

# 团购网推广计划

摘要：制定网站推广计划本身也是一种网站推广策略，推广计划不仅是推广的行动指南，同时也是检验推广效果是否达到预期目标的衡量标准。

网站推广计划书至少应包括三个方面的基本内容：网站推广的阶段目标；网站发布运营的不同阶段所采取的网站推广方法；网站推广策略的控制和效果评价。

网站推广计划是网络营销计划的组成部分。制定网站推广计划本身也是一种网站推广策略，推广计划不仅是推广的行动指南，同时也是检验推广效果是否达到预期目标的衡量标准，所以，合理的网站推广计划也就成为网站推广策略中必不可少的内容。网络营销计划包含的内容比较多，如网站的功能、内容、商业模式和运营策略等，一份好的网络营销计划书应该在网站正式建设之前就完成，并且为实际操作提供总体指导。网站推广计划通常也是在网站策略阶段就应该完成的，甚至可以在网站建设阶段就开始网站的“推广”工作。

与完整的网络营销计划相比，网站推广计划比较简单，然而更为具体。一般来说，网站推广计划至少应包含下列主要内容：

甘肃团购网站系统,甘肃团购网程序

- 1、确定网站推广的阶段目标。如在发布后 1 年内实现每天独立访问用户数量、与竞争者相比的相对排名、在主要搜索引擎的表现、网站被链接的数量、注册用户数量等。
- 2、在网站发布运营的不同阶段所采取的网站推广方法。如果可能，最好详细列出各个阶段的具体网站推广方法如登录搜索引擎的名称、网络广告的主要形式和媒体选择、需要投入的费用等。团购网站系统,团购网程序
- 3、网站推广策略的控制和效果评价。如阶段推广目标的控制、推广效果评价指标等。对网站推广计划的控制和评价是为了及时发现网络营销过程中的问题，保证网络营销活动的顺利进行。

案例 1：

甘肃团购网站系统,甘肃团购网程序案例：某网站的推广计划（简化版）163K 网站系统官方论坛

这里将一个网站第一个推广年度分为 4 个阶段，每个阶段 3 个月左右：网站策划建设阶段、网站发布初期、网站增长期、网站稳定期。某公司生产和销售旅游纪念品，为此建立一个网站来宣传公司产品，并且具备了网上下单的功能。

该网站制定的推广计划主要包括下列内容：

- 1、网站推广目标：计划在网站发布 1 年后达到每天独立访问用户 2000 人，注册用户 10000 人；
- 2、网站策划建设阶段的推广：也就是从网站正式发布前就开始了推广的准备，在网站建设过程中从网站结构、内容等方面对 google、百度等搜索引擎进行优化设计；

3、网站发布初期的基本推广手段：登录 10 个主要搜索引擎和分类目录（列出计划登录网站的名单）、购买 2-3 个网络实名/通用网址、与部分合作伙伴建立网站链接。另外，配合公司其他营销活动，在部分媒体和行业网站发布企业新闻。

4、网站增长期的推广：当网站有一定访问量之后，为继续保持网站访问量的增长和品牌提升，在相关行业网站投放网络广告（包括计划投放广告的网站及栏目选择、广告形式等），在若干相关专业电子刊物投放广告；与部分合作伙伴进行资源互换；

5、网站稳定期的推广：结合公司新产品促销，不定期发送在线优惠卷；参与行业内的排行评比等活动，以期获得新闻价值；在条件成熟的情况下，建设一个中立的与企业核心产品相关的行业信息类网站来进行辅助推广。

6、推广效果的评价：对主要网站推广措施的效果进行跟踪，定期进行网站流量统计分析，必要时与专业网络顾问机构合作进行网络营销诊断，改进或者取消效果不佳的推广手段，在效果明显的推广策略方面加大投入比重。

