



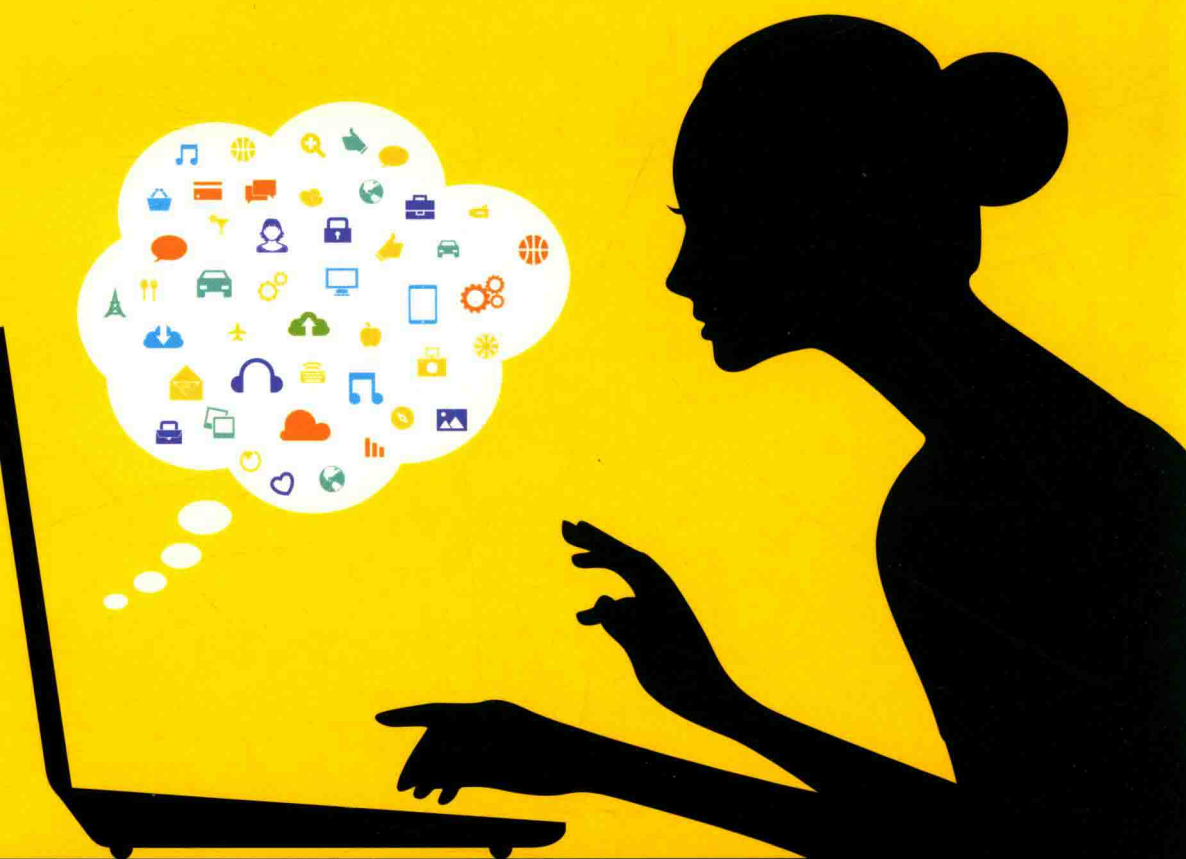
这是一本电商运营书，也是一本运营小说，有配套的线上学习资源

零一：我坚信，学会分享，人生就会改变一大半

美丽的 电商运营 日记

零一 等著

全彩



中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

美丽的 电商运营 日记

／ 零一 稻穗 苏苏 著



电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

内 容 简 介

本书以一名电商新手的成长轨迹为主线，记录了主人公美丽和 M 先生的对话，M 先生对美丽的细心教导便是本书的主要内容。本书上篇讲述了美丽决心进入电商行业的背景。中篇讲述了美丽初出茅庐开店经商到进入电商企业担任职业运营店长的过程，M 先生就像一个智囊，美丽开店和工作期间遇到的问题都由 M 先生一一解决。下篇讲述了美丽外出游学的见闻，介绍了电商业内的情况。本书短小精悍，重要操作内容均有线上视频可供读者互动学习。

