力量、办学历史

(2)新闻中心：校园新闻、通知公告、校务公开、活动视频

(3)教学教研：教育科研、教学资源、校本课程

(4)学校党建：党建工作、党务公开

(5)招生招聘：招生信息、招生政策、招聘信息

**电子方案网站建设方案篇九**

互联网信息科技的不断进步，让人们之间的交流越来越便捷，网站的建设更是让人们之间的沟通变得更加的方便，企业网站的建设在这一方面更加突出。而一个企业，如果想要把企业网站建设成一个品质特别好的网站，企业网站建设方案是首先要必须考虑的事情，一个企业网站的建设方案能够反应出这个企业网站在建设方面所反映出来的结构思想，以及刚开始建设的一个初级的状态，和这家企业网站对自己的一个发展计划和推广前景。

因为企业网站建设具有一定的个性化，设计风格方面需要别具一格，所以比较适合一些中小型的企业公司，格调的设计主要突显出一个企业的文化特点和个性特点，根据企业发展的主要区域进行分析了解。

还有了解客户的一些生活习惯和日常活动的规律，从这方面进行一系列详细的分析和策划，从而设计制定出一套适合该公司企业的网站建设个性化方案，在网站建设设计的第一页企业要设计出最能吸引顾客目光的内容，把产品的优点以及企业的一些优惠活动或者售后的服务等信息能容都有详细的展现出来，用精准的语言定位产品。

首页最重要的信息就是可以概括企业的名称，以及企业所有的主要信息，所卖的产品，以及产品的主要信息，企业的咨询电话等。

1、企业所在区域的市场了解，要清楚的知道，你这个企业的产品所涉及到的有同样产品的买卖市场是什么样子的，而且这个市场有哪些特点，例如人流量大，什么年龄层的人比较多，看看是否可以开拓另一个渠道从而能够把公司的业务大理发展一下。

2、要清楚的知道自己的竞争对手所用的招式，彻底了解对手的一些宣传的方式以及方法。

3、企业网站的设计要新颖，要有独特的视角。

4、在宣传产品的同时更要做到企业的最佳形象展示，让客户从产品上可以更好的认识企业。

企业网站建设方案是为了让企业得到更好和更广阔的宣传，企业网站建设方案设计的合理化可以让顾客更进一步的了解企业，知道企业，从而得到更好的推广。

**电子方案网站建设方案篇十**

如何建立一个真正的电子商务网站，如何使网站结构清晰合理，内容准确详实，页面生动鲜明，如何保证自己的网站能够在茫茫的网络世界脱颖而出，完整的网站建设策划方案恐怕是你在开始建设网站之前必须要考虑的问题。

一、计划阶段

1 ，向本公司的各个部门收取书面资料，如果有必要网站建设公司的人员可以派专人到其他部门聆听讲解，尤其要准确理解本公司的业务重点之所在。

2 ，在收到书面资料后，由网站建设公司通过细致的整理。对文档进行归类。以确定那些是要在首页或者一级页面上就要向浏览者表明的。那些可以放在栏目子页中的。对文字进行润色。使文字尽量的通俗，减少不必要的专业术语的使用，尽量的简洁，这样即可以加快网页的显示速度，又可以避免因为过多的枯燥文字使浏览者因麻烦产生反感。比如原来为两类或两类以上文档，现发现可以归为一类的，一定要归为一类。这样可以减少页面数量，对浏览和维护都有很大的好处。

3 ，文档整理完毕后，根据分类就可以统计出新版网站有多少个栏目，每个栏目有多少个页面，每个页面的具体内容及名称。统计完毕后要有一个网站文件明细表-最好为树型图。

第一个阶段的工作完成之后，就要转入下一个阶段：

二、设计阶段

1 ，首页设计：当设计人员拿到网站文件明细表后开始设计首页。

首页设计是整个网站设计的重中之重，它的成功与否直接关系着公司的形象，所以对它的要求要很高。首页设计要符合公司现阶段的宣传方针。同公司在其他媒体上的公告最好要相互呼应。例如：英特尔在网站及报纸，电视的广告上颜色的统一性非常的明显。以非常稳重的兰色为底色-表明该公司的实力雄厚，科研态度一丝不苟。

