

电子商务网站运营的核心电子商务师考试 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_645552.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_645552.htm) 推广是网站运营的工作之一，并且是很细的分支，尤其是在网站运营初期，或是小项目。很多人谈到网站运营就想到网站推广，甚至做电子商务就成天只琢磨网站推广，个人觉得是大忌。电子商务的核心是什么?我的言论是：商务是本质，电子是工具.进销存是核心，电子是表现形式(大意)，很多人初涉电子商务，就将重心放在构架多好的用户体验的网站，放在怎么推广网站上，有舍本逐末之嫌。理解了电子商务的本质，就能更明确网站运营的工作核心，不是网站建设，也不是网站推广，尤其是对初期项目，小项目，核心在哪?结合个人近期的工作谈谈：

1 个人很长时间来做的工作是客服，也就是销售和售后的工作。通过与用户的接触，才能了解用户需求，从而去熟悉项目在产品，网站，流程各方面的问题.

2 最近主要在抓的是产品：为什么卖不动?是访问量的问题，是网站体验不好的问题，都存在，但核心问题是：产品。供货渠道，价格体系，合理库存，甚至产品标题，图片，描述。源头问题没解决好，再好的网站，再高的访问量也难于形成好的转化率.

3 最近另一工作核心就是内部管理：团队建设是网站运营之本，制度，流程，技能各方面的建设远比网站建设，网站推广重要的多。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)