限于篇幅，本书有配套的教学视频，读者扫描书中的二维码即可观看配套的课程内容，也可通过添加微信公众号跟作者互动学习。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

美丽的电商运营日记 / 零一，稻穗，苏苏著. —北京：电子工业出版社，2017.1
ISBN 978-7-121-30696-9

I . ①美… II . ①零… ②稻… ③苏… III . ①电子商务—商业经营 IV . ① F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 312926 号

策划编辑：张慧敏

责任编辑：徐津平

印 刷：北京天宇星印刷厂

装 订：北京天宇星印刷厂

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编：100036

开 本：720×1000 1/16 印张：10.5 字数：155 千字

版 次：2017 年 1 月第 1 版

印 次：2017 年 1 月第 1 次印刷

印 数：4000 册 定价：49.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888，88258888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式：010-51260888-819，faq@phei.com.cn。

前言

这是一本小说，也是一本电商运营书，线上有配套学习视频，扫书中二维码就可学习，但如果是“纯小白”，基础开店装修等平台操作基础需要自行学习。

本书依旧延续之前的传统，百分百自己码字，没有名人推荐。

本书写的是一名叫美丽的学生，从懵懵懂懂到决心要做电商，从个人店主到公司网店店长，记载了她的成长过程。

我承认故事有些粗糙，这跟我很久没写小说有一定的关系，不过我想应该能满足各位的胃口，毕竟这不是纯粹的小说。

电商圈是一个怪圈，至少我个人是这么认为的。很多电商人都喜欢钻漏洞，学一夜暴富的方法，很少人会静下心来踏踏实实地学习和做事。很多人都还没有学会走路，却已经在学百米跨栏的技巧。学过一点皮毛就是“高手”，稍微有两年经验就是“大神”，所以电商现在就是处在“大神”时代。

我记得学习数据分析时，一门R语言就学了9个月，一门Excel从高中学到现在都还未停过。更有SAS、SPSS、Python、Hadoop、Spark等一系列的技术不断升级，我深深地感觉到学无止境，而且学到的东西一旦不用，便很快会忘却。怪不得古人说，书山有路勤为径，仔细回想，只有努力，才不会辜负我们自己。

请相信，你对某件事情付出的时间和精力，必将不会辜负你的！如果有，一定是你付出得还不够。

书上所有的资料都在我的公众号上，添加我的公众号（微信号：start_data），可从菜单中获得资料，资料将不定期更新。



最后，书中涉及的“看店宝”是一款付费的第三方工具，开发者林刚是我敬佩的大哥，我请林刚大哥给读者赠送1个月的免费试用，方便读者结合书中内容实际操作，读者可从我的公众号中获取密码前往 www.kandianbao.com 开通试用权限。