在底色上经常陪以时髦的亮色如绿色-表明该公司在资讯科技的发展中总是走在最前列。类似这样的经验是非常值得我们借鉴的。如此可以显示出公司办事是非常有组织，有计划，也可以表现出公司的风范，起到良好的形象宣传作用。首页设计的用色要谨慎，高级，不可随便。因为当浏览者打开公司的网站时，他的第一感觉就是对颜色的感觉，舒服，漂亮的东西总是让人有好感的，所以必须考虑颜色明暗，轻重，明快与稳重的搭配。首页设计最好不要显得零碎，最好有明显的模块化，可以使用比较小的图标。

但切忌使用小的纯色块，这样容易使网页显得缺乏气度。不要在首页上体现过多的内容。因为首页过多的内容会导致重点不突出，页面传输过慢，页面长度过长的问题，造成浏览者的不方便感。没有人会在一个操作上倍感掣肘的网站上停留很长的时间。在这个方面，国外的一些网站的探索很值得参考，例如通过活泼生动的小图标及两行简练的介绍把公司的主要业务介绍清楚;通过给人视觉相对强刺激的五块画面，使人很容易的了解到网站的主要功能;而在这点上就更加明显，在它的首页上最显眼的就是一个域名注册的最初几步，其他功能都是在你一步步的深入后展开的。

其网站制作动机及目的显而易见。这些网站还有一个共同的特点-即你在不需要拉动窗口右滚动条的情况下。就可以对网站的主要功能一目了然。请注意：在首页上当浏览器打开后第一时间显示的部分是黄金地带。这部分做成功了，夸张一点的讲网站也就成功了一半首页设计还有一个重要的因素就是速度。因为目前网络-特别是我国网络的带宽是非常有限的，超过70k的页面通过浏览器打开是很慢的。作为将要开展电子商务的公司网站，它的浏览者大多是企业，基本上大部分是在白天上网的，白天又是网速最慢的时候，所以说网页的大小就是必须要考虑的因素。

的网页是为追求速度舍弃其他的最典型范例了。首页设计没有必要采取由几个设计人员拿出几套方案的做法。因为不是在征集，而是在最短的时间里完成任务。应该由一个设计小组的几个人在考虑诸多因素的前提下，共同提出。这样的方案会相对成熟，所需的修改也相对要少很多。大大加快工程的进度。考虑到浏览器的兼容问题，要尽量使用稳定，成熟，标准化的技术。不要加一些华而不实的特殊的效果。首页设计要留有发展的空间。因为公司常常发展得非常快，不断添加新的业务，所以要为这些留有余地。

2 ，栏目页面设计：当首页的设计通过后，就应该着手栏目的设计了。普通栏目的设计的要求要比首页宽松一些。栏目设计最好是引导式的，而不是灌输式的，要和栏目的内容结合的紧密;包含在文章里的链结要容易辨认;文字排版要好看，有统一的间距和边距要求。不得使用太大和太疏的文字，表格的设置要合理，不要太长;对于提交表单，尽量减少让客户用键盘输入的东西。可以通过下拉菜单或复选框等实现的尽量使用;说明性的文字同操作用的表格最好合而为一，时刻使客户明白他现在所做的是干什么，怎么干。每一页都要有“返回首页” ， “返回前页” ， “返回首页”的链结。合理的设计可以避免网站在建设的过程中出现大的改动，避免无用功和重复劳动。这个阶段一旦完成，就可以开始：

三、制作阶段

1 ，设计稿通过以后开始进行页面模板的制作;

2 ，模板制作完成后，开始进行页面的制作;

3 ，页面的分工要明确;

4 ，链结要随制作随检查;

5 ，在制作工程中要注意垃圾原码，一发现就立即清理;

6 ，页面制作完毕后，开始进行后台程序的编制。

四、核对阶段

1 ，由网站建设公司对网站进行第一次核对;