这个案例并不是一个完整的网站推广计划，仅仅笼统地列出了部分重要的推广内容，不过，从这个简单的网站推广计划中，我们仍然可以得出几个基本结论：

第一，制定网站推广计划有助于在网站推广工作中有的放矢，并且有步骤有目的地开展工作，避免重要的遗漏。

第二，网站推广是在网站正式发布之前就已经开始进行的，尤其是针对搜索引擎的优化工作，在网站设计阶段就应考虑到推广的需要，并做必要的优化设计。

第三，网站推广的基本方法对于大部分网站都是适用的，也就是所谓的通用网站推广方法，一个网站在建设阶段和发布初期通常都需要进行这些常规的推广。

第四，在网站推广的不同阶段需要采用不同的方法，也就是说网站推广方法具有阶段性的特征。有些网站推广方法可能长期有效，有些则仅适用于某个阶段，或者临时性采用，各种网站推广方法往往是相结合使用的。

第五，网站推广是网络营销的内容之一，但不是网络营销的全部，同时网站推广也不是孤立的，需要与其他网络营销活动相结合来进行。

第六，网站进入稳定期之后，推广工作不应停止，但由于进一步提高访问量有较大难度，需要采用一些超越常规的推广策略，如上述案例中建设一个行业信息类网站的计划等。

第七，网站推广不能盲目进行，需要进行效果跟踪和控制。在网站推广评价方法中，最为重要的一项指标的网站的访问量，访问量的变化情况基本上反映了网站推广的成效，因此网站访问统计分析报告对网站推广的成功具有至关重要的作用。

案例中给出的是网站推广总体计划，除此之外，针对每一种具体的网站推广措施制定详细的计划也是必要的，例如关于搜索引擎推广计划、资源合作计划、

网络广告计划等，这样可以更加具体化，对更多的问题提前进行准备，便于网站推广效果的控制。此外，完整的网站推广计划书还包含更多详细的内容，如营销预算、阶段推广目标及其评价指标等。

在网站平台、基本内容做好后，最重要的工作就是网站推广,这个是你在网站运营中始终是最重要的工作。

## 1、轰炸本地 QQ 群

花点时间注册几个 QQ 号，然后去加 QQ 群每个 QQ 号加 100 个群，5 个 QQ 号也就是 500 个群。按照 1 个群 100 人，500 个群就是 5 万个潜在用户

## 2、建立网站 QQ 群

将关注你网站的网友聚集到这里，一起为网站的发展出谋划策，让他们有主人翁的感受。另外也可以讨论一些本地的热门话题，经常搞一些活动

(比如出行呀，团购呀)，他们将会是你网站最忠实的 Fans.

## 3、本地论坛、贴吧

论坛因为黏合性比较好，用户忠诚度比较高，里面的用户大部分是一些老网民，所以说是我们要首先获得的流量群。但是在这 里面宣传一定要把

握一个技巧和度的问题，过犹不及。

## 4、网吧推广

网吧的浏览器首页、电脑桌面这些都是非常好的可利用资源，当然具体的你要和网吧老板谈好怎么合作，并签好协议。

## 5、散发传单、扫荡小区

这个方法虽然有点不太环保，但效果非常好，做到了“宣传到户”，如果你把当地的小区都发到了，想不家喻户晓都难了！

## 6、中介商家合作

找房屋中介、婚介所、职介所、二手车行等跟他们合作，将他们的信息拿来免费发布到网站上(信息的联系方式肯定都要填这些商家的)，在他们

门前挂上“某某网站合作伙伴”的标牌，别忘记网址打大点！最初的时候这些都是免费的，可是一旦你壮大了，这些商家都有可能

成为你收费的对象！

## 7、赞助一些校园活动

如果你有一定的资金条件，你可以赞助一些校园里面的学生活动，记得我们当时在大学的时候为了两千元苦苦磨了商家半个月，而且我们给的回

报是在校园里拉横幅一个月,在校园里发放几千份网站宣传单。

## 8、杂志夹放广告

找书报亭合作，在他们出售的报纸或杂志里夹上你的网站宣传页，这个的效应是非常好的而且投入也不多。

## 9、建立好网站的社交圈

地方门户网站就要让它在本地有一定的知名度，要积极参加本地各单位举办的活动，让大家在心目中都认可你的网站，这个时候你的地方门户已经成功了。

## 10、媒体报道或炒作

时下不管在哪个行业都兴这个，好的创意可以让你做到一炒成名。