# 最新电子商务网站策划书3500字(三篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-04-07

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。电子商务网站策划书3500字篇一1.目前行业的市场分析(1)目前市场的情况调查分...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**电子商务网站策划书3500字篇一**

1.目前行业的市场分析

(1)目前市场的情况调查分析

“家里堆放的物品，好久没有再用过，扔了可惜，除了捐助，还有别的好办法处理吗?有些物品，手头急需，又不想花钱买新的，除了向好友借用，有没有其他的渠道获得?”某换客网站的广告生动地说明了这一点。

一份调研报告显示，截止到2007年3月25日，仅去年成立的专门交换物品的易物网注册用户就突破28万人，换品达到128万件，已成功交换商品24万件，占换品总数的18.75%。除了专门的交换类网站，一些年轻人常去的论坛也都纷纷开设了类似的二手交换版。

以物易物并不一定遵循等价交换的原则，换客们不是商人，换自己想要的东西，从交换中得到乐趣才是换客们心中的“王道”。况且，“这种交换方式很有趣，我们不再需要的东西说不定在别人那里就了成宝贝，而我们也能从别人那里淘来我们需要的东西，这不失为一种‘废物利用\'的新方式。”

(2)市场有什么样的特定变化

当前的换客们大都是都市中的年轻人。作为与互联网同时成长起来的一代人，网络已经成为他们的一种生活方式。年轻人也最容易接受新鲜的事物，在网上购物，交换物品好像已成为他们生活中不可缺少的部分，现目前网络市场开放度高，辐射范围广，需求量大。因此网络市场的变化越来越有利于我们建网站。

(3)目前是否能够并适合在因特网上开展业务

在当今社会，随着经济的发展，物物交换已慢慢的被人们所接受。建立物物交换的网站，我们的盈利的就是提取他们差价的百分比，利润收入可观。所以我们能够并合适在因特网上建立物物交换网站，开展交换业务。

2.市场的主要竞争者分析

我们主要列举舍得网的上网情况及网站规划、功能作用等。

作个换客很容易：你只要把各种闲置的东西整理出来，将其拍照，发布在网站上，并说明希望换回的意向，找到相中的物品，跟对方约好交货时间地点，一次换货交易就完成了。

在舍得网站上，数码产品、服饰和化妆品是最热门的交换商品，其中移动硬盘、数码相机、u盘、mp3、笔记本电脑和各类手机是换进换出频率最高的物品。其次是各种名牌化妆品和服装。除此以外，健身卡、运动器材、书本、玩具、家饰等各类商品都不断有人在“换出”或“求购”。

在舍得网的首页上，明确打出了“需要决定价值”的换客口号。从这个角度看，换客的流行不仅仅是因为能够体验到以物易物的乐趣，也是因为它暗合一种全新的消费理念——需求决定价值。水在平时并不值钱，对沙漠上饥渴的人来说，却比黄金还要宝贵。这意味着我们愿意为对自己有特别意义、特别需要的东西支付超常的价钱。

网站规划明确、交换物品种类涉及各个方面，物品齐全，给人们交换带来了很大的便利，满足人们需求，同时也给自己带来了盈利!

3.公司自身条件分析

(1)公司概况

我们公司都是由当今大学生毕业后自主创业的，同时我们还应聘了一些有经验的从事网站建设的技术人才，。我们公司主要开展物物交换业务，盈利点是从中提取他们差价的百分比。我们公司的提供交换的品种种类很多，其中包括手机、家电、衣服、鞋子等等。我们公司的硬件设施很到位，员工都会有自己的办公桌，独立的空间办公。我们公司的管理水平比较高，聘请了有经验的领导人员，和具有独特管理能力的人共同来管理我们的公司。我们公司的职工都是具有高学历的人员组成，具有很强的团队意识，电脑技术高超。

