# 一般内容

## 1、公司信息：

公司信息是为了让公司网站的新访问者对公司状况有初步的了解，公司是否可以获得用户的信任，在很大程度上会取决于这些基本信息。在公司信息中，如果内容比较丰富，可以进一步分解为若干子栏目，如：公司概况、发展历程、公司动态、媒体报道、主要业绩（证书、数据）、组织结构、企业主要领导人员介绍、联系方式等。

## 2、产品信息：

企业网站上的产品信息应全面反映所有系列和各种型号的产品，对产品进行详尽的介绍，如果必要，除了文字介绍之外，可配备相应的图片资料、视频文件等。其他有助于用户产生信任和购买决策的信息，都可以用适当的方式发布在企业网站上，如有关机构、专家的检测和鉴定、用户评论、相关产品知识等。

## 3、用户服务信息：

用户对不同企业、不同产品所期望获得的服务有很大差别。网站常见的服务信息有产品选择和使用常识、产品说明书、在线问答等。

## 4、促销信息：

但网站拥有一定的访问量是，企业网站本身便具有一定的广告价值，因此，可在自己的网站上发布促销信息，如网络广告、有奖竞赛、有奖征文、下载优惠券等。网上的促销活动通常与网下结合进行，网站可以作为一种有效的补充，供用户了解促销互动细则、参与报名等。

## 5、销售信息：

当用户对于企业和产品有一定的了解，并且产生了购买动机之后，在网站上应为用户购买提供进一步的支持，以促成销售。在决定购买产品之后，用户仍需要进一步了解相关的购买信息，如最方便的网下销售地点、网上订购方式、售后服务措施等。

## 6、公众信息：

指并非作为用户的身份对于公司进行了解的信息，如投资人、媒体记者、调查研究人员等。公众信息包括股权结构、投资信息、企业财务报告、企业文化、公关活动等。

## 7、其他信息：

根据企业的需要，可以在网站上发表其他有关的信息，如招聘信息、采购信息等。对于产品销售范围跨国家的企业，通常还需要不同语言的网站内容。

# 技术功能

　　1、信息发布

　　2、产品管理

　　3、会员管理

　　4、订单管理

　　5、邮件列表

　　6、论坛管理

　　7、在线帮助

　　8、站内检索

　　9、广告管理

　　10、在线调查

　　11、流量统计

　　12、网页静态化

　　13、模版管理

# 服务

　　1、产品选购和保养知识

　　2、产品说明书

　　3、常见问题解答

　　4、在线问题咨询

　　5、即时信息服务

　　6、会员通讯

　　7、优惠券下载

　　8、驱动程序下载

　　9、会员社区服务

　　10、免费研究报告

　　11、RSS订阅

# 企业网站功能

## 1.品牌形象。

网站的形象代表着企业的网上品牌形象，人们在网上了解一个企业的主要方式就是访问该公司的网站，网站建设的专业与否直接影响企业的网络品牌形象，同时也对网站的其他功能产生直接影响。

## 2. 产品/服务展示。

顾客访问网站的主要目的就是为了对公司的产品和服务进行深入的了解，企业网站的主要价值也就在于灵活的向用户展示产品说明的文字、图片甚至多媒体信息，即使一个功能简单的网站至少也相当于一本可以随时更新的产品宣传资料，并且这种宣传资料是用户主动来获取的，对信息内容有较高的关注程度。

## 3. 信息发布。

网站是一个信息载体，在法律许可的范围内，可以发布一切有利于企业形象、顾客服务以及促进销售的企业新闻、产品信息、各种促销信息等等。

4. 顾客服务。

通过网站可以为顾客提供各种在线服务和帮助信息，比如常见问题解答、电子邮件咨询、在线表单、通过即时信息实时回答顾客的咨询，等等。

5. 顾客关系。

通过网络社区、有奖竞赛等方式吸引顾客参与，不仅可以起到产品宣传的目的，同时也有助于增进顾客关系，尤其是对产品功能复杂或者变化较快的产品。

6. 网上调查。

市场调研时营销工作不可或缺的内容，企业网站为网上调查提供了方便而廉价的途径，通过网站上的在线调查表或者通过电子邮件论坛、实时信息方式征求顾客意见等，可以获得有价值的用户反馈信息。

