

拼多多无货源店群创业，0基础新手应该注意哪些问题

产品名称	拼多多无货源店群创业，0基础新手应该注意哪些问题
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

由于这两年社交电商发展迅速，拼多多也借助腾讯的流量一度起飞。

在纳斯达克上市，拼多多相对好操作些，风险比较低。

由于拼多多主打的是三四线城市，以低价获取市场，咱们做店群赚的是商品差价，把商品价格加价抬高，显然高价商品不适合在拼多多三四线的消费群体来出售。

但是利润比较低的话，可以利用多开店铺来增加利润。

个人觉得拼多多适合新手去做，投入也不多，没有太大的风险。

“无货源店群”的经营模式，就是字面意思上的“无货源”的经营模式，加上“店群”的玩法，相较于传统网店经营的网店模式。“无货源”网店的经营，通过软件辅助人工采集、上架商品：全网采集爆款商品，作为我们经营的货源，加价后上架到我们经营的店铺当中；客户来我们店铺拍单，我们再去相应的货源店进行同样的拍单，订单完成，差价到手

具体投入的成本多少？

既然是低成本投入，门槛自然不能将人拒之门外。

毕竟是以无货源的模式进行，其优势在于，无需向传统电商那般，租用仓库，进货囤货。成本无非一根网线，一台电脑，以及每家店1000的保证金费用（保证金可在盈利后提现时补交，并且退店时一并退回）

总体来讲，算作是10000块的低成本创业模式，有钱多开，没钱少开，出单就要利润，不压资金，不压库存，轻松经营。

这里想说的就是，前期投入少，成长期在一月左右，其后保证精细运营，利润是稳定长期持续上升的。

在无货源方面，直接找爆款货源，具体找什么样的爆款货源，里面是有考究的哦，产品能成为爆款，天然这个产品可以被大部分买家所接受，所喜爱，所认可的产品，别的这个产品的图片肯定是级的主图和详情页，要不然他怎么能成为爆款？咱们直接拿来这样的产品到店铺加价卖，省去了许多的事情！

如何去寻找一款适合我们无货源的优质货源呢？

我们在选品时要参考以下几个因素：

1.价格定位：不要打价格战，不要有价格低就卖的好的思维，人都喜欢贪小便宜没错，但一分价钱一分货也是大众购物的一种心理。所以尽量不要舍弃利润，选择和成本价太过于接近的。适当的将价格提高一点，这样能够在保证销量的同时，也能有足够的利润。

还有做传统单店的玩家，记得多注意一下SKU的设置，自己主卖的产品要和我们参考的产品有一定的差异显示。这样做的原因主要是我们选品类目板块的产品消费者对市场价格的不确定，所以是很好操作溢价空间的。

2.销量：如果我们筛选出来的产品在你要做的平台上销量越低，那么我们在这个平台市场上做起来的几率就越高。

但是也不能过低，基础的都要保持在100+以上的销售量。这种情况下，我们单店也好，店群也好，只要做到每天只出10+单，排名就会上升，出现在首页很正常。

3.收益：说到底，我们开网店创业，追求的就是一个利润，我们可以分

析同行的利润能达到多少，然后再去制定一个计划，看看自己能做到排名上的那个层次，利润一单能达到多少，后再将得出的利润减去你的时间和人力成本。

拼多多无货源店群适合所有人来操作，宝妈、上班族、大学生，创业者等，对电商感兴趣的，不需要进货囤货，全网都是我们的货源，不用囤货压资金，也不需要付费推广，大化的做平台自然流量，出单即盈利！