

抖音小店无货源如何选品才能打造爆款？

产品名称	抖音小店无货源如何选品才能打造爆款？
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

做过电商的朋友应该都明白，店铺能不能出单，出单多少，能不能盈利，选品就是其中一个关键。

今天要给大家说的就是抖音小店的选品，因为抖音小店并没有什么付费推广直通车之类的，靠的就是选品的好坏，可以说你的抖音小店能不能获得理想的收益，选品就是其中一个核心。

那么抖音无货源小店该如何选品？

根据目标人群进行选品

我们首先要确定的就是我们店铺的产品对应的消费人群，因为你店铺的定位越精准，店铺匹配到的用户就会越精准。

就比如说服装这个类目，服装覆盖的人群是全部，有男装、女装、童装等，但是到时候我们可以进行定位，就比如女装，就可以把覆盖人群定位到女性，然后也可以根据年龄阶段进行定位，然后根据受众人群给店铺进行选品。

性价比产品

性价比产品，众所周知，产品的性价比决定了这个产品是否有潜力，是否可以成为爆款，或者说价格是否跟这个产品相匹配。

投入回报率高

其实不管是有丰富电商经验的人还是刚加入的新手，都会面临这个问题，如何才能低投入高回报。而相比红海商品来说，找爆款，性价比高的商品在时间上和成本上都更节约一些。

效果明显

做高性价比的类目的商品，如果你能拿到合适的货源，不管是新手或者老手，都是比较容易出单的。只要具备基础的电商运营能力，这个对大部分人来说都不是什么问题。

市场竞争较小

我们都知道这样的一个道理：物以稀为贵。一块蛋糕越少人分，每个人分到的就更大块。所以在确定一个产品时，一定要看这个产品在抖音上边带货的数据，太高则我们竞争不大，太低则产品没有竞争力。

消费者对价格不敏感的产品

就比如一些服装类目的产品，大家购买的时候都会进行对比，然后看一些评价、销量之类的，然后对比之后选出来一个好的进行购买，这些对我们做无货源的话优势是很小的。

相对于一些日用家居类的产品，大家对这种产品一般对比是很少的，而且这类产品一些朋友购买的时候也不会选择一些价格低的，都会选择一些价格中等甚至偏高的，因为有些人认为价格低的可能质量就不太好。所以没有对比就更容易出单，而且这类产品的退换货率也比较低。

选择流量大的商品

最好选择已经是爆款的商品，这样的商品本身就自带流量，加上抖音对抖音小店的扶持，不用愁出不了单。

总结一下，做抖音无货源小店，不是一蹴而就的，是要我们不断地学习知识，总结经验和熟练操作。

如果你对抖音小店处于犹犹豫豫的态度，我劝你还是趁早放弃吧，创业就是需要人果断、干练，我相信这样的人无论干什么都能成功。