

拼多多代运营 拼多多运营助理怎么才能做好运营工作

产品名称	拼多多代运营 拼多多运营助理怎么才能做好运营工作
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	8.18/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 拼多多运营助理怎么才能做好运营工作

拼多多现在入驻的商家很多，现在使用拼多多购物的消费群体更多，所以就诞生了拼多多代运营公司，现在很多人都想做电商，是个人都能当电商运营助理，但是能做好的人却寥寥无几。能赚钱的，也恰恰是那些一流的电商运营。

对于电商小白来说，脑子里如果没有一个具体的框架，盲目去操作，那结果不是你的店铺活不久，就是你被上司炒鱿鱼... ..

我以上的说法有些极端。但是却也反映了一个现实：电商运营这个职业的门槛低，但难做好。

运营助理的工作还是比较简单、易操作的，只要真的愿意去学，就能做好。

下面我就以我们公司为例，具体谈一谈运营助理的工作一般都有哪些，以及我认为的，题主提升自己能力、快速成长的几种方式。

先简单列一下运营助理工作内容：统计数据、协助店铺活动举行、店铺日常维护、产品上下架、熟悉售前售后流程等。

具体需要具备的能力：

1) 了解天猫、拼多多规则；2) 了解免费/付费流量入口；3) 学会初步的数据分析；4) 拥有判断产品能否做的能力；5) 学会基本PS，可以独立搭建店铺；6) 了解并可以使用开店的辅工具。

可以通过以下方式快速成长：

1、多做事

要多观察公司的整个业务线，包括公司的发展情况。如果公司有多个产品线，或者发展足够快，就一定要有岗位空出来，你就有机会了。

就像零件，有人采购原料，有人生产零件，有人组装整合，有人打包发货。而题主要做的就是看你负责的这一块前后的事，找好延伸线。你自己要主动，一个是你自己要学会主动承担更多工作，这样你可以获得更多经验，也更有概率脱颖而出。

我们公司现在一条核心产品线的负责人M，是18年年中入职，到18年年底就已经单独负责项目，其中一个很重要的原因就是做事有主动性，甚至有时候能想在我的前面。短短两年的时间，已经年薪20W+。

2、学习

不同领导对这一点的重视程度不同，像我的话就会更加欣赏有学习力的人，也会优先提拔这样的。

如果具备较强的自学能力，可以自己看书摸索。如果想学习更加系统的，可以让公司高手带，或者报班学习，看个人选择。总的来说，肚子里有货你讲话心里不会虚，将来想要晋升运营岗位也会有底牌。

具体需要学什么我在这里讲讲：

1、要学习行业分析（分析一个市场的竞争度）

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。选品理念中ZUI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。

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

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。在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、要学习推广

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、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ZUI高的流量，因为这个流量是客户心中ZUI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。但前提是店铺基础优化做的不错，否则直通车也只是无用功。

投放直通车的目的分为四大类，带（拉）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。

开直通车具体要做的事很多

3、要学习数据分析

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。

拼多多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。

比如为什么市场、同行、自己三个方面的数据分析？

市场分析我在上面也提到了。主要说说同行和自己分析。

做生意是一定要研究对手数据的，可以这么说，在当下电商运营中，同行的信息应该是ZUI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。

很多人也想知道电商运营助理继续做下去会有什么发展呢？

1、运营经理：

有了一定时间的工作经验积累后，做到了运营经理的位子，这时候就要会独立推广产品了，熟悉常见的推广渠道特点和差异，能和设计师配合完成图片的策划；结合市场情况作出活动安排。

能达到这个等级的运营，拼多多相关的技能应该要全部掌握，并且要花更多时间去提升自己对于营销的理解，

学会站在客户的角度去思考，改进产品整个生命周期销售的流程。这点既是助理和经理的区别，也是能够更上一层楼的分水岭。

运营经理的阶段是ZUI容易彷徨的一个阶段，”高不成低不就“，这是一个专业上还可以继续积累的阶段，如果想要创业，务必考虑好，自己有没有真正合适的机会，有没有对应的技能，做生意是一件需要天时地利人和的事情。

2、运营总监：

又是几年时间又过去了，终于熬成了总监了，也到了重点讨论的地方。

我在前面两个部分都没有提到薪资，也解释了原因。但如果你已经走到了运营总监的位置，那么，恭喜你，在这个新的段位上，又要开打了。

因为不同水准的运营总监，薪资待遇是不同的，有才华的你，该认真地为自己谋划谋划了。具体有哪几个水准，给大家做个介绍，这是我自己概括出来了，个人见解哈哈。

三流运营年薪10-15万。他们能在一个好产品的基础上，卖好。但是没法判断好产品。他们也能够根据对手的策略调整自己的策略。但是拿到一个坏产品就没辙了。

二流运营年薪20-30万。他们能够和企业一起改进产品，会和工厂打交道。同时，具备一定的组织管理能力。

一流运营年薪50万起。他们懂产品，至少了解产品选择的方法论，和企业一起研发新产品，布局产品战略。这种人才，企业一定会给股份，比例至少20-30%

这里的三流运营要做个说明，根据公司情况，岗位划在运营经理和运营总监都是可能的，但是二流和一流运营必然是落在运营总监的职位上。

具体的要求以及薪资情况都写了出来，希望看到文章热爱运营的朋友都能咬牙咬牙再咬牙坚持下来，因为做到了一流运营，你就真的无敌了。目前市场上，三流运营都是稀缺，二流则是疯抢，而一流则是千里马，千金难求。当你做到了那个层次以后，我们后面讨论的何去何从的问题，基本上可以闭着眼睛去选择了。

每个行业都有每个行业独特的一些经验，所以要做好一个运营，就得要深入行业做一些研究。因为我们做一行，谁也不能把这个行业所有客户都吃了，都是选一类客户服务。怎么选，就是学问了，不对一个行业沉浸个半年一年，是没法做精准判断的。