# 拼多多无货源店群开店，电商老司机选品技巧干货分享

| | |
|---|---|
| 产品名称 | 拼多多无货源店群开店，电商老司机选品技巧干货分享 |
| 公司名称 | 山西力辛科技有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 山西省太原市小店区康宁街康宁大厦1201 |
| 联系电话 | 19935357294 19935357294 |

# 产品详情

想开个拼多多个人店铺，不知道卖什么怎么办？

随着电商的快速发展，市场也越来越饱和，怎么选品成了小白开店的大难题。拼多多也在不断升级创新，如果你不持续的去学习的话那你肯定会被淘汰掉。那么的新手卖家该怎么走呢？

就给大家讲讲拼多多无货源店群的选品技巧。

什么是无货源拼多多店铺

首先给大家讲一下什么是无货源拼多多，无货源拼多多，就是开一家不需要货源的拼多多店铺，自然就不用为货源烦心，到这就肯定有人问，没货怎么开店，但其实并不是我们没有货，只不过货不在我们这里，在商家那里我们只是一个中间商，然后加价之后放在我们的店里出售，说白了就是赚差价。

pdd无货源的优势或者说好处在哪里呢？

首先它的成本是很低的，你还不需要进货囤货，仓库都省了，也没有什么成本风险

节省了时间和人力的成本，也不需要自己去发货，有人在你家下单，你就可以去上家下单，商家发货给买家

退换货直接推给原店家做就可以了，我们就连售后都不用考虑太多。

操作也非常容易，非常的适合新手小白卖家

那就有人问了，别人卖的比你便宜，你加价能卖出去？

那给大家举个简单的例子啊：一样的商品，一个60，一个80，有些人会说，我肯定会买60那个，对啊，他们60我为啥买你80的呢？

1，现在大家大部分都是利用闲于时间逛pdd，而不是为了一件东西找到便宜的去买，而是找到价格合适你的去买。再说了，加价的时候也是有技巧的，一般中间的价格是比较受大众喜欢的，你要知道很多人都秉持着一个道理：便宜没好货，现在买家买东西不仅仅是看中价格了，更注重的是质量。

2，熟悉pdd的卖家应该都知道，pdd搜索有一条规则：千人千面，无货源能做起来，就是利用了这个规则。什么是千人千面？简单来说，两个人找同一件商品，他们看到的价格是不同的。说白了就是根据你平时的消费能力来匹配出相应价位的商品给你。给人群打上标签，同时对店铺信息也会进行抓取，然后对两者进行匹配。也就是说，看到你的商品的都是潜在的客户，转化率也会很高。

无货源店铺的收益怎么样呢？

无货源店铺是一个长久性的项目，也就是说你做的时间越长，收益也会越来越高。新手的话，玩一个店铺，一般几天就可以出单，假如我们每单的利润是5元，开10单，一个月就是1500元，以此类推...当然还是要看你是如何运营店铺的了。

对于做无货源的人来说，选品方面是重要的。

什么样的产品想要买的人越多，相应的商家越少，那它就是蓝海产品。

蓝海产品特征就是：刚需强，利润大，粘性强。

蓝海产品通常具有以下3个优势：

1，竞争小，

2，需求大。

3，易出单。

我们选择蓝海产品的时候还应该参考下价格的原因；

价格是别人购买你产品的要素，再有钱的人也不会不考虑价格就去购买的，pdd一直以低价为卖点，你不是一手货源，所以价格低你根本做不到，也没有必要纠结，但是你要明白选品的价格处在同类产品的哪个层级中，你在pdd做店群如果选择的是50-200之间价格的产品，哪怕你价格再低，甚至亏本都不一定能卖的出去，毕竟这种产品的价格超出了大部分pdd用户的心里预期，品质再好都难以打动他们。

给大家一个蓝海产品的选择方法，在pdd后台，打开数据流量，点商品热词，你就会发现，甚至都是服装类目，这个类目的热搜值是很高的，再往后翻，找到热搜偏低的产品，那就是你的方向，通过这种方法你可以快速的选到你个适合你的商品，之后再去做细化，就能够选出不错的蓝海产品。

季节性选品

在什么季节选择什么产品，夏季雨伞，凉鞋，灭蚊器等，冬季帽子，围巾等。但是这种产品别等到季节到了你才上架，要等他前一段时间就要开始上架。

居家性的产品

这种不怎么分地区和季节，大部分商品都是居家用品，比如桌布，垃圾桶，置物架等。

潮流性选品

这种产品会在短期内成为爆款，但是它的周期会较短过了一些节日或者一些别的活动之类的就会很快的降下热度。

同行选品

1，就是说和我们做一样的东西的，也是无货源，也是这种无货源的模式，他们做的好的你就可以去借鉴，可以收走很多的弯路。

2，当你确定好类目后，搜索关键词，找到同行产品，同行里销量比较高的就可以去学习，判断是否店群同行的标准是商品很多，而且销量不多这种一般都是同行的店，商品数量太低的话可能会选择错，因为很多义务那边的淘宝店铺，商品数量也很多，但他们不是店群同行。