

中小电商不能错过的网店运营秘籍

Broadview®
www.broadview.com.cn

爆款选款、单品策划、一店多爆
把最简单的电商开店手法做到极致

爆款

手把手教小白做**网店运营**

—— 5年运营小仔儿 著 ——

 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



爆款

手把手教小白做网店运营

—— 5年运营小仔儿 著 ——

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

网上开店越来越容易了,商品类型越来越多了,但卖货却越来越难了,电商网店运营做爆款是必须的选择。本书写出了百万淘宝中小卖家打造爆款上的一些痛点,并围绕这些痛点给出了小而美的解决手法。

本书主要讲解在网店运营过程中如何做爆款,同时作者轻松幽默地写出了中小卖家在网店运营过程中碰到的各种坑,然后教会中小卖家如何跨过这些坑。内容涉及网店中小卖家的一些秘密,如单品爆款、一店多爆、刷单、上直通车、千人千面、快递的选择、明星同款、流量分配、店群、中差评、转化率、数据化运营、双11和双12的玩法等,是目前市场上唯一一本手把手教中小卖家做网店爆款的书。

本书适合淘宝、天猫等网店卖家,电商行业的入门人员,电商运营专员,准备进入电商行业的中小企业,各大互联网公司的运营总监,以及电子商务专业的学生阅读。

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

爆款:手把手教小白做网店运营/5年运营小仔儿著. —北京:电子工业出版社, 2015.4
ISBN 978-7-121-25750-6

I. ①爆… II. ①5… III. ①电子商务—商业经营 IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第060070号

责任编辑:董 英

印 刷:三河市华成印务有限公司

装 订:三河市华成印务有限公司

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:12.75

字数:159千字

版 次:2015年4月第1版

印 次:2015年5月第2次印刷

印 数:4001~7000册 定价:45.00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。

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

服务热线:(010)88258888。

… 前言

国务院办公厅印发《关于做好2014年全国普通高等学校毕业生就业工作的通知》中规定：“在电子商务网络平台开办‘网店’的高校毕业生，可享受小额担保贷款和贴息政策。”大学生网络创业的春天来了，大部分人选择了淘宝开店。

如果你是一个开淘宝店的新手，你要经过几个步骤：

- ◎ **新手→合格（会操作）**，称为运营助理，或者初级推广，会操作基本后台；
- ◎ **合格→骨干（会推广）**，称为推广专员，1、流量优化，2、单品打爆，3、活动策划；
- ◎ **骨干→主管（会运营）**，称为运营/店长，1、选品策划，2、运营节奏，3、活动计划，4、执行计划；
- ◎ **主管→项目经理（接项目）**，称为运营总监，基本接项目做，不一线实操了。

好吧，从淘宝开店小白到运营总监，我们需要学会：流量优化、单品打爆、活动策划、活动执行等开店必备的招数。任何一个网店都是从运营好一个单品开始的，然后运营多个单品，再到运营好一个类目，最后到运营好整条产品线。

既然从做单品开始就必须考虑做“爆款”。爆款，相信对于每个卖



家来说都是诱惑最大的。也许一个店里只要有一个爆款就足够了。爆款之所以这么让人关注，主要在于它可以使某件单品热销，然后拉动店铺整体交易额持续增长。在成功地打造爆款之后，卖家可以从这个周期的循环中获得更多的好处。

本书用实际行动讲解了打爆款过程中一些常见的“坑”，伴随这些坑，还讲解了出坑的一些“术”，都说淘宝小卖家生存越来越难，但笔者不这样认为，希望你们看完本书也不这么认为！

淘宝卖家为什么要学习本书

很多有关淘宝卖家的书，大都高屋建瓴，具体针对小卖家如何卖货、如何打造爆款，却绝口不提，这里面有灰色地带，有大家都知道的秘密。本书视角不同，完全从淘宝小卖家如何开店卖货入手，不讲大道理，只讲最有用的。本书：

- ◎ 描述轻松活泼，在幽默中解读各种单品打爆过程中的‘坑’；
- ◎ 技术浅显易懂，手把手教小白实现从选款到爆款，从开店到赢利；
- ◎ 实效性很强，包含了双11和双12这种电商大庆中淘宝店的运营手法；
- ◎ 不是仅仅有案例，是所有的都是案例，都是笔者自身的经历和实践总结；
- ◎ 不讲理论，不高谈阔论，写出的都是笔者开店过程中总结的小技巧；