2 ，在局域网上进行一次全公司所有人员都可参加的核对。

3，上传在所有核对无误的情况下，可以开始上传!上传当晚必须有一有修改权限的人值班。以备有错误出现时好修改。祝您能够建设出成功的网站，加入企业电子商务的大潮。

**电子方案网站建设方案篇十一**

1、目前行业的市场分析

2、市场的主要竞争者分析

3、公司自身条件分析

1、为什么要建立网站

2、网站功能

3、网站的目标

根据网站的功能确定网站技术解决方案

1、服务器――自建、租用虚拟主机或主机托管

2、操作系统――unix?linux还是window20xxserver/nt。分析投入成本、功能开发、稳定性和安全性等。

3、网站安全措施防黑、防病毒方案

4、相关程序开发――网页程序asp、jsp、cgi、数据库程序等

公司简介、产品介绍、服务内容、价格信息、联系方式、网上订单、会员注册、详细的商品服务信息、信息搜索查询、订单确认、付款、个人信息保密措施、相关帮助等

1、网页美术设计要求色彩、图片应用、版面规划等

2、制定网页更新和改版计划

1、服务器及相关软硬件的维护――对可能出现的问题进行评估，制定响应时间

2、数据库维护?数据管理、备份、灾难恢复等

3、内容维护――内容的更新、调整等

在网站发布前要进行周密的测试，以保证正常浏览和使用

1、服务器的稳定性、安全性等

2、程序、数据库测试

3、网页兼容性测试，浏览器、分辨率等

4、其他测试

1、发布的公关、广告活动

2、搜索引擎登记

3、其他推广活动

**电子方案网站建设方案篇十二**

1.1需求分析

现在网络的发展已呈现商业化、全民化、全球化的趋势。目前，几乎世界上所有的公司都在利用网络传递商业信息，进行商业活动，从宣传企业、发布广告、招聘雇员、传递商业文件乃至拓展市场、网上销售等，无所不能。如今网络已成为企业进行竞争的战略手段。企业经营的多元化拓展，企业规模的进一步扩大，对于企业的管理、业务扩展、企业品牌形象等提供了更高的要求。在以信息技术为支撑的新经济条件下，越来越多的企业利用起网络这个有效的工具。网站早已由论证阶段进入了实质阶段，尤其为企业提供一个展示自己的舞台、为消费者创造一个了解企业的捷径。公司可以通过建立商业平台，实行全天候销售服务，借助网络推广企业的形象、宣传企业的产品、发布公司新闻，同时通过信息反馈使公司更加了解顾客的心理和需求，网站虚拟公司与实体公司的经营运作有机的结合，将会有利于公司产品销售渠道的拓展，并节省大量的广告宣传和经营运营成本，更好地把握商机。

随着全球信息网络的发展，inter在世界上已不仅仅是一种技术，更重要的是它已成为一种新的经营模式。从4c(connection。，munication，merce，co-operation)层次上彻底改变了人类工作，学习，生活，娱乐的方式，已成为国家经济和区域经济增长的主要动力。inter正成为世界最大的公共资料信息库，它包含无数的信息资源，所有最新的信息都可以通过网络搜索获得。更重要的是，大部分信息都是免费的，应用电子商务可使企业获得在传统模式下所无法获得的巨量商业信息，在激烈的市场竞争中领先对手。互联网真是商机无限。

为此，我们结合网站将来发展方向，本着专业负责的精神，策划制泵有限公司网站，密切制泵有限公司同其合作伙伴、经销商、客户、和浏览者之间的关系，优化企业经营模式，提高企业运营效率。采用最新的技术架构和应用系统平台，协助制泵有限公司网站优化复杂的商业运作流程。特为制泵有限公司网站度身定做一个符合自己需求的网上品牌推广平台。

