

《玩转电商，赢在淘宝》

图书基本信息

书名：《玩转电商，赢在淘宝》

13位ISBN编号：9787121240386

出版时间：2014-9-1

作者：吴蚊米

页数：316

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

《玩转电商，赢在淘宝》

内容概要

在这个信息大爆炸的世界里，我们每天都会接触到海量的电商内容。大部分有关电商运营的文章，天天喊着“干货”的口号，却很难“落地”和切中要点。在这本书里，作者真正成了“干货加湿器”，把原本复杂的事情讲述得通俗易懂，站在卖家立场，让卖家受益。

一年发现商机，二年做爆，三年做死，这是很多电商企业的问题所在。如何破？战略战术相结合，传统企业的实力、零售经验和互联网运作手法缺一不可。全书分成行业分析、实操干货、卖家案例、电商观点四大部分，深入浅出地提供了现阶段电商人急需的养料。定位 产品 人才 爆款，单品 爆款群 整店爆发，品牌 服务 老客户维系 多平台多渠道，以上是作者淘宝店铺操盘的思路和关键点，也是这本书所讲的内容。

《玩转电商，赢在淘宝》

作者简介

吴蚊米，著名电商自媒体人，杭州蚊米电子商务有限公司总经理。电商自媒体里面唯一一个实操过店铺的人。“草根”网商起家，2009年至2011年在武汉经营自己的三皇冠女装店铺。2013年下半年开始逐步转型自媒体，走访多家大型企业参观交流。《天下网商》、《卖家》、《阿里商业评论》、亿邦动力、派代网特邀作者，WeMedia自媒体联盟成员。发起电商圈自媒体联盟，通过个人影响力和魅力发起蚊子会（第一个一对一、面对面店铺诊断的电商圈子），首批会员限量100名，报名火爆，整合圈内好友 有实战经验的专家、操盘手、顶级运营人员，构建蚊子会专家团。接下来，还将招募二期、三期乃至更多期会员。这一做法是仿效罗辑思维的罗振宇，通过先圈人有了自己的“粉丝”团体，接下来形成“粉丝经济”。

书籍目录

行业分析

行业是个大圈子，你要做市场分析、竞品分析、数据分析、SWOT分析，这些都离不开行业分析；行业也是个小圈子，你会发现赚钱的永远是那少部分人，读懂他们就读懂了这个行业。如何算是真正的读懂？走进、贴近、深入、对话……

卖家，你可以借鉴的十大小而美店铺（上）

卖家，你可以借鉴的十大小而美店铺（下）

C店卖家，向前一步走

未来零售模式畅想：免费能否为王

农产品上线的骨感美

向西力——中西部电商发展契机（武汉篇）

说说武汉的大C卖家们

城外那些城：电商产业园发展的三种形态

宠物经济来临，你如何接招

佛山家具市场调研

电商ERP的新革命

玩转电商轻模式：仓储物流外包总动员

视频营销，电商流量新机会

实操干货

总有朋友问，什么是干货？电脑前的我发过去一条晒干鱼儿的搞怪表情，告诉他，“干货=没水分”。干货接地气，干货有料耐嚼，而我要做的就是干货加湿器。提出问题，还得有解决方案，这才是实操干货。写你读得懂的干货，写你看了就会操作的干货。实际操作的层面往往比我笔下这些技巧来的复杂，当然看你精细化到多深，欢迎切磋、PK、“头脑风暴”！

微淘运营分享：左手内容，右手时机

那些年，我们一起追过的直通车

步步为“天猫”：零信誉C店迂回攻“城”计

跟四金冠店学仓储好布局

跟着大店学制表：网店经营必备的三张表格

网店小团队人员分工法

如何挑选最合适的产品图，展示耀眼卖点

跟快递过招

网店经营指南：被盗图，该怎么办

单品页，也讲求逻辑

过年了，店铺怎么办

促销新玩法：购物送彩票

裂帛“大片”是如何炼成的

网店客服招聘笔试答案揭晓

卖家案例

都说幸福的家庭是相似的，不幸的家庭却各有各的不幸，这句话可不适用于电商圈，一千万个卖家有一千万种活法。只可借鉴，不可复制；只可模仿，不可山寨。迄今为止电商圈的神话中还没有大团圆，只有小团圆，有成功者的传奇，更多的是失败者的故事。让我们在仰慕或围观别人的同时照亮自己吧，这就是电商。淘宝偶像，或许下一个就是你！

一个爆款店主的自白

周黑鸭上线记

PBA 苏桂强：多品牌到全品类的“角斗士”

《玩转电商，赢在淘宝》

“草根”电商们，转型标签你有了吗

跟着传统企业学点 C2B

手机配件类目：15 天打造月销 1.5 万件的爆款

内衣类目：后端实力劲，线上却迷失

渠道为王：如何让女装网店走向实体

天猫男装店，成败皆库存

被电商“敲醒”的组装电脑市场

YangSang：从淘品牌到互联网品牌的转身

遂昌模式，是如何让农产品电商平台落地的

傍《星星》傍出的最牛电商社会化营销案例

三只松鼠，你知道我在等你吗

坚果卖家百草味运营八大技

电商观点

一千个观众眼里有一千个哈姆雷特。我说我的电商观点，你有你的感悟想法，求同存异，只愿有点点启发。电商表面看起来风起云涌、纷繁复杂，其零售本质不会变。抓住本质，回归内心，聆听消费者最基本的需求。生命不息，思考不止。

合伙，想说爱你不容易

1 号店的文化，你看不透

愿速度常在，激情永驻

我们需要什么样的思维模式

当我们谈论创业时我们在谈论什么

淘宝卖家，不一样的活法

3

350 亿元：现在已在，未来正来

创业型公司，合伙人 OR 员工

“双十一”这 5 年，我们这 5 年

我们该向大卖家学什么

解读 2014 天猫战略发布会：品牌商，你的春天真到了

吴蚊米主持对话：把脉服装企业的电商痛点

百万姐：麻辣点评坚果卖家

《玩转电商，赢在淘宝》

精彩短评

- 1、文章汇集，有参考性。
- 2、就知道了几个还不错的淘宝店

《玩转电商，赢在淘宝》

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