

抖音小店无货源模式真的可以做吗？

产品名称	抖音小店无货源模式真的可以做吗？
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

最近艾腾抖商收到很多的私信还是不太懂什么无货源，也不清楚无货源的挣钱和操作思路，所以今天艾腾抖商特意出了这篇文章再深度解析一下无货源店群模式

大致分为三个方面分析无货源，希望能为大家解答

第一、无货源店群模式到底是什么

如果你已经深度了解到无货源了，请跳过这一段，直接看第二段

如果没有，请认真看

现在开网店基本上就两种模式：

传统网店——有货源，需要自己囤货和发货（或者是代销）

新式网店——无货源，不需要囤货和发货、一件代发

传统网店是大多数是拥有自己的商品，其中又分为两种

一种是商家去线下批发市场寻找货源，进货，囤货，再线上销售，发货。这种模式很好理解，就是传统的店铺转到了线上销售，和实体店在线上线下结合非常像，只是不像实体店一样需要租门面房售卖，但还是需要自己的仓库的

另外一种就是代销，这种不是谁都可以做的，为品牌代言，售卖品牌产品，这个要求的条件比较多，需要加盟，就不多做描述了

而无货源模式，无货源，没有自己的商品但不代表没有商品，他们只是没有固定的线下货源而已

不囤货，不发货，把全网商品当成自己的仓库，通过采集网上的优质货源，进行加价出售，发货和囤货都是由货源商完成的，无货源商家只是充当一个中间商的身份，赚取一个商品的差价罢了

说得通俗一点，无货源并不是没有货源，只是把全网上的商品当成自己的货源，选取优质的商品，尤其是那些低价高质的商家，把他们当成自己的上家（货源商），拿过来放到自己的网店上合理加价出售

这样在做的唯一目的就是，没有囤货的压力和风险，能降低创业的成本投入和操作难度

第二、无货源模式比传统网店的优势是什么

这个模式既然比传统网店的模式要好，那他肯定有自己不一样的优势

这个优势艾腾抖商大致总结了三点：

1. 没有商品限制

2. 不需要推广

3. 盈利更高

没有商品限制很好理解，传统商家因为需要囤货和进货，对于商品的数量和质量包括种类款式等都有很大的限制条件

很多人觉得这无所谓，这样想就错了，无货源能最大程度地保证自己的库存，找到很多质量更好的商品销量就会好，款式种类丰富就意味着店铺更容易出现爆款，而且店铺的商品数量和种类多了，浏览量高，出单的机会就更大

关于推广，也是因为商品，因为商品的原因，为了增加自己的销量传统的网店都会开直通车做推广，通过烧钱的方式挣钱，效果往往不是很好，但是无货源商家不需要

因为本身无货源网店的商品数量就非常大，而且还不断地在上新和更新，这样的曝光量不会差到哪里去

，除非你自己懒！再者别人的热款和爆款也可以拿过来蹭，这就是没有商品限制的好处，另外还可以通过优化店铺和商品关键词，精细化管理店铺来增加转化率

至于盈利，就不用说了，挣差价本身就是高利润的事情，传统网店成本在那里放着，但是无货源不一样，本身没有囤货成本，再加上全网搜集，可以把商品成本降到最低，而且很多商品的溢价空间非常充足，利润很高

最关键是无货源商家可以轻松地打价格优势，采用薄利多销的模式来增加自己的收益，但是传统网店受限严重，并不是所有网店可以那么做

第三、无货源为什么可以盈利和具体方式

很多人都在纠结无货源怎么挣钱，又为什么可以挣钱，加价的商品怎么会有人买？

我可以给你总结出五点它盈利的原因：

1、信息差

有需求就要有市场，有市场就有信息差！

信息差是无货源盈利的关键所在，很多人不明白什么是市场信息差，这样给你解释

你在网购平台上看到的商品几乎都有一定的价格差，你不会疑惑吗？不需要疑惑，商家的盈利需求和成本不一样，价钱当然不一样，消费者会对比进行购买

但是当你看到一个低价商品的时候，你觉得它就是最低价了，事实上并不是，你是消费者，你看到的是商家给你的市场，在商机眼中还有比这更低的价格，无货源就是利用这种信息差，他们掌握着消费者找不到信息资源

你感觉价格非常低了，那也只是无货源商家分析市场后加价出售的，他们还是在盈利

2、千人千面

这是一种网购平台的市场规则，通俗点解释：

一个人在网购平台搜索一个关键词，不同的消费者搜索同一个关键词，出现的界面是不同的，因为平台会根据你的消费习惯来推荐商品，这就是千人千面

无货源商家会利用这点，优化自己的关键词，定位消费人群，增加自己的盈利

3、平台属性

现代人的消费习惯正在慢慢改变，网购成了很多人每天必做的事情，这样带来的效果就是网购平台的大流量

说白了，不缺人，林子大了什么鸟都有

你感觉一分钱一分货？有人就喜欢低价商品！你感觉同款式便宜的可以买？有人就喜欢买价格稍微高点的！无论是什么样的商品，什么样的价格，一旦符合某个消费者的口味，就不怕没人买，这是网购平台的属性

无货源模式的具体盈利途径有两种：

一种是薄利多销，或是寻找溢价空间充足的商品

一种是店群模式，量变到质变

薄利多销就不用说了，无货源商家惯用的手段，通过价格战，吸引消费者来增加自己的销量，或者说那些溢价空间非常充足的商品，盈利很高，一天出一单也非常可观

店群模式可以说是无货源的最终形式，量化店铺很重要，因为很多商家是薄利多销的模式，

很多人都好奇，无货源模式到底能挣钱吗？当然可以，不挣钱就不会存在这种模式，也不会有那多人挤着风口进去。

但是有一定很重要，不是所有人都能挣钱的，因为这个世界上没有能确定100%挣钱的项目，这和你个人的努力以及方法有关，不要把个人原因怪错到模式上面。