# 最新网络营销策划书3000字(3篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-06-12

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。网络营销策划书3000字篇一中国...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**网络营销策划书3000字篇一**

中国明月亮化妆品有限公司创办于1993年，是一家集科研、开发、制造及贸易为一体的化妆品企业。本公司拥有一批专业管理人员、技术人员和科研人员，我们主要生产的产品有美容护肤、特殊用途化妆品、沐浴类、彩妆等一千多个品种。我们以高质量及合理的价格在同行业及海内外享有良好的声誉。本公司旗下有\"颜之美\"、\"歌柔\"、\"vub\"、\"欧美堂\"、\"华医生\"、\"美人志\"等十来个品牌。品牌全方位涉足彩妆、护肤、香水、美容院妆、美发及特殊用途化妆品多个领域，大力拓展企业多元化发展空间，同时研究开发各类化妆品代加工的oem/odm服务。产品远销美国、英国、法国、日本、东欧、非洲、中东等国家和地区。

中国加入wto以后，为进一步与国际市场接轨，我们将不断努力开发出更多高品质产品来满足我们的客户。\"解经销商所虑，想消费者所需\"是我们倦倦不息的追求！我们真诚欢迎与海内外新老客户合作或是为我们提出宝贵的意见。我们将一如既往地为推动国内外化妆品市场的发展尽一份力量。\"求同存异，共谋发展\"。真诚欢迎与海内、外客商携手合作，共创美好新纪元！

1、网络市场环境分析

如今我国网上企业的不断兴起，我国网上购物已经有一个比较成熟的环境，随着网上消费者人数的不断增长，可以说在网上进行商业活动已经成为一个趋势，也将会一个巨大商机。因此，明月亮化妆品意识到这一点并在百度上做了推广，而且百度快照更新的也比较即时，如在百度上搜索“义乌购化妆品”的话，明月亮化妆品出现在百度首页，且在第四个，所以实力还是蛮强滴！

2、竞争对手网络营销状况

目前市面上各种品牌的化妆品多如牛毛，网络营销竞争也是相当的激烈，各大化妆品纷纷使出浑身解数，极力倡导新的护方法与妆色之道，推出新的消费热点，挖掘新的消费潜力。可谓花样层出不穷，名目种类繁多。譬如同样是护肤品的产品，就有滋润的、祛斑的、美白的，同样，还有日霜，晚霜，防晒霜，隔离霜。面对这种现象，市场急需一种全新的化妆品营销模式是一浪高一浪，让消费者者从此不再为了买不同的化妆品牌及各式各样的美容用具而费心地在各商店间穿梭奔走了。显然网上化妆品公司在网络营销竞争也是相当的激烈。在义乌购平台上看“化妆品配件”类的商铺有836个，按“活跃度”查看的话排名第十四位，所以该公司在竞争上有所成就。

明月亮化妆品商行主要经营化妆品配件，适合各种人群。爱美之心人皆有之，人们都比较注重外表的打扮，所以越来越多的人都会投入到化妆品中来。

有权威机构做过统计，经济越发达的国家，市场中的保洁产品和美容产品越多，而且销售量每年都呈明显的上升趋势。目前国内人均化妆品消费仅20-30元人民币，而世界人均消费水平则为35-70美元，可以看出，我国化妆品消费水平明显偏低。然而，随着人民生活消费理念的更新，我国化妆品消费需求市场正展现无限潜力，是中国国内消费品发展最猛、增幅最快、冲击力最强的商品！

网络资源的利用程度已经可以很大地决定一个企业的生存与发展，明月亮化妆品想倾听用户使用后的反馈，提高服务质量，获得收益，因而必须对该公司策划出一套行之有效的网络营销推广方案，以立即获得市场率。

