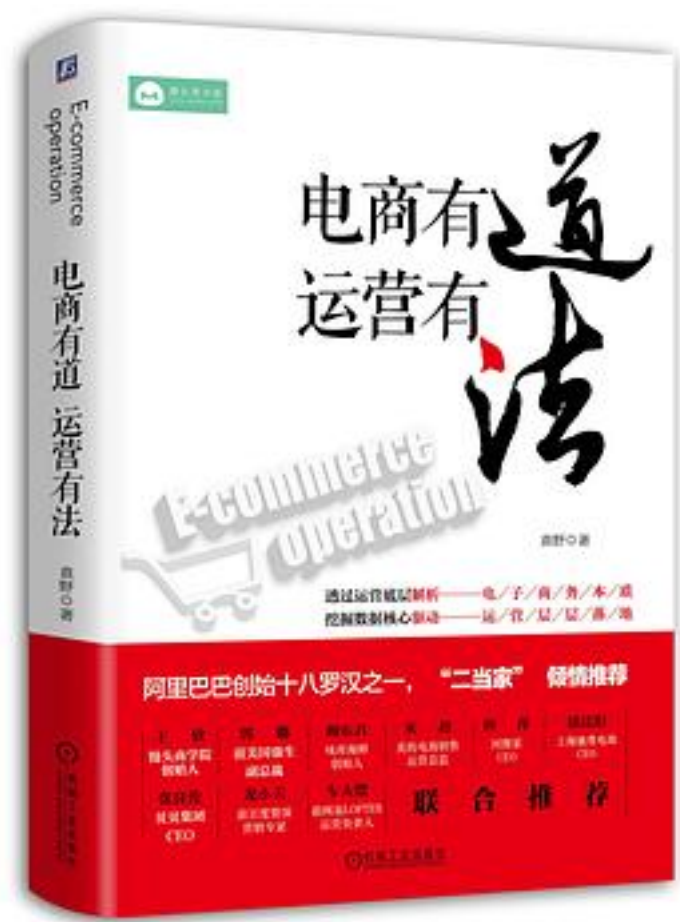


电商有道运营有法



[电商有道运营有法_下载链接1](#)

著者:袁野

出版者:机械工业出版社

出版时间:2017-5-5

装帧:平装

isbn:9787111564188

本书是一本面向电商运营经理的实操方法手册。
这本书的作者曾是资深的电商运营经理，拥有丰富的电商运营实操经验，他通过电商运营经验的总结以及实践案例的分析，

用通俗的语言对电商运营工作进行了分解和阐释，以期帮助初中级电商运营经理更好地完成运营工作。

作者简介:

袁野，曾在阿里巴巴集团天猫商城担任资深行业运营经理，后到美的担任电商运营主管，负责整个电商渠道的销售与管理；再到上海驰尊电子商务公司担任副总经理，作为合伙人之一经营网络旗舰店；目前在网易严选担任渠道运营经理，负责电商渠道的规划和运营工作。在整个电商运营链路不断摸索过程中，总结出高效的运营方法，合理的组织运营管理，模块化的运营工具，均写于此书之中。

目录: 序

第一章 电子商务本质

一、电子商务与互联网时代

- (一) 什么是电子商务运营
- (二) 互联网网站运营vs.电子商务运营
- (三) 传统企业运营vs.电子商务运营
- (四) 电子商务运营vs.互联网运营vs.传统企业运营