(2)我们建设网站的能力

由于有一大部分是当今的大学生，我们有丰富的创新思想跟能力，通过我们的网站创新(如网站首页的创新，网站功能作用的创新等等)这样就会大大增加我们网站的市场竞争力。同时，我们大学里的人际关系广，而很多年轻人都是以物物交换得到乐趣，勇于尝试新鲜的东西，所以通过人际关系的传播，可以给我们带来更多的客户，这就是我们的市场优势之一，同时也可以增加我们的竞争力!我们有强有力的赞助商，资金雄厚，能够支持网站的正常运转。我们的员工都是大学本科学历，电脑技术高超，都有很强的责任感。就这些我们足以创建网站的能力。

(3)利于网站提升竞争力

通过建立物物交换的网站，对于刚从大学毕业的我们有很大的帮助，我们可以从中学习到很多的经验，把我们的网站越办越好，以提升我们的网站的竞争力。

二.建设网站的目的

1.建设网站的目的

(1)公司的需要

建设网站的目的是因为公司的需要。

本公司是一家刚成立电子商务网络公司，建设网站是公司发展的需要。现在许多公司都开始进行电子商务交易，建立自己的网站，从而为公司获得更多的利益。而本公司既然是网络公司，建设网站是必不可少的。

(2)市场开拓的延伸

建设网站的目的是市场开拓的延伸。

当今世界计算机已家喻户晓，而网络更为人们的喜爱。无论是七八十岁的老人，还是六七岁的小孩，对网络都非常了解。而近年来，电子商务迅速发展，许多公司、企业都开展了电子商务，取得了不错的成果。而人们也逐渐习惯在网上交易，这样既节约时间又减少了费用，对买卖双方均有利。

根据对目前行业的市场分析，电子商务这一行业前景广阔。因此，决定成立一家电子商务网络公司。而现代物物交换这一行业市场前景更是广阔，于是便做了这个物物交换的网站。

2.网站功能

网站的功能类型是电子商务型。

在这里，你可以了解现代物物交换，知道最新的物物交换信息，找到你想要交换的物品，并把它换回家。为那些有物物交换意愿的人们提供一个平台，使他们能够相互交换，得到自己想要并满意的物品。

3.网站目标

(1)目标

建设网站的短期目标是网站建设能够成功，为公司盈利，使公司不至于因为亏损而倒闭，顺利地发展下去。长期目标是能够成为物物交换这一领域中数一数二的大型网站，使公司成为一家家喻户晓的电子商务网络公司。

(2)作用

建设网站的作用是以它为平台，为公司盈利。

建立本网站可以让人们详细了解本公司的情况，对公司有十分深刻的认识。顾客对公司有了深一成的了解之后，就会对公司产生信心，从而把本网站作为一个交易平台进行交易，换得自己想要的物品。而本公司就会从交易双方物品差价中抽取百分之五作为报酬，进而为公司盈利。

4.网站的经营模式分析

(1)网站的运营模式

网站的运营模式是安全的、便宜的。

本网站为交易双方提供了一个交易平台，使不可能的交易变为可能，这是十分便捷的。对于交易双方来说，本网站也是十分安全的，交易双方的物品并没有经过他人之手，所以安全问题是不用担心的。

本公司每天二十四小时都有人在网站上为顾客服务，随时为顾客解答疑难问题。每月定时对网站进行维护、管理(每月需100-200元)，每季度对网站进行宣传、推广(每季度需300-500元)，每年对网站所出现的问题进行分析、解决(每年需1000-1200元)，并对网站的管理等提供新方案，讨论其可行性。

(2)网站的盈利模式

网站的盈利模式是收取交易双方物品差价的百分之五。

由于本网站不同于其他网站，它只是为交易双方提供一个交易平台，没有实际的商品，所以，无论是靠买卖商品、提供信息服务，还是靠点击率、注册费等手段来盈利都是行不通的。只有收取交易双方物品差价的百分之五之一盈利手段是可取的。

三.网站技术解决方案

1.服务器

(1)自建服务器

自己组建服务器，相比较租用的服务器，自己组建的托管服务器在安全性和稳定性方面都更为理想。

(2)服务器的维护

为了更好确保服务器的稳定和安全性能，我们建议请专业人员维护。由于现在主要isp分为南北电信，之间的访问速度不很乐观，为了我们的网站能够面向全国的访问，速度是需要考虑的。

