



Website Design

房地产公司网站设计开发

目录

第一章 ***公司的理念..... 6

一、***公司对房地产与互联网之间的理解..... 7

 ➤ 传统房地产营销模式..... 7

 ➤ 网络时代房地产营销模式..... 8

二、***公司认为一个成功房地产网站能给客户带来的利益..... 9

 1、树立全新企业形象..... 9

 2、优化企业内部管理..... 9

 3、增强销售力..... 10

 4、提高附加值..... 10

三、***公司认为一个成功房地产网站的标准..... 11

 1、个性化..... 11

 2、互动性..... 11

 3、实用性..... 12

 4、技术性..... 13

 5、延展性..... 13

四、***公司的优势所在.....	14
1、了解客户.....	14
2、了解互联网.....	14
3、了解房地产.....	15
4、完整的互联网服务.....	15
5、领先的技术保证.....	15
6、强大的合作伙伴.....	16
第二章 **集团网站构建方案.....	17
一、网站定位.....	18
二、网站结构方案.....	19
1、浏览者进入网站的程序.....	19
2、网站主体结构.....	20
三、网站技术方案.....	24
1、技术实施.....	24
2、技术保证.....	26
第三章 **集团网站推广方案.....	27
一、网上推广.....	28

(一) 中文网站推广	28
(二) 英文网站推广	31
二、结合网站的传统媒体推广	32
三、结合网站的社区文化活动推广	33
四、结合网站的公关活动推广	34
五、有互联网特色的现场包装	35
第四章 **集团网站建设程序	36
一、网站开发流程	37
二、网站开发时间表	39
第五章 **集团网站建设投资预算	40
1、空间租用（附加主机托管方案）	41
2、专业网页设计和制作	41
3、建立电子邮件系统	41
4、网站自动计价系统 ASP 程式设计	42
5、各种网关数据库接口的建立，各种反馈表格的底层程序，JAVA 及 JAVA SCRIPT 程序的编写	42
6、网上推广	42
第二年维护费用	43

第六章 ***公司的完善客户服务.....

一、技术支持.....

二、技术维护.....

三、培训.....

四、项目开发负责人.....

第七章 ***公司的业绩介绍.....

44

45

45

47

48

51

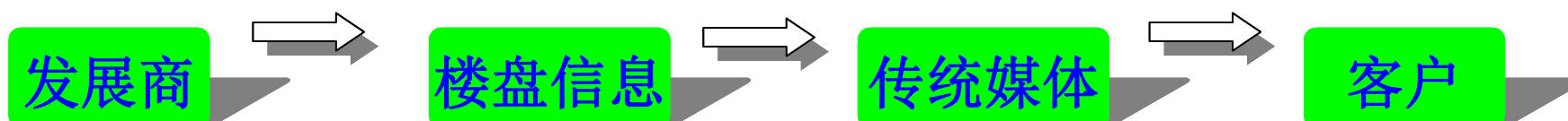


第一章 ***网络公司的理念

一、***公司对房地产与互联网之间的理解；

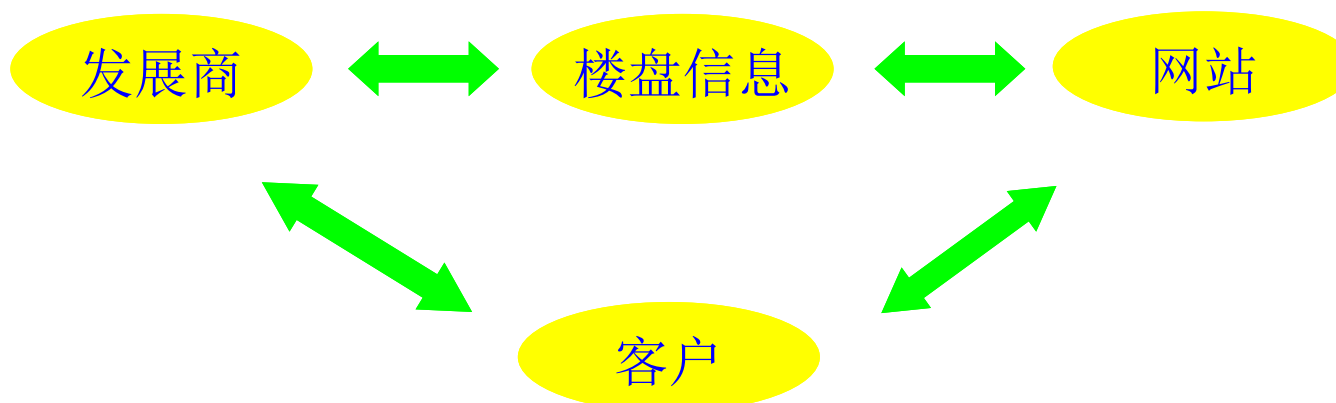
进入 21 世纪，互联网正以迅雷不及掩耳之势进入到各行各业。房地产业，这一关系到消费者切身问题——衣、食、住、行的行业，当然也不例外。小区智能化、小区局域网、项目网站、开发商网站等的纷纷出现，充分体现出房地产与互联网或者网络的有机结合已经是大势所趋。

➤ 传统房地产营销模式



由上可见，传统房地产营销将楼盘信息通过报纸、电视、电台等传统媒体向消费者传播，是一种直线的单向传递。发展商发布信息，是主观的意愿。至于有多少人看到了和看到了又能从中领会到发展商想表达的内容，发展商一般很难预计，通常依靠所谓的经验来判断，具有很大的盲目性。而且每次的信息发布，发展商很难得到客户的及时反馈，并根据反馈的信息及时作出广告或者销售上的调整。

➤ 网络时代房地产营销模式



房地产项目上网，结合楼盘的特点，配合楼盘的销售策划工作，利用网络技术在网进行互动式营销，突出设计楼盘的卖点，及时介绍工程进展情况，配合现场热卖进行网上动态销售情况介绍、预售情况介绍及按揭情况介绍并提供网上预售、网上咨询等服务。

