**网络销售商业项目计划书**

**早该帮 编制**

一 产品网络销售的可行性分析

1、社会背景的可行性

随着个人电脑和互联网用户在中国的迅速发展，越来越多的网民通过网络寻找自己所需要的资源。依据有关资料显示，目前中国有互联网用户5800多万;据预计，到20\_\_年，中国电子商务市场总体规模将会达到1。7万亿元，而B2B电子商务市场规模将会达到1。69万亿元。这是一个巨大的市场，电子商务的发展已是大趋势，网络电子商务的销售模式已被越来越多的人认可和喜爱，公司发展电子商务的时机已经成熟。

2、产品的目标市场(目标客户群)定位的可行性

目前，我们公司卫浴系列产品应该定位在中高端市场，产品开发的对象主要是一些星级酒店，白领阶层。这些客户的文化素质比较高，有一定的艺术鉴赏能力，意识前卫，他们的网络意识也比一般人要高，也更容易通过网络来接触到我们的产品。我们要做的是如何把我们的产品宣传到位，如何提高我们产品的吸引力和网络知名度而已。

二、网络销售的目标

1、通过网络带来新客户资源，提升网络销售业绩。

2、通过网络来宣传公司和公司的产品，提高公司和产品的知名度和声誉，进而提升产品的市场占有率。

3、让客户和潜在客户通过网络就能详细了解公司和产品。

三、实行网络销售目前需要解决的几个问题

1、套装卫浴系列产品说明书的设计要求：

产品说明书是用简明，具有吸引力的语言说明产品的特征，用途和使用方法等叙述性文字，必要时应附加图片说明，增加读者的亲切感。由于读者在阅读产品说明书的同时在一定程度上也感觉到公司形象，所以很多产品说明书还会留下公司名称，地址，联系方式等，方便使用者下次购买。

2、产品包装的选择：

这个主要是按照客户要求来进行包装了，如果客户没什么要求，我们就应该考虑以安全和尽量降低包装成本为主;如客户有特殊要求，在保证安全包装的前提下，尽量满足客户需求，又要控制我们的包装成本，做到合理化。主要需要协调的内容有：

(1)、精美包装还是一般性包装;

(2)、包装材料的种类选择选择标准

(3)、包装的安全性检验与试摔

3、物流方面的准备工作

(1)了解运输费用的计算标准：

1)、国内运输(东莞市内的，广东省省内的，省外的)

2)、港澳台运输

3)、国际运输

(2)水路运输，陆路运输和空运的收费标准

(3)快递和平邮的区别：他们的收费标准是怎样的，报价是多少，各有什么优势和特点，是否免费代收货款

4、产品的单价的设定

产品的价格主要有公司战略决定的，一般有企业产品生存价格定价法，、获取当前最

高利润定价法，销售额增长最大量定价法，最大市场占有率定价等等。目前我们公司的产品主要客户群有两大类：

1)是普通大众的消费市场，其包括一些星级酒店和一些白领阶层的家庭等;

2是工业组织市场，其包括大型酒店集团，大型家居装饰公司和国内外的贸易公司等。

对于前者，我们可以采取教的低价策略，以提高产品的市场认可度和知名度为主要目标，并能占领一定的市场空间;而对于后者，他们的购买行为比较理智，以赚钱为主要目的，他们购买力和购买的金额都比较大，可以通过利用互联网技术来降低企业之间的供应采购成本，双方都可以享受降低生产制造成本带来的好处。

总的来说，产品的价格=生产成本+目标利润，目标利润的多少由企业战略决定

5、收取货款的方式有几种：直接汇款到指定的银行帐号;或者直接收取现金(东莞市内允许货到再汇款或收取现金)

6、尝试是否可以实行用信用卡付款，尽量把货款风险降低，需要和银行方面谈好合作关系，还需要进一步的谈判。

四、建一个具有独立域名的，功能强大，具有吸引力和企业文化特色的

电子商务型网站

传统的网站一般主要以企业宣传为主，只具备一点点广告效应，而网络营销型电子商务

网站是以在线卖出产品为最终目的，具有很强的目的性，这就需要有别于传统的企业网站。一个成功网络营销型电子商务网站都应具备以下几个特点：

1、主要功能模块包括：公司简介，新闻中心，产品中心，产品论坛，网上商城，产品搜索，购物车，订单管理，会员管理，客户管理，在线客服，在线支付功能，售后服务，联系方式，网上招聘，网上调查，统计系统等;其中以产品中心导向，重点突出产品的特征和吸引力，促使网站浏览者做出购买行为。

2、企业网站拥有自己的功能强大后台管理系统，如根据业务需求可以随时随地更改一些产品信息，增加新的链接，为每一个新产品配上图片，规格，材质，编号，产品使用说明和特点等。

3、拥有自己的网站风格

网站的风格直接反应出企业的形象，在网络上直接代表着公司，要给网民创造一个轻松舒适的网上购物环境，不能使人感到拘束。有自己特色的网站不仅能促使网民回访，还起到间接宣传公司产品和公司形象的作用，无形中提升了公司的网络知名度和声誉，也是促使网民最终购买产品的重要组成因素。

五、目前提高网络销售的几个有效的手段，即做好网络推广和宣传

1、在百度公司做网络搜索引擎竞价排名的市场推广

其是全球最大的中文搜索引擎，每天有超过2亿次搜索请求，该推广模式能把我们的产品广泛介绍给潜在客户，其是按照潜在的客户访问次数收费，在很大程度上做合理的消费。

2、在阿里爸爸上开一个网上商铺

其作为全球知名的B2B，B2C，C2C电子商务平台，在全球都具有很大的影响力，在国内更是独领风骚。据了解，20\_\_年间，中国企业通过阿里爸爸网站完成的交易量总额为200亿美元左右。数据表明一切，我们应该去尝试。

3、在线客服

其可以随时解答网站浏览者的疑问，做到及时地和潜在的客户进行有效的沟通，把有关产品的信息和疑问很好的传达给潜在客户，这是一个提高在线销售有效方法。

4、一些免费的行业网站大量发布我们的供求信息

这种方式不花任何成本，只需要我们网络销售人员花费一些时间而已，其针对性不是很强，但是其宣传的范围具有广泛性，在一定程度上能带来一些订单。

5、在网络上做一些宣传，促销之类的工作

做网络销售也要有促销!每个人都需要自己花的钱得到更多的实惠，这是人之常情。

六、做好网络维护工作

1、做好网站的及时更新工作

如新款产品信息的上传，并把新产品的信息放在最醒目的地方;在线论坛的管理，及时回答网民的问题;会员的管理;结合新产品的开发，做好网络市场的调查工作;对一些不合理的信息及时修改;对网站功能模块的调整，使网站尽量趋于合理化。

2、做好总结报告

不断总结网络销售的经验，结合产品研发部，及时开发出市场上最流行，最热销的产品，摸索出一条适合公司发展的道路。

七、开发网络市场的展望

网络市场是一个新兴的巨大有待开发的宝藏，我们要认真对待，把握住机会，定能有所收获。

关键词：网络、销售、商业、项目、计划、计划书

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-13210.html