

前言页

Preface page



目前,发展经济是中国政府的中心任务。而地方 经济快速发展则是中国经济发展的关键所在,因此 ,地方政府理性选择符合产业演进大势、技术创新 性强且符合本地特质产业将成为地方经济发展的前 提条件。而互联网大数据作为融合性产业,已具有 自发性、有广泛的用户基础,并且能够聚集中国万 亿级产值规模,在互联网的关联作用下各产业链市 场不断的迅速扩张。

中央政府高度重视,大力扶持;地方政府亦是运用互联网大数据思维助力于地方政务及地方企业, 致使地方政府互联网服务能力向规范化、一体化、智慧化方向发展,最终实现地方经济快速前进。

目录页 Contents Page







云浮产业调研情况分析

云浮产业分布情况

云浮是全国农村改革试验区、全省循环经济和人居环境建设示范市、生态文明建设示范区,也是环珠三角特色产业带、全省低碳经济示范区、国家级旅游产业集聚区的重要节点。

云城:石材、机械

云安:石材、机械

新兴:不锈钢、机械

罗定:农业

郁南:农业



调研机构/企业名单

便于全面准确的了解云浮当地产业现状及产业面临的困境,我们组织专业工作人员就当地相关 部门及企业进行走访调研(产业内具有代表性企业)

调研名录								
调研机构名录			石材/机械行业企业调研名录			不锈钢行业企业调研名录		
序号	单位名称	与会单位 代表	序号	企业名称	与会企业 代表	序号	企业名称	与会企业 代表
01	云浮市中小企业局	/	01	机械商会	陈思扬	01	新兴县不锈钢商会	彭艺年
			02	特科机械		02	广东凌丰集团	陈总
			03	石材商会	毛海恒	03	广东万事泰集团	欧剑华
			04	商丽石材	许卓勤	04	广东三A不锈钢制品集团	黄德宽
			05	新飞龙机械	程幼超	05	新兴县咖啡集成电路设计	卢嘉欣
			06	谢之机械	谢景枝	06	广东翔顺餐厨具	吴桂梅
			07	长兴机械	盘伟华	07	广东德纳斯金属制品	欧宗焕
			08	欣达机械	李木泉	08	新兴县欧亚不锈钢制品	甘达强

云浮市中小企业局调研情况简析

通过与市中小企业局的初步调研,我们发现并总结出云浮市中小企业的一些特点:

云浮市注册在案的经营实体(包括个体户)共有约10W家,其中企业实体约1W家



02

以三大产业为依托(石材、机械、不锈钢),有相对较为完善的上下游产业支撑体系;其中,以石材为主要的支柱产业,产业基础雄厚、技术工艺领先,已形成比较完成的产业集群和产业链,全市形成了配套较为完备的石材产业链,从采矿、运输到石材加工、销售、装饰、装修等一应俱全

行业协会调研情况

云浮石材/机械行业协会调研情况:

一 云浮石材有400多年的历史,但尚未全国布局,云浮石材文化没有融入进品牌建设、市场推广;作为全国最大的石材基地,缺乏龙头标杆企业,且产业上下游配套企业发展不健全,机械做为石材的辅助行业,依托于石材的发展而发展;

信息化程度低,外部销售、内部管理各方面均 还是采用传统的方式;品牌影响力不足、传统 推广手段效果低下,销售渠道推广难度较大。

3 石材企业生产的90%是半成品,没有直接面对终端客户,无法做到让客户"所见即所得", 无法提高终端客户满意度。 石材的相关数据化程度低,无法给政府决策提供有利的数据支撑,政策就 无法更多的往石材行业倾斜。

数据化

行业标

准化

信息化

人才

客户

群体

产业

生态

石材的特殊性、天然唯一性使得目前 行业没有形成相应的行业标准,制约 了云浮石材行业的发展。

行业人才缺乏,外贸的特性要求,集对外沟通语言及石材知识的人员更是匮乏,另不锈钢产业技术人才的稳定性差且流失严重

行业协会调研情况

云浮石材/机械行业协会调研情况:

不锈钢行业体量大,占比高。云浮市内不锈钢行业企业共约50家,年产值达到60亿,占全国不锈钢行业年产值的1/6,同时也代表着全国不锈钢行业的最高端的产业集群。主要以代工出口为主,主要出口欧美。纯利在2-3%左右。

