如何快速设计电商运营新兵营

梳理人：老六这厮，微信
528006006

- 岗位盘点
  - P1【助理】
    - 需要指导才能工作
    - 辅助岗位级别
    - 做简单重复的工作
    - 按清单流程工作
  - P1.5【内功运营】
    - 单模块重复能力
    - 辅助岗位
    - 懂得做内功优化
    - 做数据跟踪
    - 辅助运营做优化
  - P2【推广运营】
    - 单模块工作能力
    - 技术岗位
    - 具备单链接操作能力
    - 具备付费推广能力
  - P3【店铺运营】
    - 多模块工作能力，
    - 技术+管理岗位
    - 具备单店铺操作能力，
    - 有带运营助理能力
  - P4【项目运营】
    - 多项目运营能力，
    - 技术+偏管理岗位
    - 解决复杂多变问题
    - 需要外部找资源
    - 沟通店铺资源
    - 可以带人多项目协同拿到结果
- 运营岗位工作内容清单化盘点
  - 产品运营能力
    - 选品能力
    - 快速测款能力
    - 产品营销
    - 产品节奏
  - 单品企划能力
    - 营销企划
    - 市场调研：产品盘点
    - 人群画像
    - 定价
    - 点击率
    - 营销卖点
    - 促销卖点
  - 单品流量运营
    - 产品优化
    - 爆款打造
    - 爆款维护
  - 全店运营
    - 上新节奏
    - 主推款节奏
    - 大促节奏
  - 活动运营
    - 大促运营
    - 类目活动运营
    - 店铺活动运营
    - 清仓活动运营
  - 客户运营
    - 老顾客运营
    - 私域流量运营
- 工资核算
  - P1【运营助理】：3000-4000，没有提成
  - P1.5【内功运营】：3500-4200，P1基础上浮动+200-300，无提成
  - P2【运营推广】：4000-4500，P1基础上浮动+500，有提成（按链接核算）
  - P3【店铺运营】：5000-5500，P1基础上浮动+500，全店提成
  - P4【项目运营】：8000-15000，项目分成
- 我们对未来运营的要求的能力
  - 学习能力
    - 会做思维导图
    - 会自己找答案
  - 逻辑能力
    - Ab测试
    - 结构性思维
  - 单品运营能力
    - 新品打爆
    - 老品优化
    - 老品拉升
    - 爆款维护
- 新人的3个阶段
  - 价值观：入职开始搭建价值观-筛选你要的人
    - 积极主动
    - 看目标能力强
    - 有抗压能力
    - 愿意帮助同事进步
  - 岗位上手：排查岗位技能与价值观
    - 强师傅
    - 实战经验能力强
    - 可以不断反馈新人问题
  - 岗位实战：考核业绩
    - 单链接
    - 多链接
    - 全店运营
- 课程学习方式
  - 爆款运营系列课程
    - 电商运营P1课程
      - 合适新手学习
        - 1.《数据化选款》
        - 2.《跟大店选利润款》
        - 3.《标题打造与标题优化》
        - 4.《爆款点击率打造》
        - 5.《详情页卖点打造》
        - 6.《评价与买家秀维护》
        - 7.《标签人群玩法：爆款打造》
  - 数据化运营系列
    - 电商运营P2课程
      - 有基础的电商人
        - 1.《行业大盘数据分析》
        - 2.《竞争对手数据分析》
        - 3.《竞品数据分析》
        - 4.《店铺数据分析》
        - 5.《单品数据分析》
        - 6.《店铺人群分析》
  - 电商经理人系列
    - 电商运营P3课程
      - 需要管理经验的电商人
        - 《招聘：快速招到一个靠谱的运营》
        - 《培育：快速培养一个靠谱的运营》
        - 《考核：激发运营的超强战斗力》
- 我们对未来运营的培训
  - 录制培训+面授+导师一对一学习
    - 学习能力
      - 学习方式：
      - 看视频+做脑图
      - 新人做脑图
      - 师傅检查脑图
      - 师傅提问细节
    - 逻辑能力
      - 学习方式
      - 看视频+案例实操
      - 命题作业
      - 1写出打爆款的流程
      - 2写出款式优化流程
      - 3给你1个新款你怎么做
    - 实操后台能力
      - 实操清单-师傅检查
      - 1店铺数据/单品数据
      - 2标题优化
      - 3主图优化
      - 4卖点优化
      - 5评价优化
      - 6买家秀优化
      - 7搭建行业类目模型
    - 单品运营能力
      - 老店成熟店铺开始
      - 1.老品优化
      - 2.老品拉升
      - 3.新品基础销量
      - 4.新品做到月销量500+
      - 5.爆款维护
- 搭建新人训练营
  - 公司制度
    - 公司老板/HR/宣讲
      - 有专门PPT负责宣讲
        - 主要内容有
          - 公司创业历史
          - 公司的规章制度
          - 考勤制度
          - 工资计算方式
          - 岗位KPI导向
          - 晋升通道
