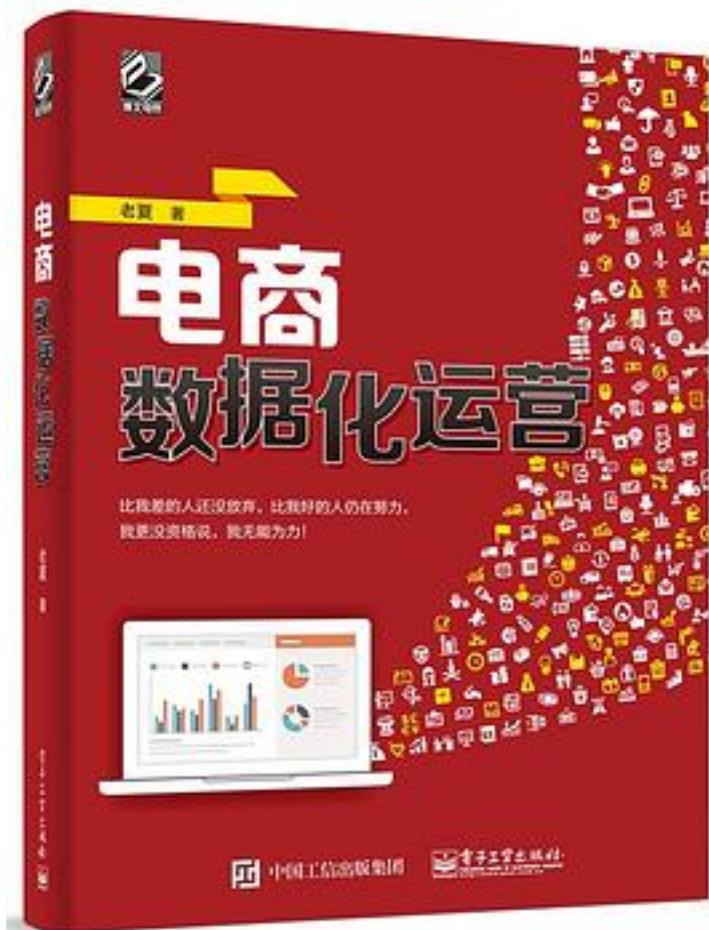


电商数据化运营



[电商数据化运营_下载链接1](#)

著者:老夏

出版者:电子工业出版社

出版时间:2015-9

装帧:

isbn:9787121270222

2015年是淘宝发生剧烈变化的一年，淘宝的领导层换帅了，淘宝规则又调整了，天猫变邀请制了，淘宝的很多规则都在变化。在这次改变中，成就了能懂得淘宝规则改变目的、平台理念的，并做出及时应对的商家；淘汰了那批不了解规则、不注重学习的商家。

。对读者来说，要想成为成功的商家，必须要学会理解平台的理念和商务的本质。《电商数据化运营(全彩)》汇集淘宝市场容量分析、年龄和买家等级分析、宝贝价格定位、上下架时间定位、淘宝搜索、无线淘宝搜索、数据优化标题等，对每章都做了非常详尽的介绍，并列举了大量的案例进行说明，可以使读者对淘宝的大数据有快速深入的认识，同时读者通过案例实操可以轻松掌握这些内容，并可快速在店铺中使用数据方法，是淘宝店铺必备的参考用书。

作者介绍:

目录: 引言	1
第1章 淘宝市场容量分析	2
第2章 年龄和买家等级分析	40
第3章 宝贝价格定位	62
3.1 买家的购物心理及对价格的认知	64
3.2 掌柜的定价心理及定价误区	65
3.3 影响淘宝定价策略的因素	66
3.4 竞争对手价格及市场分析	68
3.5 定价策略及定价小技巧	84
3.5.1 定价策略①成本定价法	84
3.5.2 定价策略②价值定价法	85
3.5.3 定价策略③竞争定价法	85
3.5.4 定价策略④新商品定价	86
3.5.5 定价策略⑤618 定价法	88
3.5.6 定价小技巧	89
第4章 上下架时间定位	92
4.1 什么是上下架时间	93
4.2 上下架时间的作用	94
4.3 上下架时间规则	95
4.4 上下架方法	97
第5章 解读淘宝搜索	118
5.1 什么是淘宝搜索	119
5.1.1 淘宝搜索发展史	119
5.1.2 解读搜索结果页	139
5.2 十大搜索模型	145
5.2.1 类目模型: 商品发布的最佳类目和属性	147
5.2.2 文本模型: 商品匹配的对应标题关键词和属性	151
5.2.3 时间模型: 上下架时间轮播展现排名	152
5.2.4 反作弊模型: 商品严重违规及虚假交易处罚	153
5.2.5 价格模型: 统计分析最优价格区间和品牌限 价规则	159
5.2.6 卖家模型: 同层级同类目支付宝交易及店铺 质量	159
5.2.7 服务模型: 客户满意度及DSR 评分	167
5.2.8 人气模型: 买家喜欢的宝贝热度, 评估消费者 对产品的认可度	179
5.2.9 商业规则	185
5.2.10 个性化搜索: 个性化原则 (千人千面原理)	188
第6章 深度解读淘宝搜索	197
6.1 无线电商的发展趋势	198
6.2 无线买家行为习惯	204
6.2.1 无线淘宝需要关注的问题	205
6.2.2 无线移动用户行为新特征	205