信息化建设投入早,程度也相对较高,外销内管均有较大的投入。但成效不大,后续希望由生产管理到中控管理的升级,一次为跳板最终实现智能化。



由于生产设备老旧、品牌繁多,同时各个设备商之间接口标准不一,信息采集存在较大困难,存在数据孤岛。

本地IT/运营人才缺乏, 也没有相应的培训体系 (除了法律、财务等方面),企业管理软件的 持续化运维跟不上。 各软件厂商之间也没有 统一的标准,存在数据 壁垒,现阶段的信息化 建设只在工作量上做了 细化,但人员投入增加 了;工作效能反正降低 了。产业信息不能有效 整合,无法达成很好的 线上产业生态。

销售渠道较为单一,效果不佳;内部管理软件 无法互联互通,无法有效提升效能。

调研结语

通过走访调研具有代表性的云浮支柱产业(石材、机械、不锈钢),根据当地单位及企业反映的现状、期待未来市场发展方向及资源需求来看,云浮经济发展的道路上,我们需要借用互联网+的力量,以技术驱动、垂直创新、渠道融合、生态整合为基点,助力实现产业标准化、规范化、品牌化、数据化、智能化、生态化。





02

云浮云谷项目规划

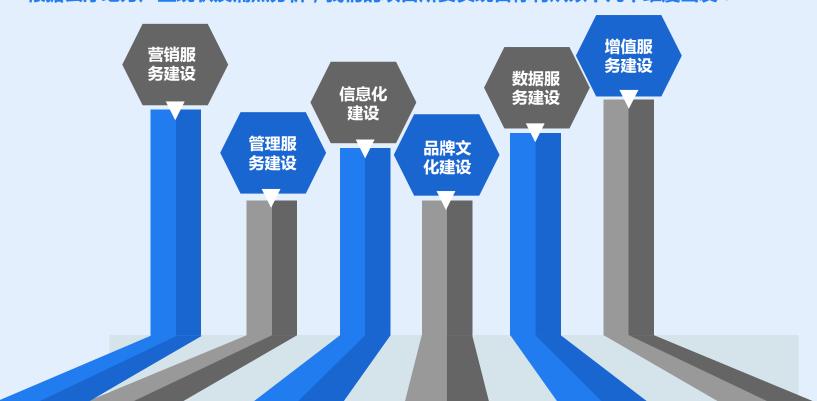
云浮产业痛点分析



综合云浮当地经济情况, 产业的发展现状所呈现的 痛点:

互联网+助力云浮产业解决方向

根据云浮地方产业现状及痛点分析,我们的项目所要实现目标将从以下几个维度出发:

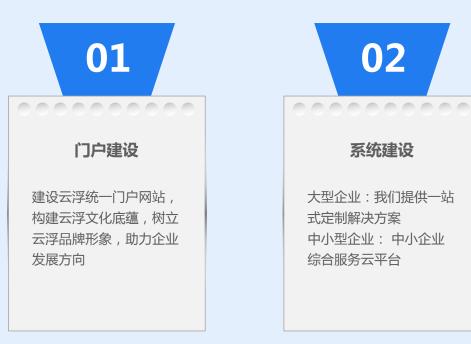


云浮云谷项目落地总体解决方案简述

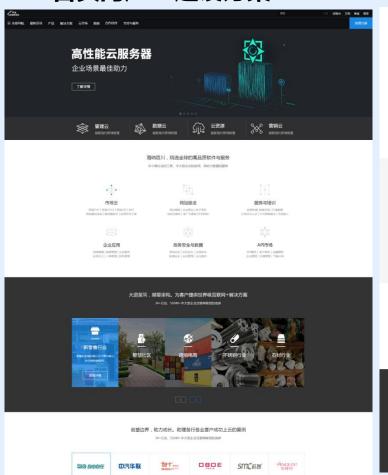
根据云浮地方现有资源,结合其发展需要及市场需求,我们励志从两个方面开始落地实 施项目总体计划

