

淘宝网店大数据营销：数据分析、挖掘、高效转化



[淘宝网店大数据营销：数据分析、挖掘、高效转化 下载链接1](#)

著者:老A电商学院

出版者:人民邮电出版社

出版时间:2015-6-1

装帧:平装

isbn:9787115390783

《淘宝网店大数据营销：数据分析、挖掘、高效转化》内容就是从零开始，教会读者如何获取网店各类数据，如何整理数据，如何分析这些数据，以此及时发现店铺的问题，找出解决问题的思路，并且主动出击，在店铺正常运营的基础上，提高店铺流量、转化率、客单价等指标，让网店的运营更上一层楼。在讲解过程中，凡是涉及工具软件的应用或者具体数据的分析之处，都会附上详细的步骤，图文并茂一步一步地进行讲解，真正做到手把手教会读者进行数据分析。本书是在校学生以及网店创业人员、管理人员和兼职人员的必备工具书。

作者介绍:

老A电商学院（上海元轼信息咨询有限公司），是国内最正规、最完整的淘宝培训机构，拥有“国家电子商务协会”和“国家职业教育研究院”官方认可的培训资质，并且是唯一能颁布国家执照的在线教育机构。老A电商拥有行业第一的市场份额以及全行业最专业、最强大的讲师团队，著名自媒体人、前淘宝大数据搜索领军人鬼脚七与前淘宝大学MBA班最高级别导师老A亲自带领38位资深淘宝实战讲师团队提供服务。截止到目前，老A电商共有近八万名的正式学员，学员遍布全国。

老A（吴元轼），老A电商学院的创始人及主讲人、前淘宝大学EMBA资深讲师。曾任加拿大公司CAE（加拿大宇航科技研究院）民航系统导航高级分析师。1996年，加入国际领先高端零售解决方案供应商（Remark）公司任职软件研发副总经理。他任职期间协助法国高端零售品牌LV集团以及其旗下9个品牌（C.Dior,Kenzo,Givency等）建立全球一体化零售软件系统，并且参与范思哲，欧舒丹，Escola，Levi's等品牌建立全球零售以及CRM体系。

2012年老A进军电商，凭借对市场的敏锐嗅觉、多年数据分析经验以及对CRM（客户关系管理系统）的深刻见解，将老A电商学院做成业界公认的“金牌”淘宝教育品牌。

目录: 第1篇 店铺核心数据，颠覆你的认知

第1章 用数据驱动店铺 3

1.1 用数据驱动店铺的好处 4

1.2 店铺九大要点数据 8

1.2.1 四大流量 8

1.2.2 首页数据 10

1.2.3 收藏数据 11

1.2.4 客服数据 12

1.2.5 DSR计算工具和影响说明 14

1.2.6 行业数据 15

1.2.7 宝贝页数据 17

1.2.8 转化率数据 18

第2章 影响店铺流量的四大要点 21

2.1 从行业找到蓝海，快速突破 22

2.1.1 选择有市场的类目 22

2.1.2 选择有价值的类目 25

2.1.3 选择有优势的类目 26

2.1.4 基于行业的整体规划 27

2.2 借力打力，轻松引流 28

2.2.1 利用节庆活动 29

2.2.2 利用营销能力 30

2.2.3 利用热门话题 33

2.3 单品权重的重要维度 37

2.3.1 店内因素 37

2.3.2 店外因素 39

2.4 店铺权重的重要维度 50

2.4.1 查看行业、店铺风格等变化 50

2.4.2 查看四大流量的变化 52

2.5 淘宝“江湖策”的添加和使用 60

第3章 影响店铺销售的三大关键点 65

3.1 快速提升销售的策略法则 66

3.1.1 锚定法 66

3.1.2 套餐法 68

3.1.3 赠送法 71

3.2 顾客足迹留下的重大隐患	74
3.2.1 对店铺的页面组成了然于胸	74
3.2.2 店铺页面的跳失率问题分析	75
3.2.3 主要页面需要关注的指标	79
3.3 火眼金睛挖掘店铺潜力款	84
3.3.1 传统的挖掘爆款的方式	84
3.3.2 利用找爆款报表挖掘潜力款	86
3.3.3 爆款挖掘案例	91
第4章 颠覆性提升转化率的套路	99
4.1 转化率的裂变，价值是这样产生的	100
4.1.1 静默转化率	100
4.1.2 咨询转化率	108
4.1.3 免费流量转化率	108
4.1.4 付费流量转化率	109
4.2 影响转化率的外在因素	111
4.2.1 访客来源不同的影响	111
4.2.2 访客地区不同的影响	113
4.2.3 访客类型不同的影响	114
4.3 店铺顶梁柱的培养	115
4.3.1 管理客服	115
4.3.2 培训客服	116
4.3.3 考核与激励客服	122
第5章 你从未见过的三大规避损失的策略	127
5.1 支付率—快速拉伸销售的秘诀	128
5.1.1 按笔数支付率	129
5.1.2 按金额支付率	135
5.2 退款率—减少损失的重点壁垒	137
5.2.1 培养金牌售后	137
5.2.2 计算退货成本	138
5.2.3 统计退款原因数据	139
5.3 控制风险的三大常识	140
5.3.1 网店风险分析	141
5.3.2 防患于未然	142
5.3.3 亡羊补牢	145
第6章 品牌塑造的正确思路	147
6.1 用数据来证明店铺形象好坏	148
6.1.1 从跳失率来分析	149
6.1.2 从点击率来分析	151
6.1.3 从停留时间来分析	152
6.2 快速分析店铺顾客口碑	154
6.2.1 从2次购买比例分析	154
6.2.2 从回头客静默转化率分析	156
6.2.3 从收藏回访流量分析	158
6.3 怎样才能快速进入品牌化	159
6.3.1 从品类专注度分析	160
6.3.2 从功能性专注度分析	162
6.3.3 从风格专注度分析	163
第2篇 让无数人破产的库存问题！怎么破？	
第7章 库存—决定你店铺生死的筹码	167
7.1 小编码大用处	168
7.1.1 什么是淘宝商家编码	168
7.1.2 掌握商家编码的编写规则	168
7.2 快速采集店铺库存数据	174
7.2.1 淘宝助理数据	175

