

拼多多无货源店群新手操作怎么把销量做上去？如何做好？

产品名称	拼多多无货源店群新手操作怎么把销量做上去？如何做好？
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

现在这个时代是个网络时代，电商行业也迅速发展了起来。拼多多近两年也是发展迅猛，铺天盖地的宣传和广告也是吸引够了消费者的关注，那咱们就来说一下做拼多多无货源店群需要注意什么

拼多多店群注意事项：

第一、店铺所选类目，不是一百个店铺啥类目都可以选，要合理分配，选一些比较好做的类目，因为类目的选择决定了所上商品的属性，如果选错类目那这个店铺就可以算是废了。

第二、店铺的选品。选品是有标准的，只有质量好，物流快才是拼多多用户喜欢的。只用软件是筛选不出来的，这个是有技巧和方法的。

第三、就是店铺的管理上，一百个店铺需要多少人打理，几个负责上货，几个负责派单，都是需要合理的安排的。

拼多多无货源真的能赚钱吗？

拼多多无货源很像之前的一件代发，但还是有一些区别的，一件代发是找发货，货源是比较固定；而无货源模式，货源比较灵活，你可以到淘宝、1688，拼多多等等，都可以采集。

这个模式很多人单店月收益在1000-3000左右，毕竟是店群，店铺形成一定的规模，量化店铺，多开多赚。

当然，也是需要新手在前期多多了解平台的规则并遵守，还有就是掌握一定的运营方式“精细化运营”，所谓的精细化运营，就是将操作上的每一个步骤做到精，做到细。

因为我们做无货源店铺，一方面靠的是平台的新品上新流量的扶持，另一方面就是我们的运营方式。

这个无货源项目还是适合很多人的，在家有时间带宝宝的宝妈；在校大学生；朝九晚六的上班族；还有一些想做电商的人。

精细化操作店群运营要做到：

前期快速提升权重，把店铺权重给拉上去，基础打好，提升权重的过程中，根据市场反映情况，确定主营类目，提高店铺的转化率，提高收益，后期店铺上货充足，系统化的运营，及时适应调整平台对于商家的策略，把握平台做出的调整，及时应对。

拼多多无货源加价销售可行吗？

一切都是为了利润，加价销售利用的是信息差，是平台与平台，客户与客户，商品与商品等之间的信息不对称。有流量就会有转化。

销量，靠的是拼多多千人千面的系统设定。通过大数据，平台会通过客户消费习惯、搜索习惯、地域、消费层次等等维度来匹配商品。

说白了，就是只要不是加价加到离谱，产品页面做的再不好。产品都会被展现在不同客户眼前。平台现在也在打击高额加价，不符合市场规律的商品。所以前期抓取商品的时候也不要过分加价，加上佣金，收入也已经相当可观。加上中后期的产品更新优化，利润会慢慢越来越好。

总结

那么，现在新手做拼多多无货源店群还有没有得玩？答案是肯定的，只不过现在能玩的，已经不是之前拼多多刚出来的野蛮玩法了。下海的人越来越多，同样淘汰的人越来越多。

不过，有一点必须注意的是要想生存，就是依平台规则来操作；要想长久生存，必须要精做。

事实上，拼多多还是比较好做的，找准方法之后就是用心做，很不客气的说，项目不是自动来钱赚，投入和产出是成正比，对项目越用心，收益就越高，其操作重点也在于操作经验和技巧。