二、电子商务是互联网流量变现的正确方式

- (一) 互联网流量变现的3种方式
- (二) 电商营业收入更具想象力
- (三) 电商运营是用户体验提升的直接发起者

三、电子商务的拐点

第二章 电子商务运营的内在逻辑

一、电子商务为什么要靠运营

二、电商运营要围绕电商的本质——零售

三、电商运营要做零售分析

- (一) “零售流”的构成
- (二) “零售流”的内容
- (三) 电商运营如何做好零售分析——人、货、场

四、电商运营成功标准

五、电子商务运营场景分解

六、电商运营分场景工作重点解析

- (一) 品牌商运营工作重点解析
- (二) 电商平台运营工作重点解析
- (三) 网上店铺运营工作重点解析

七、优秀电商运营经理的一天

- (一) 优秀品牌商电商运营经理的一天
- (二) 优秀电商平台运营经理的一天（以天猫平台为例）
- (三) 优秀网店运营经理的一天

第三章 电子商务数据化运营实战

一、电商运营的核心——数据化运营

二、数据化运营的经典思路

- (一) 分解思路
- (二) 追踪思路
- (三) 结合思路
- (四) 对比思路
- (五) 节点思路
- (六) 锚点思路
- (七) 行为标记思路

三、数据化运营全景图——为了最后的成交额

四、数据化运营实战1：怎样提升优先级最高的数据因子——转化率

- (一)转化率是什么？为什么优先级最高？
- (二)提升转化率实战第一部分——提升静默转化率
- (三)提升转化率实战第二部分——提升询单转化率
- 五、数据化运营实战2：怎样有效提升流量
 - (一)什么是流量
 - (二)流量的数据化分解——四象限分解法
 - (三)站内免费流量——网店运营最重要的流量来源
 - (四)站内付费流量
 - (五)站外流量引导
- 六、数据化运营实战3：客单价——零售产品最后的品牌升华
 - (一)定价策略
 - (二)搭配套餐
 - (三)导购员引导
- 七、决定流量引导效率关键——广告图片设计技巧
 - (一)营销角度看高点击率广告图片的3要素
 - (二)设计的三要素：版式，配色，文案
- 第四章 电商运营经典案例——双11如何成功
 - 一、双11成功因素分析——人、货、场
 - (一)人
 - (二)货
 - (三)场
 - 二、双11奇迹背后的努力——天猫运营团队如何筹备及原版方案
 - (一)天猫运营团队筹备双11的过程
 - (二)双11原版策划方案分享
 - 三、双11商家运营环节筹备实操
 - (一)品牌商运营双11筹备工作解析
 - (二)跟上节奏——双11分时间节点工作重点
 - 四、怎样打一场漂亮的双11战役——双11全时段工作分解
- 第五章 电商总监晋级之路——完全知识结构和组织管理实践
 - 一、熟悉规则，走遍天下
 - 二、数据指标，看懂会用
 - 三、勤于记录，善于总结
 - 四、岗位轮换，深入一线
 - 五、减少情绪，解决问题
 - 六、制度管理，共同成长
 - (一)统一思想
 - (二)层级管理
 - (三)建立工作标准化流程
 - (四)运营管理组织实践
 - 七、阿里巴巴的运营管理
 - (一)关于KPI
 - (二)关于带人
 - (三)关于职业素养
 - (四)关于处事态度
 - • • • • [\(收起\)](#)

[电商有道运营有法_下载链接1](#)

标签

电商运营

运营

电商

电子商务

数据分析

数据化运营

产品经理

互联网

评论

产品经理也可以看看，了解运营的工作内容，感想是产品和运营工作是有重叠的，看了有一些启发，还需要再消化一下，多读几本运营类的书。

请问作者想入门电商的小白适合看么？我是看你在知乎上的回答过来的，那边发了运营从零基础开始到运营总监的知识框架很详细，并且说书里都囊括了所有知识点，但我在目录上好像没有看到很基础的入门知识，比如一些基本概念和规则知识等，怎么回事？望解答疑惑，谢谢！

内容可以减半。。。

适合有一定运营基础的人，很本质，很有启发性

用户和电商，是互联网行业永远绕不过的弯。电商运营入门必读书，全面而到位，适合各行业人士看，让你对现代营销理论升华，开阔眼界。

额，比较浅。

不是电商人，依然从中获得大量富有洞见思想，并且对于我当下的工作具有触类旁通、举一反三的重要作用，推荐。

对于入门还不错 挺系统的

备课

还是ok的，至少我看到我不懂的知识点

前面大部分都是乾貨，要真的實踐了才知道，知行合一最難。最後一部分講「心治」很好，工作更多的意義是在於成長和跟他人一同成長，了。一直希望可以找到一群志同道合的夥伴做出一份事業，大家都能在其中獲得成長，也算一種理想主義吧。：)

方向和细节都融合的不错 顺手还可以和现有的任务做结合

我是作者。之前在豆瓣只找过房子，终于能厚脸皮推荐下自己的书。承诺不雇佣水军，就是想告诉大家，这真的是诚意之作。

商家运营讲得比较多，电商平台的运营部门没太展开。阿里真的是中国电商的黄埔军校。

没有太太用处。。。可以作为入门，随便翻翻就好

非常不错的入门书！但是想要做好运营还是需要每个方面的书都得读的！

一次线下沙龙被作者“洗脑”，果断买书来看。想了解电商全链路，本书是一个不错的入口。推荐~

电商真是个“内行看门道，外行看热闹”的行业，运营起来太复杂了。

如果想浪费时间，那么就翻开首页去挥霍时间吧~~

内容配不上书名，就是把一些通识白水一样讲一遍。

[电商有道运营有法 下载链接1](#)

书评

用户新增难做，维护老用户，增加复购现在显得越来越重要，下面4中策略可以有效提升复购率

①搭建合理的会员体系：常见的做法如会员等级体系、会员尊享活动、积分换购、会员成长体系等等。

②商品拥有权和消费权分离：最有效的用户忠诚就是质押，为用户有东西在你手里，又为了避...

1.书的很多内容过于详细，所以感觉是不是有点啰嗦？

2.书中的几个表格非常有用。比如用人的那个表格，把人分成不同的层级，各个层级需要什么能力，对应多少工资，等等写的非常清楚。这样就让员工目标很清晰，知道怎么达到想要的层级。 3.作者在多家知名公司认识过，所以写出来...

花了几个小时全览本书，从内容来看属电商运营入门工具书，运营内容较为宽泛不够深入，只建议入门人群（0-1年工作经验）观看，举个例子，本书在说流量这一块的时候，只是告诉读者天猫平台有哪些流量渠道，而我们在实际运营中每个阶段能够获取到的流量都是不同的，另外虽然流量渠...

[电商有道运营有法_下载链接1](#)