房地产企业上网，可充分发挥现代网络技术优势，突破地理空间和时间局限，及时发布企业信息（如楼盘、房产、建筑材料、施工机械、装饰装修材料等）、宣传企业形象并可在网上完成动态营销业务。

集团作为广州乃至华南地区知名的房地产大型企业，在互联网上建立其自身的网站，能迅速建立起其下项目在网上的知名度和美誉度，奠定集团在广州房地产市场的“领头羊”地位。同时，该网站又可作为**集团对外宣传，建立公司品牌形象的基地，为公司后续开发项目的宣传推广奠定基础。

二、***公司认为一个成功房地产网站能给客户带来的利益；

1、树立全新企业形象

对于房产开发企业而言，企业的品牌形象至关重要。 买房子是许多人一生中的头等大事，需要考虑的方面也较多。因发展商的形象而产生的信心问题，往往是消费者决定购买与否的主要考虑因素之一。以往，发展商开发项目，通过报纸、电视等媒介的宣传来建立自己的品牌形象。现在通过建立网站，企业形象的宣传不仅再局限在当地市场，而是全球范围的宣传。企业信息的实时传递，与公众相互沟通的即时性、互动性，弥补了传统手段的单一性和不可预见性。因此，建立网站是对企业形象的建立和维持的有效补充。

2、优化企业内部管理

企业网站的建设将会为企业内部管理带来一种全新的模式。网站是实现这一模式的平台。单靠网站本身，对企业内部管理还不能很好实现。但如果结合企业内联网建设、智能化综合布线系统、电子商务解决方案的实施，就将会发挥出互联网巨大的威力。在降低企业内部资源损耗、减低成本、加强企业员工与员工，企业与员工之间的联系和沟通等方面发挥巨大作用，最终使企业的运营和运作达到最大的优化。

3、增强销售力

销售力指的是，项目的综合素质优势在销售上的体现。现代营销理论认为，销售亦即是传播。对房地产项目而言，销售的成功与否，除了决定于能否将项目的各项优势充分地传播出去之外，还要看目标对象从中得到的有效信息有多少。由于互联网所具有的“一对一”的特性，目标对象能自主地选择对自己有用的信息。这本身已经决定了消费者对信息已经有了一个感兴趣的前提。使信息的传播不在是主观加给消费者，而是由消费者有选择地主动吸收。同时，项目信息通过网站的先进设计，既有报纸信息量大的优点，又结合了电视声、光、电的综合刺激优势，可以牢牢地吸引住目标对象。因此，项目信息传播的有效性将远远提高，同时亦即是提高了项目的销售力。

4、提高附加值

许多人知道，买房子不仅是买钢筋和水泥。买的还有环境、物业管理、社区文化等等。这一切也就是项目的附加值。项目的附加值越高，项目的保值、增值能力就越强，在市场上就越有竞争力，越受消费者欢迎。因此，发展商要赢得市场就要千方百计地提高项目的附加值，例如优美的小区环境、体贴的物业服务、和谐的社区文化等方式。但发展到现阶段，仅仅这些已不能满足市场的要求。为项目建立自己的网站，为消费者提供个性化、互动化、有针对性的24小时网上服务，也正是一个全新体现项目附加值的方向。业主可以利用楼盘内部网连接网站，随时与外界保持紧密的联系，进行商务、生活、娱乐等各方面的活动。随着经济的发展和互联网的不断应用，房地产项目网站将会日益成为优秀房地产项目的必备硬件之一。

三、***公司认为一个成功房地产网站的标准；

1、个性化

互联网的最大特性之一就是充满个性，每个人上网都能得到自己所需要的东西。房地产项目网站更应充分发挥这一特点，为目标对象提供个性化的服务，令上浏览者有亲切的感受，仿佛整个网站就象专门为其服务的。缺乏个性的网站是没有竞争力和生存价值的。

例如提供了记名式个性化服务。比如说，如果你是叫张小明的注册用户，当你登录时，网站就会致以亲切的问候：“您好！张先生？”然后，它会告诉你近期小区有什么新闻、物业上有什么新服务等等。此外还有根据每个不同的用户（注册用户）需要，利用 E—mail 和在线留言，定期或即时提供其需要的专门信息，为用户度身定造一套信息需求系统。

2、互动性

将房地产项目上网，可以弥补利用传统媒介进行宣传的片面性和单向性。在报纸、电视等媒体上发布项目信息，通常很难估计会达到什么样的效果，多数凭经验来估算，具有很大的盲目性。如果信息在网上发布，上网者可以马上与之联系，形成信息反馈。反过来发展商也可以与之联系，达到相互间互相沟通的目的。发展商可以及时根据信息反馈的情况，及时改变规划或营销策略，紧跟市场发展动态。

另外，物业管理上更要注重与业主之间的沟通。利用小区自己的网站，物业公司可以充分、及时地与业主进行联系。业主也可以利用网上，提出自己的意见和建议。使物业公司与业主形成一种良性的沟通，共同管理好小区。例如设置业主信箱、物业信箱、小区BBS等栏目，都可以达到充分利用互联网的互动性的特点。

3、实用性

建立的项目网站除了具备以上特点外，网站的实用性也是不可忽略的。因为建立网站就想最大限度地进行对房地产项目本身和发展商自己的宣传。若网站只是为小区的业主服务，那宣传的广度和深度远远不够，失去了建网站的意义。因此除了小区业主外，还要大量地吸引社会上的其他消费者浏览、使用这一网站，以形成更多的潜在客户。

因此，在网站的设计上，我们可以设置如按揭计算器、税费计算器、购房指南等工具，加强网站本身的实用性，为浏览网站者提供一些较为实用的帮助。增强浏览者对网站本身的好感和依赖。