(3)租用和自建服务器比较

现在很多idc提供多种业务，有服务器出租也有共享带宽的虚拟主机。相比之下，租用服务器或空间没有那么大的硬件投入和技术投入。况且，idc机房通常会有双线接入，还有安全保障，短期来讲，和自己购置硬件设施相比，租用会划算些;因为我们服务器是长期的，而且又是经营性网站，还是自己建立划算。自建进行托管能够保证服务器的维护、保养及安全得到充分的保证。

2.操作系统

(1)windows 类

对于这类操作系统相信用过电脑的人都不会陌生，这是全球最大的软件开发商--microsoft(微软)公司开发的。微软公司的windows系统不仅在个人操作系统中占有绝对优势，它在网络操作系统中也是具有非常强劲的力量。这类操作系统配置在整个局域网配置中是最常见的。微软的网络操作系统主要有：windows nt 4.0 serve、windows 2000 server/advance server，以及最新的windows 2003 server/ advance server等，工作站系统可以采用任一windows或非windows操作系统，包括个人操作系统，如windows 9x/me/xp等。

在整个windows网络操作系统中最为成功的还是要算了windows nt4.0这一套系统，它几乎成为中、小型企业局域网的标准操作系统，一则是它继承了windows家族统一的界面，使用户学习、使用起来更加容易。再则它的功能也的确比较强大，基本上能满足所有中、小型企业的各项网络求。虽然相比windows 2000/2003 server系统来说在功能上要逊色许多，但它对服务器的硬件配置要求要低许多，可以更大程度上满足许多中、小企业的pc服务器配置需求。

(2)投入成本

自建服务器成本在1—1.5万元，服务器托管(包硬件防火墙、专人24小时监管ups、空调24h )成本需要5000—7000元

3.网站安全措施，防黑、防病毒方案

网站安全措施

电子商务的可靠性直接关系到贸易双方的商业交易，如何确定要进行交易的贸易方正是所期望的贸易方这一问题，则是保证电子商务顺利进行的关键。从商务的角度来看，一个的电子商务交易过程应该具备五个安全要素：有效性、机密性、完整性、可靠性和审查能力。为了确保服务器的安全性和稳定性，到达防黑、防病毒的目的，最好的方法是设置硬件防火墙。

4.相关程序开发

网页制作

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。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画面，使人很容易的了解到网站的主要功能;网站要做到即使浏览者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右面常有限的，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要素。首页设计采取由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，所城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。不要加一结华而不实的特殊的效果。首页设计要留有发展的空间。因为公司常常发展非常快，不断添加新的业务，所以要为这些留有余地。

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辩认;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第，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。

四.网站内容规划

1.公司简介

公司成立于2010年5月，公司本着“一切皆有用”的宗旨，鼓励用户将自己不需要的东西发布于我们的网站，换取到自己需要的东西。目前涉及交换的物品包括各种生活用品，学习用品，家电产品等一切可以交换的物品。公司拥有一批对换购充满热忱和执著、对换购工作一丝不苟、懂经营、善管理、会营销、精服务的创业团队，以较强的经济实力、一流的服务，为客户提供出色全方位服务。

2.服务内容

公司主要进行网络交易，用户可以根据自己的实际情况将自己不需要的物品放到网络平台，并留下您所需要的产品的信息，寻求到交换的产品，与对方协商后就可换取。公司也会自己代理一些产品供用户挑选。用户在我们的网站上只需要支付交换双方货物差价5%的服务费变可变废为宝。

3.商品服务信息

在公司网站我们会为用户提供详细的物品信息，交换信息，让用户对于自己所交换的物品能够清清楚楚，不会让用户产生模糊的概念，力求为用户提供最优质的服务。并且用户应保证其在网络上所留下的产品信息是真实无误的，不能有欺瞒对方的现象，如果因此而产生的一切法律问题，公司将协助被欺瞒方运用合法的手段追回一切损失。

4.会员注册

会员注册不需要支付会费，但为了交易能够真实顺利的进行，为了会员能够更好的维护自己的权利，会员注册时需要提供自己的真实姓名及身份证号码。对于会员的真实信息，公司坚决执行绝不泄露的原则，会员的真实信息不会被不相关的人员看见或者查询到。