          - 产品简单知识
  - 价值观筛选
    - HR/部门主管双考核
    - 看脑图/看每日工作汇报/周分享
    - 积极主动/成果学习/沟通能力/逻辑能力
    - 成果学习：做思维导图/一周一分享/每日汇报
  - 岗位技能
    - 视频学习：解决理论知识框架
      - 导师制度：解决实操落地
        - (1)告知:说给他听
        - (2)示范:做给他看。
        - (3)模拟:让他试着做。
        - (4)改善:如何能熟练。
        - (5)固化:帮他形成习惯。
        - (6)创新:鼓励他超越。
  - 新人必学的内容
    - 逻辑方法
      - 1.精益创业MVP模型
      - 2.AB测试
      - 3.PDCA
      - 4.结构性思维
    - 运营技能
      - 1.词库
      - 2.标题打造
      - 3.点击率：决定因素跟优化清单
      - 4.产品布局：引流/动销/清仓
      - 5.上新节奏：每周/每月
      - 6.老品优化
      - 7.新品一页纸方案
    - 实战中学习
      - 1个星期学习理论
      - 1个星期实战后台
      - 2个星期实战老链接
      - 4个星期实战新老链接
      - 2-3个月开始学会店铺运营
      - 4-6个月开始学会新店运营
    - 每日心得模板
      - 心得模版
        - Xxx每日总结
        - 今日工作
        - 1
        - 2
        - 3
        - 今日学习
        - 1
        - 2
        - 3
        - 今日困惑
        - 1
        - 2
      - 有人检查
        - 角色：
        - 总教头：每日审核师傅工作
        - 师傅：负责每日审核新人工作
        - 新人：负责每日发心得到群里
        - HR：辅助观察
        - 如果多个新人，都在一个群发
        - 群名称：新兵训练营
- 建立师徒传帮带制度
  - 1.帮带师傅的职责
    - (1)【责任】承担对徒弟的全面培养工作，制定有针对性的培训计划、目标并规定学习监督检查徒弟对工作计划的执行情况。
    - (2)【技术】耐心、细致地指导徒弟工作和学习，及时帮助徒弟解决工作中遇到的问题，真正把技术本领和自身所长传授给徒弟。
    - (3)【传道】要把优良作风和以及各种规章制度等传授给徒弟，培养徒弟：积极主动、看目标、抗压能力、团队协同能力。
    - (4)【检查】定期检查徒弟的工作学习情况，协助做好对徒弟考核工作。严格遵守相关规定，按要求完成培训任务，实现培训目标。
    - (5)【照镜子】及时（每日/每周）总结徒弟的进步和不足，
    - （6）【反馈】每月向人力资源部提交一份反映徒弟各方面的工作小结（价值观/技能考核），协议期满后提交一份帮带总结报告
    - （7）【止损】可以2周内，发现人不合适，直接反映给HR，可以第四周，发现人不合适，直接上报HR
  - 2.徒弟的职责
    - (1)【了解学习计划】按照制定的培训目标努力学习，有计划、有步骤、有措施地圆满完成实习计划。
    - (2)【尊师重道】尊敬师傅、虚心请教，服从指导，勤问、勤记、勤练。在学习技术的同时，要学习师傅的优良作风，学习各项规章制度。
    - (3)【每日汇报】每日工作计划/工作心得/工作疑惑
    - （4）【每周分享】连续6周，分享自己的学习心得，锻炼自己自身的逻辑表达能力，学习能力，沟通能力
    - （5）【每月汇报】月底向部门负责人及人力资源部提交份工作小结。 协议期满， 提交一 份内容详细的学习报告。
  - 3.奖励政策
    - (1)【直接补贴】帮带费标准为每月补助帮带师傅1000元，或者直接拿徒弟的前3个业绩提成
    - （2）【提成补贴】直接拿徒弟的前3个业绩提成或者后面店铺的业绩提成，转正才能拿
    - (3)【计入年终奖】帮带计入个人绩效考核加分项，每成功帮带1名徒弟，绩效考核分加x分。
    - (4)【晋升依据】帮带成功记录将作为员工晋升和职业发展的重要依据，
    - (5)【额外福利】有x名徒弟被评定为优秀的师傅，优先享受公司评优、外派学习的额外福利
  - 4.惩罚政策
    - 需带期满，将由相关领导及业务人员检核，
    - 检核结果分优秀、合格、 不合格三类，
    - 检核不合格者确定为帮带不成功，不享受帮带费，将由师傅继续培养或指派其他师傅，直至合格为止，继续培养期间，
    - 原师傅不享受帮带费。新的师傅若相带成功，则享受帮带费
  - 5.其他规定
    - (1)徒弟帮带情况将计入帮带师傅的个人档案。
    - (2)徒弟本身工作态度有问题的，帮带师傅在做出判断后的第1时间报人力资源部。
    - (3)协议期内，如师傅或徒弟一 方工作变动，导致不能继续履行协议的，协议即行终止。
    - (4)根据工作需要和个人申请，可变更师徒人选，变更后应重新签订或变更帮带协议。
  - 实战进阶
    - 链接
      - 单链接
      - 多链接
    - 新旧
      - 老链接
      - 新链接
    - 销量
      - 0销量
      - 低销量
      - 高销量
    - 流量
      - 免费流程
      - 付费流量
      - 活动流量