4、技术性

技术是一种网站建设实施的手段，先进的技术能够保证将所要传达的信息完美地表现。技术在于运用，如何在适当的地方运用合适的技术是网站成功的关键。应用多种技术实现强大的网站功能，展示网站个性化，与浏览互动交流信息，实现企业资源与网络的整合。例如吸引浏览者，实现在线看楼，设计强力搜索器，进行在线调查，方便地进行物业管理，在线地图，进行网上业务管理，企业资源管理，网上客户关系管理等等。

5、延展性

互联网本身是不断发展的，不论其技术还是信息都在不断的进步、更新。 因此在进行网站建设的时候，就要预留能适应未来发展的空间。象电子商务方面，对于房地产这一特定的行业，要实现网上交易，恐怕还有待时日。但对于发展商而言，则可利用其进行与供应商、建筑商等的沟通和商务往来，实现企业间的 B2B 商业模式。为此，我们在网站建设的时候，就会预留这方面的接口，为日后发展提供可持续发展的空间。

四、***公司的优势所在

1、了解客户

最大限度满足客户的需求，就是***公司工作的目标。只有对客户进行深入透彻的了解，才能明白客户的需求所在，才能建设一个合乎客户需要的网站和提供一整套基于互联网的解决方案。因此***公司对每一个项目的客户都会进行详细的需求分析调研。一方面了解项目的各方面情况，另一方面了解客户的需求。

2、了解互联网

公司 1997 年开始进军互联网，通过对网络的广泛接触，我们准确把握其发展路向，从第一代的电子商务到现今的第三代电子商务，及将来的第四代电子商务，公司伴随着互联网的飞速发展而不断壮大。我们充分了解网络的特性及其能为中国企业带的商机与前景。因此我们专注为企业提供优质的互联网应用服务。而这一切都基于我们对互联网的深刻了解。

3、了解房地产

公司很早就意识到网络与房地产之间的必然结合。因此在房地产的互联网融合方面，公司投入了专门的技术力量和人员配置，全力向房地产进军。我们已经为碧桂园、丽景台等知名房地产项目进行网站建设和其他相关的商务解决方案，在房地产与互联网的结合方面积累了丰富的经验。

4、完整的互联网服务

***公司为客户提供一整套的互联网服务，如互联网/内联网系统构建、电子商务软件开发、商业智能系统、智能化小区 RUN 系统、商业大厦综合布线及校园网建设、专业顾问服务、系统解决方案、技术培训、注册域名、网站建设、提供（或代理）主机 /服务器、站点推广等等，全面地为每一位客户提供完整的服务。

5、领先的技术保证

领先的技术是***公司为客户提供优质的互联网服务的基础。为此，***公司成立专项信息部门及技术小组对国际最新技术进行吸收与转化，并密切保持着与著名软件开发商，硬件供应商等进行技术交流。保证无论从网站的前台表现，还是后台技术支持上，都能满足到客户不断提出的新需求。

6、强大的合作伙伴

公司与众多著名网络机构、硬件供应商、软件开发商、策划公司及新闻媒体缔结战略合作伙伴关系，并与美国著名上市公司、Verio、sony.com 设计制作小组有良好关系。使公司能随时得到世界上最先进的技术，能够始终站在互联网技术的领先地位。同时也为客户提供多元化的周边相关服务提供保障。

主要合作伙伴：

IBM

DELL

3COM

中国电信

中国联通

美的集团



第二章 **集团网站构建方案

一、网站定位

做房地产开发要给项目有一个定位，明确项目开发建设方向。做网站建设同样需要给网站定位，网站的风格、结构、功能等均服从于这一定位。针对**集团的具体情况和要求，我们给将要建设的**网站这样定位：

