

《电商运营三板斧》大纲-1天

■ 课程导语

随着互联网的兴起，互联网作为当前社会的基础连接器，不懂网络营销和电子商务将错过一个时代。对于企业来说，做与不做，意味着企业未来的生存与发展问题！随着竞争的日益激烈，流量成本日益高昂的今天，野蛮快速成长的店铺将日益失去其竞争力。全网营销、回归商业零售本质，数据解读商品、客户之间的关系已成为新的电商致胜法宝！

■ 培训内容：

一、电子商务现状与趋势

- 1、电商发展特点与发展趋势
- 2、成功电商的几个重点把握

二、电商运营三板斧

斧一：走对路---运营是什么

- 1、运营本质是什么？
- 2、运营思路是什么
- 3、优秀的运营具体哪些特质？

斧二：做对事---运营几件事

1、电商运营的“人”

- 1) 如何把握用户需求
- 2) 案例：小米、三只松鼠、江小白、淘宝

2、电商运营的“货”

- 1) 产品人性化 案例：艺福堂、、小狗电器等
- 2) 产品极致化 案例：苹果、海底捞、支付宝等
- 3) 产品价值化 案例：褚橙、ROSE ONLY 等

3、电商运营的“场”

- 1) 店铺定位（产品定位、消费人群、价格、渠道、店铺风格）
- 2) 店铺营销（引流、爆款、营销、策划）
- 3) 店铺客服（客户沟通能力、体验感）
- 4) 供应链能力（产品研发、物流能力等）

斧三：找对人—找到合适的人

- 1、电商人才培养（产品是生娃，运营是养娃，还要找对象）
- 2、电商团队建设（KPI考核、电商文化）

三、总结与实践：

- 1、做事成体系，杂而不乱
- 2、在大局里找到自我的定位
- 1、视野：从行业态势、竞争对手和合作伙伴上，学会了拔一个高度进行思考
- 2、从业务理解、集团业务群和价值链，多元化看正在做事情
- 3、学会理想主义，不放弃，梦想要有的，相信相信的力量
- 4、实践：根据自身企业，共创自身电商未来发展