

兵者，诡道也

知己知彼百战不殆



- 何谓运营？

对企业经营过程的计划、组织、实施和控制，是与产品生产和服务创造密切相关的各项管理工作的总称

- 何谓运营管理

运营管理就是对运营过程的计划、组织、实施和控制，是与产品生产和服务创造密切相关的各项管理工作的总称。从另一个角度来讲，运营管理也可以指为对生产和提供公司主要的产品和服务的系统进行设计、运行、评价和改进。



运营



销售额

=

访客数

×

全店成交转化率

×

客单价

### 访客数

**名词解释：**全店各页面的访问人数。



**指标解读：**访客数增加，可能是由于店铺通过自然搜索或对外推广带来的用户量增大，详情请查看：[流量来源构成](#)。

**相关指标：**浏览量、平均访问深度。

### 浏览量

**名词解释：**店铺各页面被查看的次数。

**指标解读：**通常情况下，以下因素可能会有助于您店铺的浏览量增高：

-  宝贝、分类丰富，布局合理，迎合当季市场，能粘住用户持续点击店铺其他页面；
-  营销推广做的好，能持续带来用户访问。

### 平均访问深度

**名词解释：**访问深度，是指用户一次连续访问的店铺页面数（即每次会话浏览的页面数），平均访问深度即用户平均每次连续访问浏览的店铺页面数。

**指标解读：**通常情况下，店铺装修、各类主题活动、新品、热销推荐等图文设置越吸引人，每访问次浏览的页面数可能会越多。



运营就是将产品与目标，手段与执行完美结合的一个职位。能否把这些资源整合到一起，并形成强大的战斗力，达成目标，决定了一个店铺的命运。





- 产品

- 服务

- 营销活动

- 1、你能拿到的产品有哪些？
- 2、你能拿到的产品里哪些是已经被市场认可的？
- 3、产品背景能提供给你的支持有哪些？
- 4、为什么选择这些产品？

- 1、引流单品  
( 人群定位, 价格定位, 优势? )
- 2、利润单品
- 3、日常单品

- 1、产品的优势在哪里？
- 2、产品的定位是什么？
- 3、怎么去推广？  
免费 / 付费？站内 / 站外？  
客服推动 / 单品转化？

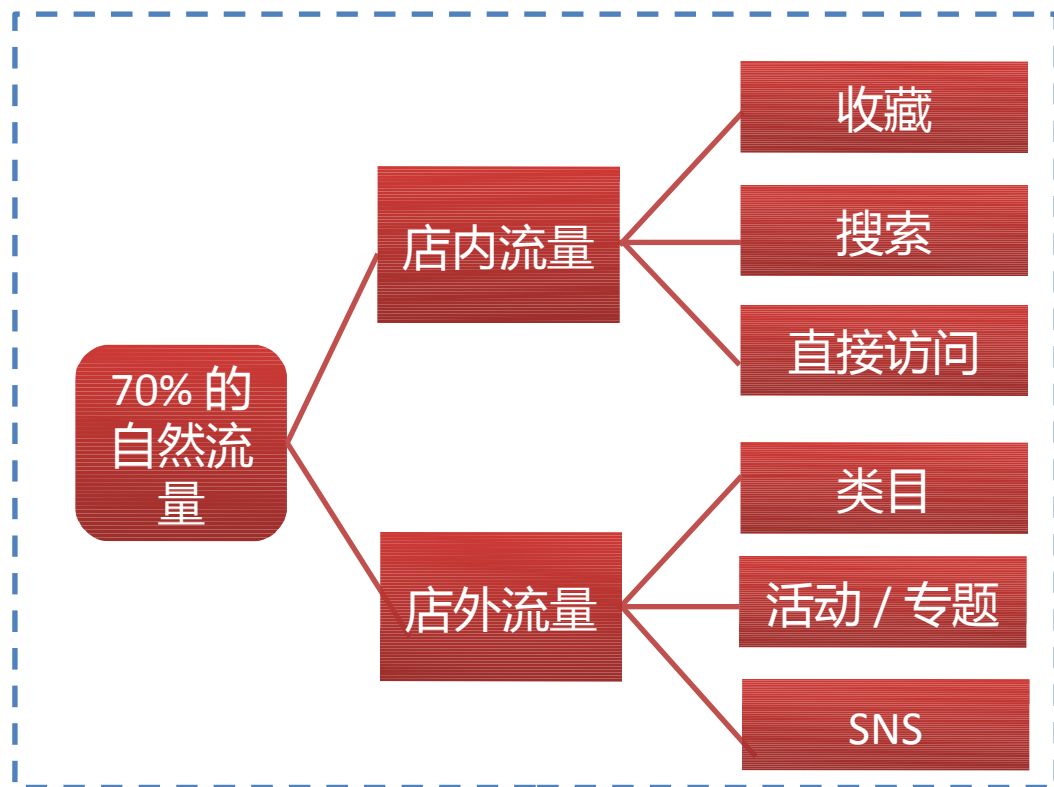
- 1、利润单品的转化 ( 要赚钱 )
- 2、引流端口的接力转变 ( 可持续发展 )
- 3、市场新需求的满足 ( 新的突破 )

· 销售额 = 流量 × 转化率 × 客单价

· 流量理想化模型：

30% 付费流量 + 70% 自然流量

一个店铺立足根本为**自然流量**







产品经理

财务会计

产品编辑

美工设计

活动策划