02

系统建设



首页门户UI建设方案





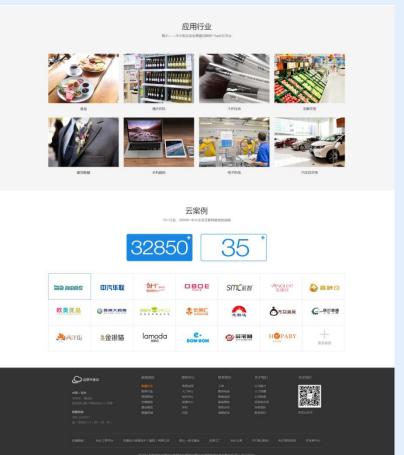


权威专业的资质认证 安全合规 技术领先,只要专业可信赖的云服务提供等

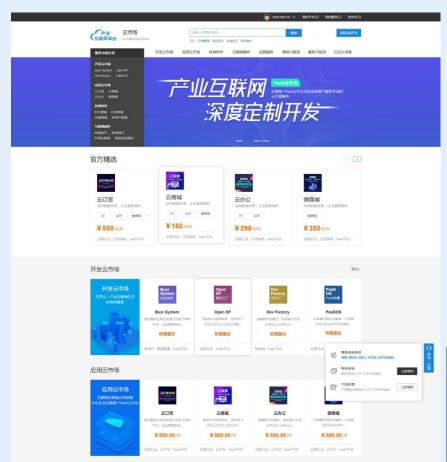


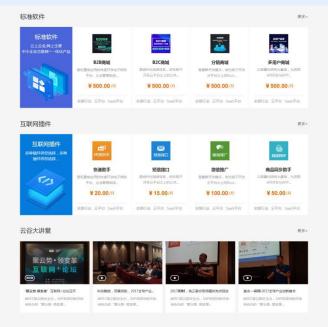
营销云UI首页建设方案

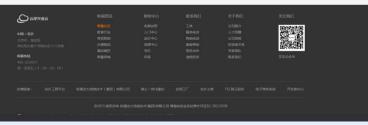




云市场UI首页建设方案







系统建设方案-大型企业

大型企业系统建设--定制解决方案

互联网+PaaS云平台为中大型企业提供产业互联网生态体系深度定制开发

云 端













注:根据不同企业现状及发展需求,定制开发系统,以企业为单位

系统建设方案-中小型企业

中小型企业系统建设--综合服务云平台



营销云

根据云浮地方产业的现状,三大支柱产业(石材、机械、不锈钢)都存在营销困难的状况,针对这一明显的制约因素,我们系统建设从两个方面来助力解决这个问题

建站

我们在搭建综合服务云平台的服务中,营销云是其核心模块,营销云为企业提供专业化建站需求,助力企业树立品牌形象,增加企业流量入口。



营销

营销云根据当地产业特性助力于企业解决 营销、渠道等难题

营销云-建站

营销云-建站服务主要是针对云浮当地企业的特性,以专业化、模板化、标准化、规范化为基础,助力企业建立独立门户建设。

企业官网 定制

网站模板

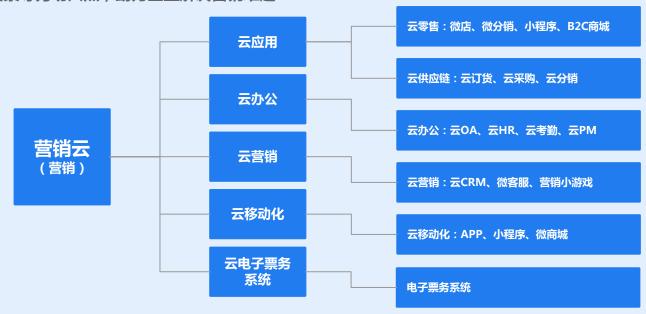
电商网站

移动站 APP定 制



营销云-营销

营销云-营销服务主要是针对云浮当地企业的特性,从云应用、云办公、云营销、小程序、APP、电子发票等为切入点,助力企业解决营销难题



营销云-营销(部分应用介绍)

应用云(云零售)

微商城/分销

分销系统又称作**全民分销系统**,线上的消费者或分销者可以将自己喜欢的产品向下传播,以此获得利润分成。实现了消费者、分销人,商家身份上的三合一,即可以是消费者,也可以申请成为分销人,可以快速裂变出N个店铺,快速有效地提高产品销量,常用于连锁企业,分支机构(直营店+加盟店)、传统零售、连锁商超、多门店环境。



全员分销,轻松赚钱

微信分销模式,分销商发展下级分销商,覆盖更多人群,比单用户分销发展更快,商家粉丝可共享。佣金来自两部分:1.销售产品佣金2.下级分销商佣金



万客合一,粉丝暴增

假设一个商家有1000个粉丝可以向线 上引流,100个商家就有100*1000个 第一级再发展10个下家,即可达到 100W粉丝量



万店同源,产品和订单的同步

除了原店外,其它店铺只是镜像的虚 拟店铺,而非真实店铺,这样就保证 了订单与商品的同步



拓展生意渠道

通常开一个线下店铺需要选址、装修、 招聘、培训,周期长、费用高,且只 能等客上门,微分销,让你的店铺开 设0成本

营销云-营销(部分应用介绍)

应用云 (云零售)

