

中国服装印花工业网建设方案

WWW.CPIC668.COM

2010-07

目录

一、	概述.....	3
二、	网站定位.....	3
	• 核心定位	
	• 经营目标	
	• 平台作用	
三、	市场分析	3
	• 竞争对手分析..... 4	
	• 分析我们的优势	4
四、	网站盈利模式	5
	• “诚印通会员费”	
	• 网站广告费	
	• 会员积分充值费	
	• 网上商城产品入驻费/佣金	
	• 杂志广告费	
	• 中国供应商(英文国际版)	
五、	网站功能架构	6
	• 网站整体架构图.....7	
	• 主要业务运作流程图.....8	
	• 网站栏目详细介绍.....9	
六、	网站开发步骤.....	13
	• 网站运行环境搭建	
	• 开发人员配置	
	• 网站开发进度	
七、	网站运营步骤	14
	• 系统测试阶段	
	• 信息搜集录入阶段	
	• 网络推广阶段	
	• 网站营销阶段	
八、	三年发展规划效果预估表	16
九、	附件	17
	• 附件一：《“诚印通”会员权限一览表》	
	• 附件二：《会员积分管理办法》	

中国服装印花工业网建设方案

一、 概述

随着各行各业市场竞争激烈化程度的不断升级，企业营销已日益成为决定企业生存和发展的主要环节。传统商业和互联网技术相结合而产生的电子商务，打破了时间、地域的制约，为传统商业提供了更加广阔的市场舞台。

本项目即是着眼于市场未来发展趋势，以互联网为基础，以中国服装印花工业网站为服务平台，以服装印花企业客户为主要服务对象，以提供行业资讯、专业技术文章、专家问答服务等综合性服务为主要内容，以 B/B 网上商城形式销售行业产品设备的优质项目。

二、 网站定位

1、 核心定位

提供全面资讯、技术服务和网上贸易的综合性服装印花工业网络平台。

2、 经营目标

以成功的网站平台经营为龙头，为终端企业用户提供技术咨询服务，以年度顾问的形式收取会员费，同时开展网上商品贸易，赚取差价、佣金等。

3、 平台作用

有效吸纳互联网丰富的企业、人才、技术、信息资源，聚集整合行业相关企业的商业信息资源，为普通企业提供商业信息服务；为优势产品供应商提供网上产品贸易；为业内人士提供信息查阅、技术交流的平台。

三、 市场分析

1、 竞争对手分析

纵观目前国内印花行业网站，慧聪丝印特印网做得比较好，知名度高、流量大、信息量多，而且有真正为企业提供电子商务服务。

相对慧聪来讲，其他印花行业网站就显得相形见绌。发现运营此类网站的企业多是行业的传媒资讯公司，对行业状况比较了解，掌握了较多行业资讯，有自己的编辑部，多有发行行业杂志、主办或协办过行业展会等，借助这些优势，进一步建立了自己的网站，为企业及业内人士提供增值服务。专业性不够强，对市场不够深入了解，没有为企业实现真正的电子商务是这类行业网站的弱点。

（精选几个目前做得相对较好的网站进行分析对比。）

网站名	慧聪丝印特印网	印染在线	集萃印花网	中华印花网
网址	www.screen.hc360.com	www.e-dyer.com	www.ccedpw.com	www.texprint51.cn

全球排名	636 位（整个慧聪网）	179,984 位	285,590 位	1,041,140 位
日均 IP	12,012	1,620	1,020	1,860
日均 PV	127,413	6,480	3,060	1,860
主要盈利模式	网站广告（通栏：¥20000/天）。 “买卖通”企业会员费 搜索竞价排名（标王） 年度行业评选活动 慧聪商情行业版杂志	网站广告。 盈利模式不清晰。	网站广告（通栏：¥8000/月）。 杂志广告费，自创《印花世界》《国际网印》。 网站开发设计费。	会员费，专业供应商¥3680/年。 工厂第三方评估。 网站广告（通栏：¥12000/月） 主办行业展会。 卖管理软件。
重点栏目	行业资讯，供求信息，公司名录，技术专栏 专家在线答疑 新产品、新技术 展会、专题、访谈 博客、论坛、贴吧。	新闻，供求信息 印染技术 专家在线、问答 行业人才招聘 会议会展 论坛，上传下载	行业资讯、供求 印花技术、百科 企业黄页、 专家在线问答 展会，视频专访。 论坛，人才招聘	资讯、供求信息 印花厂名录 展会、人物专访 电子杂志， 博客、学院、论坛 英文版，分站。
优势	网站知名度高，行业影响力大。 网站流量大，网友人气旺，粘度高。 资本雄厚，线上线下资源丰富，完美结合。	技术资料丰富。 在线专家多。 技术性的文章较多。	传统行业杂志优势，旗下 5 本行业杂志，5 个行业网站相互依托。 线下优势强，有专业视频采访小组。	传统资讯传媒公司，杂志优势，展会优势，在行业内有一定的知名度。 线下线上的业务结合得不错。
劣势	广告价格高，性价比差 虽大而全，面面俱到，但不够专、精、深。 企业特色化服务缺乏。	盈利模式太单一，营销理念不够强。 虽然流量尚可，但是转换率低。	业务重心放在传统杂志，网站更多的是补充和增值服务。导致网站重点不明，盈利模式过少。	无技术栏目，虽有博客、学院、论坛，但是人气低，效果差。网站缺乏粘度。行业的专业度不够。
主要用户群	全面覆盖业内各方面的人士。	以供应商、专业人员为主。	供求商家、行业专家、业内人士。	重点服务产品供应商。