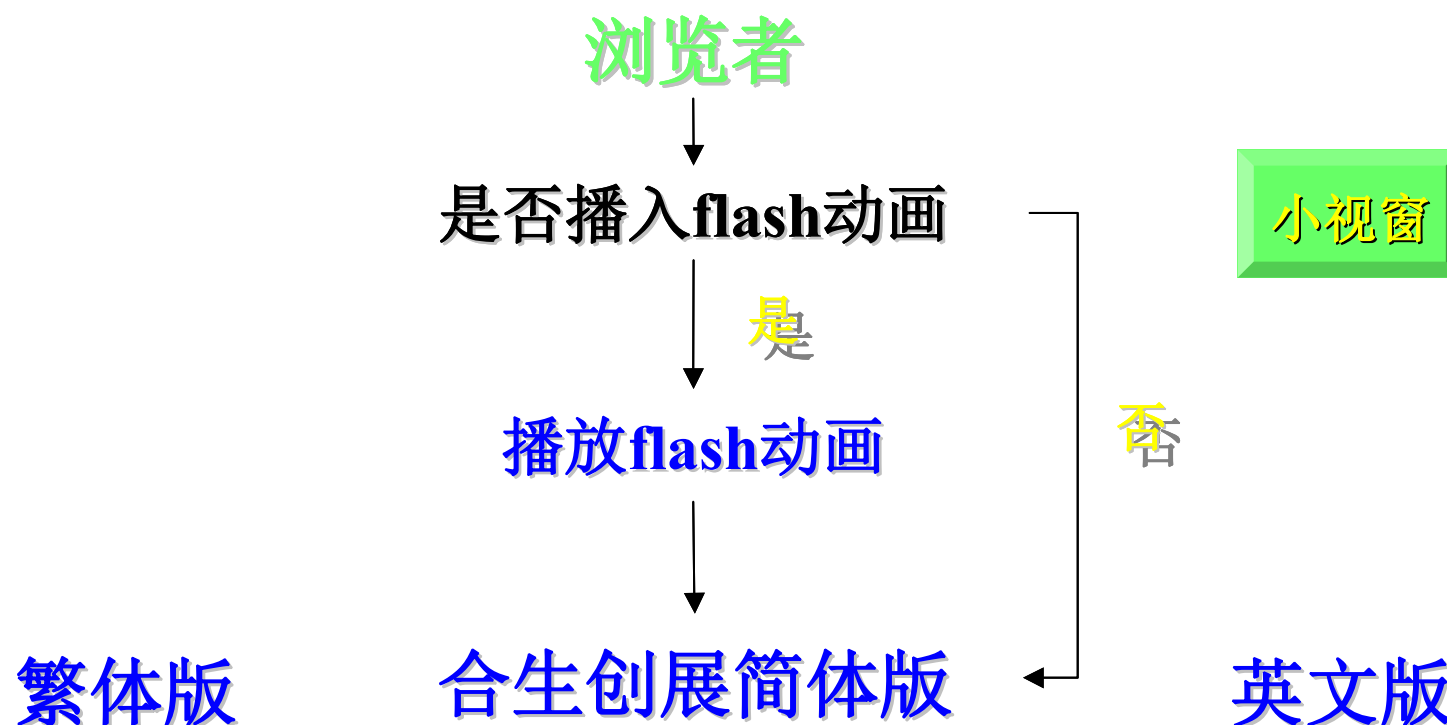
展现企业实力，领导未来的人性化网站

该定位解释：

- 1、通过网站来达到全方位展现**集团综合实力的目的，充分树立**在广州房地产界的“领头羊”地位，让网站成为宣传企业形象的全新基地；
- 2、网站的建设具有超前意识，不仅在现阶段具有先进性，能适应目前的需要；而且为今后预留可持续发展的空间，能适应互联网的飞速发展，使其在未来仍处于领先地位，能够领导市场发展步伐，
- 3、网站的风格、结构、功能等方面做到“以人为本”，亦即是人性化；能从浏览者的习惯、消费者的需求进行建设、设置，使浏览者和消费者能够感受到网站是为其专门服务的，具有亲切感和亲和力的。

二、网站结构方案

1、浏览者进入网站的程序



2、网站主体结构

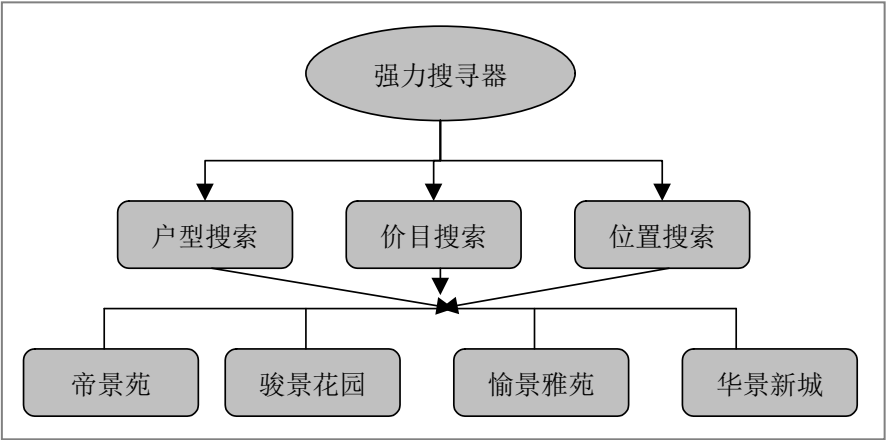
合生 创展 首页	第一层栏目	第二层栏目	第三层栏目	功能说明
	一、集团概貌	1、辉煌历程		作为集团对内和对外的重要宣传窗口,可使浏览者快速、清楚地了解**集团整体的基本情况和超强实力。
		2、组织架构		
		3、企业文化		
		4、品牌诠释		
		5、资本运营		
		6、发展规划		
		7、广州市区楼盘分布图		
		8、**风采 (Video 下载)		
	二、经典力作	1、帝景苑	1) 地理位置	提供了**曾开发部分楼盘的独有优势,体现**楼盘开发的匠心独具。
		2、骏景花园	2) 生活配套	
		3、愉景雅苑	3) 交通网络	
		4、华景新城		
	三、在线睇楼	1、热销楼盘	1) 标准平面图 2) 装修标准 3) 设施概览 4) 付款方式信息 5) 360 度示范单位实景图 6) 材料供应商	采用动态网页技术,连接楼盘信息数据库,保证任何楼盘信息的更新,都能即时反映在网页内容上。并且通过网站信息发布系统,自动进行楼盘信息的发布。 提供自动建立楼盘信息目录的功能。 提供楼盘信息和供应商信息的录入、编辑和存储功能。
		2、靓盘推介		
		3、自动计价		

		4、户型解析		
	四、强力搜索	1、户型搜索	1) 帝景苑 2) 骏景花园	访问者能根据表单所提供条件迅速找到合心水楼盘,系统并能根据访问自动分析访问者兴趣爱好、消费倾向,从而有利于**实施更具针对性和高效的商业规则和计划。
		2、价目搜索	3) 愉景雅苑 4) 华景新城	
		3、位置搜索	5) 其他项目	
	五、物业服务	1、物业咨询	1) 社区公告栏 2) 内部邮件系统	提供信息录入、编辑和存储的功能,同时有一套严格的流程管理和权限控制方法,方便用户定义自己的信息发布流程和权限控制。连接搜索引擎,提供查询功能。另外提供了程序接口,方便了用户扩展信息录入和反馈程序。
		2、物业维修		
		3、收费管理		
		4、会所设施管理(暂缓)		
	六、地产行情	1) 最近市场分析		提供房地产行业最新信息,方便有意向购房的访问者作出选择。
		2) 置业指南		
	七、法律咨询	1) 相关法律问题		有助于浏览者对房地产相关法律作系统了解。
		2) 案例分析		
	八、综合信息	1) 招贤纳士		可有效降低企业人力资源成本和运营成本。
		2) 网上招标		
	九、网站导航			方便浏览者了解网站信息布局,快速找到所要信息。
	十、信息反馈	1) 网上调查		使企业能快速了解、预测和响应客户、市场的需求。
		2) 留言板		

