

行业网站商业计划书

第一部分网页提案

目录

- 1、策略综述
- 2、意念的引入
- 3、站点基本描述
- 4、功能的实现以及费用的预算
- 5、项目进度安排
- 6、维护与升级
- 7、未来扩展项目
- 8、附录

1、意念的引入

在当前的网络社会中，由于技术上的原因，当前网民在网络中的自由受到诸多的限制。我们不妨将当前的网络世界比做人类社会发史上的原始社会，当中的网民犹如原始社会中的原始人，在他们力所能及的网络空间内进行一系列的采集-狩猎活动。面对这些原始人，我们只能以非常简单的思维模式去考虑他们在网络空间的行为。

如何吸引他们到我们的网站进行采集—狩猎活动？

人类的需要是多元化的。按马斯洛对人类需要的分层，结合当前网络社会的特点分析上网的人，他们在现实世界已解决了最基本生理需要，包括避免饥饿，逃避危险等，在网上虚拟的空间他们所追求，将是较高层次的多元化需求，如获得爱与尊重，实现自我价值。

如何才能满足网民高层次多元化需求的满足呢？

一方面是简单的思维与行为模式，一方面是高层次多元化需求的满足。如何把这两方面有效的结合起来将是我们的网站成功的关键。

2、策略综述

利而诱之是我们的第一个策略

综观当前的各类网站，主要为网民提供了各种各样的服务，包括提供各类的新闻、图片资讯；让网民注册，申请电子邮箱，免费主页空间，进行聊天；有的甚至提供物品的拍卖，

网上购物服务，归根结底，他们就是要吸引网民的注意力，让他们在网站进行采集—狩猎活动。我们也将采取这一策略，但侧重于网络派钱的概念。

强调商业操作是我们的第二个策略

考察各种大众媒体工具(massmedia)的发展史，我们可以看到每一种大众媒体工具（如广播，报纸，电视广播）的背后都有一套完善的商业操作，以及有效的资金来源支撑着。网络营运也必须找到它的资金来源。

在当今网络原始时代，众人都希望在网络营运中找到那只会下金蛋的母鸡。我们也不例外，一系列的商业操作（那只会下金蛋的母鸡）将是我们网站生存的关键。

倡导创意将是我们的第三个策略

人是一种狡猾的动物，在原始本能驱动下所产生的动机，往往要堂而皇之地掩饰一番。为扩大我们网站的受众，提高我们网站的品位，倡导创意将是必不可少的。创意正是根源人类具有不安守本份的本能冲动。满足了人类这一本能冲动的网站将是成功的。

倡导多元化是我们的第四个策略

世界在网络的联结下变得越来越小，网络空间所聚集的人来自不同的国家地区，有着不同的需求。我们并不幻想以单一的网站满足网民的所有需要，但我们会以一系列网群的策划来实现多元化。

3、站点基本描述

A、站点结构概念

多面体两层结构：固定的 STATIONWEBSITE 与流动的 TOPICWEBSITE，最大限度地网罗资讯与网民。我们所重视不是单一网站的概念，我们的视线亦将不再是局限于单一网站的建设，我们倡导网站群的概念，从整体上来规划一系列的网站。

我们这些单独网站之间的有机连接将形成一个以中华淘金网为首的网站群。

我们的网站群分为两类：

一类是两个固定的 STATIONWEBSITE，特点是长期存在，规模大，交互功能强，是进行 BtoC、BtoB 的服务界面。我们将设置一个主要的网站：面对网民和面对企业的淘金网。

一类是一系列流动的 TOPICWEBSITE。特点是主题鲜明，内容简洁，规模小，极具娱乐性、艺术性与时效性，存在时间根据其主题以及赞助商来定，一般不超过一年。

固定的网站在一系列小型流动的网站包围下，互相进行功能的互补，分工是十分明确的。我们的设想是以淘金网为主导，通过淘金网进行一系列的市场营销活动以及市场调研活动，另一方面，淘金网又以有偿定向投稿的方式为一系列的流动主题网站提供源源不断的资讯更