2、分析我们的优势

在服装印花行业的整个产业链中，我们既有“天龙化工”这样的生产厂家，又有“开阳印花”这样的终端市场销售公司，对于整个产业的生产供应和终端销售环节，我们都很有经验，了解同行企业的需求，随时掌控着市场的变化。这一点是以上几家网站运营商所不具备的。

因此，在我们的网站平台中，如何帮助行业客户实现真正的电子商务，带来销量，带来业绩，是我们重点要做到的地方。也就是说，客户能够通过我们的网站平台进行产品销售，在线交易。而不是简单的企业发布供求信息，没有售前咨询，没有跟单服务，导致客户询盘不多，成交率很低。

通过分析以上表格中竞争对手网站的主要栏目，我们可以发现，以下这几个栏目是他们都在做的：行业资讯、技术文章、专家问答、供求信息、企业名录、展会信息，人才招聘等。这些栏目都是为了聚集网站的人气，增加网站的流量和知名度，吸引更多的业内专家和热心人士。

作为中国服装印花工业网，这些栏目我们也要做，而且要做到更加全面、更加专业，服务更好。相信我们在服装印花行业二十几年的行业积累，已经有了丰富的信息渠道、专业技术文献、行业人脉关系等资源。我们可以利用这些资源优势，为中国服装印花工业网的各个栏目提供丰富的素材。

四、 网站盈利模式

1、“诚印通”会员费

- 高级会员，¥3200 元/年
- VIP 会员，¥7200 元/年
- 钻石会员，¥12000 元/年

普通企业会员免费注册，可进一步升级成“诚印通”会员，并享受相应的相应级别的权限。可参阅附件一：《“诚印通”会员权限一览表》。

2、网站广告费

网站流量 5000IP/天以内，采用广告月收费制；

网站流量 5000IP/天以上，采用日收费制+月收费制。

首页通栏广告，起步价¥5000/月，不可太低。

逐步根据网站的流量和知名度，提升网站广告的费用。

3、网上商城产品入驻费/佣金

通过建立 B/B 商城，网上代理销售服装印花行业知名供应商的产品，实现真正的电子商务。

和阿里巴巴，慧聪不同的是，我们严格控制供应商的进驻资格。只选知名有优势的品牌，比如具体到某个品牌，某个型号的产品，我们保证只有唯一的供应商，他一定是最具优势的，他可能是生产厂家，或者是总代理、总经销商等。

供应商在进驻网上商城之前，需要根据产品的差异，交纳不同的信用保证金，比如¥5,000 元。保证金在合作正常终止时可以退还。

供应商进驻商城之后，可以有两种方式选择和我们合作：

第一种，入场费+月租，比如一次性交纳 2 万入驻费，每月交纳¥1000 月租。

第二种，销售佣金，不需要入驻费，根据销量提取佣金，比如 3-10%个点。

4、杂志广告费

考虑到筹办行业杂志，从采编、出版、发行、推广需要一定的经验累积，还需要投入大量的人力物力，所以，在网站项目正常运营一年后，可以考虑筹建行业杂志项目组，和网站平台相辅相成，

以传统杂志的广告费模式盈利。

5、 中国供应商（英文版）

在网站项目和杂志项目正常运转 2-3 年，而且可以稳步实现一定的利润的前提下，可以新增网站国际版（英文版），以 B2B 国际商城的形式，为国际服装印花行业提供一个贸易交流的平台，为国内外供应商、采购商服务。