- 7.2.2 宝贝数据 183
- 7.2.3 生意数据 186
- 7.2.4 库存信息数据 188
- 7.3 轻松几步学会库存分析 190
- 7.3.1 基础数据查询 190
- 7.3.2 类目情况分析 192
- 7.4 用好它，从此不再压货 199
- 7.4.1 库存周期分析 199
- 7.4.2 行业变化分析 202
- 7.4.3 产品变化分析 205
- 7.4.4 如何高效精准地补货 207
- 第3篇 大数据挖掘！助你快速打开全国市场
- 第8章 淘宝地域数据分析 213
- 8.1 快速分析自己店铺的全国销售数据 214
- 8.1.1 数据报表 214
- 8.1.2 数据走势 220
- 8.1.3 数据对比 226
- 8.2 深入了解二三线城市数据详情 228
- 8.2.1 转化策略 228
- 8.2.2 退款策略 232
- 8.2.3 时间策略 244
- 8.3 神器助力—让你的广告效率翻倍 246
- 8.3.1 直通车的地域投放 246
- 8.3.2 钻石展位的地域投放 251
- 第4篇 未来唯一赚钱的渠道！你做不做？
- 第9章 会员—大数据分析让你比他更了解他自己 257
- 9.1 会员数据分析的目的 258
- 9.1.1 从金钱上考虑 258
- 9.1.2 从策略上考虑 259
- 9.2 使用会员分析报表 260
- 9.2.1 利用会员关系管理软件 261
- 9.2.2 利用淘宝后台数据 262
- 9.3 不花一分钱，就能做出专业的会员数据分析 263
- 9.3.1 RFM分析法 263
- 9.3.2 会员标签细分法 265
- 9.3.3 会员等级细分法 268
- 9.4 会员营销的三个方法 273
- 9.4.1 充分利用营销平台 273
- 9.4.2 会员营销 274
- 9.4.3 个性化关怀会员 276
- • • • • [\(收起\)](#)

[淘宝网大数据营销：数据分析、挖掘、高效转化 下载链接1](#)

标签

网店营销

大数据

电商

大数据营销

电子商务

数据分析

营销

淘宝经营

评论

夹杂私货，没实用的,好评都是白号，刷出来的

mark

The charming of data

泛泛而谈

官方公告：同学们，现在电商风云变幻，淘宝机制三天一小变，五天一大变，淘宝卖家举步为艰，因此老师这边建了一个淘宝天猫交流学习群，老师们会进行诊断店铺，疑题解答，发放运营实战资料，只有相互交流借鉴，才能跟上电商变化的步伐，共同进步。这边可添加Q群：656299652【免费领取最全运营干货资料】

书中对网店数据分析和客户定位讲得很详细，同时也极具操作性。

很恰当地体现了大数据的重要性，以及网店数据的价值。除此之外，书中介绍的科学分析和数据利用方法的实用性极高。

写得很好，很有学习的价值，特别适合广大网店店主

实用性很强，整本书都在教读者怎样从数据中挖掘财富。

《淘宝网店大数据营销：数据分析、挖掘、高效转化》这本书实用性很强，内容也非常全面，比如：如何获取网店各类数据，如何整理和分析数据，以及如何通过数据分析及时发现店铺问题等等，对于网店店主来说，这是一本极具参考和学习的价值的优质图书。

步骤详细，图文并茂，一步一步教授如何进行网店的数据分析，适合我这种菜鸟级店主

挺不错，讲得挺实在的，分析方法也很科学。

看过之后才知道，原来以前不太关注的那些购买数据，也能再次转化为店里的利润增长点，太棒了这书。

超棒，用图文并茂的方式教授如何分析网店数据，并通过网店数据精准定位潜在客户，提高销售成功率和产品销量，对网店从业者来说，很有参考价值。

用这本书学会了网店数据分析，相信对以后的生意一定会有很大的帮助

很不错的淘宝营销书，对提高店铺流量、转化率等指标有一定的帮助。

很有参考价值，对客户的二次开发和拓展有很大的帮助

《淘宝网店大数据营销：数据分析、挖掘、高效转化》这本书实用性很强，内容也非常全面，比如：如何获取网店各类数据，如何整理和分析数据，以及如何通过数据分析及时发现店铺问题等等，对于网店店主来说，这本《淘宝网店大数据营销：数据分析、挖掘、高效转化》是极具参考和学习的价值的优质图书。

太水的书了。这评价都是刷出来的。我都不好意思说我买了这本书，但是为了给分，豁出去。

内容就是从零开始，教会读者如何获取网店各类数据，如何整理数据，如何分析这些数据，以此及时发现店铺的问题，找出解决问题的思路，并且主动出击，在店铺正常运营的基础上，提高店铺流量、转化率、客单价等指标……本书是在校学生以及网店创业人员、管理人员和兼职人员的必备工具书。

[淘宝网店大数据营销：数据分析、挖掘、高效转化_下载链接1](#)

书评

[淘宝网店大数据营销：数据分析、挖掘、高效转化_下载链接1](#)