图：图虫创意

<▼点击标题查看文档▼>

品牌电商之路 - MBA智库文档

电商营销推广方式包括：
1.网络广告、传统媒体广告等
2.淘宝直通车、CPS联盟等营销工具
3.促销活劢、单品营销等
4.社会化营销，如微单、社交网站等

<▼点击标题查看文档▼>

农村电商指导书 - MBA智库文档

农村电子商务，通过网络平台嫁接各种服务于农村的资源，拓展农村信息服务业务

、服务领域，使之兼而成为遍布县、镇、村的三农信息服务站。作为农村电子商务平台的实体终端直接扎根于农村服务于三农，真正使三农服务落地，农村电子商务平台配合密集的乡村连锁网点，以数字化、信息化的手段、通过集约化管理、市场化运作、成体系的跨区域跨行业联合，构筑紧凑而有序的商业联合体，降低农村商业成
本、扩大
农村商业领域、使农民成为平台的最大获利者，使商家获得新的利润增长。

<▼点击标题查看文档▼>

电商运营数据指标 - MBA智库文档

电商运营手册全面解析电商运营各项工作内容，帮助你知道电子商务如何的去运营，如何去注重细节，如何的去进行全方位的协同作战，取得最高的工作效率。

<▼点击标题查看文档▼>

电商运营数据指标 - MBA智库文档

数据包括的范围很广，包括主图数据、详情数据、产品数据、客户数据、市场数据、推广数据、Seo数据等等。而作为运营，对于这些数据不仅要明确其确切含义，更要明确这些数据的应用意义。数据是店铺运营状况的科学反映，具有很重要的参考价值。

网站转换率、回访者比率、积极访问者比率、忠实访问者比率、忠实访问者指数、忠实访问者量、访问者参与指数、蹦失率/跳出率、蹦失率/跳出率、浏览用户比率、平均订货额、单笔订单成本、订单获取差额等23个电商运营数据指标的计算、用法和意义。

<▼点击标题查看文档▼>

电商平台服务管理制度 - MBA智库文档

总体职能 ：
1、客户调查与开发管理：根据企业经营的需要，通过组织开展客户调查活动了解企业各类客户的各方面情况，为企业开发潜在客户，提供满足客户需要的产品以及服务等提供依据。

2、客户关系管理
：通过建立和完善客户服务系统，不断改进客户服务方式，为企业赢得良好的口碑，进而巩固和加强企业与客户间的关系，为企业的销售工作提供支持。

3、大客户管理
：成立专门的大客户服务小组，为企业的大客户量身打造个性化的服务模式，提供有针对性的全方位服务，进而保证与大客户稳定的合作关系，提高企业经营利润。

4、售后服务管理：建立售后服务管理制度
及规范，组织实施企业售后服务的各项工作，履行承诺，解决客户问题，提高客户的满意度和忠诚度。

5、客户投诉管理：制定和完善客户投诉管理规范，运用合理的投诉处理技巧消除客户的不满，避免企业与客户间发生误会，为企业的经营和销售活动营造最佳的外部环境。

6、客户信息管理：建立客户资料管理系统，对客户的各方面资料进行及时的收集、汇总，分类建档并针对特殊客户进行分析，为销售策略的制定、客户服务策略的完善提供依据。

7、呼叫中心管理
：通过建立先进的呼叫中心系统及合适的业务模式有效地为客户提供高质量、高效率、全方位的服务，提高客户服务工作效率，同时，进一步协调企业的内部管理，协助企业市场营销和销售工作的开展。

<▼点击标题查看文档▼>

电商科技公司员工手册 - MBA智库文档

电商公司员工手册内容包括：企业文化、人事规章制度及流程、工资与福利、行政相关制度、奖惩管理制度、公司考勤制度、公司财务制度、出差管理制度、会议管理制度、保密制度。

<▼点击标题查看文档▼>

电商薪酬制度 - MBA智库文档

电商公司基本部门职能：

1.客服部：主要负责售前咨询，售后服务及配合市场部工作;含有职位：售前客服、售后客服；
2.市场部：只要负责市场推广计划制定，活动策划及推广等工作;含有职位：数据分析专员，直通车广告推广专员；
3.物流部：主要负责仓储管理，配货、打包、发货及配货客服部工作；
4.产品部:主要负责产品整理，买手，配合市场部进行产品整理，配合物流部进行打包配货，配合客服部进行售后处理，配合技术部进行产品编辑；
5.数据部：负责网站维护，产品编辑，美工;含有职位:产品摄影师，平面/网页美工，文案编辑；
6.运营部：负责整个电子商务团队管理，店铺经营，发展规划;含有职位：运营总监，运营助理。

＜▼点击标题查看文档▼＞

互联网电商创业策划书 PPT模板 - MBA智库文档

一份精美的互联网电商商业策划书PPT模板。

完整专题，点击查看→
专题:电商全面指引（操作流程、管理制度、培训指引、指标、推广渠道等） - MBA智库文档