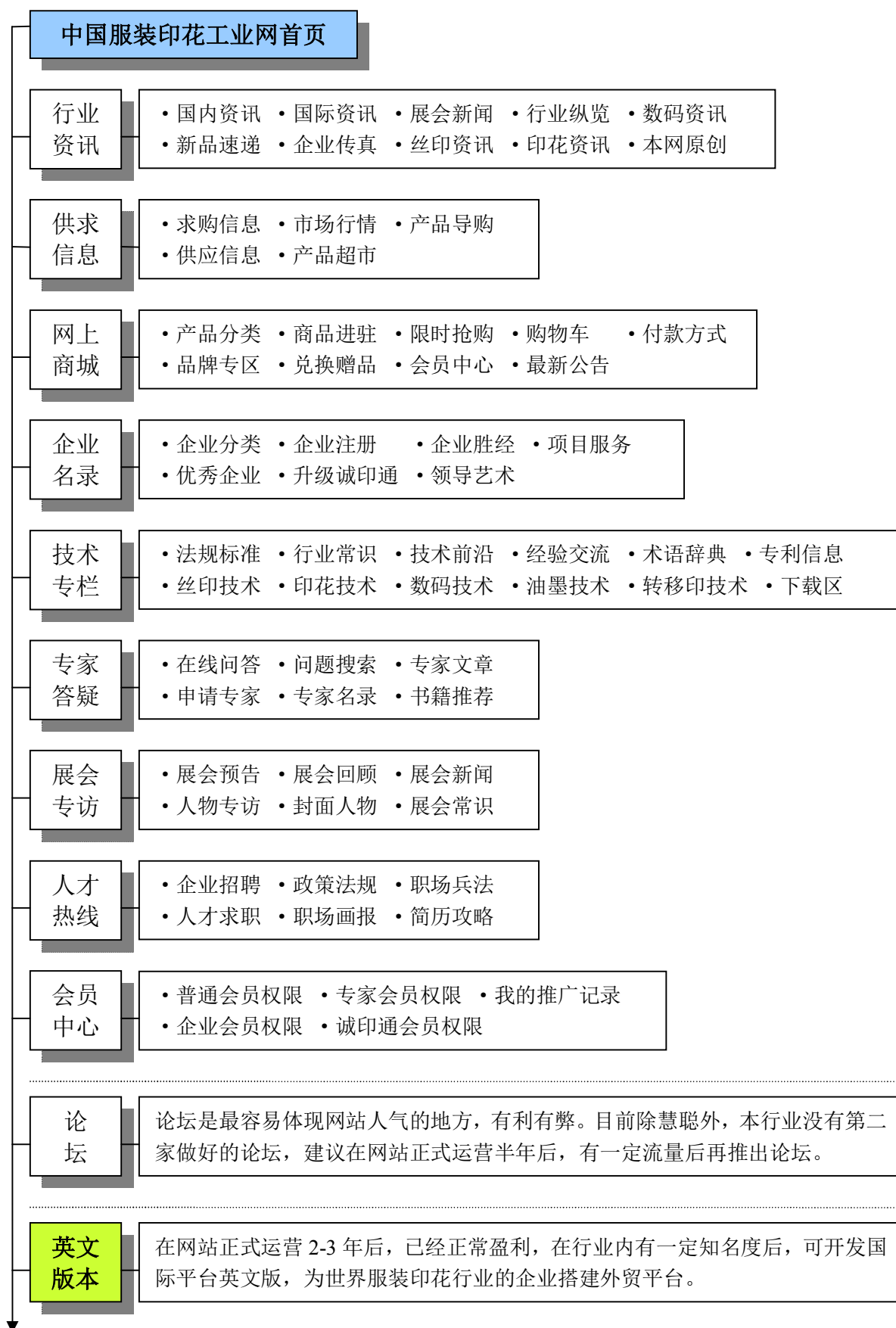
推出的“中国供应商”会员服务，收取的费用大约在 2 万-3 万一年。

五、 网站功能架构

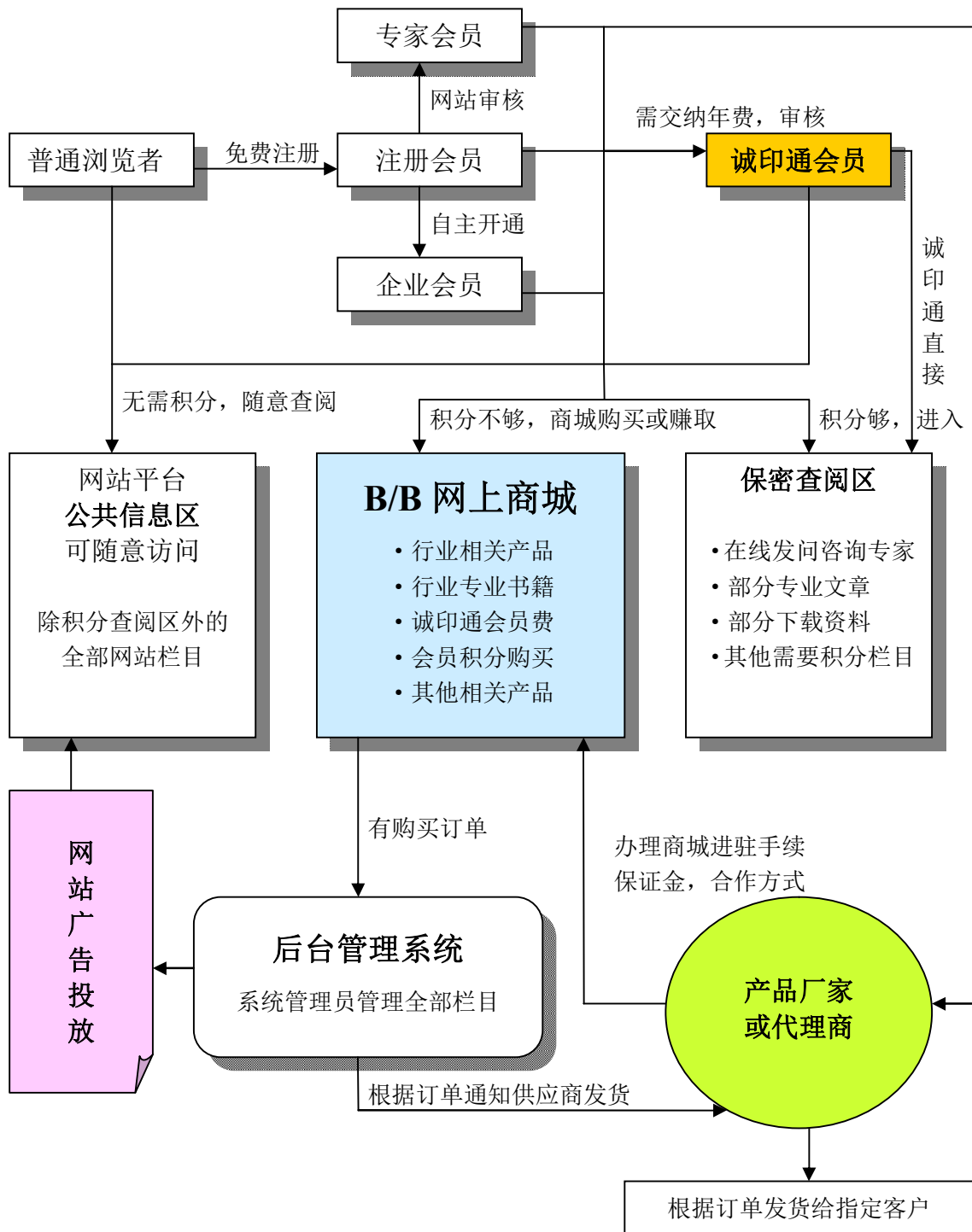
1、 网站整体架构图

本页版面有限，请查看下一页 >>

(网站整体架构图)



2、主要业务运作流程图



3、网站栏目详细介绍

3.1、行业资讯

行业资讯的采集，主要以转载其他相关网站的资讯为主，有的可以直接转载，只要注明出处；有的需要授权，可以联络合作。

- **国内资讯：**关注国内服装印花行业的新闻动态。
- **国际资讯：**关注国际服装印花行业的国际动态。
- **展会新闻：**关注行业内展会的相关新闻报道，和“展会专访”栏目互动。
- **行业纵览：**关注行业内的发展趋势，思维创新，市场动态等。
- **数码资讯：**关注数码印刷、数字设备发展的新动态等。
- **新品速递：**关注行业内新产品、新技术的发展动态。
- **企业传真：**关注业内企业的公司动态，网站添加、企业会员录入（要进入此栏目的文章，需要经过网站审核）两种形式。
- **丝印资讯：**关注丝印市场动态，发展趋势，技术创新等。
- **印花资讯：**关注服装印花市场动态，印花时尚潮流元素，新技术等。
- **本网原创：**中国服装印花工业网的原创资讯，包括市场分析，新观点等。

3.2、供求信息

供求信息栏目，主要是为企业会员提供一个发布企业产品供应和求购信息的平台。诚印通会员具有信息搜索排名排前，重点推荐等 VIP 权限。

供求栏目的信息一般比较杂乱，企业会员发布信息，只重量，不重质；只求宣传，不重交易；产品质量参差不齐。这也是和网上商城最大的不同之处，这也就注定供求栏目的询盘少，成交少。

- **求购信息：**企业会员发布的产品求购信息。
- **供应信息：**企业会员发布的产品供应信息。
- **市场行情：**配套服务此栏目的关于行业最新市场行情走势分析。
- **产品超市：**展示部分推荐产品，链接到网上商城栏目。
- **产品导购：**网站或者诚印通会员发布的产品导购信息，用于宣传产品。