	十一、B2B 平台 拓展接口			提供电子数据交换（EDI）接口，为日后发展电子商务预留空间和可能。
--	-------------------	--	--	-----------------------------------

1、主要模块解释

A、站内搜索系统提供了对**集团的楼盘信息进行多种类型检索的支持，由于系统信息的储存方式有两种，文件系统的静态 HTML 和装入数据库的信息，因此系统采用两种搜索引擎，一种是针对文件系统的信息检索功能，一种是针对数据库系统的信息检索功能。返回的搜索结果可按用户要求的输出方式进行输出，同时可按照定制的要求统一输出，因此系统两种搜索方式对结果来说是透明的。通过对被调用数据的统计根据命令打印报表。



B、物业管理

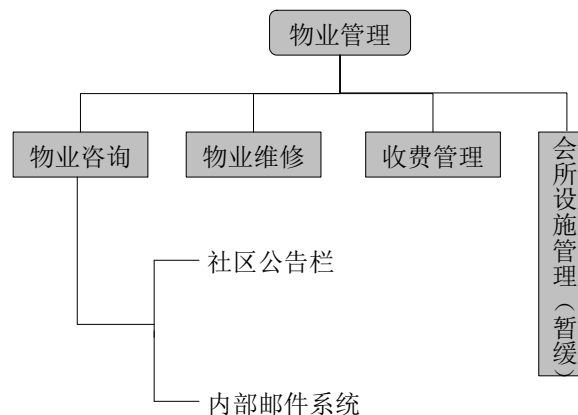
包括物业咨询、物业维修、收费管理、会所设施管理等。

物业咨询：就提供的物业服务提供咨询、指引及投诉管理等，设立一个公告栏以刊登管理处通告和发布社区消息；另设一个邮件系统以便于住户与管理处的沟通交流，住户可且只可查询自己发出或受到的信息（此系统只能用于内部，有别于一般的电子邮件）。

物业维修：用于管理物业维修方面的信息，住户可查询管理处的回复及处理方法，管理处可利用此系统对维修流程进行跟踪监督。

收费管理：用于录入、查询、统计分析各种费用，推缴欠款的信息可以邮件形式转发到住户邮箱，住户可查询各自的管理费用。

会所设施管理：通过设施预订系统，住户可预订各种会所设施。选择了设施和日期后，屏幕会显示当前的预订情况及可选择的时间，预订后，系统提示申请获得确认，住户可随时查核已预订的项目。通过设施管理系统，管理处可增减可订用的设施，或因例行保养或其它原因而停止使用某些时间。



三、网站技术方案

1、技术实施

序号	网站组成	使用技术名称	效果说明
1	1、**网站所有文字页面 2、静态图片 3、表格	HTML	1、出版在线的文档，其中包含了标题、文本、表格、列表以及照片等内容。 2、通过超链接检索在线的信息。 3、为获取远程服务而设计表单，可用于检索信息、订购产品等。 4、在文档中直接包含电子表格、视频剪辑、声音剪辑以及其他的一些应用。
2	1、网站动态菜单 2、动态图标	JAVASCRIPT	1、实现在一个 Web 页面中链接多个对象 2、与 Web 客户交互作用。 3、从而可以开发客户端的应用程序等。
3	1、轻常更新的网页 2、动态数据如新闻中心， **楼盘展示	ASP	1、ASP 的运行速度快,而且它为使用 HTML,脚本和 ActiveX 服务器组件构建 Web 应用程序提供了一个框架.可以能过将脚本嵌入 HTML 页内来创建 ASP 文档.当用户请求得到一个 ASP 时,服务器便执行嵌入在页内的脚本,而且将脚本的输出作为 HTML 的组成部分也包括在内,从而任何浏览器都可以浏览这个页 2、可以和 HTML 或其它脚本语言(VBScript,JavaScript)相互嵌套 3、是一种在 WEB 服务器端运行的脚本语言，程序代码安全保密 4、此可以使用 ActiveX 控件继续扩充其功能 5、可以轻松的存取各种数据库 6、适用与各种浏览器
4	网站	PHP	1、建立一个快速交互的 WEB 站点 2、维护方便

5	网站内的动态按钮	CSS	1、使用 CSS 的技术，网页便会给人一种赏心悦目、工工整整的感觉，同时字体的色彩变化也使主页变得更加生动活泼。 2、代码短，却得到不同凡响的效果。
6	1、产品资料 2、新闻资料 3、产品查询	数据库	1、完善的客户数据资料处理 2、快速的资料查询能力 3、未来电子商务的基础
7	1、主要动画 2、动态图标	Flash	1、以极富吸引力的动画吸引浏览者停留 2、增强网站感染力



2、技术保证

- 1) 首页内容严格控制在 40KB 以内，保证 4—5 秒能完成下载，让浏览者能快速进入到主页；
- 2) 网站所提供的资料准确，错字率在 0.15%以下；
- 3) 需建设数据库保存的资料及时输入数据库，并保证数据能被正确调用；
- 4) 搜索引擎登录在网站建设竣工后两个星期内完成；
- 5) 利用 www.WebSiteGarage.com 所提供的网页检查工具，对网页浏览器的兼容性、网页中针对搜索引擎的准备情况、网页用时间、链接情况、拼写和 HTML 文件编写进行检测；
- 6) 网站的服务器安全稳定，非因不可抗力因素（如电信局停电、CHINANET 传输中断等）保证网页能被正常浏览；
- 7) 企业级电子邮件系统能正常收发；
- 8) 页面更新准时上传。