另外，还可登录电商医院 www.12968.com 获得一次免费的直通车一对一线上诊断，将有一线直通车手一对一诊断。

零一

目录

上篇 美丽出山 1

1 内容时代 /2

2 十八般武艺 /5

中篇 美丽运营日记 9

3 初出茅庐 美丽开店经商 /11

4 美丽挂帅 巾帼不让须眉 /100

下篇 美丽游学日记 141

5 电商平台游记 /142

6 大江南北游记 /146

7 黄山游记 /155

后记 /161

上篇

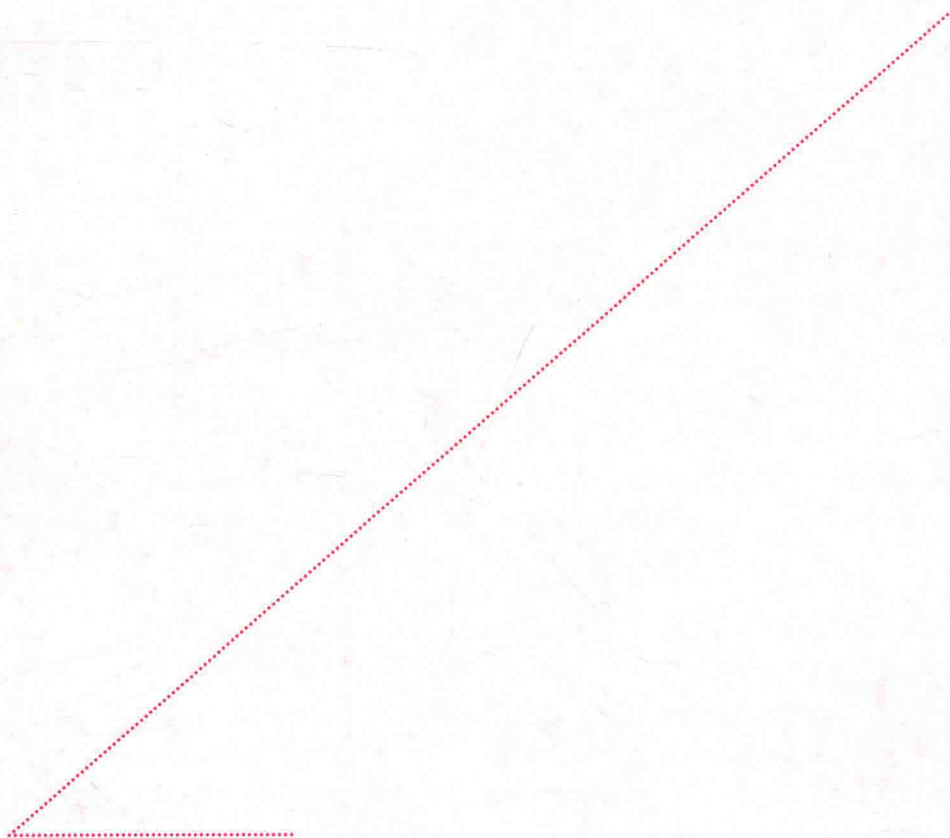
美丽出山

冬天已经临近，学校校道两旁的树都已经光秃秃了，时不时一阵秋风将地上金黄色的落叶卷起，校道上都是脚步匆匆的学生，每个人手里都抱着几本书，眼里散发着对未来的憧憬……

美丽是一个非常活泼、上进的女孩儿，虽然网名叫美丽，但实际上就是一名普通的女孩子。她性格开朗，进了女人群就是姐们，进了男人窝那就是“爷们”。美丽今年已经大四了，第一学期也基本快结束了，但她还没有找好实习单位，她觉得大公司太闷了，不适合她那种大大咧咧的性格，而小公司又没有什么意思。恰好这一天是星期六，学校一般会组织一些学长回校开讲座，给师弟师妹们传授一些经验。美丽刚好没有功课，而原本说好的面试，在昨晚收到对方 HR 的通知推迟到明天了，美丽心想，反正现在没事，去听听学长的讲座或许会有帮助。于是，美丽来到多功能会议厅，讲座已经开始半小时了……

1

内容时代



美丽进场后好不容易在后面的位置找了个空位坐下来，只见前面黑压压的一片都是后脑勺，台上有位大叔，拿着麦克风侃侃道来：

.....

“所以，天下大势合久必分，分久必合！”

电商作为传统线下渠道的延伸，本质上就是一个销售渠道。电商经过十几年的发展，在互联网大潮的推进下，已经由产品导向演变为内容导向。几年前，电商只要做好产品就很‘牛’了，但今天有好产品却不一定卖得出去。

同学们，在以前，淘宝网就是电商的代名词。创业者们很聪明地抓住了用户的痛点，为弥补淘宝网的不足，各种元素的电商平台如雨后春笋般破土而出。表面上看淘宝网已经被众多的小平台包围了，实则不然，淘宝网已经在无线内容端做了大量的布局，开发了 Big、爱逛街、淘我要、点点虫、娱乐宝等以内容为导向的 APP，而现在我们每个人手机里面的淘宝 APP 就像一艘航空母舰，在这艘航空母舰上面搭载了各种各样的武器，这些武器就是众多的 APP。

相信对于微商这个名词大家都不陌生，因为每个人身边可能都会有一个微商，但微商绝对不是刷屏的这些人。微商最初的出单靠的是原有的信任体系，而想长期做好微商的人则要把自己包装成一个‘内容发动机’，持续产生‘内容’来吸引更多的关注和信任。

