

# 《京东平台运营攻略（全彩）》

## 图书基本信息

书名：《京东平台运营攻略（全彩）》

13位ISBN编号：9787121257882

出版时间：2015-5

作者：京东商学院

页数：288

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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《京东平台运营攻略（全彩）》

## 内容概要

2014年年末，京东POP开放平台的入驻商家已超过6万，京东平台被广泛关注和认可的同时，在电商江湖中仍颇具神秘色彩。面对碎片化的信息，京东的店铺经营者及希望入驻京东的准商家们，对于在京东如何利用丰富的各类平台资源，搭建并运营京东店铺，一直很难找到全面而系统的资料。

《京东平台运营攻略（全彩）》由京东官方出品，动员了京东内部涉及第三方店铺业务线的众多部门，由多位业务精英参与撰写，保证了内容的权威性和实用性。同时，我们力图以更轻松的表现方式对枯燥的操作内容进行讲解，并通过“涨姿势”、“Joy小帮手”和“举个栗子”三个特色部分，分别对读者进行知识普及、操作提示及案例分析。

《京东平台运营攻略（全彩）》从店铺搭建到营销工具应用，再到移动端拓展及客服技巧，系统地讲解了京东店铺从建立到基础运营的整条业务线操作流程。同时也全面介绍了入驻商家可享有的京东仓储、物流、金融等各种大平台服务。《京东平台运营攻略（全彩）》可作为京东店铺经营者及准商家的必备攻略，也可作为电商从业人员及行业爱好者的参考书目。

# 《京东平台运营攻略（全彩）》

## 作者简介

### 京东商学院

成立于2012年，是京东集团为京东合作商提供成长服务的官方机构。京东商学院以专属课件研发为技术优势，以官方权威讲师及商家资深讲师共组团队为资源优势，通过线上直播授课、在线视频教程、官方资料分享、线下现场培训、商家专属社区等业务模块，搭建多元化立体学习平台。本着“让电商变得简单快乐”的愿景，力求打造健康快乐的电商学习生态，提升京东商家的经营业绩与服务水准。

### 于晓雷

京东卖家论坛负责人，京东基础课程开发专家组成员，京东大学金牌讲师。

电子商务社区营销运营资深专家。获国务院新闻办公室网络新闻局“互联网新闻业务培训”认证。理解京东卖家需求，擅长使用互联网思维助力卖家进步。

张丹丹 京东商学院高级培训讲师，京东大学金牌讲师。

电子商务营销运营资深专家，精于电商教学课程开发和课程讲授，组织搭建京东商家培训全课程体系，且深度了解京东卖家运营需求及模式。

### 京东大学

京东集团的企业大学，成立于2012年，致力于以平台思维推动京东内部人才发展及产业链电商教育。通过京东内部专家和行业精英资源的整合，以全新的互联网思维，用培训构筑成长阶梯，用平台沉淀组织经验，用产品扩大培训影响。未来京东大学会继续在完成“京东首要战略——人才战略”中发挥关键性作用，履行好培养人才的使命，同时将源源不断输送先进电商经验和优秀人才，满足电商行业生态发展需求。

