

《转化率——电商运营核心思维与实病

图书基本信息

书名：《转化率——电商运营核心思维与实操案例》

13位ISBN编号：9787121266148

出版时间：2015-8-1

作者：黄海林

页数：204

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《转化率——电商运营核心思维与实病

内容概要

《转化率——电商运营核心思维与实操案例》是一本直指线上零售核心的书。通常大家谈转化率只考虑了价格因素，拼命打价格战；或者只关注了视觉呈现，而一味地改页面；最多是考虑开箱体验，而不断地换包装。其实影响转化率的因素有很多，针对不同的产品，每个维度的权重都不一样。《转化率——电商运营核心思维与实操案例》借用古人行医“望、闻、问、切”四字，从品牌构架、视觉呈现、服务系统、智库建设四个维度死磕转化率，并结合大量的原创案例，行之有效地帮助电商创业者提升转化率，获取利润。

中小企业老板们，尤其是自己操盘的老板们，能够在本书中全方位“照镜子”，弥补自己“野路子”的不足，系统化提升经营、管理和设计能力。美工、运营、策划等岗位人员能够在这里看见自己的未来，能够系统化提升自己，而不是单兵突破某个软件，或者只会开直通车这种技能。

《转化率——电商运营核心思维与实操案例》适合所有中小企业创业者，尤其是传统企业转电商、小类目电商以及部分电商和微商结合做的卖家。

作者简介

黄海林 电商实战者

所创品牌“跟屁虫影像”，每年为6000家电商提供视觉营销服务，截止出版前，累积帮助1347名卖家在双十一、双十二单日营业额破102万。尤其累计重点扶持的29个品牌，转化率高于同行1-2倍，稳居类目前十！

其担纲出品的微喜剧《逗比姐弟》，创造了全新的视频营销新途径。每季播放量超1000万，帮助数百名卖家，用较低成本植入广告，投入产出比最高达1:13。所辖橡皮擦五星级实景基地，是国内最大的电商实景影视摄影基地。

书籍目录

第一篇 望

品牌构架 起点决定终点 / 1

1 微观市场定位 / 2

1.1 中小卖家选择什么市场最容易成功 / 2

1.2 去伪存真，如何找到终端消费者 / 8

1.3 跟同行差异化的22种方法 / 12

1.4 取个好名字，才能成大事 / 19

2 旁观产品布局 / 24

2.1 谈好三角恋：你的心里只有我没有他 / 24

2.2 有一个定价只有我们知道 / 29

2.3 做电商，必须傍的五个大款 / 39

第二篇 闻

视觉呈现 于无声处听惊雷 / 45

1 夜话公司VI / 46

1.1 VI真的就是只是个LOGO而已吗 / 46

1.2 最容易做的18个VI衍生品（礼品） / 53

2 真话PC视觉 / 61

2.1 你所了解的宝贝描述完整吗 / 61

2.2 店招与导航栏怎么玩儿 / 64

2.3 腰部卖家如何做好详情页 / 67

2.4 主图的分工与协作 / 73

2.5 设置定价栏大有玄机 / 77

2.6 那些年，我们一起追过的评价 / 79

2.7 品牌故事页面应该怎么做 / 85

3 大话无线视觉 / 91

3.1 谈谈无线端的转化率 / 91

3.2 无线端的详情页应该怎么做 / 94

3.3 做好无线端要注意的7件事情 / 96

3.4 农村电商如何土法炼钢 / 99

3.5 微信公众号的视觉二三事 / 103

3.6 个人微信视觉与转化率 / 106

4 漫话视频趋势 / 110

4.1 销量行不行 关键看视频 / 110

4.2 做电商到底要做哪些视频 / 113

4.3 产品视频应该怎么做 / 115

第三篇 问

服务系统 客户体验才能基业长青 / 119

1 拷问客户体验 / 120

1.1 什么是客户体验 / 120

1.2 形象体验 只是因为人群中多看了你一眼 / 123

1.3 信任体验 破坏容易修复难 / 128

1.4 互动体验 买卖从良性互动开始 / 130

1.5 产品体验 你是我的小呀小苹果 / 134

1.6 开箱体验 打开那三秒你让她爽了吗 / 137

1.7 售后体验 好聚好散 / 142

2 寻问服务意识 / 148

2.1 公司如何选择和使用客服 / 148

- 2.2 论客服人员的自我修养 / 150
- 2.3 顾客的期望值管理 / 152
- 3 叩问服务系统 / 157
 - 3.1 万能的三角形和万能的十字架 / 157
 - 3.2 工欲善其事必先利其器 / 160
 - 3.3 在顾客出没的地方持续发光 / 162
 - 3.4 时髦的O2O 实体店 / 167
 - 3.5 微信当下最核心的功能莫过于勾引 / 172
- 第四篇 切
- 智库建设 得人才者得天下 / 179
 - 1 外部顾问建设 / 180
 - 1.1 外包的心态与误区 / 180
 - 1.2 老板的优质朋友圈 / 183
 - 2 内部梯队建设 / 189
 - 2.1 客服的生死狙击 / 189
 - 2.2 致我们终将逝去的美工 / 192
 - 2.3 好文案的世界 / 196
 - 2.4 静若处子动若脱兔的运营 / 205
 - 2.5 老板，你持久吗 / 208

精彩短评

- 1、本书的框架是可以的，大家看看书的最后的思维导图就大致能够掌握本书的精髓论点，但对于这些论点的论据则乏善可陈，对实战的指导意义比较有限。
- 2、一本值得所有生意人读的书，书里面讲的四个维度，真正的从商业的角度去诠释了怎么做转化率。看了两遍，重点都画出来了，尤其是原创插图，非常精美！
- 3、方方面面细致入微
- 4、引流款，利润款，活动款，形象款，备用款
很偏实战电商运营的一本书，比较有启发
- 5、少见的烂书，世风日下，现在出书是不是都没有准入门槛的。居然还能卖这么贵。书写得浅显易懂，看完跟没看一个样，还影响阅读者心情，因为表述过于通俗，没有实质性内容。上下文没有连贯之处，完全是脑图填字。慎买
- 6、不是把定义抄一下就可以出书的，那我还不如看百度百科
- 7、我觉得比较实用的一本站在卖家角度运营电商的实操手册
- 8、干货多 值得好好看
- 9、说的都是很有道理却没用的话。
- 10、第三本运营的书。修辞性语句太多，干货太少，半汤半水的，纯新运营可以考虑下，有点经验的就不要浪费钱了。(同时买的还有《深度解析淘宝运营》，这本干一点，直通车和爆款讲的挺多的。)
- 11、五星好书，做运营的可以看看。
- 12、少有的电商实战与理论结合的书，需要稍微做过电商的人才能看的懂。

《转化率——电商运营核心思维与实病

精彩书评

1、这本书自己花了几天的时间细细读完，发现自己和作者简直就是不谋而合，看得出来作者对于电商的认知和对于运营的透析是相当精准且毒辣的，做难得的是能够把理论和实际操作结合起来，弥补了以往看的只专注理论或者是行动的书籍，是电商书籍泛滥时代中脱颖而出的一本本人极力推荐的书！

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com