说到这里，究竟什么是‘内容’呢？

同学们，整个时代正在变迁，整个互联网正在变迁，以前我们觉得‘内容’就是营养的东西，但是，今天的‘内容’并不一定是有营养的东西，只要

用户觉得有趣、有料，愿意关注的就是‘内容’。

还记得我们小时候看过的《葫芦娃》吗？我们长大后它们又‘火’了。

‘内容’其实并不复杂，现在哪怕直播睡觉都能‘火’。趣味性和记忆性是大众内容的核心属性。要么你要有趣，要么你要能勾起对方的回忆。

互联网本来就是以内容为导向的，所以内容导向并不是电商独有的，但电商是最晚步入内容导向的行业，因为电商在这十几年来都在野蛮式的成长。

我在《电商数据分析，淘宝实战》一书中提过，未来很长一段时间我们都要使用个人微信和用户联系，因为个人微信具有两个得天独厚的优势：第一，用户使用频率高；第二，微信朋友圈本身就是内容。

电商，在本质上就是内容。首先你要找到用户喜欢的产品，然后配合相应的文案，吸引用户的眼球，然后赚钱。”

.....

美丽听着，突然觉得做电商挺有意思的，国家不是在鼓励大学生创业吗？创业还蛮酷的，说不定以后我也能跟台上这位大叔一样，回到母校讲课呢！

想到这里，美丽咯咯一笑，心里已经打定了主意，回到宿舍就给HR写邮件，明天的面试不去了。

两个小时的讲座很快结束了，诺大的大厅只剩下十几名同学正围着讲课的那位大叔咨询问题。美丽慢慢地从大厅的后排走到了台上，带着些许的紧张与不安，感觉脚下的每一步都很吃力。美丽在人群里面并不起眼，但她一开口，整个大厅立刻安静了。

2

十八般武艺

原来，美丽是班里的干部，虽然不是班长，但号召力极强，因为她经常跟一群男生称兄道弟，和他们耍嘴皮子。

美丽说道：“大叔，你表白吗？”

所有人都将目光注视在美丽身上，只见美丽长发及肩，穿着一条牛仔背带裙，内衬白色长袖T恤。虽说不是大美女，但自信的脸上带着几分羞涩，在场的好几位男同学心中生起了好感。

现场的气氛有种说不出的怪异，没有人说话，所有人的眼神里都带着些许的茫然和期待，看看大叔，再看看美丽，仿佛有什么好戏即将开始。

大叔起初愣了一下，大概是以为自己听错了，但看到大家的表情，也就不怀疑自己的耳朵了，随即一笑，说道：“不好意思，我的表是黑色的。”

在场的人都不禁笑了起来，尴尬的气氛一下子就消散得无影无踪了。

大叔将自己的衣袖向上一卷，将黑色的腕表露了出来，在大家面前晃了一下，笑着说道：

“怎么样？我这表和我还算般配吧？”

美丽翻翻白眼，调皮地说道：“大叔，不和我的配哦！”说罢将自己右手上的腕表在面前晃了两下。

大叔直截了当地开口说道：“我是M先生，这位同学找我有事吗？”

美丽瞬间严肃起来，向前一步走，说道：“大叔，刚听了您的课，我很想做电商，但是不知道如何入门，不知道要学些什么，看些什么书，您能教教

我吗？”

M 先生笑了笑，看了看在场的十几位同学，说道：“我先给大家看一个在电商朋友圈盛传的段子（如图 1 所示）。”