5.订单确认与付款

对于订单的确认我们会采取双方共同确认的原则，一方愿意交换后还需要等待另一方的确认，在对方确认之前，提出交换的一方可以取消交易，在双方都确认交易后，如果交易的一方想要提出取消交易则需要与交易的另一方协商，经对方同意后可以取消。

对于用户的服务费支付。我们会特别开出一个支付的平台，用户可以将费用充值到我们的支付平台，也可以使用网上银行直接付款。

6.信息搜索与查询

(1)站外搜索

为了扩大网站的知晓度，我们将联系百度推广、搜搜、谷歌、雅虎等一系列搜索引擎公司联系，与他们洽谈业务，可以让用户在搜索同类产品的时候我们公司的网页会出现在靠前的位置，加大公司的知名度。

(2)站内搜索

用户可以运用我们网站自己的搜索引擎，只需要几个简单的关键字，就可以搜索出所需要产品的信息，更方便快捷。

7.联系方式

用户如果需要联系客服，可以直接与客服在网上交流，也可以拨打我们的公司热线。

8.相关帮助

公司可以为用户提供免费的信息咨询，如果用户不明白具体的网络流程，可以参看公司网页上所公布的新手流程。如果用户要学习如何更好的发布自己的商品信息，我们公司讲给每位有需要的用户提供一次免费培训的机会。

9.物流

公司将与圆通、中通、申通及ems等国内有知名度的物流企业合作，确保客户能够准确、及时的受到自己的物品。

10.退货及客户管理

对于客户的合理退货我们是支持的。如因交换一方虚假描述自己的物品，我们将对其权限进行相应的限制。

如客户5次以上对物品进行虚假描述，我们会将其记入公司的黑名单，拒绝其在我们的网站上的一切活动，以确保公司网站的信誉度和美誉度。

五.网站的发布与推广

电子商务网站在发布以后，为了扩大影响力与知晓度，应该做好宣传与推广的工作。网站的推广与宣传主要通过向收索引擎注册电子商务网站、在线推广、离线推广等途径。其中，向搜索引擎注册从理论上也算在线推广，但由于其功能较特殊，所以经常讲其划分为单独的一类方法。

1.在线推广网站

⑴ 通过电子邮件推广网站

电子邮件广告是企业通过internet，以电子邮件等形式，将广告信息直接发送给个人。一般，可使用的形式有电子邮件、邮件列表和电子刊物。这种方式具有针对性强、费用低廉的特点，且广告内容不受限制。为了避免引起收件人的反感，我们一般可以采取两种方法。

①利用软件进行邮件群发。这相对说来较省力，但我们应特别注意邮件设计的技巧，以免引起收件人的反感。

②对个人单独寄发邮件。这样效果相对较好，尤其是对企业的邮件列表用户。据有关统计显示，可能会收到50%~80%的反馈。

⑵ 通过bbs推广网站

随着bbs在web上的实现，现在可以直接通过浏览器访问bbs，因此简化操作。但需要我们注意的是，在讨论组中发布赢利性质的广告是无礼的，所以我们发布的信息要短小精悍，主题要鲜明且与讨论组的主题相符，要相互尊重，互通有无。

⑶ 通过博客群推广网站

利用博客群，可以将我们是网站在网上迅速传播，以扩大影响力，并且还可以得到各种不同层次的博客阅读者提出的看法和意见，帮助我们发现网站的不足并加以改善。

⑷ 通过掘客网站推广网站

掘客是指由网民自己发掘、上传信息并对信息投票，从而通过用户的关注程度决定信息排名的网站的使用者。利用掘客，可以推荐自己的网站，通过投票让自己的网站脱颖而出，这有可能比通过网络广告、友情链接、向收索引擎登记等网络营销方式的效果更好。

还可以通过在线广告推广网站，但这都需要付费，且费用较贵，投入成本太高了，所以我们在网站建立初期不宜采用这种途径，等到网站做好了，可以加大这方面的投入。

2.离线推广网站

⑴ 通过交换商品推广网站

我们网站展出的物品不仅仅只是需求双方提供的，也可以是自己卖一些商品，所以我们可以把本网站的网址加在商品包装上，要随时具有推广网站的意识，利用各种可能的有形物来加深人们对网站的印象。