新。而流动主题网站则通过鲜明的主体吸引广大的网民进行浏览，以及引导网民进入我们的淘金网，负起扩大淘金网与外界联系的功能。

B、网站派钱的实现

我们网站的最大买点在于网站派钱的概念。

我们将采取银行转帐的方式进行派钱。

网民赚钱主要来自于他们参与我们网站所举办的各项活动包括：

- 1) 网页设计招标
- 2) 广告商标与广告用语征集
- 3) 疑难问题解决方法征集
- 4) 参与专栏投稿活动
- 5) 参与市场调研活动

要参加这些活动，网民必须要在我们的网页上进行注册，我们的注册分为两类：

A、普通注册

1) 在网上进行注册，为了保证钱能够划转到注册网民手中，网民必须提供正确的资料以及银行信用卡资料给我们。

2) 凡普通注册的网民可以参加淘金网的所有活动，赢取奖金。

B、标准注册

1) 在网上进行注册，为了保证钱能够划转到注册网民手中，网民必须提供正确的资料以及银行信用卡资料给我们。

2) 标准注册的网民可以参加淘金网的所有活动，赢取奖金。

3) 标准注册的网民必须在我们指定的银行开立信用卡帐户，然后提供更为详细的资料，经过我们的进一步筛选，确定为我们进行市场调研的样本，未能通过筛选的网民自动成为A类普通注册用户。

4) 一经注册成为我们的标准注册用户，在第二年开始可以获得50元/年的基本薪酬，而其他收入则根据用户在我们网上填写的市场调研问卷的多少来计算。

上述两类的注册，银行的信用担保体系起了关键的作用，为了保证我们能够把奖金转到注册网民的手中，网民必须提供正确的资料以及银行帐户给我们，这就保证了我们所收集的资料的真实性。

C、淘金网的资讯主题

我们所建立的淘金网除了赚钱的功能以外，必须有一个明确的资讯主题。这一主题必须对网民充满吸引力，网民不想赚钱也想到我们的网站看一看。综观改革开放的二十几年，

追求财富越来越受到社会的肯定，加上我们的淘金网具有赚钱的功能，这就很自然地把追求财富 定为我们淘金网的资讯主题。

围绕这一资讯主题，我们将向网民展示人们追求财富的方方面面，对钱财的控制管理技巧，当前社会盈富的种种方法，也让 网民在我们的网页上发表他们对财富的看法，尽量营造出一种 高品位的气息。我们倡导凡是进入淘金网的网民一定能满载而归，这种满载而归不但是在钱财上，还在思想上，精神上，观念上的获得。

D、站点设定

网站群的受众设定：面向全中国，以北京、上海、广州为重点 目标人群描叙：

年龄在 18-35 岁之间(占了网民人数的 82.8%)

文化程度:大专以上

家庭人均收入水平跨度 501~4000 元之间

受众人数规模约 730 万

(参考中国互联网络信息中心公报的中国互联网络发展状况统计
报告(2000/1) 制定, <http://www.cnnic.net.cn/>)

淘金网 (<http://www.besoo.com>)

目标：成年网民

定位：一个充满赚钱机会的网站，也是人们分享财富观念的天地。

内容：

1、财富论坛

2、盈富心得

3、创意专区

4、用户注册

5、各种赚钱机会：

a、参加各类有奖征集活动

(如网页设计招标，广告商标、用语征集，疑难问题解决征集)

b、参加各类商家赞助的有奖问答赢取奖金

c、填写各类市场调研问卷赚取酬劳

d、联系业务赚取佣金

e、有偿定向投稿

6、企业服务专区

信息专卖

网上征集委托

网上调研委托

营销策划

咨询服务

功能：内容的第 1、2、3 项是为了吸引和留住普通的浏览者。

内容的第 4 项是为会员服务的，其中 a、b 是倡导创意有偿的体现，市场调研的活动是淘讯网最主要的数据来源，有偿定向投稿是我们一系列网群中资讯重要的来源，为浏览者提供注册服务。

