

年底收割，年后无忧，抖音小店无货源选品运营实操细节分享

产品名称	年底收割，年后无忧，抖音小店无货源选品运营实操细节分享
公司名称	郑州龙之宇科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	郑州市河南大学大学科技园东区12号楼602
联系电话	19137161875 13017688270

产品详情

小伙伴们好，我是电夏商周周，

95后互联网技术创业人。

圣诞早已以往，携带，2020年就剩六天，距离春节过年回家仅存一个月上下，如何在这里仅存的时间内完成收益利润大化是每一个打工仔都是会考虑到的难题。依据大家的实践经验和各位介绍大家目前已经做的网络创业新项目——抖音小店无货源，能够先看一下大家店面的后台管理销售业绩：

这一考试成绩放到全部电商业圈都算得上是数一数二的，

一切正常使用状况下，一家抖店无货源的月收益传统在3000-1W。

自然，一切结果都源于早期的勤奋和不断地探索。

先给我们简洁归纳一下抖音小店无货源这一新项目，

了解这种新项目是啥以后咱们再来说它该怎么做。

抖音小店无货源便是做电商，在抖音小店上切一家无货源店面。

像淘宝网、拼多多平台那般，顾客还可以在抖音小店上买东西消费。仅仅抖音小店作为一个新起电子商务平台，并不像已经有电子商务平台必须应对饱和的难题，虽为圈里初学者，但它在小视频大佬抖音上，靠着参天大树好纳凉的原因大家都了解，抖音短视频每日破六亿的日活跃性客户及其这类客户造成的总流量，哗啦哗啦都趋向抖音小店，抖音小店可谓是出世在一片总流量的海中，一切正常使用下，店面内商品爆单或是相对比较非常容易的。

对于无货源，大伙儿了解过电子商务就一定了解这一方式。大家店家选用无货源方式，便是将自身网店的定义变为零售商，我们不触碰商品，根据电脑上各大网站收集商品，以后抬价上传至自身的店面，有顾客在咱们网店购买以后，将订单信息发送给供应商，由供应商立即送货给顾客就可以。

无货源归根结底便是零售商赚价差，因此它是阳光合情合理的存有，这一点不必担心，我们可以安心的下手。并且，当店面平稳发展趋势以后，我们可以与供应商达到长久合作关系，将供应商变成大家的“库房”，再减少网店的运营成本，像大家精英团队，历经经历的总计，在母婴用品、家居家具、家居家纺等品类上都是有高质量的供应链管理。工-种-昊：电夏商周周

此外，如今大伙儿都是有看直播房间买东西的消费观念，直播电商变成电商平台的潮流趋势。下手一家抖音小店无货源，大家无需拍视频编辑直播间，根据小商店服务平台的精选联盟能够与大咖网络主播协作，由她们为店面卖货，运用大咖网络主播自身的正确引导优点为店面引进总流量，推动开单。在直播电商上，抖音小店可谓是立即坡道起步。

以前提及了，即便抖音小店无货源新项目具有优点，要想取得考试成绩或是需要看店面的选款和经营。

先从选款而言：

先大家创业要明确一个主营业务品类，这儿我强烈推荐厨房用品、母婴用品、家居家具日用这一些品类，由于那些个品类周期性小，有比较稳定的销售量，并且不易违反规定。挑选主营业务类尽可能不必做时尚女装类，这一品类开单非常容易，但退换货、退换等售后服务难题过多，尽管大家无需解决这种难题，但终究店面是自身的，顾客给的是对我们自己店面的点评。

这儿提示一点，选款发布除非是有商标授权，不然不必挑选这些品牌产品，很容易违反规定，一但被网站发觉会立即应对扣担保金封店的风险性。并且，近商品内带有成分的品都不必挑选，这类品被服务平台看到后要收2000元担保金，且审批不通过。

如今这种时间范围，运营抖音小店无货源还有一个选款小窍门，便是挑选这些含有我国民俗文化的商品，由于年中大促即将来临，挑选那样的品很显著能吃一波年中大促的收益，并且在年中大促期内挑选这种的品，会附加获得网站的帮扶。工-种-昊：电夏商周周

再讲店铺管理：

如何运营一家抖音小店无货源完成单月年产值过万？

实际上店面要想日出千单、月入过万，都和选款脱不开关联。此外，就刚提起的，和大咖网络主播协作，由她们卖货推动店面开单。

自然天空不可能掉馅饼，根据精选联盟与大咖协作，必须付款给大咖相对应的提成，一般提成设定范畴在30%-35%，当达人带货开单有数据信息后，依据成交量付款给其提成，那样看，实际上是一个合作共赢的局势。

抖音小店无货源新项目发展趋势的空间特别大，如今进驻店家总数少，如今下手，运用年中大促收益迅速起店，比同行业早近小大半年，在这里时间范围内占领市场，2021年还用愁哪些？

我是电夏商周周，从天猫到淘宝闲鱼再到抖音小店，现致力于抖音小店无货源，掌握大量抖店无货源信息，热情欢迎和我沟通交流。工-种-昊：电夏商周周

感谢观看！