B2C商城

构建品牌商、零售商自己的全渠道、全场景的线上零售商城,全力防守流量红利消失威胁,打造全渠道会员互动及私有化数据中心。



营销云-营销(部分应用介绍)

云供应链 (云订货)

云订货

助力浮云当地企业促进互联网化转型;提升业务效率;增强客户管理;拓展生意渠道



渠道管控

多级分销、多仓多点、多渠道营销 多级结算、O2O实体店管理

业务协同

供应链协同、管理协同、 物流协同、营销协同 工作流协同

电商运营

全网订单统一管理、采购、库存售后服务、工作流管理

互联网金融

强大的数据统计分析,让数据成为企业管理参谋,让决策有据可依,并拓展至互联网金融

营销云-营销(部分应用介绍)

云办公

云办公 (云办公)

通过移动、云、大数据技术,为云浮企业打造一站式移动办公平台,让工作人群畅想,轻松自在的办公新方式 为中国企业打造的免费智能移动办公

协同管理

分享动态、写日志、审批管理、任务分配帮助企业 实现线上办公

项目管理

扁平沟通,打通市场,销售、产品、设计、研发等协同壁垒

应用管理/知识管理

多应用,一键启用停用CRM、项目等应用,用你想用的公司知识、部门知识、个人知识多方积累,共享资源



考勤管理

帮助有效控制人力成本 , 提升劳动力产能 , 极大化降低合规风险 , 提升员工自主管理满意度。

人力资源管理

让组织内部的制度流程落地有效执行 让组织内的信息能够自动找人,满足各类岗位的办公 所需!

设置管理

企业公告,考勤规则设置,让办公更智能,更直观

营销云-营销(部分应用介绍)

云CRM

云营销 (云CRM)

根据云浮企业现价段发展困境,通过移动、云、大数据技术,构建企业客户管理系统,清晰的辨识客户需求,标准化、流程化管理客户,快速构建精准营销体系,并实现营销策略的全面落地。

营销与获客

- 海量线索资源库
- > 共享销售

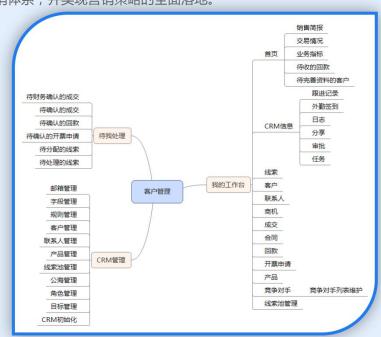
过程管理

- > 客户跟进记录
- > 客户跟进计划
- > 客户跟进提醒
- 》 智能公海客户库

售后管理

- > 订单合同管理
- ▶ 回款管理
- ▶ 开票管理





营销云-营销(部分应用介绍)

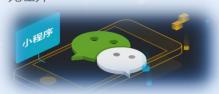
小程序

云移动化 (小程序)

助力云浮地方商户畅享小程序流量红利,轻松打造属于自己的"掌上"智慧门店。以"优惠买单+优惠券+会员卡"为核心,优化用户体验与性能,助力线下门店营销和服务升级

优势

- ◆ 共享微信8亿用户,让应用触手可及, 打造微信全生态
- ◆ 连接更多的线下服务与线上用户,拓 展行业
- ◆ 用户无须安装、用完即走、无须卸载, 降低用户使用门槛
- ◆ 良好的用户体验与性能,与原生APP 无差异



玩转跨界吸粉

微信小程序是二维码入口的最佳着陆工具,无论在线上及线下海报的投放都可实现:可转化、可识别、可分析

打造触手可及,买完即走的 用户体验

微信小程序支持带参数二 维码,可在产品耗材购买场 景上提供便捷扫码购买的 用户体验

突破门店空间边界,实现 缺货营销

门店虚拟货架、ESL电子价签 二维码可用小程序完美识别交互。触手可及,直接转化

打造线下现场拼团的促销 氛围

微信小程序支持LBS实时位 置计算,SOCKET长链接交 互,支持多人互动场景

通过优惠激励措施引流并 识别消费者

微信小程序可实现基于 LBS的门店寻找,结合 VMCPLUS优惠促销系统 可实现从优惠激励扫码»消 费者引流到店»优惠核销» 数据分析

支持微店、线下门店一店一码分销体系

微信小程序也许是最好 的社会化分销工具

综合服务云平台-管理服务建设

管理云

管理云-主要针对云浮企业内部管理,从企业管理、产品研发管理、生产管理、销售管理、财务管理、 API管理六个方面,有效的提高内部工作效率,同时可有效沉淀数据,数据建档,以助力企业发展规划做