特点：倡导创意有偿，强调网站与网民的互动性，强调网民的积极参与，承诺让每一位点击进入我们网站的网民都能满载而归流动主题小型网群（Topic Web sites）。

资讯收集与分析费用 3000 元

首页制作 1,000 元

栏目页面 800 元

普通页面 400 元

音频转换 MIDI, WAV, MP3, RM, MOD, VQF 按分钟计价(5 分钟起) 200 元

视频转换 AVI, MPG 按每分钟计价(1 分钟起) 500 元

留言簿 类别：普通 200 元

反馈表单 按照反馈单的大小, 每 A4 幅面计价(不足一页按一页计算) 500 元

BBS 论坛 WEB-BBS 论坛, ASP 程序制作 2,000 元

动画文字 Java Script 文字的走动 300 元

动画图形 Java Applet 文字、图形的动画 500 元

图片处理 简单的二维 GIF 动画(需用户提供图片 10 幅以内) 200 元

Flash 动画 标准格式为 640X480, 根据动画复杂程度而定 800 元

ASP 程序 根据程序内容定价 600 元

(参照“5135”我要上网-上海华菲科技有限公司网上报价资料制定 <http://5135.com.cn/>)

第二部分 商业操作与市场策划

目录

一、形势分析

二、经营理念

三、经营纲要

四、发展目标

五、营运操作与策略分析

六、初步预算与盈利分析

一、形势分析

中国预计在今年的 9 月份加入 WTO，其后，来自于世界各地的商品将蜂拥而至，中国的广告业必将蓬勃发展，市场营销活动也将热起来。而有关资料显示，1999 年中国的网络广告投放资金已达 2000 万元，网民已达 860 万人，正高速增长。我们公司的成立，正是看到了这一发展趋势，亦将主动的迎合这一历史潮流。

综观现存的各类网络营运商，无一不是在亏损。体现出网站的巨大建设投入与单纯的广告收入不成比例，不足以支撑网站的生存。所以我们的网站群并不只是从广告来获取资金来源，而是通过充分的发挥网络的特质，开拓各类的网上增值服务，例如网上征集活动，网上调研活动，网上市场调研活动。来获得网站生存的资金。

当然，由于我们的网站的特殊结构，在网络世界里我们将面对来自于不同地区，同类性质的网站的挑战，但我们的优势在于整体网站群扩大了我们的受众面，迎合了网民不同的需求。从经营的角度来考虑，建设和维护一系列的网站将有利于实现公司的各类资源的优化配置，从而达到经营的规模效应。

二、经营理念

满足网民中共有的那一种不安守本份的本能冲动，以及多元化的需要，以一系列的商业操作，实现网络派钱的概念。与此同时，推崇创意与勇于接受挑战的精神，找到网络社会中创意与回报的合理运作方式，以有效的回报激发无限的创意，以无限的创意推动社会的发展。

三、经营纲要

本公司是一间极具实力的网络营运商，专攻网络征集活动以及网络市场调研活动的策划与执行。由我们自主开发的淘金网，附以面对企业的淘讯网，联合一系列的流动主题网站组成一个网站旗舰，灵活多变地满足不同网民的需要，并为企业提供全方位最优质的市场营销服务。