1.2网站目标与期望

1)帮助集团公司建立有效的企业形象宣传、企业风采展示、公司产品宣传，打造“制泵有限公司”新形象，突出制泵有限公司的大型企业形象。

2)充分利用网络快捷、跨地域优势进行信息传递，对公司的新闻进行及时的报道，介绍本行业国内外发展的最新信息和技术成果，推广国内外先进经验。

3)通过产品数据库功能实现网上产品定单、资料搜索、供求联系等，进行网上产品销售的在线指导，实现安全快捷的网上产品的查询、订购，提供便利的产品及相关资料共享等网上服务，优化内部管理。

4)为企业和客户提供网上开放平台，增进系统内外信息互通、经验交流，配合企业的精神文明建设，增加客户的美誉度，提高企业员工的凝聚力。

1.3网站设计原则

商业性原则：

作为企业商业运作的一个组成重要部分，服务于制泵有限公司企业文化的对外传播，服务于企业与客户、企业与员工沟通渠道的建立，完善企业服务体系，创造更多的商业机会，为企业经营者提供科学决策辅助。

品牌性原则：

为客户提供有价值的产品和服务，充分体现“制泵有限公司”品牌优势，重点塑造企业网络品牌的个性化形象，使注意力资源尽可能地转化成品牌消费，建立忠诚“制泵有限公司”消费群体。

经济性原则：

建立适合制泵有限公司自身需求的网络平台，提供广泛的涵盖用户多种需求的功能，数据处理方式灵活以满足高度用户化的需求，节省网站建设成本，并确保其较好的拓展性和开放性;同时网站具有基于web界面的管理后台，企业能够自主的对网站中大部分内容作更新、修改操作，节省了企业网站的运营成本，提高了信息更新、传播效率。

扩充性原则：

网站的整体规划及框架设计是具可扩充性的，前台页面的设计能保证企业网站在增加栏目后不会破坏网站的整体结构。后台数据库的设计具有高度的扩充性，企业能够根据需要对栏目、类别的增、删、修改。

1.4解决方案

1、界面结构

我们专业的设计师根据制泵有限公司的ci风格、网站功能，采用最新表现技术全面设计，充分体现制泵有限公司大企业的形象。

2、功能模块

网站建设以界面的简洁化，功能模块的灵活变通性为原则，为制泵有限公司网站设计制作维护人员提供一个自主更新维护的动态空间和发挥余地，去完善办好他们的网站，达到一次投资，长期受益，降低成本的根本目的。

3、网站推广

我们凭借多年对互联网技术的深入研究、对中国互联网的现状和发展趋势的把握以及在网站推广服务方面的成熟经验，能够为企业提供最专业、最有效、最经济的网站推广服务。

4、内容主题

设计重心转向以客户为中心，围绕客户的需求层面有针对性的设计实用简洁的栏目及实用的功能，极大方便客户了解企业的服务，咨询服务技术支持、问题解答，个性化产品意见提出等一系列需求在制泵有限公司网站上逐个需求得到满足的过程;做到产品展示，服务技术支持，问题，反馈意见等为一体，充分帮助客户体验到制泵有限公司的全系列服务;

5、人力资源

为网站开发操作简便使用高效的管理后台，网站管理员能够开设多个管理员帐户，为每个管理员分别设置管理权限，系统根据权限自动为某个管理员配置管理后台，后台只允许该管理员管理其具有管理权限的栏目。同时网站开发具有等级管理功能的会员系统，能够将经销商、代理商、普通客户、公司员工、网站管理员分类管理，分别为其设置访问、管理权限。这样使整个网站运行起来有条不紊，同时也做到了专人专职，责权分明。

6、网站维护

对制泵有限公司相关网站维护人员进行日常维护、更新方面的技术培训，项目开发成功后企业能自主完成对整个网站的维护更新。

2.1网站栏目结构图

注:黄色背景的为采用动态数据库的栏目

2.2栏目说明

制泵有限公司网站栏目结构如上图所示。栏目规划充分考虑到制泵有限公司展示企业形象、扩大知名度以及网上营销的需要。网站采用了多种动态模块，企业能够自主、独立的完成网站中多数内容的更新。