1、行业链接

行业链接是明月亮化妆品有限公司网站推广的重要的方式，它是网站推广的一项重要的工作其目的有以下：

①、在进行行业链接中赢得业内的认知和认可，提高公司网站的信誉度，增加访问量，给顾客在浏览时的印象；

②、为下一个搜索引擎推广增加优势，并打下好的基础。

2、搜索引擎推广

搜索引擎推广是最经典的推广，能在主要的搜索引擎上取的理想的排名。在短时间内提升企业的品牌和知名度。让客户很快的搜索到该企业。

3、博客营销

博客营销是通过博客网站或博客论坛接触作者和浏览者，是传播一些商品信息的一种营销方法。撰写具有营销性的博文，并与关注者互动。发表博文一定要图文并茂，在博客中适当加入“软广告”，如化妆品的功能，切忌不能发表直接介绍企业产品的“硬广告”文章。

4、建立邮件列表

①、每月向用户发送新产品邮件，帮助用户了解该产品基本信息及功能。

②、在发出的邮件中创建一个“签名”，让潜在顾客与你联系，促进购买决策的达成。

第一阶段：提高商行知名度

通过行业连接、博客营销、搜索引擎推广、建立邮件列表这四种成本很低的网络广告，可以积极的推广义乌购上本商行的品牌。这样可以增加网站的访问量，我们可以利用站长统计、量子统计、百度统计等。加入之后，便能方便的查看并分析出本网站的点击量，并且能够推测出自己所进行的推广方案带来的效果。

第二阶段：扩大消费人群

化妆品商行的消费群定位在女性消费者。促销活动是每个商家必备的会员优惠政策，尤其是对于女性来说，促销是必备的杀手锏。另外，还有要先了解客户的心理，让客户先体验一下产品，感觉这产品确实对她们有利，这样易于达成交易。

第三阶段：提高品牌的忠诚度

品牌识别可以让消费者找到熟悉的感觉。有时不必评估产品的特点，熟悉这一产品就足以让人们作出购买决策。那么，我们要做的就是对于自己的品牌的忠诚度采取一定的措施。比方说，很多商家都会通过办理会员卡，优惠套餐，添加用户联系方式，或者是创建讨论组等，来达到客户的忠诚度。顾客感觉被企业关注，该企业值得信赖。

这是一项长期的马拉松项目，短时间内是无法完成的，那么，组建团队是必不可少的，最普遍的便是分工合作。设立不同的岗位，根据队员的各自特点和优势分配任务。对于明月亮化妆品，需要以下的人员安排：

推广总监：负责本项目的总体监管工作，确定和监督策划方案，带领团队一起努力协作，分析并解决推广中遇到的的问题，对结果进行分析总结。

软营销推广专员：负责博客推广，要求写作功底要高。

收发邮件专员：负责顾客提出的问题，要求服务态度好，沟通能力强。

线下专员：辅助线上营销的任务完成和行业链接。

经过以上的分析和优化策略，明月亮化妆品商行能够在网站的推广上有很大的改进，在一段时间后，客户的访问量和忠诚度会大大增多，网站的排名和流量也会大大提升。

网络营销是目前新兴起的电子商务发展的手段之一，它在营销中已成为重要领域。如果网络资源利用的好，可以很大地决定一个企业的生存与发展。经过以上的策划方案，在进行实施之后，我相信一定会对明月亮化妆品商行及相关行业在品牌知名度、推广程度、销售量等带来很大的积极作用。

**网络营销策划书3000字篇二**

药妆店的品牌定位非常重要，其决定了药妆店经营的成败。

女性对化妆品的认知与购买是分很多年龄段的，针对不同年龄段的业态也比比皆是，但重要的是要营造满足特定消费群体的消费习惯的购买环境以及购买氛围。拿屈臣氏而言，它的定位是出售个人日用品，再精确点就是出售女性个人日用品。很多年轻女性往往把去屈臣氏购物作为第一选择，究其原因就在于--产品全，单品价格不高；在商业区，逛街购物两不误；品牌好，新品多，质量有保障；购物环境好，比较喜欢。

所以药妆店在开业之前，就要做好清晰的品牌定位。目前大多数的药妆店没有什么品牌定位，如果有的话，也就是高端品牌专柜。高端品牌人群定位非常狭窄，它只适合处在最尖端商业区域的药妆店。如果药妆店要大力发展的话，大多数的药妆店要做成中等档次，单品价格在50元以下比较合适，而且用产品效果来与众多的化妆品零售商形成品牌区隔。这种效果就是特别的商品功能，有功能趋向性，或有特别的特征，或有显相的表征等等。