企业管理:

- ➤ ERP
- ▶ 办公自动化OA
- ▶ 人力资源管理HRM

产品研发管理:

- ▶ 计算机辅助设计系统CAD
- ▶ 计算机辅助设计系统CAE
- ➢ 产品数据管理系统PDM

生产管理:

- 生产流程管理系统
- ▶ 可编程控制系统PLC
- ▶ 分布式控制系统DNC
- ▶ 集散控制系统DCS
- ▶ 制作执行系统MES

财务管理:

- ▶ 金蝶财务软件K3
- ▶ 用友软件
- ▶ 电子发票系统

销售管理:

- ▶ 展会
- ▶ 培训
- ➢ 客户管理CRM系统

API:

- ▶ 金融理财
- ▶ 人工智能
- ▶ 企业管理
- ▶ 电子商务
- > 公共事务



综合服务云平台-管理服务建设

管理云 (部分应用介绍)

管理云 (生产现场管理)

通过实时收集现场设备、生产及各种管理信息,运用智能计算对这些信息进行处理和管控

- 管理产出
- 管理原料
- 质量控制
- 管理生产班组
- 管理设备的维修
- 管理产品整个过程
- 生产流程的有序设定
- 主要生产日期的记录查询
- 基础数据记录



综合服务云平台-管理服务建设

管理云(部分应用介绍)

管理云 (进销存管理) 助力企业全面有效管理采购、销售和库存



- 销售管理
- 采购管理
- 库房管理
- 财务管理
- 客商管理
- 数据备份

工业云



物流云

物流服务云平台提供仓配一体化物流云管理服务,基于各端的运用实现与业务终端的数据交互,助力云浮企业实现统一、高效、安全的运输服务。



物流云-云TMS

针对不同的业务状况提供了基于移动应用 (手机)的司机版、管理版和执行版APP, 为客户提供更好的移动服务体验。

司机版APP

- ▶ 在线接单,投标,提高沟通效率
- 》 灵活定位模式,节省硬件成本
- > 实时沟通互动,有效反馈问题

管理版APP

- ▶ 追溯整个订单的运行轨迹
- ▶ 第一时间接收异常情况反馈
- > 有效实时监控货物在途运输情况
- ▶ 打破传统的办公模式,实现移动化办公

优势:

缩短采购软件时间,节省采购成本,节省投入成本, 操作简单易用,提供专属客服为您解决专业问题。

云TMS运输管理服务

- ◆ 订单管理
- ◆ 承运商管理
- 明度配车 车辆管理
- ◆ 回单签收◆ KPI考核
 - 在途跟踪 费用结算

合理使用月台资源,规划司机入场、离场时间。提高仓库作业效率。

承运商

在线预约管理,合理安排调度。

仓管员

- 》 展示月台预约情况,管理装货车次。
- 根据预约详情规划拣货批次,提高作业效率。

全角色参与、有效协同

多种方式打破沟通壁垒,畅享实 时数据。

面过物流链云平台,将**货主、承运商、司机、收货人**有效地连接在一起。

货主

- ▶ 快速与下游承运商进行无缝对接
- ▶ 一键分单,快速智能匹配承运商
- ▶ 物流可视化跟踪,货物动向一手掌握
- 》 多样化的数据报表,个性化的数据分析

承运商

▶ 灵活多样的配车调度方式,节约人力物力

月

- ▶ 实时定位,运输路线全程跟踪,动态轨迹回放,一目了然
- ▶ 预警通知,异常填报,突发事件及时知晓,确保安全将货物送达
- 》 智能拆分订单, 匹配运输路由
- ▶ 接口全兼容,完美对接各类系统

物流云-云WMS

供应商



仓储

销售

最终用户

牛产

- · 采用基于安卓的RF模块,实现APP的快速安装部署及升级
- ◆ 提供现场作业的全面RF功能
- ◆ 支持无纸化作业
- ◆ 支持作业任务自动分配
- ◆ 支持仓库情况的实时查询
- ◆ 通过对送货时间进行统筹管理,按照到货时间将月台进行分配,排定车辆进场的顺序和卸货月台
- ◆ 任何一个月台车辆完成卸货后,系统提示 该月台可安排第二辆车到此月台进行卸货
- ◆ 由于已经提前按照各供应商送货时间安排 卸货月台,所以避免月台的挤占和货品的 积压,降低了送货车辆的等待时间