页面的设计将充分体现制泵有限公司国内大型企业的形象，在框架编排、色彩搭配以及flash动画的适当穿插都做到恰到好处，使整个网站在保证功能的前提下给使用者带来良好的视觉享受和精神愉悦感。

2.2.1flash引导页

flash引导页是企业网站的第一窗口，决定客户对企业文化第一印象认知度的关键页面，页面的布局和页面风格的设定，对网站整体定位起着决定性的作用。我们拥有专业而朝气的美工设计队伍，精彩的flash矢量动画技术和资深的网站策划工程师。为客户的网站度身定制独有的风格和整体形象结构。

在设计风格上体现企业的行业特点与个性突出的特色，做到卓尔不群。

内容上着重展示企业logo、公司名称、公司产品等信息，凸显企业形象与实力。

2.2.2网站首页

采用动态asp动态页面，将整个网站的最新信息在首页显示，主要包括最新动态信息(自动从公司动态中提取)、推荐产品(管理员后台发布)，等。网管在后台可以动态更新首页的内容。浏览者一进入首页就能够了解整个网站的最新更新和公司的最新活动，给浏览者耳目一新的感觉，吸引浏览者经常访问制泵有限公司网站。

首页的设计着重体现企业的文化与形象，力求给浏览者一种亲和力和认知感，继而让客户产生了解更多信息的兴趣。

2.2.2集团概况

本栏目包括“集团简介”、“企业荣誉”、“组织机构”、“分公司”、“信息反馈”五个二级栏目，内容是传导公司的经营理念、企业价值观，运用现代网络媒体的优势树立企业品牌和形象。栏目采用静态页面，在页面设计上，我们采用灵活运用多种动画效果表现手法，力求将制泵有限公司的企业形象予以最好的传达。其中:

“集团简介”主要介绍公司的一些基本情况，包括文字介绍和企业外景照片。

“企业荣誉”展示企业所获得的技术认证证书或荣誉证书，证书采用缩略图加文字介绍的形式，点击缩略图弹出大图显示窗口。

“组织机构”为集团公司的管理结构图，采用树型目录的形式展示。

“分公司”介绍各地分公司的情况，并设置超级链接到各分公司的网站。

“信息反馈”采用在线反馈表单，利用这个模块，浏览者可以在线提交反馈信息，可以选择提交问题的种类，反馈信息以电子邮件形式发送到管理员信箱。系统可以根据选择自动判定邮件发送地址。

**电子方案网站建设方案篇十三**

任何一个网站都要有存在的价值，这个价值确定了，网站建设的目标就出来了，千万不能跟风似的，为了建网站而建网站，那样肯定是个失败的没有人访问的网站。

网站的目标就是企业、公司为啥要建立这个网站：

宣传企业形象：通过web站点宣传企业形象是一个投资小、见效快的有效方式，如果能再通过一些网站宣传手段，可以收到意想不到的效果。

推广企业产品：网站还有一个重要功能就是宣传企业自己的产品，企业自己的产品的图象、介绍等等都可以通过网站宣传出去，便于用户直观的了解本企业的产品，一般企业形象宣传和产品宣传都会放到网站中。

销售工具：网站不止是市场推广的平台，也可以是销售平台，也就是常说的电子商务，是否采用网站作为销售工具取决于产品本身的特性，比如音像、图书等商品就适合在网上销售(商品形态不需要看到实物)，而像齿轮、钢管等就不适合在网络上销售。

服务客户，作为服务网站，：网站还可以作为企业产品的售后服务系统，比如在线答疑、论坛答疑、产品资料、维护手册下载等等。

运营平台：网站本身是可运营的，比如电子商务或者诸如手机短信等的运营平台。

技术爱好：对于一些个人或者技术性公司，网站还可以是技术的试验田，技术爱好者展示的舞台。

明确了网站建设的目标后，就需要我们为网站起一个名字，专业术语叫做网站域名。

起一个好的域名对于网站的宣传是非常有帮助的，一般的原则是短小、上口，便于记忆，但是随着互联网的发展，好的便于记忆的域名基本都被注册了，而域名又不像人的名字是不允许重复的，所以起一个好的域名越来越困难。

