

抖音小店无货源怎么做？

产品名称	抖音小店无货源怎么做？
公司名称	杭州北抖星网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西湖广告大厦A1幢3楼
联系电话	18989452098 13605817015

产品详情

发现越来越多的人都在了解抖音小店无货源。

问的多的一个问题就是抖音无货源小店怎么做。

那么作为目前抖音小店无货源中的头部玩家。

决定简单的给大家聊一下这个问题。

首先我们需要先明白抖音小店无货源到底是什么？

直白的理解就是，我们开一家抖音小店，不需要去考虑进货，囤货，打包发货，美工等一些繁琐的常规操作，只需要人工或者利用软件去挑选全网的优质产品上架到自己的小店中去出售就可以了。

抖音小店对比传统电商来说操作更简单，资金投入更少，整体更适合普通人。

理解了之后，我们下面就说一下抖音小店该怎么做。

对于抖音小店无货源这个项目来说，我们需要考虑的问题并不多，大家不要过于复杂化。

首先就是类目的选择。

一般我是比较建议大家做居家日用百货，因为这种类目售后问题少，而且复购性高。

极度不建议大家去玩服饰类目和个人清洁，这种类目是属于费力不讨好的。

其次就是选品的问题。

选品一直都是无货源类型电商的核心点。

而抖音小店的选品和其他无货源又有一些区别。

咱们做抖音小店选品的目的其实是为了符合主播的需求。

我们在选品的时候一定要谨记这个原则。

基本来说一些受众广的产品更容易成为爆款，如果产品有自身独特的优势特点将会更好一些。

我们还可以去挑选一些比较流行符合抖音趋势的产品，比如说之前抖音突然爆火的泡泡机。

抖音的热点有很多，我们需要时刻关注。

这种产品爆单很快，但是时效周期比较短，所以要及时把握。

一个问题就是定价方面了。

其他的无货源店群模式定价只需要按照固定定式去操作就可以了。

但是抖音因为涉及到一个主播佣金的问题，所以定价要稍微有套路一些。

确保佣金的设置能吸引到主播的同时，也要保证好自身的利润。

由于篇幅问题，这点就不去详细讲了，有兴趣的话可以深入交流一下。

目前抖音小店说实在话真的算是一个风口项目，不需要我们去做什么付费推广，也不需要自己去搞直播和短视频，只需要掌握选品技巧和定价玩法就可以了。

整体的产出也是非常理想的，一个店铺月利润在3000到10000左右。