

跟你聊聊淘宝代运营行业

产品名称	跟你聊聊淘宝代运营行业
公司名称	杭州喜尚网络科技有限公司
价格	1500.00/月
规格参数	
公司地址	华滋科欣设计创意园4号楼
联系电话	15224042678

产品详情

下午跟大家来分享淘宝代运营公司的内幕，作为一个近10年的电商人，说的话只能客观表述，不带任何色彩来写这个内容，就是想让这些做电商的朋友们能多了解下代运营环境，避免踩雷。一是从时间角度来分析这个行业的变化，从12年开始接触这行业，那个时候的商家对淘宝和淘宝代运营公司都是很友好的态度，就是想一心赚钱，而且还能实现。我记得我这个行业接触的一个品牌方是我们江苏宿迁做家具类的店铺，在公司里谈了两天，从运营，设计，推广，客服全部了解透，第二天晚上说把两家天猫店铺都交出来做，这样就顺其自然的合作，接下来的合作一个店铺主攻直通车，另一个店铺主攻刷单，你还别说，这样做销量也都能做到200万一个月，此时回头看看那几年的运作真是让人羡慕不已。再14-15年，我开始摸索做淘客，手上也有大把客户做淘客，做折800与卷皮也能创造百万的数据，而且不费吹灰之力。我说的是不是太夸张了？！不夸张，那时候淘客为王道。再17-18年，做车，做刷单，做淘客，都没什么卵用的，综合性的运作手法越来越明显，没有一条方式是一定有效，必须得走心了。在19-20年运营方式演变成啥，OMG,买它，买它，这魔性的声音充满在整个电商圈里。消费者，商家，渠道，平台疯狂似的在升级。二是从公司角度来分析这个行业的变化，我前后在代运营公司待了3家直到自己创业，初进一家公司印象超好，入这个行业的启蒙公司，专攻美妆与户外类目，那个时候我加入的时候有一家大品牌药妆店铺与国际品牌在运作，只消化这品类有品牌方，一是专业，二是资源对口，三是有底线；第二家公司冲着老板是阿里系出来创业而加入，有能力，有店铺，但没有珍惜，没有做好服务，只是一味地要求招商不断进新客户，服务放一边，续签几乎为零，一年中我怀孕了就离开的；第三家公司合作的牌子还是很多的，盘子很大，中间因内部人员出去创业而调整很多方面，重续签，理念是对了，但主要是有用的人才都是频频流失掉，对公司的创伤性是无人能比，不过从第三家公司出来创业也是做自己的定位，人不要多，在于精，果断增加了一条业务线，拼多多平台运营+自营，出来创业有两年时间，得出一个道理，生意就是要给客户提供生生不息的服务内容！唯有这样才可以立足，要不然会被残酷的市场淘汰掉，连招呼都不会有。近日谈到一个品牌方，谈到很深入，不过我们聊着聊着双方都很生气，他生气的是感觉深圳某个代运营公司（还有香港分公司）把他当傻子了，我生气的是这市场上还有这么一颗老鼠屎存在，在破坏代运营，品牌方以及平台的认知。情况大概是7万一个月服务费用，提点是5个点，除了给品牌刷单+开车8000元每日（产出是9000元），其他就会甩锅，提到品牌方理念不行，产品不行，我擦，产品与理念不行，你在收钱前死哪里去了，没有金刚钻别揽瓷器活啊，兄弟，都在江湖混的，迟早是要还的，良心不痛么？这品牌方与他合作快一年时间，就开过一次会议，哈哈，好神气，这是佛系的运作么？目前在我们杭州运营公司走心服务都不一定有客户买单，还要走肾，更何况你还想敷衍了事，这是要寻死的节奏。交个朋友，想要了解淘宝代运营的内幕请找我。