网站域名规划的基本原则：

简短：成功的域名一般都是非常简单的，一般认为不超过5个单字的域名是一个好的选择，最多不要超过8个单字。

上口：域名是为了让用户记住，容易发音、上口的域名显然容易被记得，上面的域名就都符合这个原则

含义：有一个奇怪的现象，成功的网站的域名基本都是无含义的、新造的单词比如baidu，由此一个域名是否有含义并不是成功的主要标准，而简短和上口反倒更加重要。

地域：网站的目标客户群的区域分布决定了域名选择的地域性，如网站的目标是国内客户，那么使用拼音是合适的，中国人是明白其含义的，但是如果是面向国外的用户就不是很得体了。

创造：目前简短、有含义的单词基本已经被注册完了，新申请域名基本只有创造一途(当然，如果有资金购买也是一个选择)，通过自己丰富的想象去创造吧。一般的常用创造方法就是组合法，把几个单纯组合在一起产生个新的单词。

限制：域名的含义同公司的业务接近对于网站的推广有利，但也限制了公司业务的拓展。

一般企业宣传网站的域名都会选择采用公司的英文名称，如不幸此域名已经被注册，可以考虑在英文名称的基础上增加或者减少字母的方式;考虑更换后缀方式，

域名已被注册，可以考虑.域名，但这不是一个好方式(容易跟原有域名混淆，增加推广成本);

一般推广产品的网站可以考虑使用产品名称作为域名，产品名称也是网站域名。

一般综合性、运营的门户站点，去创造一个响亮的域名吧。

其实好的域名关键是简短、上口，简短是不要超过8个单字，最好5个以内，上口是音节少，有魄力，但是还要考虑地域，一些域名对中国人是个好发音的单词，但是对欧美就有困难了。

基于网站的最终目标，网站需要一个策划过程，比如网站的色彩基调、网站的栏目设置等等，网站策划的目的是为了完成网站的目标而对网站的分类、分类下的内容等等的规划性工作。

具体包括的内容有：网站整体风格的确认，一般主要是网站首页风格的确定。

色调：一般公司、企业有自己的ci设计的话，最好沿用原有ci设计中的元素，用以保证公司整体形象的统一。

如果没有标准的ci设计，那么主色调就要看设计者的喜好了，不过传统企业采用蓝色系、红色系都比较适合，但一定要庄重，不要用太轻浮的颜色。或者根据自己产品的特点来选择色系，比如儿童用品可以用橘红等暖色系，花店可以用绿色等。游戏、摇滚音乐等需要特立独行的网站甚至可以用黑色系。

总之，网站应该确立自己的一个主色调。

排版样式：目前主流的有才有800象素横宽的，也有采用1024象素横宽的，1024象素因为可用空间大所以越来越被用户所接受，但是需要考虑到你的目标用户是否还大量使用800×600分辩率的显示器，如果你是一个有关农业方面的网站，你的目标用户是大量农村的用户，考虑到他们使用的机器可能都比较落后，那么你最好还是使用800象素横宽的设计。

导航、内容等的排版方式：导航主要包括横排和竖排，内容主要是2栏式还是3栏式。

栏目规划：就是勾划出网站的栏目结构图，也叫sitemap图，可用微软的viso等工具来描绘出这些结构来，一般根据网站的总体定位来考虑栏目的设置，同时还要考虑是否有这些内容，不要贪大求全造成网站上线后很多栏目根本没有内容。

栏目是为网站的运营目的服务的，比如网站是为了宣传公司的形象的，那么在主要栏目中包含一个“关于我们”就非常合适，但是如果网站的目标是运营的电子商务网站，“关于我们”就不应该放在主要的栏目中。