四、发展目标

本公司的目标是成为中国第一大的网上市场促销与网上市场调研公司。

这个目标将分阶段完成：

第一阶段：（2002 年 8 月前）

1) 吸引到第一笔风险投资

2) 建成淘金网

3) 三个流动主题网站

4) 在北京、上海、广州的网民认知率达 80%，在全国网民认知率达 60%

5) 月平均浏览量达 15 万人次

第二阶段（2003 年 8 月前）

1) 全国网民认知率达 90%

2) 月平均浏览量达 100 万人次

3) 增加流动主题网站到五个

4) 开始购入自己的主机与服务器

第三阶段（2004 年 8 月前）

1) 与一家著名的网上银行结盟

2) 与一家著名的网上购物中心结盟

3) 流动主题网站达到十个

4) 在国外上市，吸引风险投资

营运操作与策略分析

1、公司的人事架构与部门设计

公司的组建初期便倡导团队精神，实行扁平化的组织结构。分设两个部门：

事业部：负责公司的营运管理与公司的市场推广。EC01 名：对外代表本公司，处理日常营运事务。助理 1 名：协助 EC0 开展活动与公司的人事管理。业务员（5 人）：负责联系业务与市场推广。

技术部：负责网站数据库维护与功能扩展以及市场调研的策划。数据库与网络专家小组（2 人）：负责数据库维护与网站的维护。市场策划与调研小组（3 人）：负责策划实施网上市场策划与网上市场调研的开展。

在组建初期除了上述固定的人事架构，还将根据需要抽调人员成立任务小组。预计在草建初期将成立下列的任务小组：

- ◆ 淘金网开发小组；
- ◆ 流动主题网站开发小组；
- ◆ 市场推广小组。

当公司进入成长期，我们将把前期的部门进行精细分工，我们将特别重视流动主题网站的建设，将增设流动主题网站开发小组（配备专业网页设计人才 3 名），企求以高效率的网页开发，不断涌现的灵感，以一系列的流动主题网站战胜所有的固定网站。

2、征集活动的开展策略

考察当前在大众媒体主要是在报纸杂志所开展的各类征集活动，主要由下列几种形式：

- 1) 企事业单位标志征集
- 2) 广告用语，广告商标征集
- 3) 为某一主题开展的海报征集，艺术作品征集。

上述征集活动的开展，优点在于能够充分调动群众的积极性，收到比较好的社会效应，但整个活动的过程耗费大量的人力物力，特别在于对参赛作品的一系列的收集，分析，评奖的处理上。通过网上征集，我们将利用网络的便利性以及即时性，大大缩短处理作品的时间，提高了征集活动的效率，节省了大量的人力物力，这便是我们的价值所在。另外，我们还可以建立流动主题网站来展示所有的得将作品，顺便对所有的赞助单位进行网际宣传。除此之外，我们还将进行一系列的与网络有关的征集比赛，或许又将举行网络创业大赛，网页设计大赛。在发展初期，我们将集中为某些中小型企业提供一条龙的网上征集服务（包括活动策划、网页设计、宣传策划、评奖安排、作品网上展示）。它们力量小，无力在全国范围内开展征集活动，我们正是看中这一点，为它们提供优质、便利、高效、低成本的服务。

在成长期，我们将尽量凭借我们在网民中的影响力，争取获得大型企业以及跨国公司的网上征集委托。另外我们也将目光放到政府部门以及机关事业单位，为它们提供网上征集活动，提高我们的社会影响力。进入成熟期，我们的目标是承接一些历史性的征集活动，例如有关亚运会或者奥运会的征集活动，到期时将是我们公司的荣耀。

3、市场调研的开展策略

市场调研服务是本公司的另一重要的收入来源。考察当前我国的市场调研服务的状况，还处于相当落后的阶段。市场调研的手段还在不断的从西方发达国家引进，相关公司还在国内不断尝试探索着适合我国国情的市场调研方式。传统的市场调研形式有：

- 1) 电话访问
- 2) 邮寄访问
- 3) 面谈访问

电话访问的拒访率高，邮寄访问的回收率低，面谈访问的费用高。而举行一次调研活动，大量的人力物力将花费在样本的采集，以及资料的处理上面。针对这些传统市场调研形式的种种缺点，利用网络进行调研就显得拥有很大的优势。开展网上调研活动，受聘的样本在统

