

拼多多店群项目新手必须了解的，如何做到月入5W实操.

产品名称	拼多多店群项目新手必须了解的，如何做到月入5W实操.
公司名称	杭州邦辰网络科技有限公司
价格	3999.00/个
规格参数	
公司地址	钱塘新区2号大街511号东投新悦广场
联系电话	18969135066

产品详情

大家好，
容易起步的就是空手套白狼，无需成本，需要的只是时间。就比如下面我要讲的淘客新风向——[拼多多店群](#)！

利用拼多多赚钱的模式，和店淘一样，两种模式。

赚差价：采集淘宝销量高的产品，比如淘宝卖60，我们加价拼多多卖65元，这样差价就赚了5元。因为使用拼多多的人群与使用淘宝的人群不是同一批人，所以说价格差价并不受什么影响。事实证明，加价卖，还是很好卖的。

赚佣金：采集联盟有佣金的产品，比如淘宝产品10元，我们在拼多多上卖10元。佣金30%，这样我们就赚了3元。

好的一种就是差价佣金一起赚。比如一件产品10元，佣金30%，我们在拼多多上面卖13元，这样我们就赚了3元差价和3元佣金。

入驻拼多多，有哪些基础条件？

1、开店分个人版和商家版，个人版仅需提供身份证。一个身份证可注册多个店铺，但需要多个手机号，一般店群模式都这么玩。

所谓店群模式：即注册多个店，因软件铺货，工作量不大，单店出单少，但累计收益多。

2、提交资料，等待官方审核通过。然后简单设置运费模板，对上传的货物进行简单修改，包括修改价格、参数等。

同时，采集数据需要按照类目，拼多多对这项要求严格，即某个店铺只能卖一个类目产品，否则会受到

处罚。

拼多多无货源店群是怎样的创业模式？

顾名思义，就是开设多个店铺，但无需囤货，不用找物流，整个电商平台货源，通过一定的选品方法，批量的持续的在拼多多店铺上传宝贝，靠拼多多对新品的流量扶持来获取流量。

因为拼多多不像淘宝哪样有盗图的风险，而且也不用推广，省去了推广的费用，很多个人单个店铺2000到7000左右均是正常范围，十个店铺的话2-3万左右的收益，巨大的流量结合社交+电商的模式，也是逐渐替代着传统电商淘宝、京东的发展模式。拼多多虽然火爆，但做店群也是需要一定运营方法的，要不然也是白忙活，很多人都取得了成功，前提是有经验的人文末笔者告诉你具体怎么操作。前景我们都知道微信已然成为国内用户量大的社交APP。2018年1月15日微信To be正当时公开课上微信事业群总裁张小龙宣布微信用户已然突破10亿+，面对如此庞大的用户群体，微信任然需要多元的变现方式。扶持电商变现成为了不少的一个途径，如今微信选择了京东和拼多多两家电商做为扶持对象，京东在微信的生态里如同阿里的天猫，而拼多多便如阿里的淘宝，在腾讯的大力扶持下以及拼多多各大卫视的魔性广告，让这个成立仅有3年的电商平台如同开挂一般成为国内第三大电商公司（交易量第二由于客单价低，交易额没有超过京东）。平台优势已然非常明朗！产品从何而来我们不要自己有货源，我们可以去淘宝，1688找到自己想卖的货源，把所有详情搬到我们拼多多店铺，当有人下单的时候我们在去对应的平台下单，把收货地址填成在我们拼多多下单用户的地址，这样就完成了一单交易

惊不惊喜意不意外，差不多翻了2倍的价格在拼多多上还卖了4000多件。像这样的列子拼多多里多的是。大家可以自己去实践一下。总结对于新人来说看完文章之后对拼多店群有了一定的了解，对于一些已经投入店群项目的读者来说可能觉得笔者太年轻，店群中遇到的N多问题没有提到（上了货不出单、各种原因导致店铺被封甚至罚款等等.....）这些问题笔者将会在未来的文章中一一为大家解惑。