一些网站需要注意的点：

有一些网站喜欢在首页放置一些完全无关的内容，比如放置一个天气预报的栏目，就毫无意义，而且显得非常不专业。

有一些网站喜欢采用大量的flash，而且不经过压缩的使用，这样非常消耗带宽，而且一般用户在2-3秒无法打开你的页面就已经失去了兴趣，所以慎用过大的flash。

网站上线前一定要测试一下对于分辩率的支持的问题，目前用户端的机器的分辩率已经多样化了，有宽屏、高分辨率屏等等，需要测试您的网站是否在各种分辩率下都是可以浏览的。

不同浏览器的支持，对于面向公共的网站，您需要考虑不同浏览器的问题，比如对firefo浏览器的支持等等。

这些都是在网站策划的时候需要考虑的问题。

建立网站本身的软件可以有2种方式，直接采用简单的html建立静态的网站，或者采用主流的几款内容发布系统。

html网站的好处是简单，费用低，当然缺点也是非常明显的更新过程相对复杂，时间长。对于一些简单的不需要更新(当然不需要更新的网站基本不存在)或者更新周期很长，对更新时间也要求不严格的网站可以采用。

其它大部分网站多应该选择成熟的内容发布系统，比如联讯网这样有专业的团队，免去您建站后顾之忧。

不论采用何种内容管理系统，都要在先期把静态页面开发出来，至少也要开发出大部分来，一般如果是自己开发的简单内容管理系统，可以页面制作和程序同步进行，也就是美术编辑和程序员共同配合工作。

美术编辑在完成页面的html程序后由程序员加入jsp、asp、php等代码。这也是自己开发内容发布系统的弊端，因为没有完整的软件设计，基本是根据前台表现来做后台应用，每次修改美编和技术基本要混在一起改，互相影响，这些都不是好的软件开发模式。

如果采用商业版本的内容管理系统，一般都需要先做好静态页面(html页面)，然后在其上通过标签等手段产生模版，被内容管理系统调用。

模版是现有主流内容管理系统普遍采用的技术，无论是采用标签还是采用jsp等现有程序技术都是要把静态的html页面中需要变化的数据连接到数据库上，由后台内容管理系统管理数据库中的内容，以达到数据库中的内容能够方便快捷的显示在模版上。

主流的几款内容发布系统采用了更加容易被非技术人员理解的标签技术，通过在html中设置简单的标签即可完成动态模版的设计。摆脱了模版需要熟练程序员才能编写的问题。

对于一个新上线的网站，网站宣传是非常重要的，无论网站的目的是宣传企业还是运营一个电子商务类的平台，都需要大量的宣传。

现有的宣传手段主要有：

①搜索引擎的竞价排名;

②网站自身的seo优化;

③各类网络媒体或其它媒体的广告宣传，如门户网站、各大与网站内容相关的论坛、传统的电视、报纸等等;

联讯网以最新技术，最新模式，最新框架专业制作网站，我们有一支专业的团队，网站建设开发作为联讯网最在行的服务之一，成功帮助很多大型企业完成了网站建设开发。如果您最近苦于网站建设的苦恼中，联讯网可以为您提供优质的网站建设服务。

**电子方案网站建设方案篇十四**

现如今,互联网上充斥这各种类型的网站,我们建设网站的终目的是为了盈利,网站建设需要找到用户所需,这样才能够提高网站的可持续发展能力。想要利用网站转化为实际效益，营销型网站无疑是一个比较好的选择，这是企业发展的一种新趋势。那么，我们应该如何做好「营销型网站建设」的运营?

建设一个网站通常包括很多细节：策划、美工、整体布局、关键词分布等，这些细节都是构成营销型网站的核心竞争力。为了更好的发挥营销型网站的效果，还需要从以下几个方面着手：

建站前要考虑好整体框架，主次分明。

既然企业建设的是营销型网站，那么就要让它发挥“销售”作用

建设营销型网站的时候，要避免更多无效的阅读和宣传，图文结合的方式比较靠谱。

建设营销型网站的时候，一定要注重视觉效果

在线客服一般是客户咨询比较多的。因此，建立用户和我们的联系非常的重要。

随着互联网时代的推进，营销型网站只需要将营销重点凸现出来，就能提升网站的转化率。

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