

京东天猫运营计划方案

XXX、淘宝商城运营计划

第一阶段：建设期

在这个阶段，我们需要建立一个强大的团队，制定规章制度，明确工作职责和流程。

具体工作包括：

A。团队建设和人员配置

B。规章制度的制订

C。工作职责和流程的明确

第二阶段：成长期

在这个阶段，我们需要加入 XXX 和淘宝，进一步提升品牌在市场中的影响力，并扩大品牌产品在淘宝和 XXX 市场的占有率。

第三阶段：发展期

在这个阶段，我们需要不断完善和提升自身的品牌形象，并进一步扩大市场份额。

具体实施方案如下：

一、说明

我们以小家电行业年度销售计划为例，通过商城的自身建设和发展，向消费者传递一个鲜明的品牌理念。我们的目标是扩大在淘宝和京东市场的影响力，并提升品牌产品在这两个市场的占有率。

二、人员配置

我们的团队包括店长、店长助理、推广人员、设计师、售前客服、售后客服和推广助理（刷单员）。

店长负责店铺运营计划安排、活动方案策划、人员配置和管理，以及店铺日常数据分析。店长助理负责产品维护、产品数据更新和每日数据总结。推广人员负责店铺流量引进，并协助设计优化店铺转化率。设计师负责店铺风格创意、主页、详情页描述、活动主题的设计和推广图创意。售前客服负责日常咨询答复和店铺导购。售后客服负责顾客售后追踪、老顾客忠诚度、黏稠度的培养和维护，以及售后回访总结。推广助理（刷单员）负责刷单。

在第一阶段，我们只需要运营、设计和客服（店助）三人即可完成工作。

三、店铺目标成交额

我们的目标是在 2014 年 4 月至 2014 年 12 月期间，实现总成交额为 150 万元。预计营销推广费用为 15 万元。对于电子商务而言，第一年和第二年品牌用来营销和推广的边际成本

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/096111015025010150>