市场调研表明，目前国内女性还没有养成到药店购买化妆品的意识，消费。行为就更不用说了，而这正是药妆店要解决的第一个难题。解决的方法就是卖效果。人的习惯养成是需要时间的，而药妆店却不能坐等人们的习惯养成。因此，用效果来打动一部分女性消费者是比较实际的经营理念。

因为药妆的核心消费群是女性，其中的主力消费群更是年轻女性，而女性天生有逛街的本能，所以，只有在商业区的药妆店才能经营成功，比如商业区单店或者商场店中店。选择店址的方法，应尽量选择人流量和人流流向的黄金交叉点。

在选择药妆店店面之前，最好做好详细的市场调研和市场分析。调研的内容最好包括目标人群的流量、此区域内消费群的消费习惯、此区域内竞争品牌定位等等。

产品要通过与众不同的定位，与超市日化柜台形成了明显的品牌区隔；而且要求品类齐全，基本上女性会在店内能够完成一站式购物。

药店要做药妆，肯定要做品系齐全的产品线。但是目前药妆品的品种非常少，该怎么办呢？

有以下几种方法：

1、品牌经营和oem品牌并重。发展oem品牌是关系药妆店发展的战略基石；而且发展oem品牌，可以极大地推动药妆品牌的提升。当然，这样做的风险也比较大，oem需要合理的比率，大型的药妆连锁店同样也要注意这一点。

2、做中药化妆品。中药化妆品比较有特色，差异性也比较强，能和以精致提纯的西方化妆品形成明显的区隔，而且有植物或绿色的概念。这样能够最大限度的回避竞争，并在竞争中获胜。

3、注重药妆的效果。国内的药妆店能否成功，就在于能否把人流拉进药店，并形成销售，进一步形成消费习惯。效果是关键，没有效果，药妆店很难获得成功。

4、单品的价格定位在50元以下，并且采用屈臣氏的特价产品销售模式，同时在药妆陈列、展示、促销pop上下足功夫。

因为药妆店提供的是特别的、有效果的药妆品，因此要引进顾问式的销售，毕竟大多数的女性对产品本身的认识偏少。这点也是如今药妆品发展不理想的另一个重要原因。

顾问式销售有两种含义，

一是提供小剂量的试用品，

二是根据不同肤质提供不同的皮肤美容解决方案。女性购物时只要价格合适，再加上良好的环境，诱人的产品表现，亲切合理的商业游说，其冲动购买的。比率是非常之高的。顾问式销售的第三种意思就是提高成交率，在人流量偏小的情况下，成交率\*白话文 \*一定要高。化妆品的营销与策划原则终端的销量决定着市场销售的产量。从专业线到日化线，再到专营店，化妆品的终端的pop海报、灯箱、易拉宝、促销海报、立牌、包括陈列专柜、堆头、端架等这些终端的物料对销售的作用非常关键，这一点许多化妆品企业认识到了，却没能做好。终端是产品流通过程的最后一个环节、同时也是这个过程中最重要的环节之一。到商场化妆品的顾客，有过半的顾客没有明确的目标，只有需求意愿，甚至只是潜在的需求意愿。这部分消费者通常主要靠终端的品牌形象、产品包装、促销道具等宣传品来刺激和销售人员的导购，还可以用各式的终端促销活动来刺激；而指定品牌的消费者，经过销售人员的有效推荐和终端形象的配合，也可能会有25％左右的人改变原意，了推荐品种或品牌。因此，让自己的终端形象在众多对手中脱颖而出，决定了在新顾客决策时能不能更多的接触到我们的产品，以及能不能给老顾客更多的信心。要在这种激烈的竞争情况下使自己的终端形象始终能够入心三分，就得在助销道具上下功夫。

