

## 新手小白怎么优化拼多多无货源店群？

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 新手小白怎么优化拼多多无货源店群？       |
| 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

2021年电商风口项目是拼多多无货源店群的\*\*。虽然很多人在做，但是利润不多。毕竟市场上很多不好的商家都是打着教书的幌子“割韭菜”。生意不好给很多人造成了很多损失。还有一个就是打着告诉你怎么运营的幌子，yi天几十万刷，但是结果和产量不成正比，所以电商小白一定要避开这些坑。

那么问题来了，当你被教会如何使用软件，如何收集货架上的产品时，你会成功吗？

不行！现阶段各大电商平台都在限制这种配送商品的模式。你的流量是根据你加载的产品成比例增长的吗？没有！这是在制约过程中。既然大量的商品都是无用的，那如何优化我们的无货源店铺呢？jin天，让我们揭示新手如何优化您的无货源店铺。

小板凳笔记本准备好了吗？来了！

你要看你的无货源店铺属于哪个级别，每个级别对应的玩法肯定是不一样的。对应的层级应该如何优化？干货来了。

、众所周知这是zui低层次，很多人都想快点度过这个阶段。这个想法也是不对的。这个

阶段是测试你上传的产品是否真的适合这个市场。不经过市场筛选不要。要通过拼多多对新产品的支持来测试这个产品是否被大多数人喜欢。所以这个阶段一定要上传大量的产品，但是切记不要过2000。千万不要过2000，这样你的店就会受到限制，系统判断你的店是在配货模式。隐性降权会到你的头上，你绝不能只上传十几个产品就不管。这样做也是不对的，不要因为恐惧而停滞不前。既然你是做店铺群的模式，那就一定要让店铺群模式的真谛体现出来。这时候你只要穿上产品，在规则内你爱怎么玩就怎么玩。这个阶段是帮你选产品的，不能\*\*！

第二、当你的店铺达到这个级别，我们要考虑优化的第二步。你们很多店的产品是没有没有流量的吗？当然，你需要把这些产品下架吗？他不在这里卖，也不给你的店带来流量。这是典型的滞销产品。滞销产品该怎么办？下架，这种产品的库存会影响你的销售率，虽然重量不会很大影响，但是你的店长期有滞销的产品，不优化拼多多会给你流量？所以这个时候你做的就是优化你的产品，滞销的产品一定要下架！这个阶段就是让你换操作！

第三、当你进入第三关的时候，你已经是热门玩家了，属于腰部玩家。这个时候你的产品有相应的权重，有相应的和流量，那你还等什么？扩大战果，和直通车，争高低。当你的店铺高的时候，新来的你会带来很多支持。这就是店面重量给你带来带来的好处。这个阶段就是让你拉坑，增加。

第四、你是不是已经觉得很爽了？你还有很多工作要做。提高顾客的单价，增加购买件数，如何实现，活动！不要怕，只要你的利润够，不要怕降价，薄利多销，不亏就贴优惠券！这个级别是检验你的产品能否突破腰围限，进入\*\*玩家行列的重要节点！现阶段，提高客户单价是关键。

进入\*\*玩家行列。需要操作什么？这个时候zui重要的操作就是——数钱！每个店铺都重复以上操作。你看收入是不是很舒服？日营业额轻松过10万和20万。利润三五万以上，香吗？

zui后我想说拼多多现在还是红利期，而且拼多多的规则还在不断慢慢的规划，在拼多多开店一定要多多学习，了解平台规则，不要违规，你赚钱是肯定的。感谢大家阅读，希望你有所帮助。