⑵ 通过户外媒体推广网站

鉴于我们的现状，我们不可能设置大型广告牌、候车厅广告等，但是我们可以在一些户外告示栏里贴上我们的宣传资料，这也可以在一定程度上提高网站的知晓度。

除此之外，我们还可以在人群中派发宣传资料，最大程度地让更多的人了解我们的网站。

3.直接向搜索引擎注册推广网站

这是internet上最有效的信息查找工具和网站推广工具，网站发布后应尽快提交到主要的搜索引擎，并关注是否被搜索引擎注册或登录，它通常会给一个网站带来20%~60%的在线生意。因此，在网络营销中，应该重视搜索引擎的作用。

**电子商务网站策划书3500字篇二**

网站策划书参考网站总策划首先在做网站之前给要做的网站一定准确的定位，没有方向的船哪边的风都不会是顺风。所以给网站定位，明确建站目地是第一步要做的。给网站做定位时，与公司决策层人士共同讨论，以便于让上层领导能对网站的发展方向有一定的把握，同时最好调动公司其他部门一起参于讨论，及时从公司立场提出好的见意，结合到策划中去。一个公司的好坏与部门之间工作结合的是否紧密是有着很大关系的!

前期信息收集

在明确建站目的和网站定位以后，开始收集相关的意见，跟公司其他部门结合，跟公司的实际情况结合，这样可以发挥网站的最大作用。

这一步是前期策划中最为关键的一步，因为做网站一定是为公司服务的，所以收集其他部门的意见和想法是最为必要的，这一步需要整理成文档，可以让其他部门配合提交一份本部门需要在网上开辟的栏目计划书，这份计划书呢，一定要考虑充分，因为如果要把网站做为一个正式的站点来运营的话，所做的每一项栏目的设置都应该是有规划的，如果考虑不充分会导至以后突如其来的新加内容破坏网站的整体规划和风格，这也并不意味着网站成形后是不许添加栏目的，只是在添加的过程中需要跟网站的情况结合着来，也最好是当初策划时考虑全面!

具体分栏目策划

收集完其它各部门的相关信息以后，对其进行整理，整理以后找出重点，根据重点以及公司业务的侧重点，结合网站定位来敲定网站的分栏目需要有哪几项，可能开始时会因为栏目较多进而难以确定最终需要哪几项，这又是一个讨论的过程，需要大家在一起把自己的意见说出来，一起反复比较，给定下来的内容进行归类，形成网站栏目的树状列表用以清淅表达站点结构。

然后以同样的方法，来讨论二层栏目下的子栏目，对它进行归类，并逐一确定每个二级分栏目的主页面需要放哪些具体的东西，二级栏目下面的每个小栏目需要放哪些内容，让栏目负责人能够很清楚的了解本栏目的每个细节和每个栏目，大家讨论完以后，就应由栏目负责人来按照讨论过的结果写栏目规划书，栏目规划书要求写得详细，具体。并有统一的格式，以备网站留档，这次的策划书只是第一版本，以后在制作的过程当中如果出现问题及时修改该策划书，并且也需要留档。策划书要求有电子版和书面版两份。

下面就是需要说一下策划书设计到的具体内容。每个栏目的策划书应该是格式统一的。

第一，是栏目概述，其中包括栏目定位，栏目目的，服务对像，子栏目设置，首页内空，分页内容!这一部分起到一个索引的作用，让领导看起来能对栏目有一个大概的整体把握和了解。

第二，为栏目详情。栏目详情就是把每一个子栏目的具体情况描述一下，其中包括到各个子栏目的名称，6栏目目的，(把子栏目的目的写清楚)

服务对像，(用以明确栏目的发展方向，更好的为达到目的而做哪些具体内容)

内容介绍，(详细说明本子栏目的具体内容)

资料来源，(说明该栏目的内容来源是什么，以保证栏目开展下去不会出现没有内容的情况)