3.3、网上商城

网上商城模块目前已经有现成的开源项目，如：ECShop，shopEX，产品功能相当完善。我们只要下载在服务器安装调试即可，前期使用免费，后期运营成熟后，可以购买（价格较低）。

网上商城主要销售的产品有：

- 1、精选进驻商城的行业供应商产品。
- 2、诚信通会员年费。
- 3、会员积分，¥1 元 = 100 积分。
- 4、行业专业书籍，出版物等。
- 5、其它相关产品的销售。

网上商城可以实现在线交易，在线支付，建立有完善的在线支付方式，如“支付宝、快钱、各大网上银行等”。

- **产品分类：**根据不同的产品特点进行分类，可实现多层次分类结构。
- **商品进驻：**客户帮助模块，详细说明供应商如何进驻商城，合作方式等。
- **限时抢购：**网上商城定期举行的产品促销活动，促销手段等。
- **购物车：**会员购买商品的临时存放处，可以查阅，修改，下单、结算等。
- **付款方式：**对网上支付方式的补充，一般是线下支付方式说明。
- **品牌专区：**商城集中展示知名品牌的区域，可以收取广告宣传费。
- **兑换赠品：**根据会员消费记录，达到一定标准，可以兑换赠品的区域。
- **会员中心：**商城会员注册、资料修改、收货地址等信息管理的中心。
- **最新公告：**关于网上商城的重大信息、公告的发布渠道。

3.4、企业名录

企业名录栏目，是企业会员展示宣传的区域，网民通过此栏目可以查找到自己感兴趣的企业，以决定是否要继续联络合作。此栏目的企业会员资料以会员自己注册，填写企业信息为主。前期也可由网站根据行业企业黄页选择录入部分会员信息，起到引导会员注册的作用。

企业名录的会员，可以通过申请，付费成为网站的“诚印通”会员，享受 VIP 服务，网民搜索时，可以排名靠前，起到最佳的宣传效果。

- **企业分类：**根据行业不同的领域，企业的类型进行分类，便于搜索。
- **企业注册：**网民可以直接免费注册企业会员，也可由普通会员开通。
- **企业胜经：**分享企业成功经营的经验等，不一定是本行业的企业。
- **优秀企业：**网站推荐的优秀企业展示，“诚印通”会员优先。
- **升级诚印通：**企业会员升级到“诚印通”会员的方式和说明。
- **领导艺术：**分享企业领导人的管理经验等，可穿插人物专访。
- **项目服务：**企业可以申请某个项目的服务，提供一对一有偿服务。

3.5、技术专栏

技术专栏，主要搜集、展示行业技术信息。信息主要来源有：相关网站转载；发表行业技术专家的文章；和业内媒体杂志社合作获得稿源；网站会员发表的文章需筛选。

所有的技术类文章在本站可以选择分为免费阅读型或积分阅读型，积分阅读型说明此文章价值较高，查阅时会员需花费一定的积分。

- **法规标准：**全球或国内行业制订的一些法规和标准。
- **行业常识：**行业相关的基础常识文章，适合对此行业感兴趣的人士阅读。
- **技术前沿：**对新技术、新产品的相关研究性的文章或报道。
- **经验交流：**行业专家或专业人士总结的经验或相关指导性文章。
- **术语辞典：**行业内常见的专业术语的解释和意义。
- **专利信息：**国内外最新的专利技术、专利产品的信息。
- **丝印技术：**关于丝印技术类的文章。
- **印花技术：**关于印花技术类的文章。
- **数码技术：**关于数码印刷技术类的文章。
- **油墨技术：**关于油墨、喷墨技术类的文章。
- **转移印技术：**关于转移印刷技术类的文章。
- **资料下载区：**技术资料、技术文献、技术论文、工具软件等资源，价值较高，不容易得到。

会员下载需要一定的积分。

3.6、专家答疑

专家答疑栏目，主要是聚集行业各领域的专家，通过网站在线为网民解决问题，从而进一步提高自己的知名度和权威性。

专家成员主要通过两种方式吸取，一是利用公司的行业资源，邀请行业内知名的专家在网上开设专家账号，录入专家资料；一是网站本身的注册会员，通过在线申请的方式，提交个人资料，在通过网站的审核后，成为网站的专家成员。

普通会员和企业会员可以在专家答疑栏目发布广播式提问，或者指定发问某个专家，由专家解决问题。提问一次需要花费一定的积分，待问题解决后，专家可以获得 50%的积分。诚印通会员无积分限制。