7. 资源合作。

资源合作独具有特色的网络营销手段，为了获得更好的网上推广效果，需要与供应商、经销商、客户网站以及其他内容、功能互补或者相关的企业建立资源合作关系，实现资源共享到利益共享的目的。

8. 网上销售。

建立网站及开展网络营销活动的目的之一是为了增加销售，一个功能能完善的网站本身就可以完成订单确认、网上支付等电子商务功能，即企业网站本身就是一个销售渠道。

# 企业网站SEO优化基本要点

　　作为企业网站，其建站目的一是为了在互联网上宣传企业的品牌、产品以及服务项目，二是为了带来潜在客户，获得商业利益价值。而网站若想实现这两个目的，就必须要进行网络推广工作。为了能够更快更好的实现网站推广的效果，快速的让搜索引擎收录企业网站，获得良好的搜索引擎排名，让更多的客户能够知道其网站，在企业网站建设完成后，需要对网站做一些基本的搜索引擎优化（SEO）操作工作，下面是中国8U网络推广部为您总结的企业网站SEO优化的几个要点，在此与大家分享：

## 1、确定网站主题关键词：

根据企业网站的产品和内容，选择合理的关键词，然后对所选择的关键词进行分析，主要是看关键词的竞争度大小，包括被搜索量，竞争对手的使用等情况。据此来确定网站最终的主题目标关键词，一般为三到五个主题关键词。

## 2、合理规划网站标题、描述等信息：

一个网站，确定好关键词后，就要规划网站的标题和描述信息了。搜索引擎在爬寻和收录一个网站的时候，是通过网站标题和描述以及关键词来进行识别和判断网站的类别和性质以及主题内容的。所以合理的网站标题、描述信息，对于网站被搜索引擎收录有非常大的帮助。

## 3、巧妙布局长尾关键词：

一般情况下，主题关键词是定位网站的主题，而真正能够带来意向客户的，往往是合理的长尾关键词。根据目标关键词，展开相关内容的分析，包括产品、行业等信息，最终确立被搜索量大，竞争小且能符合自己站点的长尾关键词，可以给网站带来非常可观的流量以及意向客户。

## 4、规划网站的结构和内容：

在上面的关键词等信息确立好后，就该对网站布局结构和具体内容了。在网站上，按照搜索引擎蜘蛛爬寻规则，合理布局内容和关键词，可以使网站达到一个良好的搜索引擎友好度。另外需要注意，在网站的页面，尽量不出现flash和JS特效。尽量少用图片。对图片添加Alt属性标签，便于搜索引擎识别图片含义。

## 5、以上四点，

基本上把网站需要优化的主要内容都做了处理。最后就是要做站内整体检查和布局：检查404页面、robots.txt、静态化链接、树状结构、URL标准化,使其一切都不要出现盲点。严格检查网站页面的死链，网站页面最忌讳出现死链现象。

## 6、合理的网络推广手段：

一个网站，做的再漂亮，如果不做推广，那也不会有人知道你的网站，更不会有人来访问你的网站，更不要说带来多少效益。所以合理的采取必要的推广手段，可以更快的让人发现你的网站，带来切实的效益，实现最终的效益目的。基本的推广形式包括：博客推广、论坛推广、软文推广、问答推广、交换友情链接等手段。更多网站推广方法请关注中国8U网络推广部专栏信息。

　　其实网站需要操作的SEO技术，并非仅仅是以上几点，上面只是最简单最基础一些方法而已。 SEO业界有一种说法叫“针对搜索引擎最佳化处理”，是指为了要让网站更容易被搜索引擎接受而对网站内部采取的优化处理手段技术。深刻理解是：通过SEO 这样一套基于搜索引擎的营销思路，为网站提供生态式的自我营销解决方案，让网站在行业内占据领先地位，从而获得品牌收益。所以，SEO优化技术，是真正可以实现网站推广最佳效果的有效途径和手段，更多的关注学习和研究SEO优化技术，可以更快的将自己的网站推广出去。