## 书籍目录

- 第1章 简单快乐，来自京东的每一点喜悦 / 1
  - 1.1 购物就是要简单快乐 / 2
  - 1.2 电商大格局：用数据来说话 / 3
  - 1.3 京东大舞台：实力看得见 / 5
  - 1.4 京东大战略：POP 开放平台 / 7
- 第2章 店铺搭建操作：打造完美店铺 / 13
  - 2.1 迈出第一步：入驻京东 / 14
  - 2.2 商品主图：关键的第一印象 / 16
  - 2.3 商品拍摄：好产品就要360度完美展现 / 19
  - 2.4 发布商品：让你的商品在京东展示 / 21
  - 2.5 商品描述：如何让图文成为你的优秀导购 / 28
  - 2.6 店铺装修：如何让店铺高大上 / 31
  - 2.7 运费模板设置：规范管理运费 / 45
  - 2.8 订单管理和配送 / 51
  - 2.9 咚咚，敲开客户的购买之门 / 55
  - 2.10 京麦工作台：一站式服务后台 / 62
  - 2.11 结算（T+1）快捷的对账管理系统 / 67
- 第3章 店铺基础运营：进击的商家 / 77
  - 3.1 京东新商家的运营必备项 / 78
  - 3.2 京东搜索核心解密 / 79
  - 3.3 数据罗盘：店铺战术指南 / 89
  - 3.4 关联营销：提升销量必备 / 106
  - 3.5 会员营销：会员管理系统 / 112
  - 3.6 店内促销的设置 / 122
- 第4章 京准通：如何找到精准用户 / 141
  - 4.1 什么是京准通 / 142
  - 4.2 京准通的主要优势 / 142
  - 4.3 京准通营销推广介绍 / 142
- 第5章 移动端：抢占未来市场 / 167
  - 5.1 京东专属移动端整体介绍及其优势 / 168
  - 5.2 京东APP：新时代的主力用户端 / 169
  - 5.3 京东微店：潜力无穷的超级小店 / 170
  - 5.4 微店基础功能操作管理 / 180
  - 5.5 PandaCube 京东专属移动端店铺装修系统简介 / 187
  - 5.6 PandaCube 移动端店铺装修操作 / 188
- 第6章 京东仓储物流：最有竞争力的电商物流履约平台 / 221
  - 6.1 京东仓储物流发展 / 222
  - 6.2 京东仓储物流的核心竞争力 / 229
  - 6.3 京东仓储物流产品及服务 / 233
  - 6.4 面向商家的高效服务 / 237
  - 6.5 合作场景分享 / 238
- 第7章 京东配送：配送员背后的超级体系 / 241
  - 7.1 京东配送简介 / 242
  - 7.2 京东配送大事记 / 243
  - 7.3 京东配送操作业务介绍 / 243
  - 7.4 京东配送核心竞争力 / 245
  - 7.5 京东配送产品及服务 / 246

7.6 京东配送服务 / 248

7.7 京东配送业务合作介绍 / 249

第8章 客户服务：客户为先的最好展现 / 251

8.1 客服到底有多重要 / 252

8.2 京东客服：贴心服务背后的专业团队 / 256

8.3 京东卖家客服——京东客服新势力 / 257

8.4 售前客服工作流程 / 260

8.5 售中客服工作技巧 / 262

8.6 售后服务工作 / 265

8.7 售后服务工作流程 / 269

# 《京东平台运营攻略（全彩）》

## 精彩短评

- 1、 #2016048#
- 2、 较为详细！
- 3、 主要介绍京东的架构和一些开店操作技巧
- 4、 这本书是作为了解京东的最后选择。本身就是一本工具书，如果是接入京东的商家，绝对是必备，但是我不是。也能看到京东对于B端用户的重视程度。
- 5、 读完无感，本书就缺了一个合适的副标题：京东后台操作详解
- 6、 平台使用手册,没有产品设计相关的介绍,一般吧.
- 7、 快速的过一遍，mark一下以后会省下不少事儿
- 8、 浅显通述平台的运营操作方法和模式。
- 9、 前leader买的，原来是京东开店操作手册.....
- 10、 太弱智了。  
我看网站都知道，基本没什么新的收获。
- 11、 还算不错，值得看，不值得买。作为电商同学无论是产品还是运营，都算上很好的打基础书籍。
- 12、 对于第一次接触电商的可以，但是要更深的了解然并未卵。。。
- 13、 从京东给用户的手册中可以窥见运营中各方面的问题
- 14、 1
- 15、 唉，真是不明白，为啥买了这本书。就是京东开店的科普书...部分知识还是挺新鲜的...
- 16、 内容网上都能搜到，是初级入门型，一会儿就能看完。。。感觉买贵了。。。
- 17、 京东商城开店的达人，写的都挺小清新，全彩页喜欢。

