

拼多多无货源店群运营技巧干货分享

产品名称	拼多多无货源店群运营技巧干货分享
公司名称	太原市小店区力辛商贸行
价格	2980.00/套
规格参数	
公司地址	山西省太原市小店区小店街道康宁大厦1201
联系电话	15135807708

产品详情

大家好我是向南，给大家讲一下拼多多无货源店群运营技巧的一些干货与大家分享

如何运营好有一个拼多多无货源店群网店

一、商品上架。

初期通常用上货工具来一键采集铺货淘宝、京东、1688等各大平台的商品，也可以找出一些没什么店在卖，但是生活中又有需求的商品，适当调价后到自己店铺上架。选品选得好，基本上当天或者第二天就出单了，在这个过程中，应该注意以下几点：

- 1、通过数据支持，明确要做的商品；
- 2、上货的节奏快，建议快速铺货，
- 3、记住清理无效数据，规划好上货计划。

二、制作标签。

其次，我们要精心制作标签。这是经常被大家忽略的一点，一款商品能不能被买家看到，很大程度就取决于商品与人群是否重合，重合度有多高。往往与店铺流量挂钩，所以，在确定好产品词之后，我们可以用生意参谋搜索一下这些词，选择7天排序，就可以看到很多相关的词，然后我们找出对应产品的热搜词、飙升词、关联词等等，保证产品跟关键词的相关性，在然后把它们优化组合成多个标题就可以了。只有标签做得好，才能在平台上获得更多曝光率。

三、精细化店群。

目前平台对滥发信息、重复铺货都有着越来越明确的规定，按这个趋势，将会剔除掉一部分傻瓜式铺货

的店铺，促使我们按照平台规则来精细化操作店群。从选品，到标题，到上传，加价，每个环节制定严格的流程和标准，配合数据分析，逐步从零做起一个高产出的店铺。

我们要能清楚的知道，这个店铺好，为什么好，这个店铺做的业绩不行，是哪地方出了问题。从店铺设置细节，到选品，分析市场，获取关键词库，做标题，上传商品，加价方式，到数据分析，优化商品等系统操作，来达到一个稳定和可复制的单产，发展起来之后可通过组建团队来进行规模化的操作。

四、基础销量的技巧：

(1)优化标题，主图和详情页，标题尽量使用精确的主持，主图对比强烈，清晰度高，可以增加一些促销词，促销文案，详情里面提高宝贝的连续性，卖点描述，提高购买意愿。

(2)分析同行对手的数据，价格可以比同行略低，一毛两毛就可以轻松做到，一键搜图、搜同款、对比同款商品。

(3)提报各种活动，做好基础销量，通过优化引导评论，做好买家秀，尽量满足报活动的要求。

(4)优化自然排名，通过提高搜索关键词的权重，提高点击量。

(5)优化直通车，增加关键词，提高曝光，通过不断降低ppc，只要直通车能够持平或者小亏，都可以长期的去开。

(6)提高你的商品质量，增加复购率，做好售后服务，重点是及时回复及时处理。

五、优势是什么？

由于我们开设多家店铺，在批量上传之前采集来的优质货源，以此就可以获取大量的自然搜索流量，达到高曝光率，达成出单。这就省去了大量的推广费，完全没有必要去烧直通车，拼多多无货源店群大的优势就是，不需要囤货，和推广。

但是很多商家在采集商品的时候就没有做对

六、选品要注意什么？

1.精选品：在选品的时候要避开竞争激烈的产品，比如鞋帽、服饰。我们卖家要将目光聚集在市场占有率不高，但是前景广阔的商品上，比如居家日用，母婴产品等。很多新手在刚开始做电商的时候也会出现这种问题，看到卖衣服的、卖鞋子包包的赚钱，那么我也去做。如果你还抱着这样的想法，别说赚钱了，可能还会赔进去。因为市场现在早已经饱和了，品牌商+工厂直销的大卖家已经牢牢掌控了这个市场，所以一没技术、二没货源、三没资金的小白拿什么和那些老玩家比呢？所以现在就要改变思路：冷门产品，什么产品卖的少我们就去卖什么，虽然受众群体小，不过同样的竞争也小了很多，店铺起步相对来说会更快。

精细化运营简单来说，就是杜绝无脑铺货，对类目、产品数量和数据进行优化，提高店铺权重和排名，通过运营让店铺均衡出单，达到利润的大化