

店铺运营计划书（店铺运营计划书模板）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/0969f608f5934c50f0024907263a6b66.html>

范文网，为你加油喝彩！

店铺运营计划书

导语：运营计划指的是一个项目向正常目标前进所需要制定的有预见性的进程性计划。通过运营计划的认真落实，项目才能达到预期的效果。下面是小编整理收集的店铺运营或者代运营计划书范文。欢迎大家阅读。

篇一：淘宝代运营策划书

一、网店运营的4大难题

电商人才短缺，组建有经验的电商团队很困难；

管理成本高，性价比低于外包托管；

专业度提升受限，发展具有不可控性；

电商人员流动性大，对店铺稳定发展不利。

二、云端店铺代运营3大优势 专业制胜

独立的销售管理系统，专业的销售数据管理和客户数据分析，大力挖掘顾客的二次需求与粘度，大幅度提高网店的复购率。

团队制胜

精细化淘宝运营团队，从店长、策划、设计、分析、推广到客服各司其职，组织架构完善，流程通畅，确保服务质量和目标销量的达成。

战略制胜

云端长期服务淘宝、天猫店铺，善于根据品牌的战略规划制定网店战略方案，包括店铺定位、产品规划和营销策略，形成切实可行的整体运营战略。

三、云端店铺代运营4化建设 操作流程专业化

运营管理系统化

经营数据精细化

电商服务深度化

四、云端店铺代运营6步曲

风格定位

只有确立方向、理清思路、明确定位，才能少走弯路，出奇制胜。风格定

位包括客户优势资源分析，（即店铺扫描、产品扫描、优势劣势分析）细

分市场、整体方向定位，精准细分市场；

目标人群分析、网络消费者研究锁定目标消费群体。

发展战略

制定整体发展战略、在分析的基础上制定发展战略，实现资源整合的价值最大化。也就是说制定整体发展战略，确定整体运营模式，确定具体执行计划，分工协作。

产品规划

产品规划成功与否，绝对是影响店铺转化率最重要的元素。规划方向有产品定位、主推产品、副推产品、产品价格、产品卖点、产品推广。页面优化用营销理念武装店铺装修设计，先规划后设计，让店铺的视觉风格也为销售服务。（即先分析制定店铺装修方案，再将设计视觉表现融入到营销理念中定期维护及更新。）

运营推广

精心研究淘宝搜索排名的规则，针对性优化推广，吸引精准客户。

推广运营体系

内免费推广-->商品自然排名优化，SNS，淘帮派，淘论坛；

站内工具-->直通车，钻石展位，淘宝客；

全网辅助推广-->创意话题事件，微博博客传播，活动推广，软文传播。

客服管理

客服是实现销售的关键环节，具有核心地位。客服管理分为：顾客管理；产品管理；订单管理；评价管理；售后服务。

淘宝运营方案

一、店铺装修

1、确定店铺的整体风格，做好各个区域的规划设计工作。店铺装修总体要求是风格清新、页面简洁、色彩艳丽、功能齐全！（注：需购买旺铺模板和美工的配合）

2、细化买家须知内容，尽量做到顾客可以自主购物，比较专业的产品描述是极其必要的，宝贝描述是买家进行产品比对的重要参考

3、做促销策划，在店铺公告栏可以写明“好评返现金”“购买指定款式返代金券”等，（注：希望公司能给予一个销售最低价/折扣，好让我们心里有个底怎么去给顾客优惠），购买促销工具

4、宝贝详情页关联营销：在产品的宝贝描述页面，可以同时放上3~4张图片链接，吸引买家点击，这个属于宝贝描述的关联营销。购买营销工具如下：

二、营销活动

1、首先确定3-5款主打产品，以后历次活动优先考虑这几款产品的报名，以此吸引客户，做好关联销售。

2、配合淘宝的店铺推广活动，做好庆店铺营销活动，全场折扣，设置后VIP折扣价格，增加其下次来店的可能性。（此类活动免费参加，只需让利销售，直接可以设置VIP折扣价）

3、花钱做淘宝客和直通车推广。直通车竞价排名，策划聚划算等活动，以此引进流量。（注：淘客推广为首选，因为成交才需付佣金！佣金比例规则是1.5%-50%，所以很有必要公司把每款产品给个最低价格，佣金比例越高，淘宝客推广引来流量越高，建议10%以上）

4、做好搜索自然排名-对产品优化，上架时间、橱窗推荐、标题关键词、收藏量、店铺信誉、店铺评分和服务质量。为获得良好的搜索排名，对每个产品细致优化，保证店铺获得持续流量。特别注意