## 精彩书评

1、各位急需套现现金的请联系QQ214195055 大量收购京东E卡.QQ群14389513.317410772 收购网络各大游戏平台点卡.欢迎长期供货出卡或者有京东E卡需要套现提现的朋友进入。此群骗子见一个踢一个。实力诚信长期收卡.长期需要大量供货的朋友加好友加群。行业市场最高价专业回收卡卷,京东E卡京东卡.携程礼品卡.亚马逊礼品卡.当当礼品卡..苏宁,国美.我买网.一号店礼品卡..联通.移动.电信充值卡等等.更多可咨询QQ 214195055 QQ群：14389513 317410772

1.京东e卡怎么购物 京东e卡怎么买东西  
2.首先，我们在百度上搜索京东以后，我们点击进入到京东的主页里面就可以了。  
3.进入主页以后，我们点击登录，先登陆我们自己的账号就可以了。 4.我们在使用京东e卡的时候，先把京东e卡绑定一下，不会的可以看一下这个经验 5.绑定以后了，由于京东e卡只能购买自营的东西，基本上就是数码产品之类的了，还有其他的，只是比较少了。 6.我们再买东西的时候，建议最好都勾选一下京东配送的按钮，一般自营的都会自己的配送的，但是有些也是京东配送，但是不是自营的，我们要区分好。  
7.我们如果选择错的话，我们加入了购物车，我们在使用京东e卡的时候，会提示我们不能使用的。 8.正确的使用方法就是我们找到是自营的产品以后，我们点击添加到购物车里面，然后点击去结算。 9.在结算的购物车里面，我们就会看到京东自营的，上面标注的都有自营的这个标签的。 10.然后我们把会使用到的全部选上就可以了。 11.我们就会看到我们在结算的时候，使用了京东e卡之后，费用直接就减去了。

。如果我们足够多的卡的话，都使用了，就不需要在掏钱了。 注意事项 若觉得这篇经验写的好或者还凑合的话，记得点击页面右上角的投票，谢谢了。仅供参考哦！如果有任何意见，请留言，或者私信我个人总结，非喜勿喷，请不要恶言恶语。谢谢你们，要不然小心脏承受不起

2、朋友送我的 我就翻了翻 本来觉得这种东西会特繁琐特复杂 没想到 打开之后感觉还可以 首先印刷不错 我是一个喜欢摸书的人 这本书的纸张色白 而且摸着平滑 印刷出来的色彩还原度还行 其次这样一本图文对照的书 给看书的人带来的便利毫无疑问是很大的 不需要看作者在哪里墨迹墨迹半天 直接干脆的来一张图 简单易懂 这是很棒的 很喜欢这样的处理方式 在这作者内容处理的很有条理 从开店到装修 快递 售前 售后 讲得也很详细 最关键的是 作者了解京东 所以讲得很全面 至少在我看来该讲的都讲了 没必要废话的 也没多做笔墨 很难的一本好书 建议大家可以参考下 是本有内容的好书 不仅对京东适用 比如教你如何包装商品之类的 哪里都能用得上 而且 你看完这本书 你会更了解京东 你也会更加清楚 什么样的平台更适合你 或者说你对电商的理解会更加的清晰吧？ 我看完了收获蛮大的 虽然我不在京东开店 但这并不妨碍我来了解 京东这样一种文化 曾经还是很喜欢这个平台的 ~ 我推荐这本书给大家看 也真诚的希望每个人都能有收获