实现方法，(讲述实现这个栏目的具体方法)

有关问题，(栏目负责人在栏目的策划过程当中想到的，目前尚未解决的问题)

重点提示(重点提示美工人员或编程人员需要注意的地方，或需要结合的地方，也可是栏目策划人员对该子栏目在这些方面的良好见意)

第三，相关栏目，这一项是用以说明本栏目和其它栏目之间的结合，沟通，之所以要有这一项是想通过各个栏目之间的联系，来加强网站的整体性。第四，参考网站，标明本栏目参考了哪些网站，或可以参考哪些网站。并一定要说明参考其它网站的哪些优点，哪些地方是我们在建设过程当中应该注意的。决不是只写上一个网址就可以了!

第四，最后一项为附录，用以记录这个文档的历史修改过程，和改了哪些内容。

好了，策划书的内容格式就这么多了，可能会觉得多了些繁锁了些，不过，要知道策划书是写给我们自己的，不是为了让别人看，而是我们网站在以后的建设过程中的一个依据。有了这个策划书以后的工作我们可以很轻松的解决! 具体设计制作(包括页面设计，制作，编程)

再接下来，需要做的就是让页面设计人员跟根每个栏目的策划书来设计页面，重申一下，在设计之前应该让栏目负责人把需要特殊处理的地方和设计人员讲明!在设计页面时设计人员一定要根据策划书把每个栏目的具体位置和网站的整体风格确定下来，为了让网站有整体感，应该在网页中放置一些贯穿性的元素，最终要拿出至少三种不风格的方案，每种方案应该考虑到公司的整体形象，与公司的精神相结合。设计方案拿出以后，由大家讨论定稿。

设计完成下一步是实现，由制作人员负责实现网页，并制作成模版。在这个过程实现的同事，栏目负责人应该开始收集每个栏目的具体内容并整理。模版制作完成后，由栏目负责人往每个栏目里面添加具体内容。

网站的建设计应该是同时进行的，这如何统筹是一个比较重要的问题。在上面所讲述的过程进行的同时，网站的程序人员应该正是处于开发程序的阶段，如果实现的这个过程中出现什么问题编程人员应和制作人员及时结合，以免程序开发完成后发现问题要进行大规模的反工。

整合测试

接下来，当两边的工作都完成以后，就是整合。把程序和页面时行整合。整合完以后，需要内部测试，测试完成，整个项目就顺利完工了。

**电子商务网站策划书3500字篇三**

一、企业建立电子商务网站的必要性

现在网络的发展已呈现商业化、全民化、全球化的趋势。电子商务(e-commerce)交易的个性化、自由化可为企业创造无限商机，降低成本，同时可以更好地建立同客户、经销商及合作伙伴的关系，为此，许多公司积极拓展电子商务，为客户服务，进行价值链集成。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。

作为专业的从事数码产品生产、销售的大型企业，\*\*\*数码产品有限公司更需要建设好网站，将其作为对外宣传、服务的载体，来配合公司的发展和需要，使网站具有鲜明的行业特色，使更多的客户通过网络来结盟\*\*\*数码产品有限公司。

二、企业电子商务网站的服务对象

(1)网站的服务对象主要是客户和供应商。

按客户的区域市场分析，表现为东强西弱，需求变化将具体体现为：经济发达的华东、华北、华南地区产品需求旺盛，个人和家庭用户需求为主;经济欠发达西部地区需求较少。

按客户结构分析，因为数码产品主要是时尚产品，用户主要集中在中青年和学生群体上，这个群体的需求较旺盛。

(2)企业内部人员也是网站的重要服务对象。企业各个部门的人员可以通过网站了产品的销售情况和其他部门的处境，以更好地进行协调。

三、企业电子商务网站的目标

(1)帮助企业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“\*\*\*数码产品有限公司的新形象。对于一个以数码产品销售为主的大型企业而言，企业的品牌形象至关重要。特别是对于互联网技术高度发展的今天，大多客户都是通过网络来了解企业产品、企业形象及企业实力，因此，企业网站的形象往往决定了客户对企业产品的信心。建立具有国际水准的网站能够极大的提升企业的整体形象。