- **在线问答：**展示会员提出的问题，及专家解答的状态。
- **问题搜索：**可搜索已解决的问题，会员查阅时需花费少量的积分，为提问积分的 10%，如：提问需 100 分，查阅需 10 分。
- **专家文章：**专家会员发表的技术类文章，可设定是否需要积分查阅。
- **申请专家：**申请成为网站专家的入口和相关全力义务说明等。

- **专家名录：**按不同的领域可以查询专家的会员资料和技术专长等。
- **书籍推荐：**行业内专业书籍的推荐展示，链接到网上商城书籍销售区。

3.7、展会专访

展会专访栏目，主要包括行业展会和人物专访。及时跟踪报道国内外展会的最新举办计划、现场情况和动态新闻。在条件合适的情况下，我们网站可以和相关的主办单位合作，举办国内的某些行业展会。并进行全程报道。

专访主要是针对业界人物的专访，访问对象包括：行业知名人物、技术专家、企业负责人等。此专访栏目还有一个重要的作用就是为“诚印通”会员提供增值服务，专访企业的领导，报道宣传公司。

- **展会预告：**预告国内外最近的展会信息，可以搜集展会信息，也可以由会员在线提交展会预告信息，经过网站审核后，显示。
- **展会回顾：**已经举办成功的展会的相关信息的展示。
- **展会新闻：**正在举办，或者已经完成的展会的相关新闻报道。
- **人物专访：**对业界人士的专门访问记录，包括人物照片、简介、专长等。
- **封面人物：**针对“诚印通”会员的增值服务，1年1-2次的专访报道。
- **展会常识：**关于国际、国内展会举办的基本常识和注意事项等。

3.8、人才热线

人才热线栏目，主要是为行业内企业和人才提供的发布招聘信息和求职信息的平台。因为来网站的基本都是业界的企业和人士，所以在这里找人才和找工作，会比较有针对性，容易找到。这也是为什么行业内所有的网站都有做人才栏目的原因。

企业会员可以发布招聘信息，信息数5条以内，“诚印通”会员不限制数量，且职位搜索排名靠前。

- **企业招聘：**显示企业发布的招聘信息。
- **政策法规：**国家关于用人方面的政策法规等，便于企业和人才了解。
- **职场兵法：**关于打工一族的职场心得、人及关系等，比较休闲轻松。
- **人才求职：**人才在线填写，投递自己的简历。
- **职场画报：**主要以图片的形式展示职场轻松、诙谐的一面。
- **简历攻略：**针对如何写好一份简历这个主题，各类技巧和方法。

3.9、会员中心

会员中心，主要是针对不同类别的会员，根据不同的权限，可以进行自身设置、修改、添加、删除等相关的操作，是个人的管理中心。

会员的类别有：普通注册会员，企业会员，专家会员，诚印通会员，只有诚印通会员是收费的。其他会员以积分的形式体现会员成长机制，增加了网站的粘度。会员可以通过努力，在网站赚取积分，对于不想为网站做贡献的会员，也可以通过直接购买积分享受相应的权限。

- **普通会员权限：**可以修改个人资料、发表个人文章等。
- **专家会员权限：**管理个人简介、照片、专家文章、解决提问等。
- **我的推广记录：**每个会员都有自己的推广链接，只要将此链接地址发布到其他网站论坛、博客、QQ 群等，通过此链接进来的网民，完成注册了，推荐会员就可以获得相应的推广积分。
- **企业会员权限：**管理企业资料、求购信息、招聘信息、企业新闻等。
- **诚印通会员权限：**具备除专家会员的特俗权限外，其他所有功能都具备，而且享有诚印通会员专有的权限，可参阅附件一：《“诚印通”会员权限一览表》。

六、 网站开发步骤

1、 网站运行环境搭建

域名的选择：选择注册一个好的域名，对网站的推广和形象都有帮助，中国服装印花工业网的域名已经注册了一个，是：www.cpic668.com，这个域名虽然也好。不过我建议再注册一个，www.cpi163.com，目前还没有人注册，因为我认为这个域名更简洁、更利于网民记忆，便于日后网站推广和搜索引擎收录。可以 www.cpi163.com 为主域名，www.cpic668.com 为辅域名，转向主域名，都可以使用。

网站服务器空间的选择：根据中国服务印花工业网的架设需求，最好的方式是购买自己的服务器，送电信机房托管，优点是网页空间、数据库空间无限，可以架设多个网站（我们三个网站要架设）、流量带宽更大、管理更方便。

目前公司有闲置的一台服务器，省去了服务器购买费，托管费用 1 年 6000-8000 元，可送道窖中国电信机房托管。

还有一种方式，就是租用服务器空间，网页空间、数据库容量、流量都有限制。中国服装印花工业网 1 年租用费大约 3000-4000 元/年，天龙、开阳网站一个大约 500 元/年。一年以后，如果网站流量和数据量大增，又得考虑扩容，费用会相应增加。

