

# 《京东运营大揭秘》

## 图书基本信息

书名：《京东运营大揭秘》

13位ISBN编号：9787121279266

出版时间：2016-3

作者：京拍档

页数：260

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)

# 《京东运营大揭秘》

## 内容概要

京东POP平台的持续高速发展是中国电商行业的一个奇迹。目前京东已经拥有1.2亿注册用户，在售商品超过1800万种，日订单峰值超过826万，京东商城的页面日均浏览量超过2亿次。越来越多的企业开始重视在京东平台的发展和规划。

《京东运营大揭秘——28个技巧让销量步步高》结合京东商城开放平台的各种规则，将京拍档的运营经验分解到每一个运营模块中，《京东运营大揭秘——28个技巧让销量步步高》涵盖了京东POP运营的所有重点。

《京东运营大揭秘——28个技巧让销量步步高》适合所有在京东开店的商家，尤其适合那些对京东平台的运营规则不是太了解的商家。《京东运营大揭秘——28个技巧让销量步步高》内容详实，实操性强，也是电商经营者的必读之书。

# 《京东运营大揭秘》

## 作者简介

北京京拍档科技有限公司成立于2011年5月，国内首家专业定位于服务京东卖家的第三方运营服务商，团队均来自京东和各大的电商平台公司。

本书的作者王文峰是京拍档CEO兼创始人，原淘宝，京东搜索部门经理，对两大电商平台的搜索规则与广告投放都有丰富经验，在长达六年的电商从业经验的支持下，对电商采购，仓储，物流及至网店营销，品牌运营都有着自己独特的见解，不仅了解传统企业发展电子商务的问题及解决之道，而且擅长企业电子商务战略规划，品牌网络传播和网络营销推广等。曾经辅助过数名在淘宝月销售过千万的知名品牌和商家。

## 书籍目录

### 上篇 京东POP 开放平台 1

1 关于京东POP，你必须了解这些事儿 2

技巧1：了解京东POP 现状 3

技巧2：别把京东当天猫 8

技巧3：百亿物流便利多 13

技巧4：京券or 东券？一定要分清 19

技巧5：阿里用旺旺，京东用咚咚 25

2 新手开店，这几个步骤不能少 31

技巧6：开店入驻，这些流程必须懂 32

技巧7：店铺这样装修，顾客才喜欢 39

技巧8：用精细的详情页打动顾客 45

技巧9：订单管理，各个模式都摸清 49

技巧10：洞悉顾客需求，做好移动端 62

3 商品推广，招招直逼要害 68

技巧11：掌握“京准通”，让营销更精准 69

技巧12：京准通的常见问题处理好 78

技巧13：打造一款完美的爆款 81

技巧14：先团购，后爆款 87

技巧15：抓住两个关键点，“6.18”一战而胜 90

技巧16：促销活动，一个都不能少 96

技巧17：关联营销，让顾客非买不可 104

技巧18：两方面入手，巧妙提高客单价 112

4 影响搜索排名那些事儿 116

技巧19：让流量疯涨，先了解流量结构 117

技巧20：排名靠前的秘密：优化，优化，优化 120

技巧21：走出关键词优化的误区和疑问 129

技巧22：升权or 降权，搜索权重规则说了算 132

技巧23：改变排名不稳定的祸首——SKU 136

5 牢记这几条，才能成为运营牛人 140

技巧24：数据罗盘的n种分析 141

技巧25：巧把差评变好评 152

技巧26：工单问题，回复要巧妙 157

技巧27：把老客户当个宝 165

技巧28：避免运营的九个误区 170

下篇 精选案例解读 175

1 铸味锅具：给男人一个下厨的理由 176

京拍档资深运营告诉你：沉重的黑铁锅也可以卖得很火

2 康信皮革：牛皮凉席的逆袭之道 185

京拍档资深运营告诉你：卖产品，先挖掘出产品的优势

3 谷金母婴：一个经销商的难言之隐 196

京拍档资深运营告诉你：厂家控货，就跟他干到底

4 SAVA 自行车：一个高性价比的“德国品牌” 205

京拍档资深运营告诉你：给产品一个完美的“包装”

5 中国水产：真正来自南极的冰鱼 213

京拍档资深运营告诉你：做海鲜，就要全程冷链不掺假

6 公狼户外：让你像狼一样出行 220

京拍档资深运营告诉你：个性产品，从一款个性的首页开始

## 《京东运营大揭秘》

7 乔山跑步机：戴着镣铐跳舞的传统企业 227

京拍档资深运营告诉你：好好利用传统品牌的知名度

8 水果大王：荔枝大战，胜者为王 235

京拍档资深运营告诉你：卖水果推出活动要应季

9 鲁花花生油：滴滴鲁花，健康万家 241

京拍档资深运营告诉你：要找到产品独一无二的卖点

## 精彩短评

1、仅仅是工具书

# 《京东运营大揭秘》

## 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)