

想要月薪过万？你不能不知道店宝宝！

产品名称	想要月薪过万？你不能不知道店宝宝！
公司名称	上海店宝宝电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海市嘉定区众仁路399号1幢12层B区J1589室
联系电话	60545156 13296244282

产品详情

一个优秀的店主，除了基本的技能操作，还要锻炼对数据的敏感程度和分析能力、定位市场和人群的能力、诊断和解决问题的能力，以及布控和把控全局的能力，还有一个就是营销能力。

看到这儿你可能会懵，电商人要会的确实很多，毕竟是靠实力吃饭的工作。

我总结了三个我认为对于电商运营最重要的三个能力，希望能给你们一些帮助。

1、学习行业分析，分析市场竞争度

定位市场是从选品的角度来说的，一位优秀的运营对于选品要有自己的见解，而不是麻木的跟随大众，人云亦云。

为什么要一直强调做淘宝的核心是选品？因为一个好的产品，它会满足淘宝排名的各种数据的要求，比如点击率、收藏率、转化率等。

选品理念中最重要的一条就是“冷门细分”，学会找冷门，找市场细分。不少时候做大众市场，是低价低毛利大规模；做细分市场，会高价高毛利有特色。

选品后需要判断产品能不能做，也就是我一直强调的行业分析能力。

2、学习推广

目前大部分店铺主要做的流量渠道有自然搜索、付费引流（直通车、钻展等）、微信，有的店铺还会外部引流。大多数的电商公司在招聘的时候，应聘者的推广技能都是一个非常重要的考核标准。不过，当然，推广再牛，自然搜索也是要懂的。

自然搜索主要就是做好标题优化、选择合适关键词，以及页面策划等。比如可以根据生意参谋数据分析、淘宝下拉框、后台、和买家搜索进来的词等方式进行选词和筛选。值得强调的一点是搜索引流必须是转化部分最高的流量，因为这个流量是客户心中最需求的流量，所以搜索流量权重一定要占到店铺的主

要流量来源，不要过于依赖付费引流。

3、学习数据分析

数据是反映店铺的直接指标，一位运营想要从数据中看出问题，必须学会分析数据。淘宝可抓取的数据非常多，除了常用的生意参谋、直通车等这类工具，还有竞争对手的数据、行业数据、自家店铺数据（比如店铺活动销售数据、店铺运营数据）等等，想要对这么多数据进行判断，就必须会数据分析，根据数据得出结论。

但很多人可能仅仅只是会看数据，仅仅会看数据并不代表你能掌握数据分析，会看数据仅仅是掌握数据分析的第一步，更重要的是你背后的思考逻辑。再次强调一下，数据分析只是你思考判断的验证，掌握思考顺序、思考逻辑才是更有价值的。

最后说一下，如果是从基层的运营做起，一定要做好吃苦的准备，前期会很累很忙，但忙碌只是暂时的。当你成为了熟手，收入过万不成问题，并且能力越强，收入越挡不住。

当然啦，如果你觉得自己做很难成功，这里推荐给你一个APP——店宝宝。店宝宝是一款专门帮助新手电商快速成长的电商创业平台，围绕新手开店可能遇到的每一个问题都进行了相应功能的开发，如一键装修、一键铺货、一件代发等，来让新手能更容易，也更快速的开网店赚钱。截止到目前，店宝宝已经服务了数百万电商创业者，是一个值得相信的网店辅助平台。

如果你有心做电商，又怕自己经验不够，大可过来试一试，成功概率可不小哦！