第三章 **集团网站推广方案

一、网上推广

（一）中文网站推广

- 1、将**集团中文网站信息联入最大的前 20 家中文信息检索器，方便国内分销商及消费者以“**”、“房地产”、“商品房”、“高级商品房”等关键字查找**集团网站。

序号	名称	网址
1	简体中文雅虎	http://cn.yahoo.com
2.	搜狐	http://www.sohu.com
3.	简体中文新浪	http://www.sina.com.cn
4	FM365	http://search.fm365.com
5	万方北极星	http://www.beijixing.com.cn
6	Yeah 网易	http://www.163.com/yeah/index.html
7	悠然中文	http://east.goyoyo.com.cn/



8	常青藤	http://www.tonghua.com.cn/
9	航帆 Search263	http://www.search263.net/
10	中华网	http://searcher.china.com/
11	中国人	http://www.chinaren.com/index2.shtml
12	繁体中文雅虎	http://yahoo.com.tw
13	繁体哇塞	http://www.whatsite.com
14	发现家搜寻家	http://www.ifound.net.tw
15	番薯藤	http://www.yam.com.tw
16	奇摩站	http://www.kimo.com.tw
17	绿界探索引擎	http://www.greenworld.com.tw/search/index.htm
18	中国视窗	http://www.windowchina.com
19	E68.net	http://www.e68.net/
20	搜索客	http://www.cseek.com/

2、在知名的房地产站点中发布**集团的网站信息:

【中房信网】<http://www.homeprc.com>

【搜房网】<http://www.sofang.com.cn>

【香港 GOHOME 网】<http://www.gohome.com.hk>

3、在国内众多的电子公告栏 BBS 上发布**集团的最新楼盘信息。

4、通过电子邮件，向潜在消费者和供应商宣传**集团的网站信息。

1) 新楼盘信息传递

2) 楼盘促销信息传递

3) 楼宇工程进度、材料供应等的信息传递

5、通过网络广告，宣传**集团的网站信息。

1) 网站选择: sohu.com

2) 广告形式选择:

类目、关键字 BANNER 广告。

关键字: 房地产、商品房、高级商品房

类目: 首页>国家与地区>广东>工商经济>公司企业>房地产

首页>工商经济>公司企业>房地产

（二）英文网站推广

将**集团英文网站信息联入全球最大的前 100 家英文信息检索器，向外国客户宣传**集团的网站信息，方便外国客户以“china + realty estate” 等关键字查找**集团网站。（全球前 10 家为例）

序 号	名 称	网 址
1	Yahoo!	www.yahoo.com
2	Altavista	www.altavista.com
3	Excite	www.excite.com
4	Infoseek	www.infoseek.com
5	Hotbot	www.hotbot.com
6	Lycos	www.lycos.com
7	Webcrawler	www.webcrawler.com
8	infotiger	www.infotiger.com
9	American Online	www.aol.com
10	Looksmart	www.looksmart.com

二、结合网站的传统媒体推广

要将网站向全社会广泛地推广，传统媒体的作用不可忽视。若缺乏传统媒体的有效宣传，网站就不能给社会大众所知道，也就无从点击，更谈不上浏览，网站的信息就无法向大众传递。报纸、电视、杂志、户外广告等媒介都是可选择的。但考虑到报纸、电视的投入会相当大，若单单为宣传推广项目网站就显得有点浪费。因此，建议**集团在网站推广上尽量采用原有的宣传资料，如楼书、单张、展板等工具，结合**集团原有的 VI 系统，将网站的信息内容融入其中。这样成本又低，又具针对性。

三、结合网站的社区文化活动推广

**集团作为一个大型房地产开发企业，已开发了多个项目。各个楼盘的业主是一个十分宝贵的资源，是宣传推广中的最有效载体。根据广告学原理，一个人可以对周围的二十五个人产生影响。也就是说，一个业主可以影响周围的二十五个人，诸如亲戚、朋友等等。在房地产销售上已经充分利用了业主这一有效途径，例如一些业主直销方案等。根据统计，大型小区的销售额大约有30%左右是由业主直接或间接的宣传介绍而产生的。

所以在开展社区活动的同时，加强对业主宣传项目网站的信息。同时在网上也及时地报道小区各种活动的内容。例如进行网上直播、网上对话等加强与业主间的沟通，让业主成为网站的第一浏览者和忠实拥护者。这样对网站的推广将会起到事半功倍的效果。

四、结合网站的公关活动推广

公关活动是在短时间内产生较大影响力的有效手段，是针对大众的广泛传播手段。网站推广可以和楼盘的营销推广相结合，给消费者一些实质性的好处。很多时候，上网的人除了获取所需的信息外，还会想得到一些利益好处，如购物优惠、折扣等等。所以，结合楼盘推广，我们可以进行一些如**集团 楼盘购房网上寻折扣、网上集体砍价 等活动，给予上网者实实在在的优惠。又或者结合楼盘的一些活动、现场 SHOW 等，在加强销售的宣传的同时，又可以对网站进行有效的推广。

