

拼多多运营 拼多多平台有什么不起眼的却赚钱的小生意

产品名称	拼多多运营 拼多多平台有什么不起眼的却赚钱的小生意
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	6.33/份
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

拼多多运营 拼多多平台有什么不起眼的却赚钱的小生意

今年真的没机会赚钱了吗？当然不是！一部手机、一套电脑就能让你一年赚到几十万！

缴纳30元的拼多多[保证金](#)

即可开一件代发店铺！项目前期门槛低、出单也快、适合大多没有货源、没有运营基础的新手学习操作。

拼多多“一件代发”操作流程如下：

- 1) 注册[阿里巴巴](#)账号并登陆
- 2) 进入阿里巴巴首页后点击“一件代发”。
- 3) 输入关键词，进行搜索寻找货源。
- 4) 页面宝贝的左下角上会显示该宝贝是否支持一件代发，比如放上鼠标会显示“传拼多多”符号时就说明这款产品支持一件代发至拼多多。
- 5) 先了解宝贝，点击查看产品款式、质量是否符合自己的要求。
- 6) 选择好宝贝后与商家交谈协商。
- 7) 确定好宝贝后将宝贝点击上传至拼多多，此时会跳出一个框，点击“确定”按钮。（如果还不来了解代销具体流程，可以点击“了解代销详情”）

8) 点击确定按钮后，商品信息就已发布于卖家中心的“仓库中的宝贝”。

9) 可以到卖家中心的“宝贝管理”找到“仓库中的宝贝”进行零售价及运营模块的修改，完成编辑后上架宝贝。

10) 完成上架后，可以在卖家中心“出售中的宝贝”进行查看。

这个项目能赚钱吗？

答案是：当然可以！

那么如何做好？

分析市场-选品

事实上，无论是做一件代发还是做有库存的拼多多，首先最重要的就是选品，而做一件代发，最重要的在于选词，然后再去选品。

选到好的市场再去操作，可以事半功倍。如果你一开始选的词竞争就很大，那么做不起来很正常。

怎么找市场？首先就是判断你这个产品能不能做。主要就是[关键词](#)的选择和组合。

1、通过“生意参谋-市场-搜索分析”，在同一类目找到10个甚至20个以上搜索人气（>1000）与在线宝贝数比值大于5的词，最好是一天的数据。

2、如果你不会组合不会找，那么你就给我复制50个以上同行做得最好的标题去分析。

整个过程可能会比较枯燥乏味，但是一件代发，你在前期一定要投入精力去做，这样后期才会轻松一点。

找供应商

供应商决定了我们一件代发的售后服务和货源。所以我们应该多找几家做得比较大的、靠谱的供应商。以免出现断货、售后的问题。

还有一个问题就是同质化的问题。拼多多上做一件代发的大多相同或类似，如果你想图省事，图片你可以找供应商要，但是你想好好做，做差异化，可以先从[供应商](#)那里买一件货物回来自己拍主图。

其它细节

1、同类目的宝贝上传100个以上甚至更多，后期可以上传满，这个就是为了让获得更多的免费流量。不要在意[动销率](#)，有得必有失！

2、选择一款宝贝作为主推款，找市场、优化标题，好好打造。打造出一个爆款出来，你就成功了一半。

3、图片一定要和供应商谈好，避免盗图。

4、由于供应商比较多，所以发货地址可能不一样。这个不用担心，发货的时候填好物流单号，退货的时候问供应商要地址。

5、多铺货

6、找同类目最好的C店，可以跟款，或者用他们的标题。

7、多筛选，到时候把一个星期没有流量的宝贝删除，有流量却没有销量的可以不删。

总而言之，对于大多数0基础的朋友来说，通过一件代发模式可以快速积累经验，通过大量选词，选择最有把握的产品上架，总有概率出单，后期转为正式拼多多店也不是不可能，加油！