- ◎ 作为新手开店工具包使用，包含引流、打爆、淘宝SEO、直通车优化、刷单等所有开店运营所需要的干货。

本书尤其适合以下读者：

- ◎ 开淘宝店的卖家
- ◎ 电商行业的入门人员
- ◎ 准备进入电商的中小企业
- ◎ 天猫卖家
- ◎ 电商运营专员
- ◎ 电子商务专业的学生
- ◎ 各大互联网公司的运营总监

看懂这些就看懂了淘宝运营

本书分为12章，每章都是淘宝卖家在日常运营中碰到的各种无奈，有实操、有思路，有痛点、有笑点，有你曾经做过的，也有你还没有发现的，是小卖家的话，统统看过来！

第1章讲解淘宝搜索排名的一些关键因素，可以解决这些问题：

- ◎ 为什么你的宝贝别人搜不到？
- ◎ 为什么别人进了你的店却没买？
- ◎ 为什么你手机端的流量一直上不去？

【本章关键词：爆款、刷单、淘宝刷销量、提升销量、七天螺旋刷单】



第2章讲解淘宝运营和天猫运营中一些提高流量的办法，可以解决这些问题：

- ◎ 开天猫店还是开淘宝店？
- ◎ 淘宝分配的地区流量有何偏重？
- ◎ 爆款出来后寿命不长怎么办？
- ◎ 淘宝刷流量如何才能更安全？

【本章关键词：爆款、淘宝刷单、天猫刷单、C店、商城、运气、坚持】

第3章详细描述了从开店到跑赢同行必须知道的十大法宝，可以解决这些问题：

- ◎ 刚开张的淘宝店铺如何运营？
- ◎ 爆款如何选择？
- ◎ 宝贝上架要考虑哪些因素？

【本章关键词：淘宝、天猫、运营、推广、开店、同行、爆款、直通车、价格战】

第4章全部围绕刷单展开话题，真实解读“销量不是你想刷就能刷的”，可以解决这些问题：

- ◎ 开淘宝店是否可以不刷单？
- ◎ 刷单有哪些注意事项？
- ◎ 如何使用智能化刷单工具？

【本章关键词：淘宝、天猫、运营、推广、刷单、小类目、安全刷单】

第5章介绍了淘宝流量的新玩法“千人千面”，可以解决这些问题：

- ◎ 正确认识什么是千人千面？
- ◎ 如何找到个性化搜索带来的流量源头？
- ◎ 小卖家如何应对千人千面？
- ◎ 直通车有什么新玩法？

【本章关键词：淘宝、天猫、千人千面、流量、老客户、直通车、爆款】

第6章讲解了直通车这种阿里特有的搜索竞价模式，可以解决这些问题：

- ◎ 如何上直通车？
- ◎ 先选款还是先上直通车？
- ◎ 什么宝贝上车最好？

【本章关键词：直通车、爆款、运营、淘宝、天猫、淘宝货源、淘宝刷单】

第7章讲解了其他书从来没有人讲过的快递环节，可以解决这些问题：

- ◎ 什么时候该选择什么快递？
- ◎ 如何与快递谈VIP价格来节约成本？
- ◎ 如何配合快递打造爆款？

【本章关键词：快递、爆款、运营、直通车、淘宝、天猫、免运费、双11】



第8章主要讲了淘宝的明星同款策略，捎带着说了下小卖家的出路，可以解决这些问题：

- ◎ 为什么有那么多明星同款？
- ◎ 为什么女人的钱最好赚？
- ◎ 淘宝小卖家究竟还有没有出路？

【本章关键词：爆款、运营、店铺、双11、明星同款、蓝海、小卖家、小而美】

第9章讲解了流量对于店铺的重要性，可以解决这些问题：

- ◎ 如何制定双11和双12期间的策略？
- ◎ 如何找到影响流量的权重并加以分析？
- ◎ 卖家刷单的常见问题有哪些？

【本章关键词：爆款、运营、双12、手机刷单、天猫、刷爆款不降权】