6.2.3 买家喜欢在手机上淘宝的原因	206
6.2.4 无线搜索买家行为消费轨迹	207
6.2.5 无线搜索宝贝页面最受关注的信息排行榜	208
6.2.6 无线淘宝消费行为习惯年龄群	209
6.3 无线搜索核心因素	210
6.3.1 什么是淘宝无线搜索	210
6.3.2 无线搜索排名的基石：相关性	210
6.3.3 无线搜索的基础模型：人气模型	212
6.3.4 无线搜索的排名因素	213
6.3.5 无线搜索提高排名	214
6.4 无线淘宝的运营管理	215
6.4.1 无线店铺装修：抓住第一印象	216
6.4.2 吸引客户关注：站在用户角度思考	217
6.4.3 无线营销思路抓准营销时机，增加一切流量的方法	218
6.4.4 从流量运营、转化、客户维护和无线端分析方面总结手机淘宝运营精华	219
第7章 数据优化标题	228
7.1 标题优化五大原则	229
7.2 标题优化的作用	233
7.3 认识查找并巧选关键词	235
7.4 关键词的组合要素	240
7.5 关键词的组合方法	242
7.6 标题优化实操	247
· · · · · (收起)	

[电商数据化运营](#) [下载链接1](#)

标签

电商运营

电商

电子商务

运营

网络营销

淘宝

营销

管理

评论

书的内容和讲解没问题，适合小白看。谁要，99.9%新，我就大概翻了一下下……

第一次认真看完一本电商书

看了，里面还有很多东西待消化和论证！希望多一种新技能……

扫盲

话术宽泛浅显而浮于表面，虽然能管窥一斑，但却不能识得是猫是虎。

互联网的发展日新月异呀，里面介绍的很多工具都已经换了样子，或者没有了。不过分析的方法还是很实用的，需要结合实际操作，才能好好消化。

37/60

最有效的解决方法就是在实操中掌握自己需要的东西，本书实操案例很丰富，荐！

第一次深深被“数据”折服，始于几年前看过的一份财经刊物。彼时，对“数据”这一

概念的认识还相当模糊与空泛，而那份刊物以中国各城市各领域各时间节点的“大数据”为依托，对未来经济走向和资本流动，甚至城市排名，做出大胆的预测和分析。这么庞大的数据分析，精简详实无任何冗长赘述着实不易，也立时就吸引了我的眼球。当时一边阅读一边啧啧称奇数据的神奇，也第一次明白经济体为何离不开数据，数据又是如何驱动经济体前行的。

运营实操的一本书，值得大力推荐

好

刚开始接触电商，虽然团队中有运营的人，但是部分细节及一些更深方面的问题团队中相对比较弱势。看过这本书后觉得确实是有许多可以改进并且做得更好的地方的，很多我们不知道的地方书上也都有涉及到，真的是一本很好的书。力荐！！想要做好的电商必不可少的一本书！

关于电商数据运营的一本书，从在市场容量分析，到上下架时间，到标题实操的各环节，可以更详细的看透淘宝的本质，洞察淘宝需要做的数据，提出可解决方案。

看完感触很深，受益匪浅，是一本值得反复研读的好书！

规模从小做到大，技术与业务相互支撑并非一蹴而就，重要的是把握住了变化的机遇。最难能可贵的是能招募到合适的牛人

很棒的一本书

不错，写的蛮实在的

实操讲解最具体的数据运营书，深入浅出，不仅可以学到操作，还可以学到思维。

一本实战的电子商务实战书籍

满满的干货，推荐给所有愿意不浮躁、脚踏实地做好产品和服务的电商人看。

[电商数据化运营 下载链接1](#)

书评

练就数据宝典，玩转店铺运营——书评《电商数据化运营》你见，或者不见，数据就在那里，不来不去；你理，或者不理，信息就在那里，不增不减；来数据的海洋，让信息到你手边，默然助攻，寂静欢喜。

上面这段小诗，是读完《电商数据化运营》后最感性的认识。数据...