一的时间内填写问卷，由于网上资料传输的即时性，我们可以对所收集的资料进行即时的处理分析，这样将大大减少资料录入的人力物力的耗费，也避免了资料的重新录入所带来的错误，效率将得到提高。

进行网上市场调研，工作的重点不再是考虑如何去有效的获得以及处理资料，而是集中在如何确保市场调研目标样本定位的准确性，以及目标样本所提供资料的真实性。这就要求我们必须培养一批忠诚的样本，在我们指定的银行开立信用卡帐户，由银行提供第三方的信用担保，保证了注册用户身份的真实性。定期向样本发放工资是一种办法。另外，将每一次由于采用网络进行调研而节省的一部分成本转移给样本，让他们得益，以保持样本与我们公司的长期合作。

样本资格必须经过一系列的筛选，以保证样本的质量。每年样本资格必须经过审核，不合格的样本将自动转为 A 类注册用户。在发展初期，我们将样本培养的重点集中在北京、上海、广州、深圳、规模大概有 5000 人，主要面向与网络电脑、时尚用品有关的调研活动。在淘金网我们进行样本培养以及各类的市场调研活动，而在淘讯网，我们则承接企业的各类市场调研委托，除了受委托进行的市场调研活动外，我们还会自发的进行一些市场调研活动，然后把报告在淘讯网上公开售卖或无偿提供。

在成熟期，预计中国的网民人将达到 1000 万以上，我们将把触角进一步扩大到国内的其他大城市，进一步扩大我们的影响力。

4、流动主题网站的建设策略

在公司成立初期，流动网站的作用主要在于扩大淘金网与外界的联系，丰富以淘金网为主的网站群的内容，扩大我们网上广告的受众面。到了后期，建设流动主题网站的服务将是本公司在成熟期一个极具特色的业务。主要是考虑到公司在不断的发展过程中将积累到大量的网站建设经验，而随着中国的网络社会进一步成熟，人们对网站的定义将进一步拓展，除了需要固定的网站，人们还将需要一些生命周期比较短的网站，例如为某一电影作宣传的网页，电影上映后，网站就会消失。或者一些为了纪念某一重大事件的网站。这些网站的特点是贴近社会热点，在浏览量上有保证，只要有赞助商的支持，我们就不停的建立，以进一步扩大我们的影响力，实现我们的价值。

5、产品线策略

作为一家网上市场促销与网上市场调研公司，我们为客户提供的种种服务就是我们公司的产品。在公司初建时期我们将提供下列产品：

- 1) 网页设计征集
- 2) 广告商标征集

- 3) 广告用语征集
- 4) 疑难问题解决方法征集
- 5) 网上市场推广（有奖问答，派试用装）
- 6) 网际广告投放
- 7) 市场调研活动
- 8) 出售市场动态专题调研报告

当公司进入成熟期，我们将把历年来上述项目的盈利性作一个详细的分析，以确定上述项目在我们公司的战略地位，找出 Cash Cow, Star, Dog, Question mark, 在下一段的经营当中对产品项目作出战略性调整，同时我们将利用所积累的经验，把我们的产品线作进一步的扩展，将提供：

- 1) 网际宣传策划一条龙服务（包括搜集资料，设计，建设网站，然后在网站上开展一系列的促销活动）
- 2) 承接各类流动主题网站的建设（包括纪念某人的网站，为某一电影宣传的网站，为某一产品推广的网站，为纪念某一事件的网站）

6、产品定价策略

我们所提供的产品实质是结合了高科技的各类服务，这类高科技的服务由于是无形的，成本的界定将是盈利的关键。在公司建立初期，我们产品的定价是根据每年的投入成本，以及我们的年度盈利计划来确定的（详情看下列的盈利计划分析）。为了实现第三年开始盈利的目标，我们作出预计的产品定价。