第10章讲解了开店必然会碰到的中差评及应对策略，可以解决这些问题：

- ◎ 面对差评怎么办？
- ◎ 如何减少中差评？
- ◎ 如何影响评价的排名？

【本章关键词：开店、差评、爆款、运营、中差评、天猫、淘宝、中小卖家】

第11章讲解了店群的玩法，可以解决这些问题：

- ◎ 店群怎么开？
- ◎ 天天特价如何上？
- ◎ 多店如何轮流做活动？

【本章关键词：爆款、运营、天天特价、打造爆款、淘宝开店、策划、第三方活动、店群】

第12章讲解了用数据做淘宝的关键，可以解决这些问题：

- ◎ 怎么看淘宝中的数据？
- ◎ 如何利用数据打造爆款？
- ◎ 别人如何完成一个女包的运营流程？

【本章关键词：大数据、数据化选款、数据化运营、淘宝、运营案例、单品、爆款】

本书的内容源自我在派代发的帖子（出版时有不少添加和整理），响应者很多，每个店主都有自己的运营手法和技巧，我也仅仅是把我知道的分享出来，能多次被派代登在首页，我自己也觉得很欣慰，如果大家还有什么问题，欢迎加入我的QQ群：65448909。

参与本书编写的还有陈超、姜永艳、林江闽、刘海琛、杨超、张喆、赵东、陈宇、薛淑英、李玉莉、刘宁、刘轶、杨艳玲、赵毅峰，在此一并感谢！

——小仔儿

... 目录

爆款一 月入多少，看你努力..... 1

- 1.1 没有搜索排名，你就什么都没有..... 3
 - 1. 点击率的权重 4
 - 2. 收藏量的权重 5
 - 3. 购买量的权重 6
 - 4. 按月考核获得整店权重 7
 - 5. 按7天考核获取单品权重 9
 - 6. “新品标”能提升整体的排名 11
 - 7. 手机详情及手机专享价提升手机端的搜索权重 12
- 1.2 导不来流量，你就赚不到钱..... 14
 - 1. 权重，每天提升一点点 14
 - 2. 选对精准关键词（标题优化） 14
 - 3. 做一张好的主图 15
 - 4. 提升三十天销量 17
- 1.3 笔记提炼——掌握方法才是重点..... 18

爆款二 击中命脉，刷出销量..... 19

- 2.1 坚持的重要性..... 21
- 2.2 商城要怎么运营..... 22
 - 1. 淘宝商城和淘宝C店怎么选..... 22
 - 2. 运营也要注意二八原则 24
 - 3. 不同地区的流量 25



4. 有人的地方必有江湖，上直通车找江湖	26
5. 商城要占位	27
2.3 淘宝C店的运营问题	28
1. C店的命脉：流量+努力	28
2. C店的命脉：运气	31
2.4 淘宝运营必杀技——“刷”出小卖家的一片天	32
1. 怎么安全地“刷”	33
2. 真卖+刷	36
2.5 笔记提炼——几钻几冠，信誉说了算	36

爆款三 祭出10大法宝，教你甩下同行一条街

3.1 我的0信誉淘宝店开张了	39
3.2 拉住顾客，跑赢同行	41
1. 选款眼光要毒辣	42
2. 拍图要做到与众不同	42
3. 低价引入，高价卖出	43
4. 起爆款	43
5. 爆款中期，车不能停	43
6. 布局下一个新款	44
7. 跟上活动，保住销量	45
8. 标题可以微创新	45
9. 必要的价格战	45
10. 送礼送出人情味	47
3.3 这些秘籍，同行我都不告诉他	48
3.4 笔记提炼——不管淘宝怎么变，你都有的赚	50