(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。产品信息通过网站的先进设计，既有报纸信息量大的优点，又结合了电视声、光、电的综合刺激优势，可以牢牢地吸引住目标对象。因此，产品信息传播的有效性将远远提高，同时亦即是提高了产品的销售力。

(3)通过在线供求系统实现网上的供求信息的查询、订购、交易联系，优化信息的流通渠道。在现阶段，传统的售后服务手段已经远远不能满足客户的需要，为消费者提供便捷、有效、即时的24小时网上服务，是一个全新体现项目附加值的方向。世界各地的客户在任何时刻都可以通过网站下载自己需要的资料，在线获得疑难的解答，在线提交自己的问题。

四、企业电子商务网站的主要内容

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\*\*\*数码产品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，加盟等为一体，充分帮助客户体验到\*\*\*数码产品有限公司的全系列服务。

五、网站整体结构

1、网站的导航系统

网站采用全局导航系统，访问者可以清楚了解网站的内部结构，方便他们在不同部门之间跳转。

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\*\*\*数码产品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、网站首页

网站首页是网站的第一内容页，整个网站的最新、最值得推荐的内容将在这里展示。以达到整个公司的企业形象的和谐统一;在制作上采用asp动态页面，系统可以调用最新的内容在首页显示。在内容上，首页有公司的新闻热点，推荐产品等信息，并且管理员在后台可以动态更新首页的内容，使整个网站时时充满生机和活力。在设计上，注重协调各区域的主次关系，以营造高易用性与视觉舒适性的人机交互界面为终极目标。给浏览者耳目一新的感觉，吸引浏览者经常访问\*\*\*数码产品有限公司网站。

4、主要栏目

(1)关于\*\*\*数码产品有限公司

本栏目采用静态页面，主要功能是宣传企业，通过对的基本情况、文化理念、服务、产品的了解，使\*\*\*数码产品有限公司为更多客户所熟悉、信赖。在页面设计上，我们采用灵活运用多种动画效果，力求将\*\*\*数码产品有限公司的企业形象予以最好的传达。

(2)企业荣誉

本栏目采用静态页面，主要内容为介绍公司所获得的荣誉证书、通过的技术认证等信息，可以采用图片加文字的表现手法。

(3)企业动态

本栏目为动态，其主要内容就是及时发布出\*\*\*数码产品有限公司公司内部新闻、活动。

(4)产品介绍

本栏目为动态，其主要内容就是介绍公司最新产品的种类和价格等。此栏目为整个网站的重要部分。网站采用产品展示系统来管理产品。这样，产品信息的发布非常方便、快捷，而且能给网站访问者提供非常强大的产品快速查找的功能。

(5)信息反馈

信息反馈采用静态页面，实现方式为一个反馈表单，客户可以在线填写表单信息，内容以电子邮件形式发送到管理员信箱。客户可以选择不同的反馈信息类别，向不同的管理员发送反馈信息。

(6)留言板

本栏目提供了一个公共的信息发布平台，适用于作为企业内部个人办公助手以及企业与企业之间进行信息交流;在internet上储存留言资料，方便查阅。

六、网站建设进度及实施过程

根据本网站建设过程中的工作内容和范围，将成立一个9个人左右的项目工作组来负责本项目的开发。包括项目经理、高级程序员、html 制作等。同时拥有一套实际运用和不断完善的实施方法和富有经验的项目管理人才。保证网站能够得以顺利完成，有效协同各种专业人员共同参与，有组织有计划的进行资源管理和分配。

七、网站后期的维护管理

在网站的日常运行中，维护管理是很重要的。除了对活的系统进行必须的监视、维护来保证其正常运作外，管理维护阶段更重要的任务是从正处于实际运营的系统上测试实际的系统性能;在运营中发现系统需要完善和升级的部分;衡量并比对系统较商业目的和需求的成功与否。将所有这些信息整理成一份计划以便于将来对网站系统的增强和升级。以我们真诚的服务、优秀的技术能力、科学的项目管理方法，我们一定能将\*\*\*数码产品有限公司网站建设得让客户满意!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找