但是当公司进入了成熟期，我们将不在基于成本来定价，因为我们相信我们所提供的产品的价值应该是与我们的知名度成正比例地增长的，所以我们产品的价格也应该是水涨船高的。

六、初步预算与盈利分析

第一年投入资金 1,496,700 元

一、委托建设网站合共花费 82,300 元

A、建立淘金网花费（合计） 48,400 元

B、建立流动主题网站 11,300 元/个 X 3 个 33,900 元

公司成立与营运费用 86,400 元

A) 公司注册费用（50 万注册资金） 4,000 元

B) 办公室写字楼租金与水电费 1,500 元/月 X 12 月 18,000 元

C) 购置办公设备（三台电脑，一台传真机，一台复印机） 50,000 元

D) 差旅费 800 元/月 X12 月 9,600 元

E) 电话费 300 元/月 X12 月 3,600 元

F) 耗材费 100 元/月 X12 月 1,200 元

人力资源开支 672,000 元

A) ECO (1 人) 120,000 元/年

B) 助理 (1 人) 24,000 元/年

C) 数据库与网络专家 (1 人) 300,000 元/年

D) 数据库与网络专家小组见习助理 (2 人) 36000 元/人 72,000 元/年

E) 市场策划与调研小组 (3 人) 36000 元/人 108,000 元/年

F) 业务员 (5 人): 负责联系业务与市场推广 9600 元/人 48,000 元/年

媒体广告推广开支 400000 元

A) 报纸广告投放 200000 元

B) 广播电台广告投放 100000 元

C) 户外广告投放 100000 元

五、注册用户薪金与投稿报酬 256,000 元

B 类注册用户: 5000 人 X 50 元/人 250,000 元

投稿报酬: 20 元/千字 X 300000 字 6,000 元

第二年投入资金 1959000 元

开始建立自己的服务平台 140600 元

1) 服务器三台 80000 元

2) 主机托管费用 (飞华电信) 36000 元

3) ISDN 装配使用费用 24600 元

公司营运基本费用 32400 元

A) 办公室写字楼租金与水电费 1500 元/月 X12 月 18,000 元

B) 差旅费 800 元/月 X12 月 9,600 元

C) 电话费 300 元/月 X12 月 3,600 元

D) 耗材费 100 元/月 X12 月 1,200 元

人力资源开支 780000 元

原有开支 672,000 元

新增流动主题网站开发小组（3 人） 36000 元/人 108000 元

媒体广告推广开支 700000 元

A) 报纸广告投放 300000 元

B) 广播电台广告投放 200000 元

C) 户外广告投放 200000 元

五、注册用户薪金与投稿报酬 306,000 元

B 类注册用户： 6000 人 X 50 元/人 300,000 元

投稿报酬： 20 元/千字 X 300000 字 6,000 元

第三年投入资金 1118400 元

一、公司营运基本费用 32400 元

D) 办公室写字楼租金与水电费 1500 元/月 X12 月 18,000 元

E) 差旅费 800 元/月 X12 月 9,600 元

F) 电话费 300 元/月 X12 月 3,600 元

G) 耗材费 100 元/月 X12 月 1,200 元

二、人力资源开支 780000 元

原有开支 672,000 元

新增流动主题网站开发小组（3 人） 36000 元/人 108000 元

三、注册用户薪金与投稿报酬 306,000 元

B 类注册用户： 6000 人 X 50 元/人 300,000 元

投稿报酬： 20 元/千字 X 300000 字 6,000 元

产品初步定价

小规模 中型规模 大规模

1) 网页设计征集 6000 元 8000 元 12000 元

2) 广告商标征集 5000 元 8000 元 10000 元

3) 广告用语征集 5000 元 8000 元 10000 元

4) 疑难问题解决方法征集 1000 元 2000 元 50000 元

5) 网上市场推广（有奖问答，派试用装） 1000 元 2000 元 50000 元

6) 网际广告投放 4000 元 8000 元 300000 元

