

# 高端网站建设方案（一）

随着互联网不断快速发展，各行业都开始纷纷建设自己的网站，包括个人网站不计其数，不论是个人建站和还是行业建站，都必须要有自己的网站建设方案以及对市数据的整体分析。

## 一、对高端网站建设前市场行情分析

高端网站建设的前期，网络公司一定要有一个明确的建设方案给客户，网站建设策划方案则是帮助客户深入了解这些互联网价值的最佳载体，方案清晰地帮助客户寻找到应用互联网的价值点，并以各种表现形式和功能，将互联网的价值表达到位，帮助客户下决定购买我们的服务。那样既可以让客户了解网站建设中的一些问题，其次还可以让网站操作的每一步都有计划的进行，主要从以下方面考虑：

- 1、对客户的价值，客户对互联网的了解程度还是外行，仅凭业务员的介绍依然不足，对于客户而言，依然是雾里看花。而网站建设策划方案犹如清洗剂，洗清客户的视线，洗除客户的忧虑，让客户深入地了他们运用互联网的价值所在，了解我方以何种解决方案去表现价值；另外，客户更可以清晰地了解需要投入多少资金切入互联网领域，收回投资成本一般需要多长时间，投资与收益的又比例是多少。
- 2、对销售的价值，网站本身能够突破时空限制，24小时不打烊，多角度讲解，即勤奋全满，刻苦，又周到全面。高端网站建设策划方案给了销售人员第三张嘴，销售人员更需要深入理解网站建设策划方案的价值，以生动化的语言，讲解、演示方案，并站在客户的角度上去分析互联网价值；从另一个角度来看，一份优秀的网站建设策划方案能够树立公司在客户心目中的专业形象。高度的专业性+生动的讲解+切实的效益，直接拉开了公司与竞争对手之间的距离，帮助客户作决定。

## 二、对当前网站建设进行企业分析

前期需求收集，网站建设商业目标每件事情均有发生的原因，互联网应用也是一样，客户期望通过运用互联网达到什么目标？是期望提高销售额，还是期望拓展国内外市场，还是提升客户服务水平，还是推广新产品，将互联网作为其战略的一部分？只有把握住客户的商业目标，策划方案才有撰写的依据，才能有发挥的空间，才能牢牢抓住客户的需求，因此，网站建设策划人员需要向销售人员，甚至直接与客户接触，了解其商业目标。网站建设资源现状有多少资源便能办多少事，资源现状对于网站建设定位，网站建设建设规模，网站建设投资与回报计划，网站建设运营均有重要影响，资源决定了互联网应用的空间大小，在进行企业互联网应用咨询工作时，我们需要收集以下资源：客户公司基本信息。



网站建设生态圈现状各行各业由于经营业务范围、管理模式、信息化水平的不同，所以应用互联网的情况各不相同，从类型而言主要分为以下几种：

- 流通型企业简介：流通型企业主要是以商品流通为核心，其互联网应用围绕物流、信息流、资金流、商流展开，主要表现为：网上商店(B2C)、大型企业网上采购平台、网上分销管理系统、基于WEB模式的销售管理系统。
- 制造型企业简介：制造型企业主要以生产制造为核心，其互联网应用围绕生产制造，销售为核心，主要表现为：企业信息门户网站建设、企业网上采购招标平台、企业整合网络营销、企业上下游信息化生态圈建设(基于WEB模式的分销系统、供应商管理系)。



- 虚拟运营企业简介：虚拟运营企业一般也属于服务型企业，例如：虚拟广告商、虚拟互联网信息服务商、虚拟软件开发商等等，这种类型的企业直接运用互联网做生意。
- 中介型企业简介：中介型企业属于服务型企业，根据互联网网民数量已达 8700 万人，对于中介型企业而言蕴藏巨大的市场商机，运用互联网做服务的机会很高，主表现的信息类型为：建立信息服务类型网站建设，发展社区交流型网站建设。
- 物流型企业简介：物流型企业在国际上运用互联网的案例非常多，最著名的如联邦快递公司。他们主要通过互联网做服务，客户可以直接在网上跟踪货物运输的全过程电子跟踪，同时物流型企