3、书到手有一段时间了，京东买的。可能因为在首都。所以到货速度很快！到手第一感觉是这本书红红火火，看着相当的喜庆。我是本着学学京东的心态买的这本书，其实更多的是想研究研究各大电商。想以后也开个小店铺回我的老家，种种花。享受生活。不想在大城市这么累。本着一个给自己充电的心态买的这本书。看完了之后。确实表示不错!买的很值！看介绍说作者是从京东出来的。确实把京东开店的各种介绍的非常的清楚。详细。最让我感动的是，图文对照，这非常非常方便实操的时候对照着来研究。总的来说！书不错。从怎么申请店铺。到装修。到运营。到物流。到售后。很详细。我找不到有什么遗漏点的。看完了之后感觉京东也十分容易上手。总之。这本书买的相当的划算！很不错！！

4、这书我看完了，还不错哎。借给同事去看了。他就看着玩玩。不过我觉得这书还是不错的。至少讲得满详细的。我也不是用来搞学问的。好看易懂！内容我看着还挺好，至于东西好不好看每个人自己的感受咯！质量摸着还好，买的比较早了。那时候就京东有。现在好像哪里都有的卖了。买来研究研究。没准以后就在京东开个店，我看京东现在也什么都卖呀。还不错的样子！

5、书的思路很清晰，介绍京东大小各种繁杂详尽！难得一见的一本这么精细的介绍京东的书。首先，我不在京东开店，我也不是什么会写书评的人。文笔也不好。只是简单谈谈这本书。我喜欢买书，更喜欢把买的每一本书都记录下来。该书我是随手买来充充电用的。书的纸质不错，摸着的感觉不错。纸张很白净。放上去的图很清晰。给人的感觉很舒服。配色简洁大方。关于内容，书里是先介绍了京东。然后再巨无遗漏的仔细列举了店铺装修、运营、快递以及售后等几个部分。各个技巧图文描述。看起来毫不费力。而且讲得东西很实在。如果我开店的话，看起来可以直接照着用。所以我觉得书很值！可惜的是我不用京东开开店。改天在研究研究淘宝。希望也能有所收获。总之，这是本推



荐大家购买的书。还不错呦！

6、本书来自于京东营销实践工作中的探索、思考和总结，深度剖析了店铺从建立到基础运营的整条业务操作流程，为电商从业人员及行业爱好者指明了方向，对终端的实际操作具有很大的指导作用，相信有志于在电商营销中成功的人士一定能从中获益。——水星家纺集团电子商务CEO 李来斌从自身的角度出发来打造平台运营，好的企业就应该相互对标学习

<http://www.duibiao.org/kaocha/jingdong.htm> 京东无疑是平台运营非常出色的。刘强东用实力证明了这一切。

### 3.4 关联营销：提升销量必备

#### 3.4.1 什么是关联营销

简单来讲，关联营销是指一个商品页面同时放了其他同类、同品牌可搭配的有一定关联性的商品。也可以从商品属性等所要营销的方面寻找关联性，实现深层次的多面引导。

#### 3.4.2 关联营销的目的

我们经常说打造店铺内的爆款商品，但是商家们肯定不是只销售这款爆款商品，最终目的是希望通过这款爆款商品进行引流，增加店铺内其他商品的流量，从而带动其他商品的销售，提升店铺整体销量。所以商家们做关联营销的目的无外乎以下两种。

1. 让客户买更多客户进入店铺内，如果看到的商品都是他喜欢的类型，原本计划只买几个的客户，可能会购买更多，或者客户买完某款商品后需要再去购买其他商品与其搭配。例如，买完手机需要买手机壳，买完牛仔裤需要买上衣搭配等。
2. 让更多客户买当客户浏览到某款商品时，可能不是特别喜欢，但是有可能关联的商品是客户喜欢的类型。这时，虽然客户没有买这款商品，但是可能会购买与其关联的商品。这样一来原本没计划购买关联商品的客户也进行购买了，扩大了购买商品的客户范围，有助于提升店铺销量。

#### 3.4.3 关联营销的方式

关联营销的方式有很多种，下面我们以客户购物时的心理为出发点，给大家举几个常用案例。



# 《京东平台运营攻略（全彩）》

## 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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)