喂，那谁，那电商，你懂数据吗 读《电商数据化运营》文/方木鱼
我和老夏素未谋面，但我猜老夏是一个很热心的人，当然，也很细心。

老夏在签名本的《电商数据化运营》里送给我一段话：人要少一分盲从，多一分醒悟；少一分攀比，多一分努力；少一分计较，多一分包容；少一分...

读完第一章，我就想到一句话，本来只是想要一张床，作者却送了一座房。读这本书的初衷是，我开了一家淘宝店用来销售自己家的苹果，10月开店到现在，我才卖出两单，当然与我懒于打理有关。这本书读至一半，我便知道，即使我勤于打理了（我最初理解的打理仅仅是多发觉几个渠道进...

举一个本书里有趣的小故事，天冷的时候，销售皮衣，数据分析在东北地区却不占据优势，是东北的人不穿皮衣吗？为什么在这里看不到东北朋友的身影呢？想知道答案的朋友可以看看这本《电商数据化运营》。数据分析能干什么？数据分析能做的最直接的一...

05年读书时办的二代身份证到期了，元旦前回一趟老家镇上换身份证，一路上临街的门面和工厂门口都贴的招聘广告，以往过年看到的大部分是招熟练车工什么的，这回大部分是招淘宝店铺运营、电商客服、平面美工什么的，而且开出的报酬普遍在5-6千。我不禁感慨：电商现如今真的是遍地...

评语如下：

第一时间拿到了这本书，一口气读完。想起了不久前马云在卸任演讲中说到的那句话：很多人讨厌变化，但是正因为我们把握住了所有的变化，我们才看到了未来。技术也如此，驱使我们从模仿，到改造再到创新的就是变化，把握住了变化就把握住了未来。人生何尝不是如此呢。

有趣的题材。

作为消费者，我在电商的交易情况在总体中处于什么水平？同消费相比呢？特征？具体来说我主要是一个亚马逊用户，阿里系用得少。偶尔会用天猫，作为万能的淘宝用。从生活习惯上讲，亚马逊的模式很方便，它的目录非常好，filter也好，配合搜索框可以得到有用的结果...

电商神书，一下子高大上了，，从基础到高级面面俱到，没想到做淘宝还能这样做！电商神书，一下子高大上了，，从基础到高级面面俱到，没想到做淘宝还能这样做！

电商神书，一下子高大上了，，从基础到高级面面俱到，没想到做淘宝还能这样做！
电商神书，一下子高大上了，，从基...

以数据为主，解读淘宝运营规则 文/巴奇俊

说到电子商务运营，主要就是把网站优化和设计好，提高用户体验，再做网站推广从而引流新的访问流量，然后就是将引来的流量转化为有效的用户，再把有效的客户留住，使其成为忠实用户。这是作为一个电商运营者，所要做的工作，淘宝网...

当商家花费大量时间与精力在市场调研、市场分析后，商家如何将这调研分析的成果，转化成实实在在的回报呢？当我们从浩如烟海的数字中获取我们所需的数据后，我们如何将数据，为己所用内化为我们更上一层楼的阶梯呢？正确运用是关键。

在未阅读完《电商数据化运营》这本...

读《电商数据化运营》 文/孟人梦言

都说春江水暖鸭先知，但有时候对于一些事物的变化和征兆，长久地潜身其中的人，反而不一定能先知先觉。2015年，淘宝发生了剧烈变化，领导层换帅、规则调整、天猫变邀请制等等。淘宝天猫发生的改变，也许剁手党们还得一...

2015年“双十一”淘宝创造了912亿元，让实体店再次望尘莫及。即使看到淘宝今天如此风光的一面，但是还是不容忽视淘宝现在的竞争也非常激烈。有时候翻翻自己的收藏夹就能发现，以前很火的商铺现在都已关门大吉，淘宝商铺不再像我们认为那样好赚钱了。前两天刚看了...

之前我在阅读第一章时提到两个词“知己知彼”和“谋定而后动”，在第二章一开始就能看到这两个词，心里略略有些小得意，一方面因为自己在用词上与老夏不谋而合，一方面说明我对老夏所教授的知识，还是有一定的吃透。

其实绝大多数人，对于淘宝的刻板印象就是价格便宜，甚至可以毫...

[电商数据化运营 下载链接1](#)