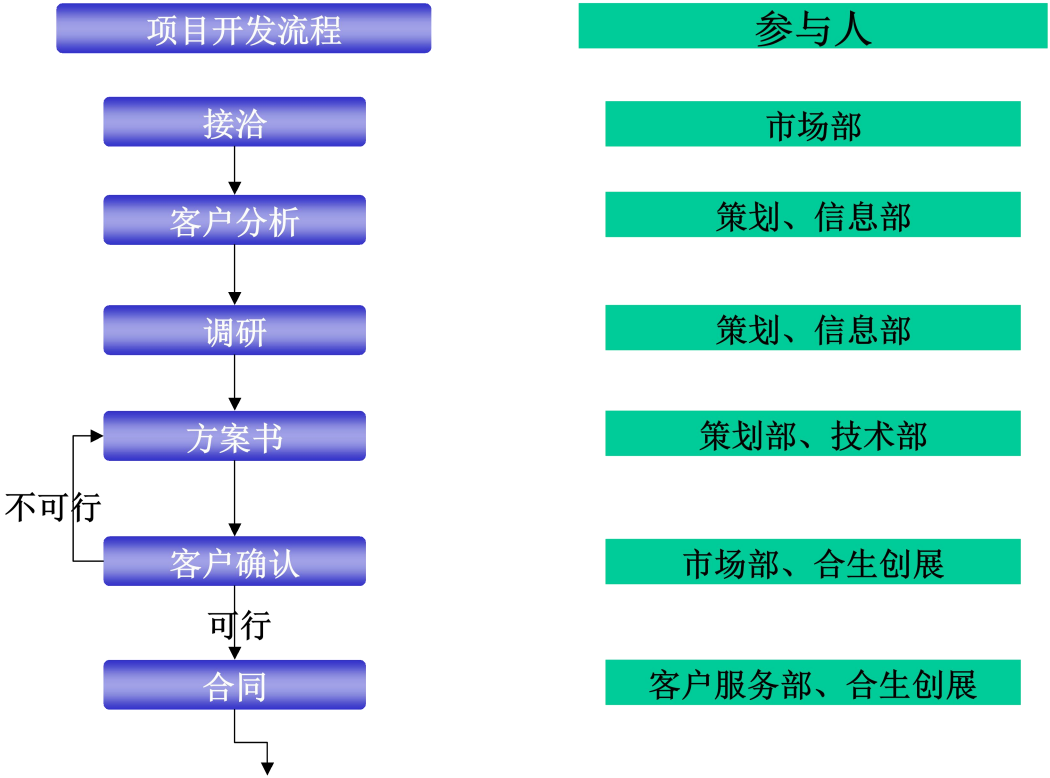
五、有互联网特色的现场包装

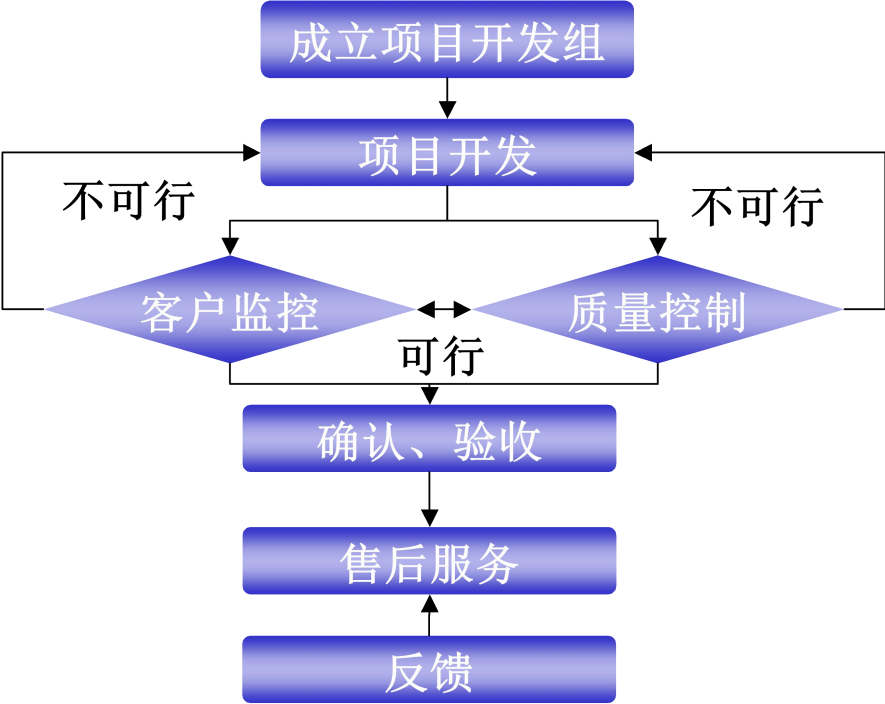
现场包装是促进楼盘销售的重要手段之一。良好现场气氛的营造将直接刺激客户的购买欲望，在现场抓住那些已经有兴趣的参观者将会比漫无目的地去寻找客户的成功率要高得多。针对网站而言，就要将互联网的特色融入到现场包装之中，充分体现出互联网与房地产的相结合将会给客户一种怎么样的生活享受。例如在现场设置触摸显示屏，让来参观的客人见识**的网站，及可以利用该网站达到什么目的、有什么方便的服务等等。



第四章 **集团网站建设程序

一、网站开发流程





开发组

开发组

开发组、合生创展

客户服务部、合生创展

客户服务部

合生创展

开发组： 客户服务部、策划部、
技术部、设计部、行政部、信息部

二、网站开发时间表

进程	第一周	第二周	第三周	第四周	第五周	第六周	第七周	第八周	参与人
客户需求分析、调研									市场部、策划部、信息部
提交方案书交客户确认									市场部、策划部、技术部
项目开发									项目开发组
客户监控									项目开发组、**
竣工验收									客户服务部、**
售后服务，客户跟踪									客户服务，**



第五章 **集团网站建设投资预算

1、空间租用（附加主机托管方案）：

租用***公司在广州超大型服务器空间 100M 或以上，随网页内容的不断增加可升至 200M（超过 200M，建议主机托管）。提供主要功能支持：FTP 数据传递、双机自动备份网站内容、无流量限制，以 100M 高速专线接入 CHINANET 主干道，保证客户浏览速度。

8000 元

2、专业网页设计和制作，包括：

提供中文繁体、简体版，英文版，SHOCKWAVE 版，信息量为 100~150 页 A4 纸的精美网页，超过 150 页按 150~800 元/页计费（具体方案另议）。360 度全景图片处理、制作和进入主页前 5-10 秒钟的动感 FLASH。留言版、计数器及各种图标的设计制作。

