

# 拼多多无货源店群卖什么产品，好出单，什么类目比较好上手

产品名称	拼多多无货源店群卖什么产品，好出单，什么类目比较好上手
公司名称	山西韵龙科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	太原市小店区学府街126号B座8层(进驻太原和空间企业孵化园管理有限公司257号)
联系电话	0351-2576511 19135035640

## 产品详情

虽然经常有人说360行，行行出状元。但总有一些职业是简单挣钱的，只是很多人缺乏发现的眼光。作为无货源电商的从业者，这篇文章讲一讲拼多多无货源店群卖什么产品好出单。

### 什么类目比较好上手

#### 1、客户对价格不敏感类目

这就不得不说一些珠宝、玉石类产品，客户对这些产品的价格相对不是很敏感，关注的是产品价值，是不是真的。

客户对于价格越敏感，越容易产品价格战，也只有通过价格战，才能胜利。“薄利多销”是产品的特点。

当然，这些产品毕竟是少数，我只是提供一个思路。

## 2、生僻冷门

如果你的产品所在的市场比较冷门，那么机会是大的。尤其是这个冷门行业如果在未来的几年中变成热门的话，机会将大。直接看个案例：汉服。

## 3、热门话题周边

盯住平台红利这个点是每个电商人所必须具备的要素。

去年有个很火的电视剧《陈情令》就有很多淘宝卖家抓住了短期liuliang，卖起周边。

这个只是一个典型案例，包括之前的猫爪杯。

这类产品liuliang多，如果及时抓住机会，卖得早的话，利润也相对不错。但这类都是短期暴利，见好就收。

## 4、季节性、节日类产品

季节性产品，比如围巾手套、棉服等，这些都属于季节性的产品。

节日产品就好理解，比如每年的\*\*节，紧接着的情人节、愚人节、儿童节、端午节、国庆节等等等等，在特定的节日，会有一些符合节日气氛的产品，我们称之为节日类产品。

也可以依据季节、节日来进行选品，不过这类产品早点布局，因为同行和对手也都是早早开始准备，这样才能在节日来临前有多，排名\*\*。

有位卖家就是拼多多年前销售春联，20天45万单，行业，赚得盆满钵满。

如今电子商务日新月异，拼多多也不例外。如果想在拼多多创业，了解一定的电商运营知识，才能跟上拼多多的变化，如果你也对拼多多无货源店群感兴趣，随时联系小编。