

拼多多无货源店群0风险开店，人人都可以做的电商项目

产品名称	拼多多无货源店群0风险开店，人人都可以做的电商项目
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

很多开网店的朋友无疑都是奔着怎么把网店开好，有很多的一个客流量，这样才能有销量和单子，才能有个好的生活保障，但是呢大部分的朋友也是为了这些而发愁，发愁自己店铺没流量没订单，等级上升还慢，因为他们都是一环套一环的，只有你做好了前面的，才能满足后者，很多朋又看到别人的不管是订单还是销量还是说评价，各方面都很到位。

从无货源的概念来说，没有货源也可以开拼多多店。

说是没有货源，但其实是有货源的，全网全平台都可以是无货源的货源。什么好卖我们就卖什么，谁的价格便宜，谁就是我们的上家（货源）。我们的目标很简单，找到优质且价低的货源，然后合理的加价售出。

简单来说就是把别人的产品加价放到自己店铺里售出，有人拍下你的产品时你只需去上家下单，然后把物流信息粘贴过来就可以了。

在这个交易过程中，货源、运营、仓库、快递等都不需要你负担，你只需要把产品选好然后上架到自己店铺就可以。

其实不囤货不压货就相当于避开了电商一个很大的风险，毕竟万一出现压货的问题，自己手上的流动资金周转不过来，很有可能面临破产的风险。

无货源这点是让人放心的，投资少就意味着风险小，是新手和小白进入电商行业的好选择，如果无货源模式研究明白了就意味着选品和运营研究明白了，这样再转型有货源的风险就低很多了。

那么你的店铺和他的店铺到底区别在哪呢？

1、店铺布局 - 多个小爆款引流你注重了吗？

对于目前的人群圈定、千人千面，也是我们做直通车、做场景的一个痛点。那么有时候我们会发现做一个爆款非常难，因为发现店铺有多个产品数据都不错，然而我们放弃了推多个小爆款，选择了推送一个大爆款先做好。

2、店铺布局 - 款式风格做好了吗？

对于款式的风格，这里就说到的人群标签这块了，对于不同的商品人群标签展现的消费者面前都是不一样的，如果我的商品价格区间全部都在30-100元之间的防晒衣，那我定位的人群就应该是喜好30-100之间防晒衣的群体了。

那如果我的款式、客单价，没有定好，是否影响人群标签呢？答案：肯定

每一个进店的人群都意味着对我们的标签会形成哪一部分的人群。如果我的店铺风格、款式、客单价，不统一的话，那进店人群的抓化率就会大大降低，人群进店喜好的是大码的风格。

“穷人拼命干，富人轻松赚”，富人都是因为他掌握了方法和技巧，但努力和坚持同样重要