爆款四 有人刷出了房子车子，有人把车子房子刷没了

4.1 小类目刷单基础篇	54
1. 上架产品的价格区间	54

2. 时间和价格的变动幅度	56
3. 多考虑不需要下架的活动	56
4. 别乱用打折活动	57
5. 价格不是你想改，想改就能改	59
6. 一口价，不要动	60
7. 标题、主图、属性、价格	60
4.2 小类目刷单安全篇.....	62
1. 刷单也能有工具	63
2. 刷单智能化全图攻略	64
4.3 笔记提炼——刷单，你可别太随便.....	66
爆款五 怎么对付淘宝的千人千面	67
5.1 一个故事告诉你啥是千人千面.....	69
5.2 大数据，千人一面摇身一变.....	72
5.3 千人千面，兵来将挡.....	75
1. 迎接改变	76
2. 见招拆招	77
3. 决战直通车新思路	79
4. 关键词实时数据时时掌握	81
5.4 笔记提炼——淘宝规则，永远不变的是变化.....	83
爆款六 因骂战而起的直通车大讨论.....	85
6.1 到底先选款后开车，还是先试水再选款.....	87
6.2 还不知道直通车是啥车的看过来.....	92
1. 搜索营销	92
2. 定向推广	95
3. 店铺推广	96
4. 明星店铺	97
5. 站外投放	97



6. 活动专区	98
6.3 上好直通车，打开流量的闸.....	99
1. 优先考虑宝贝的质量得分	99
2. 单品亏损+关联销售	101
3. 走低价，容易爆款，却丢了利润	102
4. 一个关键词最多支持俩宝贝	102
5. 优化再优化，拿出最好的关键词	102
6.4 笔记提炼——上不好车，卖不好货.....	103
爆款七 选个好快递决胜千里，打倒一片	105
7.1 快递怎么用，怎么选.....	109
7.2 小白初期要配合快递来做好自己的店.....	111
7.3 配合快递打造爆款的实战案例分享.....	114
7.4 笔记提炼——你有爆款，我有爆仓.....	116
爆款八 明星同款，让订单再飞一会儿	117
8.1 为什么有那么多明星同款.....	119
8.2 为什么赚女人的钱好赚.....	122
8.3 明星同款实战之女包同款.....	123
1. 选款	123
2. 预售	123
3. 款选好推爆	124
4. 限时打折	125
5. 标题不带品牌	125
8.4 思考，小卖家是否还有出路.....	128
8.5 笔记提炼——做爆款也要向明星看齐.....	129
爆款九 有流量没转化，卖的没有刷的精.....	131
9.1 在等双12？没了流量啥都不行.....	133

9.2 影响流量的权重.....	135
1. 流量来源是否合理	136
2. 转化率是否合理	139
3. 其他方面的合理性	139
9.3 小白卖家刷单咨询一对一.....	140
9.4 笔记提炼——双11双12，等的就是流量.....	144
爆款十 一不留神，差评要了小店的命	145
10.1 评价事关店铺生死，小心中差评出没.....	147
10.2 面对差评怎么办，是妥协还是妥协	149
10.3 什么样的评价排名会靠前.....	150
10.4 评价的应对是对宝贝的再次营销.....	153
1. 分析买家等级	153
2. “有用”的好评	153
3. 真诚的解释	154
10.5 笔记提炼——谁不曾有个中差评.....	155
爆款十一 店群玩法，让你过年开着车回家	157
11.1 店群怎么开店.....	159
1. 店群之自己开	159
2. 店群之代理	160
11.2 店群开店有多少种玩法.....	161
1. 10家C店精刷爆款.....	162
2. 多店铺站内站外活动轮流法	165
3. 10店天天特价天天上	166
11.3 笔记提炼——活动很多，店群很忙	171
爆款十二 数据化选款，数据化运营	173
12.1 怎么用数据选款，怎么用数据运营	176



1. 数据化运营系统	176
2. 数据化选款	177
12.2 单品的数据化运营实战.....	179
1. 产品企划做好了，老板才能不操心	179
2. 一个女包的实战案例教你秒懂运营和销售	181
12.3 笔记提炼——数据，就是我的眼.....	186
后记 80%电商的预算还在淘宝天猫	187

…爆款一 月入多少，看你努力

■ ■ 【引子】

老板：最近店里新发展了一些代理，去做个培训吧。

小仔：本人屌丝一枚，也就能帮老板运营下店铺，讲课，难度太大了吧？

老板：让你去就去！

■ ■ 【关键词】

爆款、打爆款、刷单、淘宝刷销量、淘宝刷单、刷销量、提升销量、七天螺旋刷单