物流云-云ROS

云ROS(路径优化)服务是一套以成本最优为目标,在分钟级时间内运算出满足各项业务需求的最佳配送方案的高科技人工智能服务

专一的调度工具

简便的操作界面

执行度高的优化结果

可视化的结果展现

系统采用国际先进的智能优化算法,运算速度快,支持配送约束条件多,能有效实现物流配送成本节省













降低运输成本

ROS系统可以根据业务的实际情况综合考虑,满足业务的多维度约束要求



车型:

不同车型件,重,体约束

- 托车、笼车装载约束
- > 行驶速度约束
- > 承运商车型可用数约束
- ▶ 最长工作时长
- > 多温区冷链车辆温带约束
- ▶ 品类混装约束



订单:

- ▶ 不同订单类型
- > 订单优先级约束
- > 订单最晚送达时间约束



收发货地址:

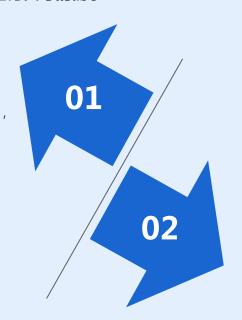
- ▶ 发/收货仓库作业时间窗口约束
- ▶ 门店/取货点时间窗约束
- > 运输点装卸效率
- 分时段门店可用车型约束

人才云

根据云浮地方特色产业人才的现状,人才的专业性及稳定性迫切要求得到改善,针对这一状况我们从招聘及培训两个面来介入,以满足地方人才的需求

招聘

根据云浮支柱产业人才岗位需求,建设招聘渠道,撮合用人需求企业及工作需求者,一方面助力地方产业岗位人才匹配,另一方面可协助政府相关部分对当地人力市场的了解,并根据数据作出正确的人力调控及引进计划



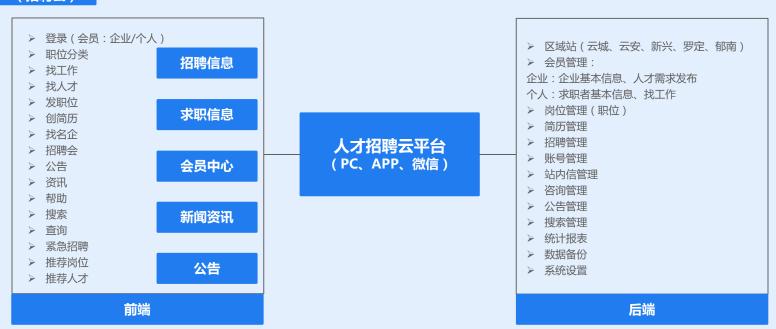
培训

对于产业基础知识、岗位技能、特殊人才、 在职晋升等方面进行人才再升华改造,以 提高产业人才需求的能力水平,造就云浮 产业创新型人才

人才云-招聘

人才云 (招聘云)

根据云浮支柱产业人才岗位需求,建设招聘渠道,撮合用人需求企业及工作需求者,一方面助力地方产业岗位人才匹配,另一方面可协助政府相关部分对当地人力市场的了解,并根据数据作出正确的人力调控及引进计划



人才云-招聘

人才云 (培训云)

对于云浮产业基础知识、岗位技能、特殊人才、在职晋升等方面进行人才再升华改造,以提高产业人才需求的能力水平,造就云浮产业创新型人才

- ▶ 登录(会员:企业/个人)
- ▶ 课程展示(课程分类)
- ▶ 课程推荐
- 》 课程购买(免费/付费/会员)
- ▶ 名师展示
- > 网络课堂

公开课、知识库、互动答疑

- ▶ 公告
- ▶ 资讯
- ▶ 帮助
- ▶ 搜索
- ▶ 查询

人才培训云平台 (PC、APP、微信)

- ▶ 区域站(云城、云安、新兴、罗定、郁南)
- ▶ 会员管理(学员、名师)
- ▶ 辅助教学:

课程标签、课程收藏、课件回放、课程评论、课程等记、课程分享

▶ 教务管理:

学员导入、学员轨迹、电子档案、教材管理、教师管理、课酬绩效

- ▶ 账号管理
- ▶ 站内信管理
- ▶ 咨询管理
- > 公告管理
- ▶ 搜索管理
- 》 统计报表
- ▶ 数据备份
- > 系统设置

后端

前端

租赁云

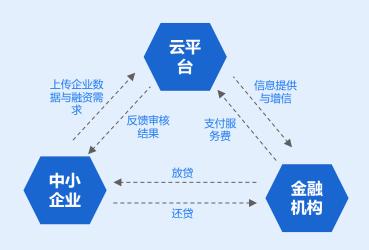
前面我们在走访调研中,发现机械行业、不锈钢行业,等都存在一个通性的特点:一、机械设备或陈 旧或落后,不仅制约了生产效率,亦是使得关联数据缺失或形成孤岛,无法以数据为基础,指导行业发 展。