因此，建议采用服务器托管的方式，费用约 6000-8000 元/年。

网站开发工具：采用 PHP 语言+ MySQL 数据库，因为考虑到中国未来对软件知识产权的保护，PHP+MySQL 的方式是开源项目，成本最低。全球目前有超过 50%的网站采用的是 PHP+MySQL，符

合未来的发展趋势。

2、开发人员配置

开发人员配置，主要是指网站项目的前期开发设计人员的配置。

一共五人，一人负责统筹，三人程序开发，一人做页美工设计。

还需招聘 PHP 程序员一名，网页美工一名。

3、网站开发进度

人员全部到位后，完成网站第一期规划的全部功能栏目，大约需要 1-2 个月时间。如果人员不能及时到位，每少一位人员，开发周期可能会延后 15-20 天。

七、 网站运营步骤

1、系统测试阶段

网站测试阶段，是指已经完成网站的设计，在网站正式运营之前，对网站完成的功能模块进行测试调整。

系统测试阶段，大约一个月时间。此阶段和信息录入阶段是同时进行的，信息录入的同时也就是在测试，只是信息录入阶段的周期会更长一些。

2、信息搜集录入阶段

信息搜集录入阶段从系统测试阶段就同时开始了，此时会新增一名专职的信息搜集录入员，同时网站开发组的五名人员也会协助一起进行信息搜集和录入的工作。前期的高峰录入期，大约 2 个月时间。

此阶段的重点是如何收集有用的信息，主要采用以下几种方式：

- 整理公司目前已经有的相关资料，进行筛选分类。
- 利用公司和行业合作伙伴的关系，从外界获得有价值的信息，包括邀请业内专家加入网站，与业内媒体杂志合作，与行业服务网站合作等。
- 通过网络，从其他网站转载获得相应的资讯，根据信息的特点，需要调整编辑的，重新整理后再转载。
- 查阅行业企业黄页手册，录入部分企业会员资料。
- 利用天龙公司、开阳公司已有合作基础一些企业，提供增值服务，前期免费为他们开通网站“诚印通”企业会员。
- 将天龙化工、开阳公司的全部产品信息录入到网上商城。
- 联络行业内有一定联系关系的其他品牌，前期免费让他们的产品进驻网上商城。

3、网络推广阶段

网络推广阶段是待信息已录入了二个月，有了一定的网站内容，从信息录入阶段的第三个月开始重点来做网络推广。网络推广的核心是花最少的钱，获得最佳的推广效果，需要全方位并持续的推广，才会有效果。

此阶段需要招聘一位专职的网络推广人员，需专长于 SEO、SEM，既搜索引擎优化和营销。同时其他小组人员协助进行网络推广。

主要的网路推广手段：

- 网站关键字分析和选择，进行站内 SEO 优化，设置好网站及各子栏目的主关键字和长尾关键字。
- 在百度的竞价排名中，购买网站的主关键词进行推广，按竞价点击付费。
- 进入竞争对手的行业网站，注册账号，查阅企业会员，专家会员的联系方式，以邮件的形式进行宣传推广，快、准、狠的宣传推广。
- 寻找与我们的网站内容互补的站点进行互换友情链接。
- 到流量大的论坛、博客发布原创软文，在文章里巧妙加入我们的网址。
- 加入行业 QQ 群，SNS 交友网站等，发布推广信息。
- 邮件列表网站推广法，定期给业界企业和网民发送电子邮件。
- 提交我们的网站到网址网站推广站，网站导航站，网站目录站。
- 印发宣传单线下宣传网站推广法。既可以自己印发，也可以和其他传统企业合作，使用他们的现有渠道。
- 网站注册会员通过发布“我的推广链接”，增加会员积分的方式。

4、网络营销阶段

网络营销阶段，就是根据网站的盈利模式，开发业务的过程。根据我们网站的盈利模式，有三项是需要专职的业务人员去联络开发的。

- “诚印通”会员费
- 网站广告投放费
- 网上商城供应商入驻费

业务的主要开发方式和简易流程是：

- **查找目标企业联系方式**：本站注册企业会员或其他网站的企业会员
- **业务员电话营销**：电话联络企业，一定要找到可以拍板的人，一般是老板
- **确定成交**：80%是可以电话成交的，网上商城供应商部分可以会有需要约见面谈的情况。
- **跟单售后服务等。**

