

拼多多有一个千人千面的机制，做无货源店群有什么优势？

产品名称	拼多多有一个千人千面的机制，做无货源店群有什么优势？
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

近几年随着互联网不断发展，给人们带来咨询消息的同时也帮助了大量的人在互联网里面打拼创业，其中电商领域是行业早，模式已经非常成熟，虽然在电商领域一直被京东，淘宝两大电商巨头称霸多年，现如今这个局面被打破了，拼多多这两年的行业发展势头也很猛，从15年上线运营到在纳斯达克上市仅用了三年时间，成为电商行业中一匹黑马，大量人陆续加入到拼多多这个大家庭中，开启了行业红利的风口。

在拼多多平台无货源模式相对于淘宝无货源平台来说，更具有行业优势，店群本来是一个小众创业领域，随着近两年行业变得火热起来，无货源行业的“痛点”愈加明显，今年新出炉的“拼多多店群”项目是否成为无货源行业新的“起点”？

行业新起点？

拼多多店群在近两年才被人发现所熟知的，现如今已经有远见的人已经把无货源模式放到拼多多平台看看效果如何，经过商品优化、精细化运营已经有了喜人的成果，如今的拼多多无货源不再单纯地依靠软件进行粗暴上货来解决问题，把重点放在精细化运营和商品优化上，单店纯利达到三到五万很容易，现如今很多人不知道如何进行操作和有效学习，就已经有了收益，在新的行业模式问世，许多人还在等待观望，不知道已经有一部分人开始在拼多多进行获利，借用小米雷军的一句话：在行业风口上，猪都可以飞起来，如果说淘宝店群你没有踏上红利列车，那拼多多店群新的起点，你不能再错过。

首先我们要先了解

什么是“拼多多无货源店铺呢”？

1.无货源并不是我们没有货，只是我们不需要花费大量的精力去囤货、去寄快递，而是采取新的运营方式和思路，将店铺进行精细化管理，提高店铺权重，增加店铺流量，省去传统需要做店的美工，退换货等繁琐程序，从而达到日进百单的效果。所以无货源店铺是一种非常重运营的一种逆向操作店铺的手法

2.店铺是不是装修好了，把产品上架到拼多多里之后就能出单了？之前我就是这样想的，想着把产品上架之后就能大量出单，结果等呀等呀，一个月就几个流量，有几单销量都是让朋友捧场的，我想大家应该也有遇到过这样的情况，因为自己是完全没有运营知识，还好通过同学介绍让我认识了运营老师，我的个拼多多就是他协助我做起来的，所以我觉得做拼多多的核心，一定是要强大的运营能力，这样我们才能真正做起来。当时自己也是百思不得其解，在一个重运营的电商时代，有一个好的老师给你指路，能给你节省大量的时间和金钱，让你少走弯路。

拼多多重要的是权重。

在实体店同样的商品，一个卖30，一个卖50,我肯定买30那个，为什么？便宜啊。那么我们增加了价钱，怎么卖得出去呢？在实体店只要选择一个好的地段，人流量多的地方，价格适中，这个进店率是超级得多，但是投资高，风险也高。而拼多多的话，讲究的是一个店铺权重，这当中重要的是店铺的排名，举个例子来说，我们搜索一个“牛仔裤”，搜出来肯定是销量特别高的，评论特别多，价格即使高60或者低30，都会有进店选择，而你的店铺排名靠后，根本无法展示在首页，排名在几千页之后的，你的即使是20，基本也是没有人能看的到的。

我们为什么可以卖出去？

想要把新店做起来，首先是把标题关键词优化好，做到可以避开某猫的同样的关键词，能让大家时间搜索到你的店铺，这样他没有对比，选择性少，自然你的店铺就会火起来，在中国从来不缺人，不缺货源，但是缺的是一个创新的思路，如果你能想到，再贵的产品，你能比别人卖的好，所以我也是通过半年以上掌握了这个技巧，所以收入还算可观！

如果小白去做这个项目，收益如何

其实这个项目并不难，但是没有任何人可以保证你能赚钱。能保证的就是只要你肯去做，不断优化，不断筛选，不要三天打鱼两天晒网，就一定会有想不到的收获。如果你只是简单的去运营，一个月几百块钱收益。如果你认真地去，一个月收益几千块钱没什么问题。如果你按照正确的方法，不断地学习，优化店铺数据，量化店铺，月入过万是正常的。如果你是工作室团队化操作，人员充足，店铺规模增大，翻个几番也有可能。