59000 元

3、建立电子邮件系统

建立电子邮件系统，可根据要求提供任意个电子邮箱，自动回复系统设置。

3800 元

4、网站自动计价系统 ASP 程式设计

15000 元

5、各种网关数据库接口的建立，各种反馈表格的底层程序，JAVA 及 JAVA SCRIPT 程序的编写

51000 元

6、网上推广

包括世界最大前 20 家中文搜索引擎登记和最大的前 100 家英文搜索引擎登记，部分搜索引擎的排名优化，协助制作宣传板和网站导航宣传单（制作成本需另计）。

11600 元

以上总计

148,400.00 元



第六章 ***公司的完善客户服务

一、技术支持

如果贵司租用我们的服务器，我们将通过在线或电话等方式随时向贵司提供专人的技术支持。

我们办公时间是：星期一—星期五，9：00a.m—6:00p.m

二、技术维护

（一）维护内容

1、客户服务部将受理客户的不同需求并妥善作出处理。

2、***公司将为该系统提供壹年的免费技术支持和维护，维护内容如下：

（1）一年内免费更新 10 个普通页面。

（2）每三个月对服务器维护一次并不收取任何费用。

（3）在维护期内，对于系统运行过程中出现的问题首先应通过热线电话（020—）解决；如通过电话解决不了，***公司派人员到现场指导。



响应时间如下：

一级故障，2 小时响应，24 小时内解决；

二级故障，2 小时响应，48 小时内解决；

三级故障，2 小时响应，一周内解决；

四级故障，一月内解决。

（二）故障等级分类如下：

一级，因故障造成的整个系统瘫痪；

二级，因故障严重影响系统运行；

三级，因故障影响系统的效率，但系统仍然可以运行；

四级，因软件升级，系统上一些功能未实现。



三、培训：

结合网站的整体架设过程，我们将免费提供下列培训：

- (1) 互联网概述及电子商务发展趋势
- (2) 电子邮件系统的管理、电子邮件地址设置
- (3) 电子邮件自动回复内容的更改
- (4) 电子邮件信息管理
- (5) 服务器空间的远程维护
- (6) FTP 培训
- (7) 互联网概述及发展趋势
- (8) 搜索引擎的介绍
- (9) 如何在浩瀚的网上信息海洋中快速查找所需信息（以公商业信息为例）
- (10) 目前，香港、台湾、美国等房地产行业在互联网商务应用中的示范
- (11) Internet 的商业价值和商业应用
- (12) 国际电子化商务的发展趋势和应用
- (13) 电子商务应用的策略

四、项目开发负责人

1、项目开发负责人

参与本项目工作的主要人员配置如下：

项目经理：梁佳明经理

部门	负责人	联络电话号	部门人员配置

总经办			
策划部			7 人
设计部			12 人
技术部			5 人
客户服务部			3 人
信息部			2 人

2、项目主要工作人员资料:

姓名	学历	所属部门	拟在本项目中担任职务	主要经历	
				参加过开发主要项目的名称	担任职务
	大专	市场部	项目经理	广东步步高、碧桂园、新之旅、南方航空公司	项目经理
	学士	客服部	客户服务经理	碧桂园、美的、华凌、友谊商店、广州海洋馆	客户服务经理
	大专	客服部	客户服务专员	华凌、岛内价、精通天马摩托、海洋馆	客户服务经理助理
	大专	客服部	客户服务专员	美的、岛内价、美涂士	客户服务经理助理
	本科	技术部	技术总监	美的、华凌、碧桂园、友谊商店、中山嘉华	技术总监
	学士	技术部	技术经理	美涂士、碧源纯净水、步步高、新之旅	技术经理
	硕士	技术部	网络技术咨询	岛内价、美的、友谊商店、广州本田	咨询顾问
	大专	技术部	技术助理	岛内价、碧桂园	技术经理助理
	学士	设计部	创作总监	步步高、省建设银行、健力宝大学生运动会	创作总监
	本科	设计部	平面创作组组长	高晋国际、新之旅、中山嘉华、广日电梯	平面设计师
	本科	设计部	高级设计师	美涂士、广州本田、精通天马摩托、海洋馆	平面设计师



	中专	设计部	平面设计员	广发水泵、天威音响、周林频谱	平面设计员
	硕士	设计部	程序开发组组长	岛内价、碧桂园、美的、省建设银行、华凌	程序开发组组长
	本科	设计部	高级程序员	省建设银行、广州本田、中山嘉华、步步高	高级程序员
	本科	设计部	高级程序员	岛内价、碧源纯净水	程序员
	本科	设计部	美术指导	碧桂园、步步高、海洋馆、	美术指导
	学士	策划部	策划统筹	美的、碧桂园、华凌、步步高、岛内价	策划统筹
	MBA	策划部	流程策划	岛内价、广州本田	流程策划
	双学士	策划部	品牌策划	美的、华凌、美涂士、海洋馆	品牌策划
	学士	策划部	高级策划	步步高、碧桂园、广州本田、顺德市共青团	高级策划
	本科	策划部	高级策划	碧桂园、佛山玫瑰园、丽景台	高级策划
	学士	策划部	文案编辑	岛内价、广州本田、美的、金色年华	文案编辑
	学士	信息部	精细翻译	美涂士、美的、步步高、中山嘉华	精细翻译



第七章 ***公司的业绩介绍

如果您需要任何的帮助或技术支持, 请立即与我们联系。我们将以最好的资源, 丰富的经验和百分之百的责任心为你提供优质的互联网服务。

以下是我们已经建设好的网站的网址:

请访问查看下效果。

本文出于维护商业机密的考虑, 在内容上作了修改, 客户名称和服务商均为虚构。仅供个人学习使用。不得擅自做商业用途。