我们的租赁云将结合当地的产业状态,从设备及场地两个方面入手,为当地产业形成一个租赁的新生态



融资云

辅助云浮企业与资方快速对接,线下向线上转移,提供中小企业信用查询、信用等级、成长性评估的 一站式服务云平台。为企业建立绿色融资通道,实现银企直连、银企互信、消除隐性支出,解决企业资 金流通问题



- ▶ 为金融机构、政府提供企业信用评估、查询服务
- ▶ 确定企业信用情况及信用等级。并予以授权查询
- ▶ 为企业提供知识产权及成长性评估服务
- 为企业提供交易中供方或需方信用状况,减少企业在交易中的损失

咨询云

针对云浮市内企业的各种咨询需求,提供政策、金融、法律、企业管理、关键产业技术等咨询服务,帮助企业把握机遇,指明企业自身发展之路



众包云

通过网络协同作业模式,汇聚符合企业需求的设计、包装以及推广的云浮社众资源,群策群力,实现

生产效益最大化

众包平台服务模式

- ◆平行发包、互为同盟
- ◆数据透明、规则灵活
- ◆协同创新、工作市场

产品研发、生产制造、工业设计、品牌 合作、电商推广等





孵化云

为云浮创业阶段大数据企业提供成长所需的资源服务,完成"散养式"到"保姆式服务的转变"

中小企业创业孵化服务平台



政企服务

政策宣讲,在线办事,扩大影响,提高云浮全民参与积极性



资金服务

利用政府资金,联合 金融机构,集中解决 中小企业各种金融问 题(以征信体系为基 础)



场地服务

通过本地政策引导, 为创业者提供初期场 地服务支持



中小企业应用

SaaS化应用,减低成本,辅助创业人员进行管理,让平台具备"造血功能"



创业培训及服务

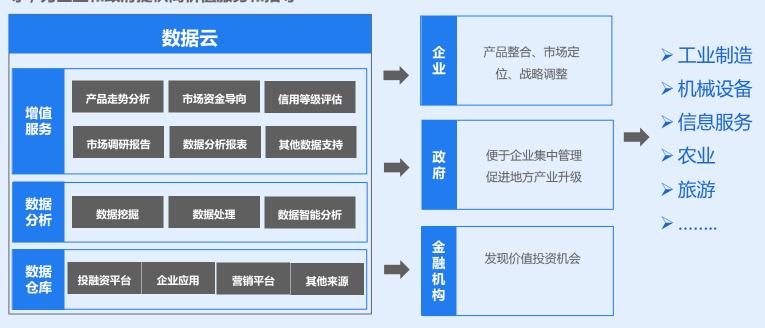
企业创业培训,为初创企业进行针对性指导

中小企业创业孵化平台运营支撑

综合服务云平台-数据服务建设

数据云

根据云浮地方经济环境,将企业、政府、金融机构等多种数据来源,通过整体性及创造性的数据服务等,为企业和政府提供高价值服务和指导



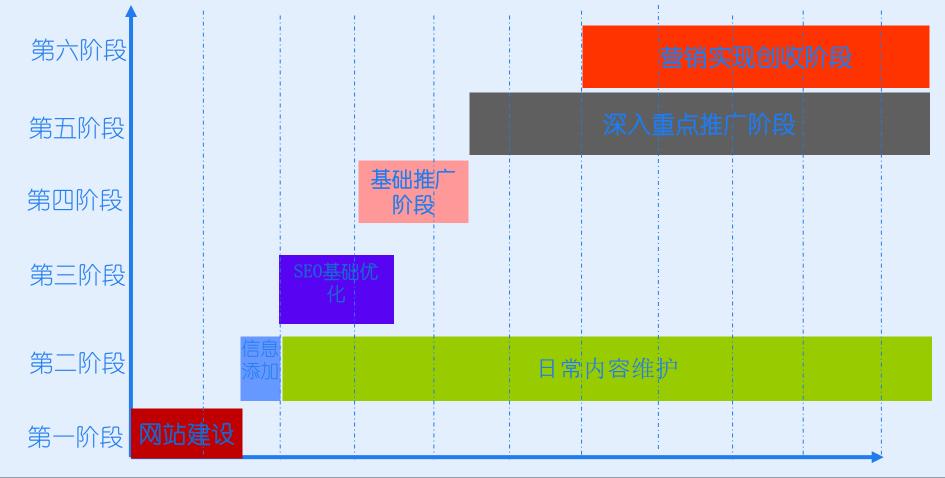
综合服务云平台-数据服务建设

云资源 服务于云浮产业发展,云资源辅助信息化基本建设 云资源 网络安全 主机安全 云租赁 数据迁移 ▶ 防火墙 ▶ 主机加固 ➤ VPS租用和服 ▶ 远程安全接入 ▶ 入侵防御 务器租用 > 主机租用 > 网络空间租用

