# 电商代运营前期工作计划(推荐5篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-31

*电商代运营前期工作计划1>20xx年主要工作内容主要涉及以下各方面：1、团队组成前期基本组成：运营主管1名，页面设计1-2名(高级美工1名)，营销推广专员2名，刷单专员1名，客服2名。中后期：根据店铺发展规模逐步增加岗位与人数。2、产品定位...*

**电商代运营前期工作计划1**

>20xx年主要工作内容主要涉及以下各方面：

1、团队组成

前期基本组成：运营主管1名，页面设计1-2名(高级美工1名)，营销推广专员2名，刷单专员1名，客服2名。

中后期：根据店铺发展规模逐步增加岗位与人数。

2、产品定位

新产品：风格、面向人群、价位区间、产品卖点、产品编号与属性等。库存产品：价格调整与寻找卖点重新整体包装促销。

运营主管带头，参考天猫同类目竞争对手产品并结合自身产品特点与团队研究一起决定产品定位。

店铺模板、首页、产品列表页、产品详情页、文案策划、产品拍摄等。

4、促销方案

日常促销方案与大型促销如聚划算促销方案。新品上市促销方案、库存产品促销方案。由运营主管、营销推广制定并与部门其他同事研讨，参考大家意见。

5、营销推广方案

主要营销推广以稳定刷单任务+活动营销推广。辅助以日常营销推广方案包含直通车营销推广、淘宝客。新品上市、销售旺季、大型促销节日如增加钻展营销推广、聚划算。

前期营销推广方式如果人员不足暂时由运营主管操作，后期招聘营销推广专员。淘宝客佣金比例由运营主管提交公司决定。

营销推广中用到的图片等由运营主管提出与页面设计完成。

6、营销推广费用

前期：每个月营销推广费用平均2到5万，包含直通车营销推广、钻石展位、其他营销推广费用。每年上聚划算两次，双十一1次，其他根据销售旺季、新品上市等择机上一次。

7、服务

售前服务、售后服务。

后期招聘资深客服人员，主要负责客服培训，天猫规则培训、日常客服团队工作等，客服主管直接对运营主管负责。

8、奖励制度

前期以奖为主，后期随着店铺销量增加，奖惩结合。由公司制定奖励制度并部门讨论参考意见，发挥每个人的优点和主动性，激励整个团队为了实现销售目标一起努力。

9、具体工作内容以及完成时间

10、运营全年工作规划

**电商代运营前期工作计划2**

>1、明确电商运营都包含哪些

现在做电商运营，记住一点：传统电商+新媒体电商结合，熟练传统电商的操作，并掌握新媒体抖音商城运营 。电商运营是一个综合岗，不仅会电商推广(包括直通车，千川等推广工具)，也要会内容营销(包括小红书笔记，抖音短视频的制作)，同时还要有一定的品牌策划能力和视觉审美和摄影常识 。看着是不是很难，其实任何行业入门简单，做精很难!电商入门基础的运营工作大家都懂，如果学习力强，半年就可以做运营，但是真正懂得数据背后的决策能力，得需要大量的数据实操支撑的 。我的主页介绍了我从电商小白开始一路走来的经历，可以给你参考看下 。

>2、现在的电商市场现状任何

而且抖音已经开始图文测试，明显打压小红书平台，把后者的达人吸引到抖音平台创作，抖音不仅做了电商闭环，把传统电商打压到极致，下面又要从内容端把图文霸主—小红书也打压!这就是内容平台电商化!

这就是风口，千万要信!最近一直沉迷于知乎，哈哈，知乎上电商运营最近话题特别多的就是传统电商运营如何转型?说白了 就是抓紧转型新媒体，转型短视频直播电商 。

上面说了这么多，大家会问是不是传统电商就废了，别做了呢!想错了!!!听我细说

传统电商领域内，如果你还是新手，那你完全可以直接转型到新媒体、抖商运营了 。因为你一张白纸，完全可以重新塑造!后面的操作就同理上面说的操作就可以了

>3、做好电商运营应该具备哪些技能

①活动策划能力，具备的能力比较综合，举例做新鲜蛋糕甜品类目，如果是情人节七夕节活动，主题取名：“为爱保鲜”

②数据分析决策能力，店铺诊断，流量渠道分析，单品的老品和新品数据分别分析，通过后台数据分析下滑、上涨原因，总结梳理后，执行解决下滑的方案，或者上升的成功经验整理分享 。

③新媒体的运营能力，这也是电商运营的一部分，因为电商环境瞬息万变，电商人也要不断学习变化和升级自己，其中新媒体就是一个很好的例证 。当图文种草、短视频拍摄和直播带货成为新的趋势后，新媒体运营就成为了电商运营者必须具备的一项新技能 。追热点，懂用户，会创意成为了更多电商运营转型的三把尖刀!这也是知乎问答里面经常被提到的“电商运营如何转型”话题 。

④品牌营销能力，也是一个在任何行业都要具备的能力 。之前文章中也提到了品牌定位的四步法，但是真正理解品牌营销，是需要自己不断在工作中举一反三，实操得真知的 。

⑤VI视觉审美能力，这个点可以和品牌营销挂钩，

⑥人人都是产品经理的 思维模式 。最关心产品的电商运营，可能每天第一件事情就是看评价!!中差评的分析整理汇总，包括好评的分析 。和客服的沟通，都是对产品最直观的熟悉了解 。评价问大家的实时每天维护;新品运营提升 达到5星满分

**电商代运营前期工作计划3**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往最后成为济南凯诺新型建材有限公司的一名新员工。

这一年可能是我步入社会最艰难的一年，因为不管人生阅历与工作经验，可以说我几乎是零，但是公司对我始终不放弃，而是给予更多的鼓励与支持，让我自己学会前进，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道自己的工作应该从哪里着手，整天过着令人担忧的生活，但是经过公司对我的帮助慢慢学会了从哪里着手，怎么去做好电子商务，对于怎么做，如何做也有了全新的解释，下面把这一年的工作做出总结：

>一：（产品化）

熟悉公司的企业文化，人文文化，最重要的是慢慢熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的？市场定位在何处？我们的市场目标应该投向哪里？针对的市场个体与群体是谁？这些都是我需要学习的，了解公司的产品价格、每一个产品型号、各个产品的大类、产品的组成成分与产品的性能，产品的优势，了解墙体保温与我们所做产品的关联性。

>二：（产品报价的灵活性）

等熟悉了产品本身的性能之后，其实报价看似简单，其实里面学问很多，刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据EXCEL做一个很正式的报价。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！