业可以通过互联网与客户进行交流，掌握客户数据，并对已有的货物运输及客户情况进行系统地分析、监控。

高端网站建设受众群体网站建设受群群体即网站建设客户分析，我们需要掌握以下信息：

- 客户的年龄阶层——可以分析出客户的社会经验。
- 客户受教育程度——可以分析出客户的品味。
- 客户职称级别——可以分析出客户占其公司中占据的地位、影响力，更关键的是客户的综合能力。
- 客户在网站建设中的基本行为路线及行为方式——客户基本行为模式是制订网站建设流程的基础。



### 三、网站内容及其实现方式

网站建设定位通过对客户现状的了解，便可以展开网站建设定位分析。网站建设按照网站建设定位的方向，进行栏目策划，功能开发，制订阶段计划，确定建设计划，协调项目安排等一系列活动。

- 设计的风格根据不同行业的客户所服务的对象，对网站进行整体视觉的策划和设计。让浏览者看见网站就能联想到公司的品牌形象以及产品给人带来的高档与时尚。
- 动画展示效果【当然不止这一种】在互联网领域，Flash 动画是体现设计创意的极好工具。如果把 flash 认定为闪现、闪动绚丽的动画，那就理解肤浅了，flash 技术运用得当，可以从版式，动画创意，声效等各方面恰当的表现出你所需要的站点来。



- 栏目的策划我们根据不同行业的客户设置不同的栏目板块，以体现网站自身的特色。比如家具行业，我们将策划“产品展示”，“工程案例”，“营销网络”等栏目。
- 多语言支持因为高端网站的特殊性，它所面对的客户来自于不同的国家，所以针对客户群，红旗也会制作不同语言版本的网站以协助企业更好的服务于大众。

## 四、对网站建好后的维护

由高端网站建设团队，为你的高端网站建设进行维护。

## 总结思路

1. 分析相关行业的市场行情，目前的市场 具有什么样的特点，是否能够在互联网上开展业。
2. 对市场主要的竞争对手进行分析，以及对 竞争对手上网情况及其网站策划、功能作用等进行 相关考察。
3. 对自身条件进行分析、概况、市场优势， 可以利用网站提升的哪些竞争力，网站建设的能力【费用、技术、人力等】进行综合分析。
4. 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：简介、企业动态、产品介绍、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。
5. 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。
6. 确定网站建设结构导航中的每个频道的 子栏目 如简介中可以包括：领导致词、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、评价等;服务可以包括：服务热线、服务宗旨、服务项目等。
7. 确定网站建设内容的实现方式 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。
8. 对于小型企业网站来说，日常中的管理是 非常简单的，根本不需要托管给网站维护，只要您 的企业网站是动态的，都会有一个网站后台管理系统，在这个后台里，您可以非常快捷的管理网站上 的内容信息，包括新闻、产品、和介绍以及联系方 式信息等。



9. 关于网站的更新频率问题，一般企业网站的内容并不多，平时的维护不需要太频繁，一次性的投放信息到网站上不是明智之举，网站需要慢慢地去充实去丰富内容，网站内容要慢慢的添加，要有实效的给网站加些有意义的内容。除非您要做网站优化，需多做原创文章的更新，否则一般一个星期至半个月更新一次就可以，更新网站才可以使网站显得正规，有专人维护。不至于给人是个空壳网站没人管的印象。
10. 对网站的管理、购物车系统、支付送货系统等要尽量全面，这样可以有效的管理你的和订单，一切都按流程化进行操作，这样可以大大节约你的成本。
11. 网站建设中联系我们这一版块一定要有详细的联系方式和地址，可以加强对网站的信誉度。在网站首页很显眼的位置最好放上联系方式入网站能够很方便的与相关人员进行联系，从而更好的进行推广。
12. 网站域名及网站空间的稳定性也非常重要，如果进入您的网站经常打不开，对于一个企业网站来说会给浏览者留下非常不好的印象，所以如果时间允许，您最好每天都能打开网站看一下是否可以正常访问。
13. 服务器及相关软硬件也要进行定期维护，对可能出现的问题进行评估，制定响应时间。这样才能给可以一个良好的用户体验。制定相关网站维护的规定，将网站维护制度化、规范化。

以上是为您归纳的高端网站建设方案（一），具体高端[网站建设方案](#)，还是要按照行业的不同，企业情况的不同，来做相对应的高端网站建设方案。文章下载，点击：[高端网站建设方案（一）](#)