(1)关键词首选优化是产品类型；

(2)产品名称。商品标题30个字，关键词利用好（注：，关键词需经常变更，可根据数据分析得出本类产品最近最热门搜索的'关键词作为商品标题，希望贵公司给予随时更改标题的权力，）

(3)宝贝上架时间和橱窗推荐 根据淘规则快下架的商品会搜索靠前，所以控制每件宝贝上架的时间间隔及周期，有利于搜索排名靠前。如果条件允许可以使用一些上下架的软件，设置建议10分钟上架一件周期为7天。（黄金时间段10：30-12:00/12:30-14:00/15:00-18:30/19:00-23:30）

橱窗推荐建议推荐一些快下架的宝贝。

5.数据分析 必须购买数据魔方 和量子。每天监控店铺流量变化，和访客来源，并对变化提出应变修改建议；每周对保健品市场情况进行分析，了解行情趋势，为店铺产品更新和推广促销提供建议。

6、适当刷单提高销量来带动店的转化也很重要，需要备刷单周转资金。

三、店铺站里站外推广

1、论坛：签名图是合法的广告，而且是论坛里最有效的，最容易吸引人的方法。做个漂亮的签名图和头像，简单又有效。标语，用上煽动性强的语言。签名档，是配合发帖和回帖用的，所以多发帖和多回帖是免不了的。

2、友情链接：效果是有的，但是不是非常明显。有比没有的好名片：发货的时候附上一两张名片，如果你的产品够好，买家还可以帮你宣传

3、间接推广：上各种人气比较好的论坛，把签名档做成比较有吸引力的宣传语和店铺地址，最好是专业点的，和产品有关系的。以及在朋友的个人网站、博客什么的加个友情链接。

篇二部：电子商务代运营公司创业计划书

一、宗旨及商业模式

公司宗旨是：诚信，效率，优质，创新；公司采用B2B电子商务模式

二、产品概述

全方位阿里巴巴企业代运营 店铺装修 图片美化 产品推广 网销宝托管 直通车托管 钻石展位托管 关键词优化 阿里站外推广 专场活动运作报名 流量分析 转化率提升 品牌推广 分销推广 淘货源 淘工厂入驻 产业带入驻 金牌供应商入驻

三、市场分析

近年来随着电子商务的蓬勃发展网络交易平台正逐渐成为一个巨大的销售市场，这里有众多采购商，众多买家，众多供应商。并且这里的价格更优惠品种更齐全，不用采购员天南地北的去跑去找商品，随着14年阿里巴巴双11期间一天成交额达到500多亿来看传统企业电商之路势在必行。但是传统企业触网比较困难首先许多老板对电商并不了解，这使得许多企业踌躇不前。再者自己组建团队花费巨大并且还一定能做还，到时候钱花了但是没有效益得不偿失。所以这个时候选择电子商务代运营公司就是一个非常好的选择，电子商务代运营有专业的团队，对网络平台了解更多更专业。这可以让合作的企业少走很多弯路更加快捷的入网。

四、竞争分析

代运营市场总的来说江浙沪的竞争压力会比较大，大多数代运营公司集中在杭州北京上海义乌等大城市，河南地区相对来说竞争压力较小，代运营市场才起步，只有郑州有一家相对较强的公司，所以我们是有机会在这个市场一展拳脚的。

五、营销组合策略

搜索引擎推广策略+商务信息平台发布+电话营销+企业实地考察

六、财务预测

前期支出主要是

办公设备采购包括电脑 打印机 复印机 传真机 办公桌椅 电话
网线大约需要3万元2.搜索引擎推广+商务平台信息推广约需3万元

七、团队概述

公司的管理团队主要有赵、黄、组成，其中赵各方面的综合能力较好，任公司总经理，黄擅长网络营销，且思维活跃，具有较强的责任心，任市场部经理，周擅长与客户的交涉，且对人态度热情亲切，任客户部经理；蒋擅长投资分析，为人精明处事干练，任财务部经理；另外，公司的执行董事由风险投资商决定，公司的网络部则另对外聘请相关人员一名。

公司简介

一、公司名称

某某网络科技有限公司

二、公司结构

某某网络科技有限公司结构

三、公司宗旨 诚信，效率，优质，创新

以诚信的态度对待每一位客户，以最高的效率完成每一项工作，以优质的服务买足客户的每一个要求，以创新意识把握每一次机会。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发