在营销阶段的前期，招聘 3 人的专职电话营销人员，同时其他员工可以用网络营销的手段配合开发业务。

有了一定的电话营销经验，并取得初步的营销成绩后，应迅速扩大电话营销队伍，以“1 名经

理+8 名业务员” 的营销团队形式，大力开发全国市场。

具体的管理操作模式，待实施阶段再细化，在此不作详述。

八、 三年发展规划效果预估表

根据网站项目的规划和发展，初步分析预估三年内规划发展效果，同时也是整个项目运营的初步目标，仅供参考。

(三年发展规划效果预估表)

时间		总人数	进度				预计目标	
第一年	1 月	4 人	网站 开发 设计				• 完成网站的规划和设计	
	2 月							
	3 月							
	4 月	4 人		信 息 搜 集 录 入				
	5 月							
	6 月	5 人			网 站 推 广 宣 传			
	7 月							
	8 月	8 人			网 站 营 销	• 流量 2000Ip/天 • 企业会员 1500 • 专家会员 50 • 普通会员 3000 • 诚印通 10 家 • 商城入驻 1 家		
	9 月							
	10 月							
	11 月							
	12 月							
第二年	前 6 个 月	10 人	新增业务 1 人 售后 1 人 主编 1 人 编辑 1 人 广告 1 人 印刷发行 1 人 美编 1 人				业 务 开 发	• 流量 4000Ip/天 • 企业会员 3000 • 专家会员 80 • 普通会员 10000 • 诚印通 50 家 • 商城入驻 5 家 • 广告收入 8 万 预计总收入 30 万/年
	后 6 个 月	15 人						
第三		18 人	新增业务 3 人					• 流量 8000Ip/天 • 企业会员 5000 • 专家会员 100

年				<ul style="list-style-type: none"> • 普通会员 20000 • 诚印通 150 家 • 商城入驻 20 家 • 广告收入 20 万 <p>预计总收入 80 万/年</p>
---	--	--	--	---

九、 附件

附件一：《“诚印通”会员权限一览表》

名目	“诚印通”会员	企业会员	专家会员	普通会员
发布供应信息	√	√	×	×
供应信息排名	√ 优先	√ 普通	×	×
发布求购信息	√	√	×	×
求购信息排名	√ 优先	√ 普通	×	×
向专家提问	√	√ 需积分	√	√ 需积分
阅技术文献（密）	√	√ 需积分	√	√ 需积分
下载资料（密）	√	√ 需积分	√	√ 需积分
企业名录排名	√ 优先	√ 普通	×	×
人物专访	√ 优先	√ 需审核	√ 需审核	×
封面人物	√ 专享	×	×	×
商城会员价	√ 专享	×	×	×
商城进驻费优惠	√ 专享	×	×	×
企业自建站	√ 高档	√ 普通	×	×
企业新闻	√ 优先推荐	√ 需审核	×	×
企业产品	√ 优先推荐	√ 需审核	×	×
招聘信息	√ 无限制	√ 只能发 5 条	×	×

网站指定广告位	√送 1 个月	×	×	×
---------	---------	---	---	---

附件二：《会员积分管理办法》

会员积分是提供给除“诚印通”会员之外的其他会员使用的，在网站某些保密区域，需要支付一定的积分才可以操作。同时积分也是会员经验和荣誉的象征，积分越多，等级越高。

积分不可以换现金，没有了积分，会员可以通过自己的努力，在网站赚取，也可以直接在网上商城栏目购买积分，¥1 元=100 积分。

会员积分累计到一定的程度，可以兑换网站的赠品，以资鼓励。

如何赚取积分？	
• 新会员注册，得 100 积分	• 上传形象照片通过审核，得 100 积分
• 每天登陆网站一次，得 10 积分	• 成功推荐一个新会员注册，得 100 积分
• 发表文章一篇，得 5 积分；被删除一篇扣 10 积分；文章获网站推荐，得 20 积分；	
• 上传一份资料，得 10 积分；被删除一份扣 20 积分；资料获网站推荐，得 40 积分；	
• 论坛发表主题帖一篇，得 5 积分；被删除一篇扣 10 积分；获网站推荐，得 20 分；	
• 论坛回复帖子一篇，得 2 积分；被删除一篇回复，扣 4 积分；	
哪里需要花费积分？	
• 查阅有积分设置的文章类信息，一篇不低于 10 分；	
• 下载有积分设置的资料文件，一份不低于 20 分；	
• 向专家提问，广播式提问一次不低于 50 分；指定专家提问一次不低于 100 分	

备注：

服务对象分类：

原料供应商

制造生产商

经销商

终端用户（主要的收费会员）

终端用户主要包括以下几类：都有自己的印花车间

印花厂

服装厂

鞋厂

手袋厂

工艺品厂

家具厂（次要）

项目服务，为企业提供特殊的，有针对性的项目服务。