

# 拼多多代运营 2021年转行做电商运营还有前途么

产品名称	拼多多代运营 2021年转行做电商运营还有前途么
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	1.27/份
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

拼多多代运营 2021年转行做电商运营还有前途么

可以看出来，优秀的运营自然是有“前途”也有“钱途”，但老板的要求往往已经不仅仅是常规的运营工作，还需要大店经验、管理能力、行业经验等等。

### 一、什么样的运营才是企业最需求的呢？

电商这个行业由于变化快，所以对人才能力的要求不仅高而且每年都在变化。比如说，在SD火爆的时候，老板要招聘会刷的人，淘客火的时候就招聘会淘客的人，拼多多火了又要招聘会做拼多多的。。。

这种其实对于人才是好事，因为只要你多学一样技能，你的就业选择面就比别人多。而对于不进步的电商人就是坏事，去年干的好好的，今年干不下去了。。。因为过去的的能力折价也会快。。。这样的行业，容易创造机会，但也更容易淘汰人！

所以，一定要成为优秀的运营。

在未来的一段时间，这四种运营会更加值钱：

- 1.懂选品。这种就是老板的贴身，肯定要给股份。
- 2.懂管理。这种就是老板的分身，也得给股份。
- 3.懂视觉。这种则能指导老板怎么干活。
- 4.能抓住风口。风口，比如全网推广销售，包括写文章销售，朋友圈销售，短视频抖音拍摄销售等等，

都会成为新的电商运营需要会玩的，这类运营会更加值钱。

## 二、如何成为有竞争力的优秀运营

看完会发现，运营之路并没有大家想象的那么简单。

而在这之中我也总结了几个我认为对于电商运营最重要的能力，下面我就来详细讲解一下，给想做电商运营的朋友一个参考：

### 1、懂数据分析

数据是反映店铺的直接指标，一位优秀的运营想要从数据中看出问题，必须学会分析数据。

一般运营的日常主要关注三个方面的数据：

行业数据；

同行数据；

自己数据；

#### (1) 分析市场

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拼多多的核心是选品，因为一个好的产品，它会满足拼多多排名的各种数据的要求，比如点击率、收藏率、转化率等。

电商行业里节奏一直都非常的快，很少会出现一款产品能吃好几年。当有一款产品销售稳定后，就需要在同类目横向扩展找新的产品。

当一个店铺里有3款以上能稳定的产品销售，那么可能的业绩增量方向，要么是单一平台多店铺销售，要么是多平台多店销售销售，要么是继续扩展到其他品类。

而这都需要操盘手具有极强的市场分析洞察能力，才能选对产品，选对平台。

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。

市场分析要从选词入手，选择关键词就是在选择一个市场，同时决定了以后你的竞争环境和竞争对手是强还是弱。比如要卖螺蛳粉，

从一个公式入手，“关键词倍数=日搜索人气/在线商品数量”。

简单点来说，这个公式得到的比值越大说明这个市场相对容易做，如果越小就说明这个产品竞争相对较

难。搜索人气代表市场有多少人需求和搜索，而在线商品数量代表这个市场中你选择的产品它的供给状况（该产品有多少在卖）。

利用这个公式代表这个关键词下的市场做起来的难易程度。我给大家的参考值是0.5，但是仅供参考，并且我一般是看一天的搜索人气。

再强调一下是仅供参考，毕竟一些市场就算达到1或者2也可能很难做；但是有的关键词达到0.1，可能也会觉得是一个蓝海市场，所以要参考实际具体分析。

## （2）同行数据

在当下电商运营中，同行的信息应该是最有价值的。这也是很多运营必须要做的事——其实在监控和分析同行的店铺。

通过对同行店铺的分析，可以找到店铺的优势和不足，很多东西也可以参考同行。

怎么去分析呢？

通过生意参谋的市场洞察，能够看到同行的流量渠道，日访客数有多少，引流关键词、成交关键词，以及引流关键词带来了多少访客。

如果有订购市场洞察的专业版或者豪华版，这里面还隐藏了一个极其实用的功能。

我们可以借助这个工具，看到竞品日出多少单。

只要能拿到这个数据，对手的连接近乎处于“裸奔”的状态。

## （3）分析自己的店铺

数据是店铺问题诊断的基础，当我们的店铺出现问题，比如说流量下滑、转化率下滑，这肯定是有原因的，虽然很多原因我们能够通过逻辑分析去判断出个大概，但想要准确找到问题所在，所有的分析和判断都必须要通过数据去进行一个验证和分析，如果不经过这一步，你只是主观上分析的话，很容易在细节上出错。

## 2、懂推广技能

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，有的店铺还需要会外部引流。

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、拼多多下拉框、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。

直通车的基本原理、推广模式是一位运营必须要懂的。

先要知道为什么要开直通车。直通车对自然搜索加权的同时帮助提升排名，提高宝贝和店铺的曝光率。但前提是产品已经做的不错，直通车只是锦上添花的工具，否则花钱也无效。

投放直通车的目的分为四大类，带动自然搜索，打造爆款（侧重标品）、压制对手、辅助流量、辅助日常销量。

下面是直通车具体要做的一些操作事项：

### 3、懂管理

主要是管人和调配资源。

工作内容就是见招拆招。结合定下的业绩目标，统筹调配团队的人力和其他资源，努力达成目标。

注意，这个阶段，管理能力要求上，会再上一个台阶，因为需要管理的人数显著增加。业务上，或许在某个单一方向的业务能力不如下面人，但是整体的敏锐度还是会更强。

能管理好整个运营团队/公司，是电商运营人成长的重要一步，能力上侧重的是市场分析洞察能力和团队管理能力。

能做好的，一般都可以拿到较高的分红，甚至有一定比例的股份，是老板的左膀右臂。

### 三、如何学习电商运营？

这里也简单说几种学习的方式：

自己看书摸索，跟着实操。但这需要具备较强的自学能力，对于毫无经验的小白来说太慢。

要是想学习的更加系统，可以找家电商公司，从运营助理做起，有老手带，进步会很快。

或者报课程学习，上手更快，效率更高，看个人选择。

当然了，条件允许的情况下，自己动手实操一家店铺是进步最快的方式。毕竟实践出真知。

电商运营这个岗位重在学习和摸索，不断积累这行的经验才是重中之重。

在我做电商的前五年，一直在运营一线，配方法卖过10+爆款。对于电商的行业前景，我个人还是很看好的。