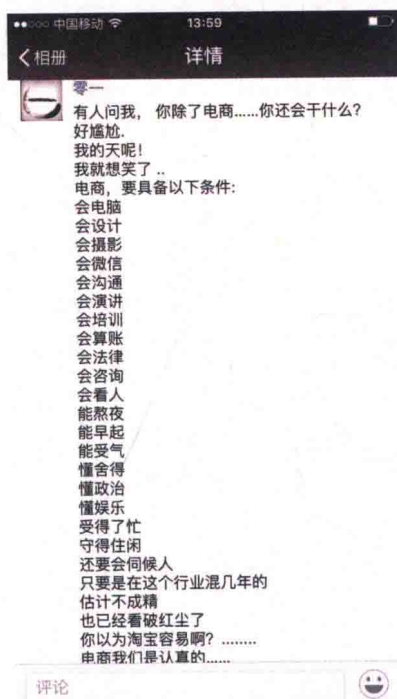


图 1 电商段子

其实，这一点都不夸张，电商本身就是一个综合性的领域，对于个人商家而言必须全能，要“十八般武艺”样样精通。

归纳起来，以下四项是必须要掌握的：

第一，行业知识，或者叫产品知识，只有把自己变成产品专家才能将东西卖出去；

第二，平台规则，不管是在淘宝网上还是在微信上，都要懂规则，这和我们必须懂法是一样的道理；

第三，营销策划，一切皆营销，卖东西就是营销的过程；

第四，数据分析，一切问题的真相就在数据的背后。

另外，有3个软件也必须会用，它们是 Excel（最新版本 Excel 2016）、Xmind（最新版本 Xmind 7.5）和 Photoshop（最新版本 Photoshop CC2015）。

大家听完都在点头，唯有美丽摇了摇头，说道：“大叔，听起来挺有道理，但我还是不知道怎么做，您能具体教教我吗？”

M 先生皱了皱眉头，心想这姑娘是要打破砂锅问到底了，这岂是一两句话能说得完的！不如先转移她的注意力，说不定回头她自己就把这事给忘了。M 先生心里打定主意后，对美丽说道：“你先回去开个淘宝店，店开好后你再找我，这是我的名片。”

说完 M 先生将名片递给了美丽。

中篇

美丽运营日记

话说，美丽在上周六听了一堂讲座后，就决定不找工作，自己创业做电商去了。

美丽看着笔记本里记录的大叔讲的四条必备内容，心里犯愁。这不，同宿舍的几个闺蜜喊她一起去逛街买衣服，她一口就回绝了，要换做平时她可是一马当先的。美丽心里非常矛盾，大叔让她回来自己开店，她已经意识到这件事情没有想象中的那么简单，不是单靠三分热情就能搞定的事情。她也明白了大叔的意思，这事儿必须是下定决心一条路走到黑，才能见到阳光的呀！美丽左思右想，终于狠下心来，不逼自己一下是不会知道自己的能耐的。美丽随即拿起手机发了一条朋友圈信息（如图2所示）。

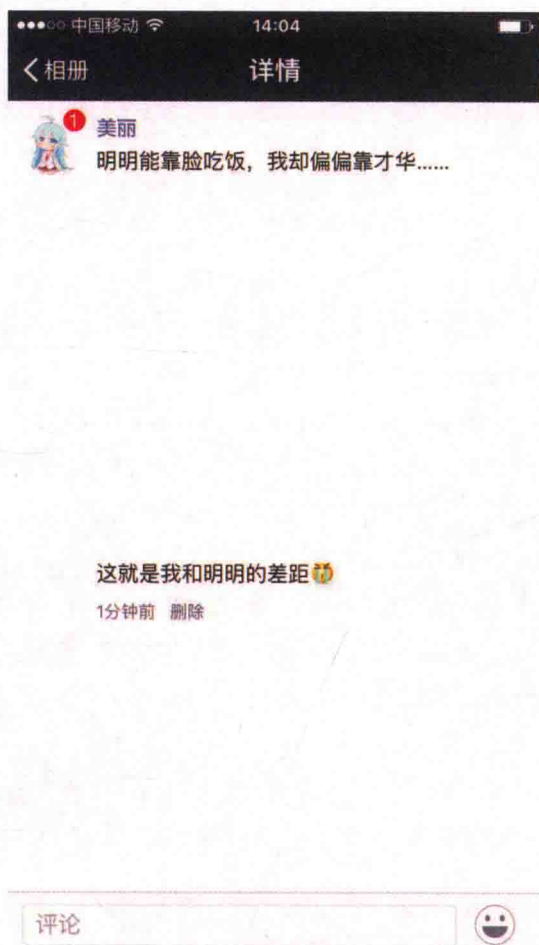


图 2 美丽的朋友圈

初出茅庐 美丽开店经商