▶ 服务器托管



运营规划



团队及分工

初期

- 1、团队(6大部门): 销售部、设计部、技术部、 客服部、市场部、培训部、
- **2、人员(13-21人):** 市场人员12人、后端支持9人、
- 3、分工:

前端市场:主要对接企业,了解企业环境和信息化行情,最大限度挖掘企业痛点和需求,寻求企业解决方案。

后端支持:主要对平台的设计、 优化和内容完善,建立平台体系并 形成逐步优化,建立团队培训和人 才孵化的体系,培养企业人才和市 场开展技能培训。

中期

1、团队(8大部门):

销售部、渠道部、设计部、 技术部、客服部、市场部 培训部、支持部、

- 2、人员 (70-80人):
 - 市场人员40人、后端支持33人
- 3、分工:

前端市场:建立完善的市场营销体系和企业服务体系,推动企业信息化的建设和产品及市场活动营销。

后端支持:根据平台规划和实际企业需求,逐步优化平台风格和产品应用,优化企业用户体验和视觉,增强团队的建设和技能,完善团队的KPI和市场团队体系、加强平台的技术支持。

后期

1、团队(8大部门):

销售部、渠道部、设计部、 技术部、客服部、市场部、 培训部、支持部

- **2、人员(120-180人):** 市场人员95人、后端支持80人
- 3. 分工:

前端市场:平台的市场营销和企业推广及服务工作开展,同时通过企业沙龙和峰会等形式的活动增加企业的互动营销,加大渠道体系的发展和拓展工作,培养行业的企业意见领袖,增加平台及应用对企业的营销支持和行业拓展。

后端支持:平台的持续优化和 视觉改善,团队的孵化和人才的 培养、平台的技术支持。

第一阶段: 平台建设阶段

- 行业需求分析
- 行业资源分析
- 竞争对手分析
- 网站用户群分析
- 网站定位
- 网站服务价值策划
- 网站结构策划
- 网站栏目策划
- 盈利模式分析设定
- 网站设计
- 网站制作
- 网站双方功能结合

- 最高决策人参与资源分析、网站定位和盈利模式设定等重大决定
- 行业顾问参与网站结构、栏目服务价值策划
- 提供所拥有行业资源和知识
- 整合目前拥有资源
- 策划案确认
- 整合团队

第二阶段:信息添加阶段和日后维护运营

- 设定和添加产品分类
- 设定信息来源采集信息
- 定向抓取(可选)
- 抓取转文集(可选)
- 制定信息更新维护机制和频率
- 监控信息的准确性
- 人员培训

- 配合设定产品分类
- 提供专业信息的来源
- 担当日常信息的更新维护工作

第三阶段: SEO基础优化阶段

- 制定SEO优化方案
- 执行搜索引擎登录
- SEO关键词选择
- 整体SEO优化执行

- 单独配备至少1名网站运营人员负责对关键词进行监控
- 行业人员参与对关键词的选择

第四阶段:基础推广阶段

- 结合双方资源确定推广受众,制定策略性规划和推广计划:
- 中国行业门户联盟广告链接,新浪、网易、 搜狐等线上推广
- 完成相关网站和行业网站的友情链接;
- 博客、社区、贴吧、论坛、软文等选择性推广;
- 完成SEO二期优化方案,重点针对百度和Google进行关键字、网站内容、软文的优化,推广设计。
- 安装第三方监控统计

- 负责对流量进行监控;
- 至少配备1名网站编辑,发布原创内容(或整合)
- 做基础推广工作

第五阶段:深入重点推广阶段

•网站已经成功上线并且有一定的流量,以行业整体平台进行重点推广

- 协会结合
- 行业内平媒宣传
- 线下活动结合
- 告知生意伙伴
- 友情链接
- 广告互换
- 宣传材料
- 展会宣传

第六阶段:营销实现创收阶段(持续)

- 服务项目和定价设计
- 收费服务包装方案设计
- 可代理销售,提供全程培训

- 可根据情况是否自己配备销售人员。
- 开放线下的各种商务资源 和对应政府协会关系