7) 市场调研活动 5000 元 10000 元 400000 元

8) 出售市场动态专题调研报告 10000 元 30000 元 60000 元

9) 网际宣传策划一条龙服务 10000 元 50000 元 100000 元

10) 承接各类流动主题网站的建设 20000 元 30000 元 400000 元

各阶段的盈利预计分析

第一年纯收入预测：391000 元 投入 1496700 元

纯利润：391000-1496700= -1105700

累计亏损：1105700 元

小规模 中型规模 大规模

- 1) 网页设计征集 6000 元 X 1 8000 元 X0 12000 元 X0
- 2) 广告商标征集 5000 元 X 1 8000 元 X1 10000 元 X0
- 3) 广告用语征集 5000 元 X3 8000 元 X 0 10000 元 X0
- 4) 疑难问题解决方法征集 1000 元 X0 2000 元 X0 50000 元 X0
- 5) 网上市场推广 1000 元 X2 2000 元 X1 50000 元 X0
- 6) 网际广告投放 4000 元 X5 8000 元 X1 300000 元 X1
- 7) 市场调研活动 5000 元 X1 10000 元 X2 400000 元 X0
- 8) 出售市场动态专题调研报告 10000 元 X0 30000 元 X0 60000 元 X0
- 9) 网际宣传策划一条龙服务 10000 元 X0 50000 元 X0 100000 元 X0
- 10) 承接各类流动主题网站的建设 20000 元 X0 30000 元 X0 400000 元 X0

第二年纯收入预测：1284000 元 投入 1959000 元

年度利润 1284000 元- 1959000 元= -675000 元

累计亏损：-1105700 元- 675000 元= -1780700 元

小规模 中型规模 大规模

- 1) 网页设计征集 6000 元 X1 8000 元 X0 12000 元 X
- 2) 广告商标征集 5000 元 X 1 8000 元 X0 10000 元 X2
- 3) 广告用语征集 5000 元 X3 8000 元 X 1 10000 元 X1
- 4) 疑难问题解决方法征集 1000 元 X1 2000 元 X1 50000 元 X1
- 5) 网上市场推广 1000 元 X2 2000 元 X1 50000 元 X2
- 6) 网际广告投放 4000 元 X5 8000 元 X1 300000 元 X1
- 7) 市场调研活动 5000 元 X1 10000 元 X2 400000 元 X1
- 8) 出售市场动态专题调研报告 10000 元 X1 30000 元 X1 60000 元 X0
- 9) 网际宣传策划一条龙服务 10000 元 X0 50000 元 X1 100000 元 X2

10) 承接各类流动主题网站的建设 20000 元 X0 30000 元 X1 400000 元 X0

第三年纯收入预测: 3177000 元 投入 1118400 元

年度纯利润: $3177000 - 1118400 = 2058600$ 元

累计税前盈利: $2058600 \text{ 元} - 1780700 \text{ 元} = 277900$ 元

小规模 中型规模 大规模

1) 网页设计征集 6000 元 X 1 8000 元 X1 12000 元 X1

2) 广告商标征集 5000 元 X 1 8000 元 X2 10000 元 X0

3) 广告用语征集 5000 元 X3 8000 元 X 0 10000 元 X1

4) 疑难问题解决方法征集 1000 元 X1 2000 元 X1 50000 元 X1

5) 网上市场推广 1000 元 X1 2000 元 X2 50000 元 X2

6) 网际广告投放 4000 元 X1 8000 元 X2 300000 元 X3

7) 市场调研活动 5000 元 X1 10000 元 X2 400000 元 X2

8) 出售市场动态专题调研报告 10000 元 X1 30000 元 X2 60000 元 X1

9) 网际宣传策划一条龙服务 10000 元 X0 50000 元 X1 100000 元 X2

10) 承接各类流动主题网站的建设 20000 元 X0 30000 元 X1 400000 元 X2