

拼多多无货源店铺新店卖什么比较好？新店怎么经营？

产品名称	拼多多无货源店铺新店卖什么比较好？新店怎么经营？
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

店群其实就是批量开店的意思，整个模式就是去全网各个地方采集商品，加个价，然后上架到自己的店铺，赚个差价，这个模式适合什么样的人呢？店群分为有货源和无货源两种，这里着重讲的是无货源，无货源店群适合想从事，但是自己没有供应链没有货源的厂家，这种玩法，很适合轻资产创业的人群，至少投入方面很低。

从开店开始

我们注册5-10家无货源的店作为一组就够了，看个人管理能力和时间精力。做兼职赚点零花钱开2-3家店就够了。如果有团队，开几十家店真的没问题。只要知道怎么经营一家店，就可以复制经营多家店。这样的店铺是可以复制的。

另外，押金。个人店存款押金1000元，企业店押金也是1000元。可以等店铺盈利后在交钱，只要没有违规操作撤店就能收回押金。这样做的好处是人们没有那么大的经济压力和后顾之忧。

就算开十家店，押金也就1万，再加上后来的流水，5万以内肯定够了。为什么？由于这笔资金的快速返还，从交付到买方确认收到的一周内就可以收回成本和利润。即使你不卖东西，我们也不会害怕。毕竟没必要囤货。卖东西就是赚钱。相比实体店，真的节省了不少开支。

jintian先给大家讲一下做拼多多无货源店群该怎么选品？

1. 时效性选品、

简单来说就是什么节日上架什么商品，就比如；元宵节上架汤圆，端午上架粽子，圣诞节上架圣诞节礼物或者是装饰品都可以，这些产品可以在短时间内给你的店铺带来大量的流量，销量也会很不错，过期之后，就算没人来买，对我们来说也没有任何的损失，因为我们做的是无货源，是不需要囤货的，所以我们无需担心这个问题

2. 季节性选品

其实这和时效性选品的观念一样，在什么季节上架什么商品，就比如；夏季上架遮阳伞，防晒衣，秋冬季上架手套，帽子，围巾，

3. 稳定性选品

稳定性选品呢就是在一年内都会产生销量的东西，简单来说就是我们大家生活中时刻都需要用到的东西，就比如；家具用品，生活用品等

4. 主营性选品

我们在运营一段时间的店群之后，这个时候我们的店铺每天都会有流量，成交量，这个时候我们需要多上架一些主营类目的产品，为什么要上架主营性产品呢？

因为这个时候在平台的后台上就能够看到我们的主营类目，排在第几层级，并且层级越高，淘宝会给你对应层级，会有更多流量，所以我们要多上主营类目的产品，提高销售额，增加层级，这样就有更多的流量，能卖出更多的产品，形成正循环。

5. 同行选品

在一定程度上，我们在选品的时候还可以参考同行，看同行是怎么选品的，从中总结经验。比如：我们可以参考产品的同款，如果发现同款里面的加价比较多，销量也比较好，这样就说明别人卖得好，我们就可以直接拿过来进行上架。

那么，拼多多无货源的具体操作流程如何操作呢？

- 1 关于开店，无货源电商通过开多家店铺，形成一定的规模，以此来获取平台的自然搜索流量，前期大家要多熟悉平台的规则，避免受到不必要的处罚。
- 2 关于货源，货源方面比较多，像1688、淘宝，拼多多等，当然大家也可以到实体批发市场采集优质货源。
- 3 关于上货，选好优质商品，完成商品标题，主图和价格的编辑，并通过软件一键上传至店铺。这里需要注意控制每家店每天上架的商品数量，控制在300-500件，持续15天，控制店铺的商品数量在3000左右就可以。
- 4 关于优化，通过上传产品的销售量，买家的收藏率，观察一周，手动对那些无销量，用户点击率低的商品进行下架，达到店铺的整体优质优量水平。
- 5 关于客服，大家一定要及时回复买家信息，解决售前售后的问题。及时跟进物流信息，

在此，力辛想强调一点，真正的店群是依托于精细化的技术运营，获取拼多多官方流量分配算法以及商品优化的竞争度等等，而不是依赖于软件操作，我们接收了很多其他地方学过的同学，干了几个月只会用软件，店铺没访客，没订单，没利润，店铺运营一概不知。不管大家在哪儿学习，切记，运营为主，软件为辅！根据我们的实测数据，店铺稳定之后，单店单月的收益可以达到500-1000元之间，那些想diy一个月操作就月入X万的，请绕道而行，此项目不合适。