在现在的化妆品行业内，必须将终端助销道具发挥的淋漓至尽。品牌形象决不是几个漂亮的柜台和道具就能建立起来。统一高雅的终端形象，一定会协助品牌对顾客凝聚力，影响力的积聚和提升，也会为品牌的成长起到积极推动的作用。

**网络营销策划书3000字篇三**

安阳是中国七大古都之一，也是国家级历史文化名城，拥有得天独厚的历史文化资源。殷墟是世界文化遗产，也是安阳的特色旅游景点之一，景色优美，文化气息浓厚。本报告利用网络营销能力秀中梧桐子网站看家乡这个平台，结合博客营销、微博营销、搜索引擎营销、病毒营销等方式对安阳市殷都区的殷墟文化进行宣传，吸引更多的中外游客前往安阳旅游。

河南省安阳市，位于河南省最北部，是早期华夏文明的中心之一。它是七朝古都，有3300年建城史，500年建都史。安阳是甲骨文的故乡，周易的发源地，拥有世界文化遗产——殷墟、世界唯一的文字博物馆——中国文字博物馆，同时也是魏武王曹操高陵所在地。灿烂的殷商文化给人类留下了历史瑰宝，也给安阳的对外文化交流创造了良好的条件。但是，仅仅拥有丰富的自然资源和历史悠久的文化对于安阳的旅游发展是远远不够的，我们有必要利用网络加强对安阳文化的宣传推广力度，让更多的人了解安阳，走进安阳。

安阳的旅游业起步早，但是发展缓慢。近年来，随着安阳经济的快速发展，安阳的旅游业随之迅猛发展，目前已成为国民经济新的增长点和第三产业中的龙头产业。()\*\*年，安阳市接待国内游客2726、63万人次，旅游总收入182、87亿元，入境游客人数达7、8万人次，旅游外汇收入2024万美元，再创历史新高。但是与省内其他旅游业发达的城市相比，安阳市的旅游市场尚不成熟，还处于初级发展阶段。

1、旅游资源丰富。

2、区位交通优势显着，市场开发空间大；

3、人文积淀厚重，民俗特产独特。

1、对旅游资源缺乏深入挖掘，知名度和竞争力不高；

2、旅游产业发展不平衡，娱乐购物发展落后；

3、旅游宣传媒介利用不足，对外宣传效果差。

：

1、建设中原经济区的机遇；

2、在安阳市新发现的遗址等等景观带来机遇（例如：曹操墓）

1、其他旅游城市的发展加大了旅游市场的竞争力

2、新型农业特色旅游、休闲度假旅游带来的挑战

针对现状调查中安阳在宣传推广方面的劣势，我提出了的策划方案如下：

sns，全称social networking services，即社会性网络服务，专指旨在帮助人们建立社会性网络的互联网应用服务。利用梧桐子网站发布有关安阳的的各类文章，并分享到微信、微博、qq空间、人人和贴吧等等，让网友可以阅读、评论、点赞以及转发，从而让家乡的信息得以推广。

微博营销是以微博作为营销平台，进行的品牌推广、活动策划、产品宣传等等营销活动。利用微博营销不仅方便快捷，而且覆盖面广，互动性强，可以在短时间内吸引大量的微博粉丝快速了解安阳文化。

博客营销是一种基于个人知识，利用博客网站或博客论坛传播信息的营销活动。利用这种方式宣传面广，不仅可以吸引大量博友的注意，也可以减少宣传成本，是宣传经济有力。

wiki百科营销包括百度百科、互动百科、搜搜百科等等，是网络营销的内容之一。百科平台具有开放性，任何人可以编辑，降低了免费网络传播的门槛。词条内容丰富，具有更高的搜索引擎可见度，同时在线百科平台审核制度严格，词条内容具有较高的可信度。所以利用wiki百科营销方式推广家乡信息，不仅可以提高外部网络可见度，也可以提高网友对家乡信息的信任程度。

网络资源合作是网络营销能力秀最新推出的一项活动，我们可以通过与地方网站合作的方式，以资源换链接，提高梧桐子主页的访问量。从而让家乡的自然风光、文化习俗等等得到近一步推广。

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